

COMMENT RÉUSSIR SUR CE MARCHÉ ?

Être candidat(e) à la reprise d'une entreprise est une activité à part entière qui suppose de s'investir complètement dans cet objectif. L'inadéquation entre l'offre et la demande du marché rend plus difficile la démarche et allonge la durée moyenne de réalisation du projet, surtout en cette période de crise. La transmission d'entreprise est un marché réel qu'il faut appréhender comme tel, une offre face à une demande, des concurrents, des prix.

S'adapter

Une fois votre projet de reprise établi, il faut le confronter aux réalités du marché et être prêt(e) à le réviser si besoin. Vous devez être capable de l'adapter en fonction de l'offre, quitte à diminuer vos prétentions. L'entreprise que vous achetez aujourd'hui peut devenir celle dont vous rêviez.

Il y a majoritairement des TPE à reprendre. Même en révisant ses ambitions en matière d'objectifs, on peut dénicher une entreprise en adéquation avec ses souhaits. Rien n'empêche de commencer petit et de grandir par la suite ! Il peut être utile de faire appel à un consultant spécialisé ainsi qu'aux chambres consulaires (CCI et CMA) pour vous accompagner dans l'approche et la reprise d'une TPE. La reprise d'une TPE sera d'autant moins risquée que vous êtes préparé(e) culturellement à ce type d'organisation.

Parole de repreneur :

Afin de me donner toutes les chances de réussite dans mon projet de reprise, j'ai souhaité élargir mon secteur géographique de recherche. J'ai ainsi été conduite à étudier des projets de reprise hors Bretagne. Le résultat de mes recherches est pour le moins original car j'ai, au final, repris l'entreprise dans laquelle j'étais cliente tout près de chez moi ! L'enseignement de ceci est qu'en matière de recherche de cible, il faut donc aussi s'appuyer sur son propre réseau, qu'il soit professionnel ou social.

Mme Sandie BARBET

Repreneuse de Studio Fitness à Auray

Se former et s'informer

La démarche de reprise d'entreprise implique de développer un projet. Au-delà des aspects commerciaux ou techniques liés aux métiers, le candidat repreneur devra appréhender un ensemble de connaissances financières, juridiques, fiscales, mais aussi méthodologiques et managériales.

En effet, même si tout repreneur est nécessairement accompagné par des conseils spécialisés, cette base de connaissances lui permettra de gérer efficacement l'ensemble du projet et de décider en pleine connaissance de cause. Enfin, après la reprise, le repreneur devra faire face au fonctionnement au quotidien de l'entreprise et là encore maîtriser la gestion de son affaire. Plus l'affaire est petite, plus la polyvalence est requise. Pour toutes ces différentes raisons, l'information et la formation sont naturellement les maîtres mots de la réussite d'un projet. La période de préparation de son projet doit donc être mise à profit pour s'informer et se former.

Renforcer et rafraîchir ses connaissances, sécuriser sa démarche de reprise mais aussi rencontrer d'autres repreneurs sont des raisons qui motivent la participation à des formations telles que les sessions « 2 ou 5 Jours pour Reprendre » organisées régulièrement par les CCI de Bretagne ou telle que l'Ecole des Managers de Bretagne à Quimper qui propose une formation-action de 60 jours. La formation, les conseils ainsi que l'accès à l'information ont un coût qu'il faudra évaluer et intégrer au budget global de la reprise.

Il est à noter que pour la reprise d'une entreprise artisanale, un stage de préparation à l'installation est obligatoire. Renseignez-vous auprès de notre Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

Parole d'expert :

Dans une phase de reprise, le vrai talent du repreneur, futur chef d'entreprise, est de savoir s'entourer et de se faire conseiller. C'est pourquoi, après avoir vérifié que les objectifs du repreneur étaient bien en adéquation avec les capacités et les contraintes de l'entreprise cible, le rôle du mandataire consiste à défricher les approches administratives, juridiques, réglementaires et financières du projet. Ainsi le futur chef d'entreprise conserve la liberté et la disponibilité de se consacrer pleinement et véritablement à son activité. Le mandataire se doit donc d'être présent à chacune des étapes importantes de l'avancée du dossier afin de jouer ce rôle d'accompagnement et de conseil.

M. Bruno PERES
Mandataire

Quelques réflexions clés...

- ☒ Ne vous focalisez pas sur une seule entreprise. D'autres repreneurs auront peut-être un profil plus complet que le vôtre, mais il peut arriver aussi que le cédant n'aille pas jusqu'au bout de la démarche.
- ☒ Multipliez les sources d'information. La presse, les bourses d'opportunités d'affaires dont www.reprendre-bretagne.fr, les syndicats professionnels, les fédérations... En ne négligeant aucune piste, vous débusquerez peut-être une perle rare sur un marché moins visible que d'autres.
- ☒ Rapprochez-vous des conseillers ou d'experts pour conforter votre projet. Intégrez la composante temps : il faut plusieurs mois avant de connaître le marché de la transmission-reprise et bien davantage pour commencer à en maîtriser les rouages.

Utiliser les bons canaux de recherche et d'accompagnement

Il est important d'être accompagné(e) et conseillé(e) à toutes les étapes de la reprise. N'hésitez donc pas à contacter les correspondants de Reprendre en Bretagne® de votre CCI ainsi que les professionnels et différents spécialistes du réseau Reprendre en Bretagne® : experts-comptables, cabinets d'affaires et de conseils, banquiers, avocats, notaires, agents immobiliers et associations spécialisées. Vous trouverez l'ensemble de leurs coordonnées à la fin de ce guide ou sur le site : www.reprendre-bretagne.fr

De plus, il est essentiel d'assister aux nombreux salons (tels que les **Journées Régionales de la Création et de la Transmission-Reprise d'Entreprise** (JRCE) qui se déroulent à Rennes en octobre chaque année), conférences et autres rencontres de rapprochements organisés sur l'ensemble du territoire breton par les réseaux consulaires notamment « Les Rencontres pour l'Entreprise ». Ces manifestations vous permettent de vous tenir informé(e) de l'actualité et de prendre contact avec les acteurs de la reprise d'entreprise. Pensez également à activer votre réseau social et professionnel.

Le conseil de Reprendre en Bretagne®

« Les formations à la reprise ou à la gestion d'entreprise crédibilisent votre démarche et vous permettront de piloter plus efficacement votre projet. Ces formations existent, prenez contact avec votre CCI. »