

## Comment préparer un projet de reprise d'entreprise ?

Reprendre une entreprise s'avère souvent plus simple et sécurisant que d'en créer une. Pour autant, il s'agit d'un exercice tout à fait singulier, qui mérite une approche différente, car il ne s'agit pas simplement de « remplacer » un chef d'entreprise, mais surtout d'intégrer son projet personnel dans une activité déjà existante.

La clé du succès passe inévitablement par deux étapes fondamentales qui consistent, d'une part à définir avec objectivité son projet, et d'autre part, à cibler avec précision le type d'entreprise à reprendre.

Il est donc indispensable et prioritaire de préparer un projet de reprise en se posant les bonnes questions, ce qui permettra ensuite d'affiner précisément le profil de l'entreprise recherchée.

### Définir son projet personnel :

Chaque repreneur doit commencer par une analyse personnelle de sa situation, ce qui induit de répondre précisément à ces quelques questions fondamentales :

- Quelles sont mes motivations ?  
Etre indépendant, créer mon emploi, gagner de l'argent, etc.
- Quels sont mes objectifs ?  
Développer l'activité, se contenter de l'existant, perpétuer un savoir-faire, etc.
- Quelles sont mes compétences professionnelles ?  
Diplômes, formations, expériences, etc.
- Ai-je la capacité à gérer, à prendre des responsabilités, à manager une équipe ?
- Le projet a-t-il l'adhésion de ma famille, le soutien de mes proches ?  
Cela va nécessairement entraîner des changements profonds dans la vie familiale.
- Quels sont les revenus minimums à attendre du projet ?  
L'équilibre budgétaire du foyer ne doit surtout pas être remis en cause.
- Quels sont les moyens financiers mobilisables pour ce projet ?  
Apports personnels et familiaux, prime de licenciement, maintien des allocations chômage, demandes de subvention, etc.
- Quels sont les partenaires financiers susceptibles de m'épauler ?  
Etablissements bancaires, aides diverses, etc.

Dans l'hypothèse d'une reprise avec d'autres personnes, ce travail préalable doit être fait par chacun. L'adhésion mutuelle au projet doit permettre d'éviter toute mauvaise compréhension, souvent source de désaccords futurs.

Bien entendu, cette liste n'est pas exhaustive et peut varier en fonction du profil du porteur de projet et de sa situation personnelle.

Une fois la cohérence entre l'Homme et son projet établie, il reste à définir quel type d'entreprise chercher.



## Cibler un type d'entreprise à reprendre

A ce stade d'avancement, il faut clairement faire des choix en termes de secteur d'activité recherché, de la taille de l'entreprise visée, de son emplacement géographique, de son chiffre d'affaires, des perspectives de développement, tout en ayant en perspective le montant de la transaction.

**La connaissance du secteur d'activité de l'entreprise** est un atout indéniable. Les études convergent et montrent qu'il s'agit du premier facteur de réussite lors d'une reprise d'entreprise. Certes, cela n'est pas rédhibitoire, mais de nombreux pièges sont ainsi évités.

La reprise d'une entreprise est facilitée lorsque le repreneur maîtrise son environnement (concurrence, réglementation, etc.), les chiffres clés de la profession (chiffre d'affaires, marge, rentabilité, etc.), les pratiques et caractéristiques techniques du métier, etc.

Dans ce domaine, le repreneur a la possibilité de se former (ex : formation technique et/ou en gestion de l'entreprise) et de se faire guider par un professionnel.

Pour les projets artisanaux, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise est à votre entière disposition peut vous accompagner et/ou vous orienter dans vos démarches.

Pour une recherche efficace, **la détermination d'une zone géographique** est primordiale. Elle doit tenir compte de l'entourage familial, de son degré de mobilité et de sa capacité d'intégration dans la nouvelle localité.

Rechercher une entreprise dans sa région est également un atout. Cela permet une meilleure connaissance de l'environnement économique, une approche plus fine du marché, de rencontrer plus facilement les interlocuteurs nécessaires au projet, une intégration plus aisée de la famille, de bénéficier de la présence du réseau personnel, etc.

Il est important, parallèlement à l'ensemble de ces démarches, de cerner **la fourchette de prix à consacrer à la reprise**. Même s'il n'existe pas de règles prédéterminées, les banques apprécient souvent que le repreneur dispose d'un apport personnel, généralement 20 % du prix de cession.

Tout ce travail va s'avérer indispensable pour réaliser une recherche plus facile et efficace, et optimiser ensuite vos chances de succès.

### Ce qu'il faut retenir :

- Reprendre une entreprise est souvent plus simple que d'en créer une, mais cela requiert une démarche spécifique et méticuleuse.
- Il s'agit d'une « rupture » par rapport à une activité salariée.
- Cela nécessite un engagement plus conséquent et des risques plus importants.
- L'environnement familial doit impérativement être préparé à en accepter les conséquences.
- Le projet doit être en adéquation avec la situation personnelle et professionnelle du repreneur.
- Il convient de bien déterminer les différents critères de l'entreprise à reprendre, afin de faciliter la recherche.
- En tout état de cause, la motivation reste le moteur essentiel de votre projet.

## La CMA Oise, des compétences pour

Conseiller, Suivre, Former des hommes  
Pérenniser, Transmettre, Créer des entreprises  
Animer, Promouvoir, Dynamiser des territoires

**Siège** : 3, rue Léonard de Vinci - P.A.E. du Tilloy - BP 10691 - 60006 Beauvais Cedex  
Tél. 03 44 10 14 14 - Télécopie 03 44 10 14 10 - Internet : [www.cma-oise.fr](http://www.cma-oise.fr)

**Antenne de Compiègne** : 1 bis, rue Joseph Cugnot - ZAC de Mercières - 60200 Compiègne Tél. 03 44 23 14 44

**Antenne de Montataire** : 9, rue Henri Barbusse - 60160 Montataire - Tél. 03 44 64 01 92