



Pourquoi le repreneur doit présenter son profil, son projet et ses moyens financiers avant toute transmission d'information ?

Certains repreneurs sont parfois perplexes sur la nécessité de présenter leur profil, projet et leurs moyens financiers avant toute transmission d'information !

Quel est la problématique du rapprochement entre un cédant et un repreneur potentiel ?

- Chaque entreprise en cession est spécifique. Sa transmission répond à de multiples critères tant objectifs que subjectifs : Financier, technique, commercial, souhait du cédant, maturité du cédant sur une opération de vente de sa société . . .
- Chaque repreneur personne physique ou morale, est très particulier : Maturité sur les opérations de reprise d'entreprise, capacité de financement, compétences et expériences, critères de sélection d'une entreprise,

Le croisement de tous ces paramètres rendent minime l'adéquation cédant / repreneur. Enfin, la faisabilité finale de l'opération répond avant toute chose à une alchimie délicate : « la confiance entre le repreneur et le cédant ».

Un repreneur qui se positionne sur une société (via ou non un cabinet de transmission) ne connaît pas la situation de l'entreprise, du cédant, . . . et les critères définis par le cédant sur les profils des repreneurs recherchés ou exclus. Ce cas est d'autant plus fréquent lorsqu'un repreneur approche une société au travers d'une annonce. Une annonce est un reflet très partiel de l'entreprise et de l'opération envisagée.

La mise en place d'une approche structurée, par étape, commençant par la présentation du profil, du projet et des moyens financiers du repreneur est un gage de bon démarrage du processus d'approche et ce pour tous les intervenants autour de l'opération et le dossier lui-même :

Pour le cédant :

- Ses critères sont parfois subjectifs mais un profil et un projet permettent de valider la pertinence du repreneur à ses yeux.
- Le fait d'avoir cette présentation du repreneur, il va se sentir « plus à l'aise » et « à un même niveau de discussion » avec le repreneur qui aura reçu des informations sur sa société après signature d'un engagement de confidentialité.
- Cela va initier le climat de confiance et de transparence entre les parties.
- Enfin les moyens financiers vont le rassurer sur la capacité de financement de l'opération

Pour le cabinet de transmission :

Pourquoi le repreneur doit présenter son profil, son projet et ses moyens financiers avant toute transmission d'information ??



- Ces éléments lui permettent de respecter certains critères imposés par le cédant dans son mandat en terme de qualification des repreneurs.
- Identifier de suite les incohérences majeures entre le profil nécessaire à la reprise et le repreneur qui se présente.
- Donner une explication au repreneur sur les raisons du rejet de sa candidature.
- Travailler avec le repreneur sur l'apport d'un complément d'informations nécessaire à la présentation de son dossier au cédant au regard des critères retenus.
- Permettre au cabinet de mettre en avant certains repreneurs ne correspondant pas tout à fait aux critères initiaux retenus par le cédant mais ayant une réelle capacité à bien reprendre l'entreprise.

Pour le repreneur :

- Posséder un CV et un projet, montre la maturité de ce dernier dans sa démarche.
- Cela lui permet un gain de temps très significatif tant sur sa sélection de cibles, qu'en terme de retour lors du positionnement sur un dossier.
- Le gain de temps se trouve aussi sur l'analyse de sa candidature si elle est retenue. Les points de faiblesse seront mis de suite en avant permettant à ce dernier de les analyser, de faire le choix de continuer et de mieux se préparer pour cette reprise.

Pour les conseils du cédant et ceux de repreneur :

- Ils permettent aux conseils de monter beaucoup plus rapidement sur la connaissance du dossier.
- De plus ils pourront apporter au vu des informations, un soutien plus pertinent et plus adapté au repreneur.

Pour le dossier :

- Le point regardé en priorité par tous, sont les moyens financiers. Ils traduisent la capacité de réaliser le montage de l'opération et ses chances de succès. Le cédant et le cabinet de transmission connaissent les apports minimaux nécessaires à l'opération.
- Si le cédant quitte l'entreprise après la cession (ce qui est généralement le cas), le repreneur devra occuper personnellement ou avec d'autres, la place laissée vacante. Cette place nécessite souvent une compétence, un savoir, une expérience, . . .
- Enfin, dans certaine entreprise il est obligatoire au niveau réglementaire que le dirigeant possède tel ou tel diplôme, capacité ou autorisation.

Pour le montage financier :

Pourquoi le repreneur doit présenter son profil, son projet et ses moyens financiers avant toute transmission d'information ??



- Si un organisme bancaire intervient dans le montage et à fortiori s'il faut faire appel à plusieurs organismes financiers dont des fonds d'investissement, une présentation du repreneur fera partie du dossier de demande de financement.

En conclusion il apparaît que de présenter son profil, son projet et ses moyens financiers permet :

- Un gain de temps pour le repreneur, le cédant, le cabinet de transmission et les autres acteurs autour de l'opération,
- Une confiance accrue du cédant envers le repreneur,
- Traiter immédiatement les points pouvant arriver à une difficulté ou un blocage de l'opération et les lever si possible en amont.

Ne pas les présenter peut induire :

- Un risque de **blocage à tord** du repreneur par le cédant ou le cabinet de transmission sur ce dossier.
- Donner au repreneur un positionnement inférieur par rapport aux repreneurs concurrents sur ce même dossier.
- Un blocage et arrêt du dossier après plusieurs semaines de travail tant du repreneur, du cédant, du cabinet de transmission et des conseils par un élément qui aurait dû être traité dès le début du rapprochement.
- Une difficulté importante à créer le climat de confiance et de transparence.
- Une incompréhension et méfiance du cédant qui aura communiqué des informations sur sa société à un « pseudo inconnu ».

En tant que cabinet de conseil en transmission d'entreprises, nous travaillons suivant un process avec un outil informatique (CRM) nous permettant de garantir une qualité et traçabilité optimale dans nos rapprochements et de donner les statistiques suivantes :

- Seul moins de 5 % de repreneurs potentiels ne souhaite pas communiquer tout ou partie de ces informations. Cela traduit une réelle maturité du marché de la transmission et des repreneurs (de plus en plus accompagnés par les formations spécifiques à la reprise) qui ont bien compris l'intérêt de donner cette transparence au cédant.
- Sur 3 000 rapprochements entre des repreneurs potentiels et des dossiers en cession, plus de 20 % des rapprochements se sont immédiatement ou très vite arrêtés du fait de l'inadéquation entre le profil du repreneur potentiel et le dossier en cession. Soit un gain en temps très significatif pour tout le monde !!!

Roland VACHERON

Pourquoi le repreneur doit présenter son profil, son projet et ses moyens financiers avant toute transmission d'information ??