

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

L'avenir est dans la reprise !

Animé par :

- *Nadège CAMELIO, Les premières bretagne*
- *Alain DRONIOU, Initiative Bretagne*
- *Isabelle GRANGER, CCI Ille-et-Vilaine*
- *Olivier COMTE, CRA, délégation de Lorient*
- *Béatrice MALLE, repreneuse*
- *Xavier ROUSSEAU, repreneur*

Cession d'entreprise quels enjeux ?

MESSAGES CLÉS

1 40 % DES DIRIGEANTS DE TPE-PME-ETI ONT L'INTENTION DE TRANSMETTRE LEUR ENTREPRISE À HORIZON 5 ANS

Soit un potentiel de 370 000 entreprises de 1 à 4999 salariés et environ 3 millions d'emplois concernés.

2 MAIS INTENTION DE TRANSMETTRE NE SIGNIFIE PAS VOLONTÉ RÉELLE DE TRANSMETTRE ET ENCORE MOINS TRANSMISSION EFFECTIVE

Par an, environ 26 000 transmissions d'entreprises d'au moins un salarié se réalisent aujourd'hui contre un potentiel de 74 000 entreprises à transmettre. 80 % des cédants potentiels déclarent compter rester plus longtemps à la tête de l'entreprise s'ils n'arrivent pas à transmettre en temps voulu.

3 DE L'IMPORTANCE DE L'ANTICIPATION ET DE LA PREPARATION À LA FOIS POUR LE CÉDANT ET LE REPRENEUR

Alors même que 70 % des dirigeants prévoyant de transmettre dans plus d'un an n'en sont qu'au stade de démarrage de leur projet de transmission et que 60 % des repreneurs sont confrontés à des difficultés pour reprendre une entreprise.

4 L'ACCÈS AU FINANCEMENT CONSTITUE LE PRINCIPAL OBSTACLE À LA REPRISE, EN PARTICULIER POUR LES REPRENEURS EX-SALARIÉS

30 % des repreneurs déclarent avoir rencontré des difficultés à trouver les financements nécessaires, 44 % chez les repreneurs ex-salariés.

5 AU-DELÀ DU FINANCEMENT, L'IMPORTANCE DE REPRENDRE AU « JUSTE PRIX »

Le prix d'achat, point d'achoppement entre cédant et repreneur. *A posteriori*, 26 % des repreneurs jugent le prix de rachat de l'entreprise reprise trop élevé.

bpifrance LE LAB

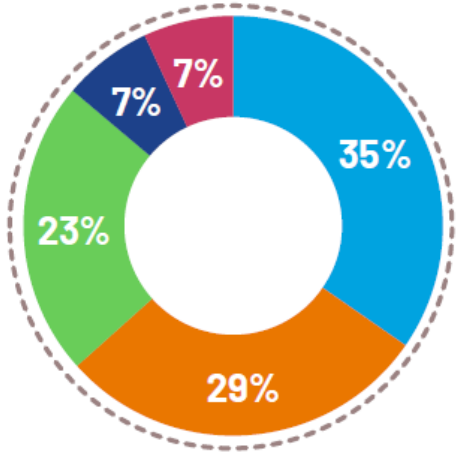
Cession d'entreprise les vendeurs

PROFILAGE DES CÉDANTS POTENTIELS

LA DIVERSITÉ DES PARCOURS DE TRANSMISSION : CINQ PROFILS DE CÉDANTS POTENTIELS

Les profils, réalisés à partir de méthodes économétriques (cf. méthodologie page 4) **permettent de regrouper des cédants potentiels ayant des comportements de réponse similaires**. Ainsi, certaines modalités de réponses vont être sur- ou sous-représentées dans les différents profils, sans que cela soit entièrement catégorisé. Par exemple, le profil des cédants potentiels « dans l'urgence » présente une sur-représentation des cédants potentiels citant comme critère prioritaire le délai de vente le plus court possible. Pour autant, tous ceux qui appartiennent à ce profil ne citent pas le délai de vente comme critère prioritaire, et tous les cédants potentiels qui citent ce critère n'appartiennent pas non plus forcément à ce profil.

À l'aide de cette méthode, **cinq profils de cédants potentiels sont ressortis**, pouvant diverger en termes de caractéristiques de l'entreprise à transmettre, d'horizon de transmission, du type de repreneur souhaité, des motivations de cession, d'obstacles rencontrés par le cédant ou encore de la sollicitation ou non d'un accompagnement.



L'OPTIMISTE : il se démarque notamment par sa faible propension à anticiper des obstacles.

CELUI QUI A ENVIE DE « CHANGER D'AIR » : il a plus souvent un autre projet post cession et anticipe de nombreux obstacles.

LE CÉDANT PRÉPARÉ : il est déjà bien avancé dans son process de transmission et privilégie une reprise « interne ».

CELUI QUI PRIVILÉGIE LA REPRISE PAR UN SALARIÉ : transmission à un ou plusieurs de ses salariés qui partagent sa vision pour le futur de l'entreprise.

LE CÉDANT QUI SE TROUVE « DANS L'URGENCE » : son entreprise est plus souvent en situation financière difficile et il souhaite la céder rapidement.

Reprise d'entreprise, plutôt qu'une création?

Les avantages de la reprise:



- ✓ Chiffre d'affaires et revenu immédiats
- ✓ Reprise d'une clientèle, d'une réputation, d'un savoir-faire,…
- ✓ Outil de travail directement opérationnel (intégrant les salariés repris)
- ✓ Financement plus facile notamment par les banques

Les inconvénients de la reprise:

- ✓ Bonne affaire difficile à trouver
- ✓ Coût parfois élevé de la reprise
- ✓ Niveau d'apport personnel nécessaire plus important
- ✓ Complexité du processus (offre d'achat, négociation, documents juridiidiques)
- ✓ Nécessité d'être opérationnel immédiatement (importance du tuilage du cédant, d'avoir la confiance des salariés, des clients et des fournisseurs)

Cette photo par Auteur inconnu est soumise à la licence CC BY-SA-NC

Les étapes clés d'un projet de reprise

1. Se préparer à l'enjeu : identifier ses envies, ses compétences, son apport pour cibler un type d'entreprise
2. Trouver une entreprise à reprendre
3. Diagnostiquer et évaluer
4. Faire une offre d'achat du fonds de commerce, LOI en reprise d'une société (lettre d'intention)
5. Monter le plan de reprise (rédiger le business plan)
6. Financer la reprise
7. Reprendre l'entreprise, être accompagné par le dirigeant dans l'opérationnel

Trouver une entreprise à reprendre

1. **Marché officiel**
   - Bourses d'opportunités en ligne: généralistes ou spécialistes, gratuites ou payantes
   - Filières avec des syndicats, des fédérations (sites ou magazines dédiés)
   - Mairies, communautés de communes
2. **Marché intermédié**
   - Agences immobilières (Loi Hoguet)
   - Professionnels de la fusion-acquisition, de l'intermédiation, fonds d'investissement (Habilitation AMF)
3. **Marché caché**
   - Conseils de dirigeants (Expert-Comptable, Banquier, Avocat, Notaire)
   - Réseaux professionnels organisés (exemple: meuniers, brasseurs, etc.)
   - Réseaux personnels (famille, amis, parents d'élèves, associations, etc.)

Approche directe

- Soi-même
- Par un professionnel

Monter le plan de reprise, entouré de conseils

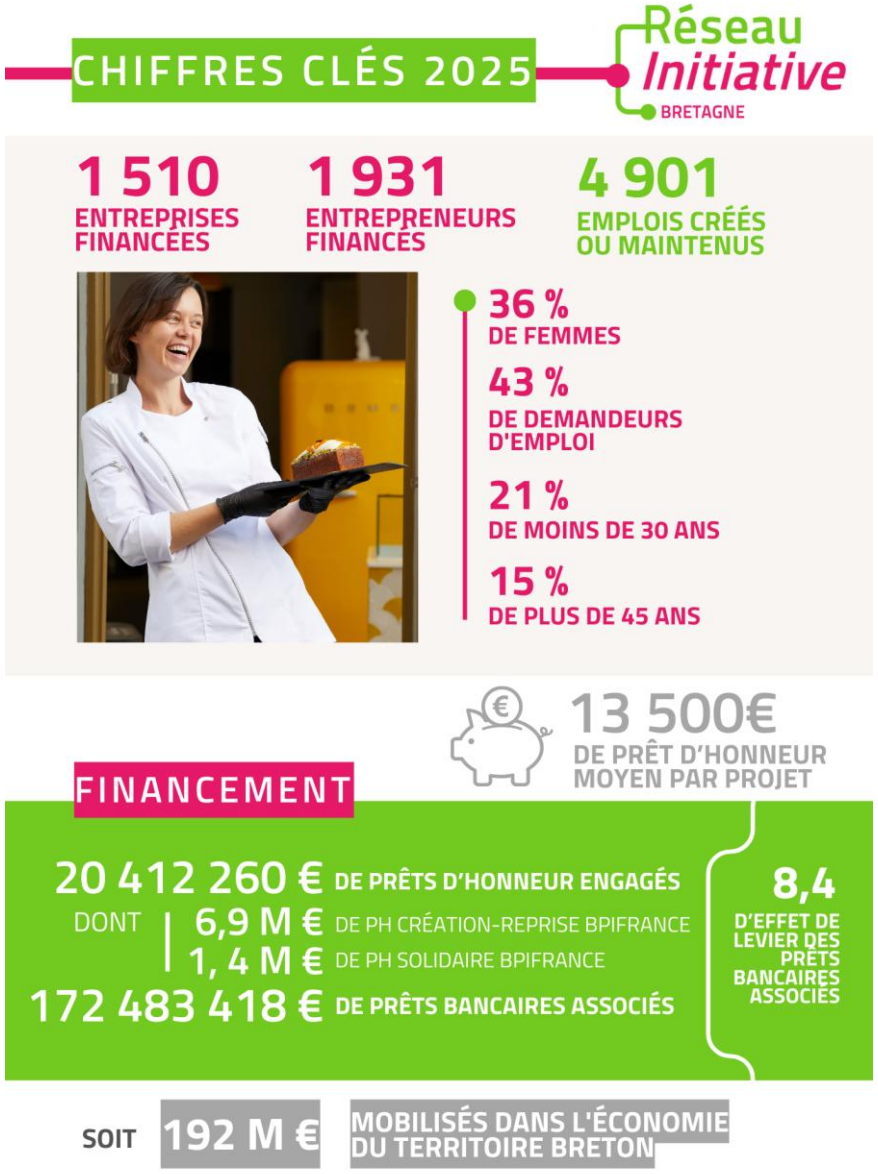
- Le plan de reprise sert pour le repreneur : c'est son plan à suivre les prochaines années
- Les montages juridique et financier sont justifiés par la stratégie de reprise
- Les chiffres d'affaires, charges et bénéfices sont la conséquence du projet de reprise
- Le plan final doit être finançable

Financer sa reprise

1. Epargne personnelle et assimilée :
    - Love money, ARCE France Travail
    - Prêt d'honneur
2. Investisseurs associés
3. Fonds d'investissements (régionaux ou nationaux)
4. Prêts bancaires
5. Crédit-vendeur, Earn-out

💣 Vigilance sur les cautions et les garanties

💣 Ajustement du prix à la date de cession définitive dans le cas des reprises de sociétés



Initiative France, 200 associations locales réparties sur tout le territoire. Nos métiers: financer à travers nos prêts d'honneur et accompagner après la création ou la reprise (suivi, parrainage, actions collectives, réseau)

Pour les **20 associations locales** du réseau Initiative en Bretagne:

- **40%** de reprises d'entreprise
- Des **montants supérieurs** de prêts d'honneur et un effet de levier bancaire plus important
- Des enjeux forts en termes de **maintien d'emplois sur nos territoires**
- Des **outils spécifiques**, notamment **BRIT** mis en place à l'initiative de la région Bretagne et de Bpifrance
- Un **taux de pérennité supérieur** en reprise qu'en création

Questions que l'on pose à un repreneur:

- **Raison de la reprise** (retraite, défaillance,..)
- **Type** de repreneur: famille, tiers, salarié
- **Profil** du cédant VS profil du repreneur
- **Taille** de l'entreprise
- **Personnes clés** (compétences techniques, commerciales, dépendance à un ou des salariés,...)
- **Tuilage** prévu ou pas
- **Type de reprise** (fonds de commerce, parts sociales)
- **Valorisation** de l'entreprise
- **Conjoncture**, contexte
- **Avantages concurrentiels**
- **Réputation**
- **Audits** (financiers mais pas que: humain, matériel, contrats, carnet de commandes,...)
- **Prévisionnel de reprise** avec le CA prévu (comparé à celui du cédant; analyse des écarts...)

Les CCI de Bretagne

CCI DE BRETAGNE

Reprise d'entreprise en Bretagne : trouvez une entreprise alignée avec vos valeurs et un marché solide

Reprendre une entreprise nécessite des décisions structurantes : **analyser la santé financière**, **évaluer la valeur réelle**, **préparer votre montage** et **conduire la négociation**. En Bretagne, plus de **800 repreneurs** s'appuient chaque année sur l'expertise des CCI pour choisir une cible cohérente avec leurs objectifs, mesurer les risques et avancer en confiance dans leur projet de reprise.

Pourquoi se faire accompagner par les CCI de Bretagne ?

Un expert dédié
neutre et objectif.

30 ans d'expertise
reconnue et d'expérience terrain

Un réseau fiable
Un accès privilégié à un réseau d'experts et de partenaires qualifiés

Être accompagné par un expert CCI, neutre et proche de votre territoire

L'offre d'accompagnement du CRA



Le programme SWITCH

• BOOTCAMP 1,5 Mois

Pour monter en compétences et définir son plan d'actions

44 Heures en présentiel et distanciel

- **Rédiger et présenter la feuille de cadrage du projet**
- **Bâtir un plan de prospection**
- **Valoriser le projet à reprendre**
- **Préparer le montage juridique et financier du projet de reprise ou d'association**

• SUIVI 12 Mois

Transformer son ambition en résultats concrets

A la suite de la formation, un **accompagnement de 82 heures** est proposé pour la mise en place de votre plan d'actions et pour ancrer les apprentissages dans la durée avec :

- **Tous les mois, une journée en collectif**
- **Des rendez-vous à la carte**
- **Des mises en relation avec des cibles potentielles et avec des financeurs**
- **Une référente « fil rouge »**

Activité BRIT 2025

296 entreprises

411 Repreneurs

1575 emplois

6 268 612€ de prêts d'honneur engagés

90 729 268€ de prêts bancaires associés

96 970 880€ mobilisés dans l'économie du territoire breton

14,4 : effet de levier

- 3 131 852€ de prêts d'honneur **BRIT** engagés
- 3 109 760€ de PHCR **BpiFrance** engagés
- 27 000€ de PH local

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.entreprendre-ouest.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #EDO2026