

# CRA

Cédants et Repreneurs d'Affaires

[www.cra-asso.org](http://www.cra-asso.org)

Les étapes essentielles de  
la reprise d'une PME



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES

# CRA : Cédants et Repreneurs d'Affaires

Favoriser la rencontre cédants/repreneurs

190 ex-dirigeants/ 70 délégations régionales

CONFIDENTIALITE / information/formation

600 affaires + 1400 repreneurs + 200 experts



# Une PME, qu'est-ce ?

	<b>Effectif</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>
<b>Micro - entreprise</b>	1 à 9	2 M €
<b>Petite entreprise</b>	10 à 49	10 M €
<b>Entreprise moyenne</b>	50 à 250	50 M €

# Les cédants

- Patrons proches de la retraite
- Patrons voulant changer d'horizon
- Essaimage
- Tribunal de commerce

# Les repreneurs

- **Entreprises (clients, fournisseurs, concurrents, diversification)**
- **Personnes physiques**

# 2 651 000 Entreprises mais .....

<u>Salariés</u>	<u>Nombres en milliers</u>	<u>%</u>
> 250	5	0,2%
50 à 249	23	0,9%
10 à 49	152	5,7%
5 à 9	232	9%
1 à 4	684	26%
0	#	59%

# Combien de transmissions?

384 000

5 à 49 salariés



21 ans ...

18 000

35 %  
interne

20 %  
disparition

45 %  
externe

10 %  
famille

25 %  
personnel

9 %  
Comm. prox

36 %  
**6 500**



# Repreneur préparé ?

- **Salarié ou indépendant ?**
  - **Créer ou reprendre ?**
  - **Seul ou à plusieurs ?**
- **Formation et adaptabilité**
- **Cible étroite ou élargie ?**

# Rechercher

Cédant  
cherchant  
repreneur



Experts comptables

Avocats et Notaires

CCI

CGPME - MEDEF

Banquiers

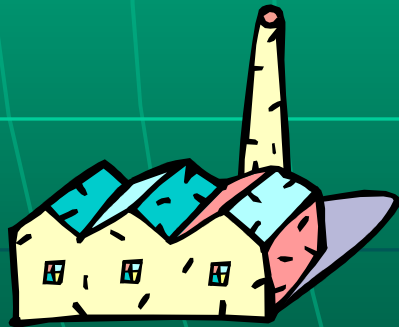
Intermédiaires

Presse spécialisée

Bouche à oreille

CRA

Repreneur  
cherchant  
entreprise



# Première rencontre

- Climat favorable
- Intérêt réciproque ?
- Affinités pour l'entreprise

# **Cédant préparé ?**

**Décidé à passer la main :**  
**en famille**  
**au personnel**  
**à une entreprise tierce**  
**à une personne physique**

**Toilettage et choix fiscaux**

**Maintenir l'élan vital**



# Confidentialité et intention

- **Intention de vendre/d'acheter**
- **Exclusivité limitée dans le temps**
  - **Transparence**
- **Engagement des deux parties**

# Audits et diagnostics

**Comptabilité**

**Contrats**

**Brevets**

**Stocks**

**Clients,**

**Fournisseurs,**

**Équipements**

**Personnel**



# La négociation

**CEDANT**

( + experts)

**REPRENEUR**

(+ experts)

**Prix**

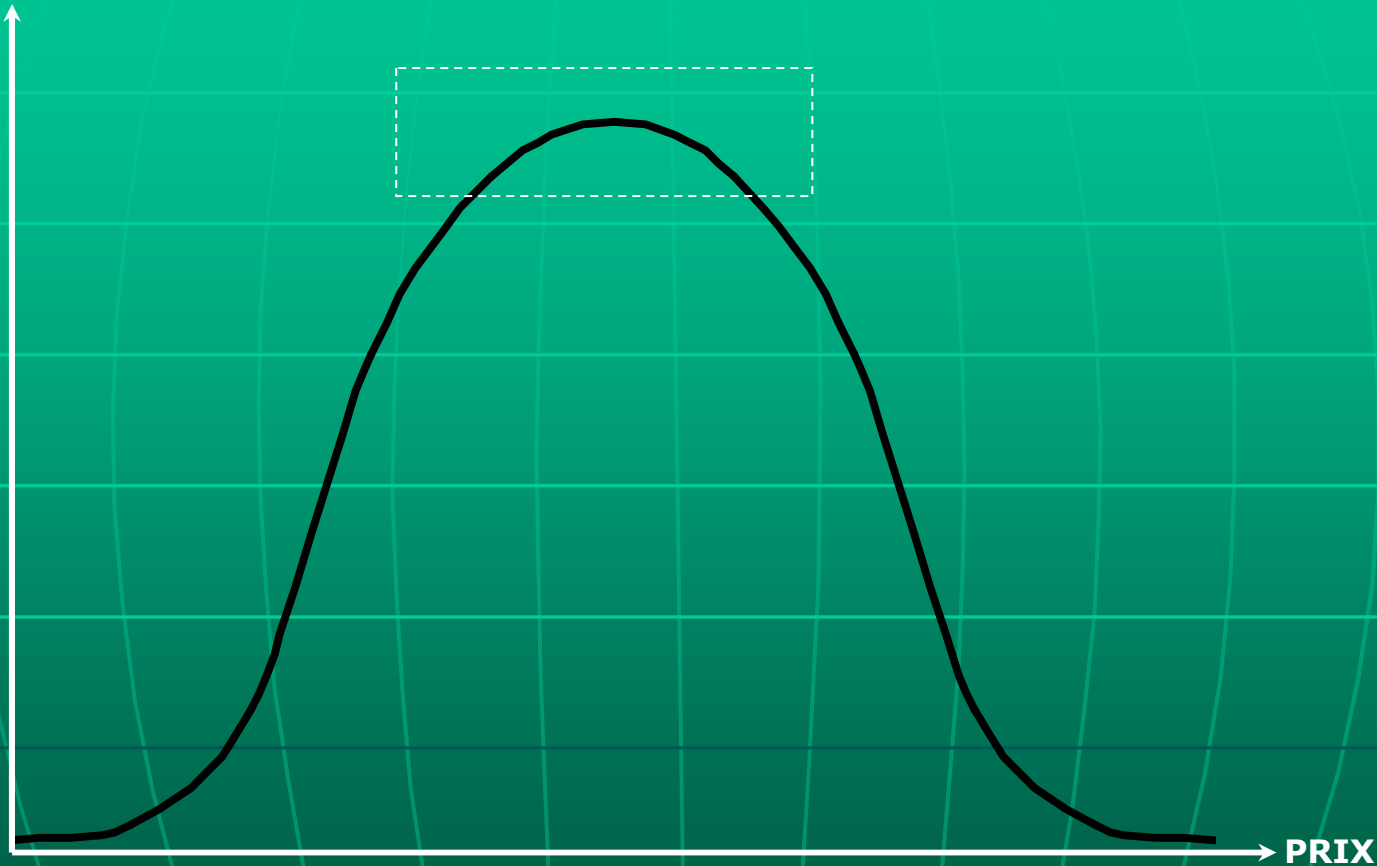
**Accompagnement**

**Garantie de passif**



# Le juste prix

PERENNITE  
DE  
L'ENTREPRISE



Le cédant ne vend pas  
La société se sclérose

Remboursements difficiles  
Investissements retardés



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES

# Le protocole d'accord

**Engagement des deux parties**

**Réserve éventuelle : obtention**

**des financements**



# Le Plan d'affaire (business plan)

- Le repreneur et l'entreprise
- Les projections financières
  - Cash-flow vs emprunts

*Honnête, convaincant, réaliste, non rébarbatif*

# Financement et montage juridique

- Banques
- Crédit vendeur
- Capital risque
- OSEO

# La finalisation

**LE CEDANT**  
et ses  
experts

**LE REPRENEUR**  
et ses  
experts

**LA HOLDING**

**LES DOCUMENTS DEFINITIFS**

**LE « CLOSING »**



# La première semaine

**Cédant**

**Repreneur**

**Effacement d'un patron connu**

**Arrivée d'un inconnu (intrus?)**

**Passer le relais**

**Rassurer/motiver**

**Ennui ?**

**Homme orchestre / priorités**



# LES PLUS du C.R.A.

- Une **formation** pour repreneurs
- Un **délégué/parrain** pour vous guider
- Un **groupe de repreneurs** pour réfléchir et aboutir plus vite
- Des journées de **sensibilisation pour cédants**

