

Le bon CV d'un repreneur

On parle souvent du « CV » du repreneur. En réalité il faut réaliser 3 CV différents en fonction de l'avancée de son projet et des destinataires.

PAR ROLAND VACHERON | FONDATEUR | ADRES CONSEIL | WWW.ADRESCONSEIL.FR

CV1 : le CV du repreneur

Le CV du repreneur doit comporter deux documents distincts :

- Un CV qui est un descriptif du repreneur (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).

a. Le CV initial : exhaustif et objectif

LA CIBLE : REPRENEUR LUI-MÊME. Il doit être le plus objectif possible et sera la source des autres CV. Il permettra de faire un point structuré sur votre situation actuelle. Il doit être exhaustif tant sur vos compétences, connaissances, parcours, expériences, capacités à faire, envies professionnelles, ... que sur les éléments extra-professionnels (famille, relations, objectifs de vie, patrimoine...) mais aussi sur vos soutiens (proches et moins proches sur les as-

Quelques conseils :

- Mettre une photo. Ceci permet au cédant de mieux vous représenter et s'il évoque votre présence à ses conseils, eux-mêmes auront un souvenir plus fort de vous. Cette photo devra être de bonne qualité.
- Le faire tenir sur deux pages. En tant que repreneur, vous avez un parcours professionnel derrière vous et donc des choses à dire. Ne dépassez pas les deux pages.

pects financiers, techniques, logistiques, réseaux...). Pour que l'objectivité soit maximale, vous pouvez associer à sa rédaction (ou relecture) des proches mais aussi des personnes sans liens affectifs. C'est cette réflexion qui va permettre de définir les premiers contours des cibles recherchées.



Le conseil de Fusacq

VOTRE PROFIL DE REPRENEUR : UNE RÉFLEXION PRÉALABLE ESSENTIELLE

Plus qu'un simple CV, votre profil de repreneur va vous permettre de prendre du recul sur votre projet. Celui-ci doit être considéré comme un véritable outil. Vous allez tout d'abord devoir définir votre projet de reprise. Dans un second temps, il sera important de vérifier votre capacité de financement : combien puis-je apporter sans mettre en péril mon patrimoine ? Troisièmement, synthétisez vos compétences/qualités et assurez vous que vous êtes apte à reprendre. Dernier point essentiel, prenez bien en compte votre environnement et les barrières qu'il peut induire : ma famille est elle prête à déménager si besoin ? suis-je prêt à me dédier à mon projet à cent pour cent ?... Les réponses à ces différents points vous feront gagner un temps précieux et vous crédibiliseront vis-à-vis des cédants et des intermédiaires.

b. Le projet de reprise

LA CIBLE : 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,

Les 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 !

- 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 ».

- Évitez 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.

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

CV2 : Le CV de Recherche : séduisant et clair

LA CIBLE : LE CÉDANT ET SES CONSEILS. Même si c'est le repreneur qui achète l'entreprise, c'est très souvent le cédant qui va au final choisir le repreneur. Il faut donc séduire le cédant et le mettre en situation de confiance vis-à-vis de vous. Sur la forme : à destination des cédants et cabinets de transmission, il doit être clair, propre, structuré et bien équilibré. 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. 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 ?

CV3 : Le CV de financement ou d'équipe

LA CIBLE : LES FINANCIERS (BANQUES, FONDS D'INVESTISSEMENT, BUSINESS ANGEL, ASSOCIÉS,...). Très proche du CV de Recherche du repreneur, 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 d'adjoindre 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,...). ●

Quelques conseils :

- N'employez pas de termes techniques ou anglicismes sauf si votre lecteur cible est susceptible de les comprendre.
- Soyez synthétique.
- Évitez le paragraphe hobbies (sauf si cela a un réel intérêt). Vous n'êtes plus étudiant...
- N'oubliez pas le paragraphe relatif à vos apports. C'est souvent celui qui est lu en premier, par les cédants et les 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. 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'informations pertinentes pour lui.