

Reprise d'entreprise : les promesses tenues du marché caché

Dans le domaine de la reprise d'entreprise par des cadres personnes physiques, le plus difficile est de trouver une entreprise à reprendre. Comment exploiter les potentialités du marché caché ?

Ce que tout repreneur devrait savoir, c'est qu'entre les chiffres théoriques des entreprises « potentiellement » à reprendre, et la réalité, l'écart est important. Hors artisans, commerçants, professions libérales, professions réglementées..., le nombre réel des transactions réalisées annuellement se situe autour de 5 à 6000, voire beaucoup moins certaines années.

Le marché ouvert permet de s'échauffer

Le marché ouvert est celui des cédants ouvertement déclarés. Trois grandes bases couvrent une bonne partie du marché : Fusacq, le CRA et TransPME (rattaché aux CCI). Un dossier sur dix ou sur vingt seulement sera intéressant pour un repreneur, car il s'agit souvent d'un marché de seconde main. En effet, un cédant qui officialise sa future transmission, c'est souvent un cédant qui n'a pas réussi à vendre autrement. Il sera également intéressant de regarder depuis combien de temps il essaie de vendre. Pour un repreneur d'entreprise, cette source de dossiers ne doit toutefois pas être négligée, car les affaires existent, et comme rien n'est cartésien en matière de reprise d'entreprise, personne n'est à l'abri d'une bonne surprise...

Le marché caché recèle de belles opportunités

Le marché caché de la reprise d'entreprise existe bel et bien, à tel point qu'on estime qu'il représente environ 60 %, voire plus, des transactions. L'explication est simple : les cédants, généralement, souhaitent garder la confidentialité absolue de leur projet de cession, afin que les clients, les fournisseurs, et le personnel n'exploitent pas la situation. L'intérêt : le repreneur ne sera plus, ou sera moins, en concurrence sur les dossiers.

Comment se positionner sur le marché caché ?

En en parlant, à tout le monde, dans tous les cercles possibles et imaginables. Les anecdotes sont nombreuses sur le « hasard » grâce auquel certains ont trouvé une entreprise à reprendre. Au cours des formations au CRA et dans différents lieux de rencontre, j'avais sympathisé avec d'autres repreneurs. Nous nous réunissions régulièrement entre nous, pour nous soutenir le moral et échanger nos expériences. Après plus d'un an et demi de recherche toujours infructueuse, l'un d'eux m'a orienté vers une entreprise avec laquelle il avait été en contact deux ans plus tôt, mais dont le cédant, à l'époque, n'était pas mûr, et en me conseillant de tenter ma chance. Je contacte « l'ancien

» cédant, rendez-vous est pris, et l'affaire fut conclue ensuite assez rapidement.

Diffusez votre fiche de cadrage aussi largement que possible, à tout votre réseau, experts-comptables, notaires, avocats, banquiers, amis, voisins, relations de près ou de loin. Il faut aussi que vous sachiez en quelques mots présenter ce que vous recherchez, ce que vous pouvez apporter. Mais le secret est d'en parler à un maximum de gens. Pour les repreneurs dont le seul critère est un secteur géographique donné, une autre solution est de quadriller systématiquement ledit secteur et de passer des appels téléphoniques.

Identifier le degré de maturité du cédant

Parmi les précautions à prendre dans ce cas, il s'agira d'identifier le degré de maturité du cédant. En effet, s'il s'agit pour celui-ci d'une première proposition, il y a fort à parier qu'il aura besoin de plusieurs mois pour se faire à l'idée de vendre son entreprise. Et, en conséquence, de faire perdre un temps précieux au repreneur d'entreprise. Ce facteur temps est à prendre en compte : le temps du cédant (qui a sa vie, son entreprise qui tourne, qui a le temps, donc) n'est pas le même que celui du repreneur, qui, lui, vit sur ses réserves qui ne sont pas éternelles... En s'intéressant au marché caché, deux indices sont révélateurs pour savoir si le cédant est prêt à vendre : - Est-il entouré de conseils, au moins un expert-comptable et un avocat, ce qui signifie qu'il a déjà réfléchi au problème ; - A-t-il des projets d'avenir pour après la cession, ce qui démontre qu'il est psychologiquement prêt. Stéphane Meunier précise que si le repreneur en herbe n'est pas toujours très à l'aise pour faire de l'approche directe, il existe des services - notamment ceux de la CCI de Paris - qui peuvent se charger de cette besogne.

Les critères d'un bon dossier de reprise

Qu'un repreneur ait trouvé une entreprise grâce au marché ouvert ou au marché caché, un « bon » dossier de reprise est identifié grâce aux critères suivants : - un cédant vraiment vendeur,

- un processus préparé par lui,

- un prix de cession cohérent, qui permet, en plus du remboursement de la dette, de garder des liquidités pour assurer le développement futur de l'entreprise,

- un dossier finançable,

- et surtout, une entreprise dont le repreneur identifie immédiatement le potentiel de développement.