



Comment doit se présenter le CV d'un Repreneur ?

Le bon CV d'un repreneur

On parle souvent du « CV » du repreneur. En réalité il y a des CV du repreneur en fonction de l'avancée de son projet et des destinataires de ce dernier.

Le CV d'un repreneur doit comporter deux parties ou deux documents distincts :

- Un CV à proprement parler qui est un descriptif du repreneur (un regard du passé vers le présent).
- Un projet de reprise qui est une description des cibles recherchées (un regard du présent vers les orientations futures possibles).

Le CV initial de base :

Ce CV est un document de travail destiné au repreneur lui-même. Il va s'en dire qu'il doit être le plus objectif possible (rien ne sert de se mentir). C'est un réel travail sur soi-même qui permettra au repreneur de faire un point structuré sur sa situation actuelle.

Il est souhaitable que des proches mais aussi des personnes sans liens affectifs participent à cette rédaction (ou relecture) afin d'apporter des éclairages extérieurs et parfois même des remises en question. Très souvent, il est difficile à une personne seule d'être objective et lucide dans cet exercice de style. Le projet de recherche d'une entreprise à racheter est un parcours du combattant. Mieux vaut partir bien armé et sur les bonnes bases !

Ce CV a pour but de mettre noir sur blanc les réalités de qui est le repreneur. Il sera la source des autres CV.

Il doit être exhaustif tant sur ses compétences, ses connaissances, son parcours, son expérience, sa capacité à faire, ses envies professionnelles, . . . que sur les éléments extra-professionnels sa famille, ses relations, ses objectifs de vie, son patrimoine, . . . mais aussi sur ses soutiens proches et moins proches sur les aspects financiers, techniques, logistiques, réseaux, . . .

C'est cette réflexion qui va permettre aussi au repreneur de définir les premiers contours des cibles recherchées.

Connaître ses compétences est primordial. Connaître ses limites et incompétences est fondamental !

Comment doit se présenter le CV d'un Repreneur ?



Le CV de Recherche :

Le CV à destination des cédants et cabinets de transmission peut voir le jour.

Sur la forme il doit être clair, propre, structuré et bien équilibré. Il se rapproche d'un CV de recrutement. Même si c'est le repreneur qui achète l'entreprise et qui semble être le client, très souvent c'est le cédant qui va au final choisir ou préférer un repreneur. Il faut donc séduire le cédant et le mettre en situation de confiance vis à vis de vous. Votre CV sera en quelque sorte votre carte de visite, votre plaquette commerciale.

Et la photo ! Mettre une photo permet au cédant de mieux vous représenter et s'il évoque votre présence à ses conseils, eux-même auront un souvenir plus fort de vous.

Par pitié, vous êtes dans une démarche professionnelle donc, si vous ne savez pas vous prendre en photo, investissez quelques dizaines d'euros chez un photographe ou n'en mettez pas. Une photo de mauvaise qualité, mal cadrée, avec une expression négative, . . . laissera penser à vos lecteurs que votre démarche est touristique, que vous n'avez pas une démarche de professionnel et au final pourra vous pénaliser.

En tant que repreneur, vous avez un parcours professionnel derrière vous donc des choses à dire. Le faire tenir sur une page est souvent peu probable. Ne dépassez pas les deux pages, vos lecteurs ne sont quand même pas vos 'fans' . . .

Sur le fond il doit être compréhensible, montrer votre évolution de carrière, expliquer le contenu de vos différentes responsabilités, lister vos diplômes, formations, certifications et expertises. Employez des termes techniques ou anglicismes que si votre lecteur cible est susceptible de les comprendre. Soyez efficace, pas besoin de faire de la littérature pour meubler. Evitez, sauf si cela a un réel intérêt, le paragraphe divers expliquant que vous adorez les films de Luis Bunuel et les peintures de la période bleu de Picasso. Vous n'êtes plus étudiant . . .

N'oubliez pas le paragraphe relatif à vos apports. C'est souvent celui qui est lu en premier, par cédants et cabinets de transmission, pour savoir si vous avez une chance de boucler le montage financier de rachat d'une cible. Donner vos apports ne veut pas dire que vous allez tous les utiliser pour le rachat. C'est un point qui va aussi rassurer le cédant sur vous. Certains repreneurs ont des difficultés à communiquer ces informations ! Ils se coupent eux-même soit de l'accès à un dossier (car critère de sélection de plus en plus systématique) soit se mettent en position de faiblesse par rapport à des concurrents ayant annoncé leur apport et créant ainsi un climat de confiance et non de suspicion. N'oubliez pas que le cédant vous communiquera beaucoup d'informations concernant son entreprise et qu'il est en droit d'avoir un minimum d'information pertinente pour lui.

Comment doit se présenter le CV d'un Repreneur ?



En conclusion, le lecteur doit trouver une information limpide et facile à lire qui répond à la question : est-ce que cette personne est globalement capable de reprendre cette entreprise ?

Le projet de reprise (ou fiche de cadrage) est principalement destiné aux cabinets de transmissions ou organismes de rapprochement :

Il a pour vocation de définir les typologies de cibles que vous souhaitez trouver en vue d'une acquisition. Les critères principaux sont les activités, les fourchettes de taille (CA, personnel, . . .), les localisations, des critères parfois complémentaires de type « pas de dimension technique », « marché à l'international », « B to B exclusivement », « Possédant un bureau d'étude », « Avec des produits propres », . . .

Attention à ne pas tomber dans une description de cible idéale introuvable du style « Pas chère, ayant une bonne rentabilité permettant de la rembourser en 3 ans » ou « Se trouvant dans un rayon de 15 km autour de mon domicile ».

Evitez aussi les descriptions de montage financier théorique « Je vais créer ma holding où je serai seul, avec un apport de x % du montant du rachat, un prêt bancaire de . . . ». Ceci n'apporte pas grand chose et risque de vous fermer des opportunités.

Par expérience les projets des repreneurs évoluent avec la durée de leurs recherches. D'un cadrage soit trop restreint ou au contraire trop ouvert (toutes activités) au fil des mois et de leurs expériences de reprise, ils se recentrent sur des fondamentaux proches de leurs compétences professionnelles de base, avec des localisations plus ouvertes et des tailles plus en adéquation avec les montants d'apports qu'ils souhaitent investir.

Si ce document est séparé de votre CV, un rappel succinct de votre formation et expérience est la bienvenue.

Comment doit se présenter le CV d'un Repreneur ?



Le CV de financement :

Ce dernier a pour vocation de vous présenter auprès des financiers (banques, fonds d'investissement, business angel, associés, . . .) à qui vous faites appel pour votre montage de rachat.

Il est très proche du CV de Recherche du repreneur. Toutefois il sera bon de faire un léger focus supplémentaire sur les expériences qui sont plus en adéquation avec l'entreprise que vous souhaitez reprendre et vous pourrez minimiser la description des expériences qui n'apportent rien à votre crédibilité.

Vous pourrez adjoindre aussi la description des aides extérieures actives ou moins actives qui vous suivront dans ce projet : votre épouse, un associé minoritaire, une société partenaire, un love money, . . .

N'oubliez pas de positionner les compétences indispensables complémentaires aux vôtres qui vous accompagneront dans cette reprise (cela peut passer par l'accompagnement d'un consultant extérieur, le recrutement d'une personne déjà identifiée, . . .).

A ce stade votre CV devient le CV d'une équipe et d'un projet.

Attention, ce dernier doit être compréhensible de tous les lecteurs ! Si vous êtes dans un domaine très technique, rendez la lecture digeste à des non-techniciens qui doivent vous accorder leur confiance.

Parler avec des langages ésotériques n'accorde pas systématiquement de la crédibilité !

Vous devez être convaincant !

Bonne Reprise

Roland VACHERON

Comment doit se présenter le CV d'un Repreneur ?