



CCI CHER
et

RESEAU TRANSMISSION D'ENTREPRISE DU CHER



LA REPRISE D'ENTREPRISE EN DIFFICULTE

Nombre de RJ en 2014

Tranche de salariés	COMMERCE		INDUSTRIE		SERVICE	
	Nombre	Effectif	Nombre	Effectif	Nombre	Effectif
< 5 salariés	12	11	6	12	17	12
6 à 10 salariés	2	15	5	33	5	39
> 10 salariés	0		3	182	2	48
Total	114	26	23	222	24	99

Nombre de LJ en 2014

Tranche de salariés	COMMERCE		INDUSTRIE		SERVICE	
	Nombre	Effectif	Nombre	Effectif	Nombre	Effectif
< 5 salariés	68	49	49	85	96	90
6 à 10 salariés	2	14	5	34	3	22
> 10 salariés	2	22	8	184	3	66
Total	72	85	62	303	102	178

- Approcher les difficultés de l'Entreprise
- Gérer l'urgence
- Connaître les différents stades des procédures collectives



- Approcher les difficultés de l'entreprise

Il paraît nécessaire d'identifier les causes de la défaillance qui peuvent être différentes :

- Sectorielles
- Conjoncturelles
- Spécifique à l'Entreprise

Ces critères peuvent être cumulatifs les uns aux autres.

L'analyse des causes permet d'envisager le bon « remède » et par conséquent accroître les chances de réussite de la reprise.

- **Gérer l'urgence**

Il est nécessaire pour le repreneur d'être disponible , bien entouré et d'accepter d'investir un peu sans certitude quant à l'aboutissement de son offre.

On constate trop souvent des difficultés lors de la rédaction de l'acte , faute de conseils en amont. L'écueil principal étant le défaut de conseil , car le mandataire judiciaire ne peut pas jouer ce rôle.

Il est également nécessaire et indispensable de disposer de liquidités et/ou d'un banquier réactif.

- Les Procédures Amiables
 - Le Mandat Ad'Hoc
 - La Conciliation
- Les Procédures Collectives (avec ou sans administrateur judiciaire)
 - La Sauvegarde
 - Le Redressement Judiciaire
 - La Liquidation Judiciaire avec ou sans poursuite d'activité

- L'accès aux informations

- Officielle : Le Greffe de Commerce
- Presse Ecrite : Nationale , Régionale
- Numérique : Site du Conseil National www.cnajmj.fr
Site de l'ASPAJ www.aspaj.fr
Site des professionnels
- Le Réseau TEC : Sur demande écrite et moyennant le cas échéant la souscription d'un engagement de confidentialité , le prospect accède au dossier de reprise qui comprend l'ensemble des éléments dont l'auxiliaire de justice à connaissance.
- Limite : Une information parfois volontairement incomplète pour éviter le « pillage » d'un concurrent

- L'établissement du Business Plan

Les axes principaux

Le projet du repreneur

La société reprise

Les normes du marché



- Le projet du repreneur

Le repreneur connaît-il le métier ?

Quelle est son expérience dans le domaine ?

Quel est son projet de reprise ?

Créer de nouvelles activités ?

Modifier les activités existantes en les rendant rentables ?

Le repreneur possède-t-il une entreprise dans le même secteur lui permettant d'effectuer des synergies ?



- La société reprise

Obtenir les données financières (bilan, compte de résultats, annexes...)

Déterminer les raisons qui ont engendrées les difficultés

- Problème lié à l'ex-dirigeant
- Problème lié au secteur
- Problème lié au produit et à son image
-

- Norme du marché

Utilisation de bases documentaires afin de connaître les normes du secteur

- Base Diane
- Base interne du cabinet
- Base des centres de gestions



- La synthèse

Le prévisionnel sera donc la synthèse d'un échange entre le repreneur et l'expert-comptable.

Cet échange devra permettre de détecter l'ensemble des faiblesses de la reprise afin de les résoudre

- Manque d'expérience du chef d'entreprise
- Secteur en manque de croissance
- Produit pas suffisamment connu
-

- Le prévisionnel

Il devra être composé des parties suivantes :

- Le projet
 - L'entreprise reprise
 - Le montage financier (société holding)
- Le porteur de projet
- La stratégie
 - Nouveaux produits, poursuite de l'activité...
 - Effectifs conservés
 - Développement commercial
- La concurrence



- Le prévisionnel
- La partie prévisionnel chiffrée
 - Le Plan de financement
 - Les investissements
 - Les financements
 - La Trésorerie
 - Le fonds de roulement
 - Le besoin de fonds de roulement
 - Le compte de résultat
 - Le résultat
 - La capacité d'autofinancement
 - Le seuil de rentabilité



- **Le Financement**

Le(s) porteurs(s) du projet :

CV détaillé de chaque associé

Compétences recherchées : Manager , Commercial , Gestionnaire , Technicien ...

- **LE PLUS** : Expérience dans le secteur d'activité de la cible

- **Le business plan**

Etude de marché :

Les produits ou services

La concurrence

Les clients

Fournisseurs : Substituable ou pas ?

Les moyens : locaux, humains , matériels

Stratégie Commerciale :

Comment je vends ?

Stratégie industrielle :

Comment je produits?

Faut- il sous-traiter ?

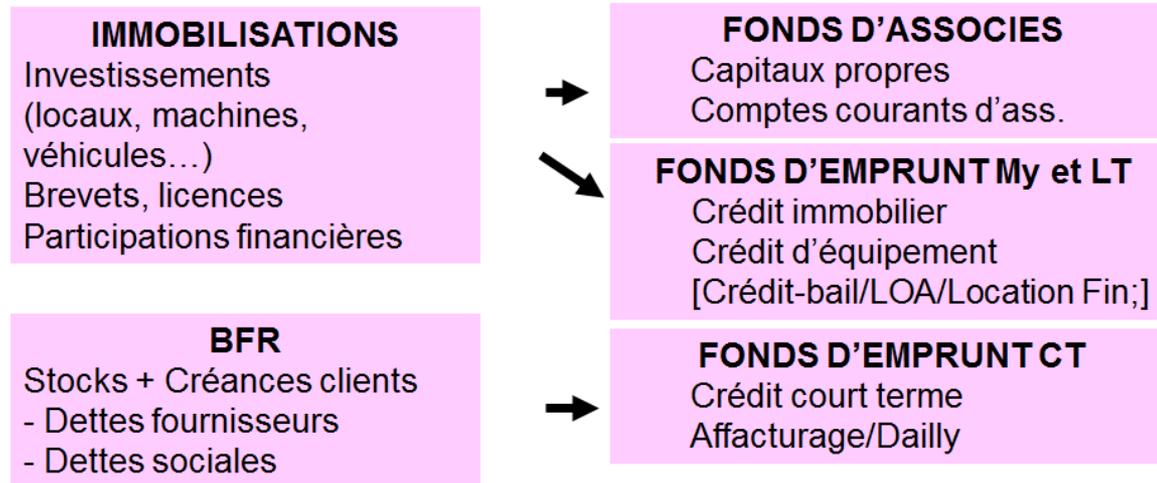
Stratégie financière :

Le prévisionnel avec l'aide de votre expert –comptable.

Commenter les chiffres

- Plan de financement

Rendre cohérent le type de financement avec les types de besoin de l'entreprise



• Le plan de financement

Besoins		Ressources	
Matériel	80	Apport	20
Remise en état	10	Prêt	80
Frais	10		
Total	100	Total	100
BFR	50	Crédit court terme	50

- Eviter le rachat des parts /actions.
- Garanties : Société de caution
- Caution personnelle (1er projet)
- Le cofinancement : une bonne pratique.
- Prévoir une marge de manœuvre financière car la réalité sera différente des prévisions : les aides ou subventions peuvent être conservées en trésorerie.

- **Le besoin en fonds de roulement**

Besoins de trésorerie depuis la commande du client jusqu'au paiement complet de la facture.

Entreprise en difficultés : impact sur les délais fournisseurs.

Acompte client = > Cautions de restitution d'acompte

Délai de production : charges à régler tels que salaire , fournisseurs , taxes ... et délais

Modalités de facturation et délais clients

Réalisation d'un plan de trésorerie détaillé

- **Comment financer le BFR ?**

1) Le crédit moyen terme.

Pas adapté à la durée du besoin.

Ampute la capacité d'investissement.

2) Les crédits court terme.

L'Escompte de traite / Avance Dailly

La banque avance le montant d'une facture avant l'échéance contre paiement d'intérêts

L'Affacturage

Le factor assure, en plus de l'avance de trésorerie, la gestion du poste client : relance, assurance- crédit.

Le Découvert :

Le plus souple pour l'entreprise

Le moins facile à obtenir

Taux d'intérêt plus élevé

- L'établissement de l'offre de reprise
- La présentation de l'offre de reprise au Tribunal ou au Juge Commissaire
- Le règlement attaché à l'offre de reprise
- La finalisation de la reprise



L'établissement de l'offre de reprise

- Il est possible de présenter une offre pour la reprise d'une entreprise en Redressement ou Liquidation judiciaire.
- L'offre peut porter sur la totalité ou une partie des actifs , sur un établissement ou une branche d'activité.
- Il est également possible de proposer le rachat de la majorité ou de la totalité des titres d'une société en RJ ou en Sauvegarde. Il est à noter que le rachat des titres est la seule possibilité de reprise d'une entreprise en procédure de Sauvegarde.
- L'article L642-3 a établi la liste des personnes auxquelles il est interdit de présenter une offre de reprise , directement ou par personne interposée ou de racheter dans les 5 ans suivant la cession.
- L'offre peut comporter une clause de substitution , notamment au profit d'une personne morale en cours de formation.

L'établissement de l'offre de reprise

- L'offre ne s'analyse pas en une lettre d'intention mais elle doit comporter un véritable projet d'entreprise.
 - L'article L642-1 précise que la cession d'entreprise a pour but d'assurer le maintien d'activités susceptibles d'exploitation autonome , de tout ou partie des emplois qui sont attachés et d'apurer le passif.
 - L'offre doit être écrite et comporter les indications prévues par l'article L642-2 du code de Commerce , et ne peut contenir de conditions suspensives , sauf si celles-ci peuvent être levées au plus tard le jour de l'audience.
- L'offre doit être déposée dans les délais requis , passé ce délai , celle-ci peut être modifiée mais aucune nouvelle offre ne peut être déposée. De plus , on ne peut plus retirer son offre mais on peut l'améliorer dans un sens plus favorable , tout en étant assortie d'une durée de validité.

- Le juge commissaire est compétent pour céder une branche d'activité en période d'observation ainsi que pour céder l'entreprise en liquidation judiciaire après cessation d'activité.
- Le tribunal est compétent pour statuer sur les offres de reprise lorsque la cession de l'entreprise intervient en période d'observation ,ainsi qu'en liquidation judiciaire lorsque l'activité s'est poursuivie.
- Dans cette hypothèse , une date limite de dépôt des offres est fixée et doit normalement être respectée.
- Les offres sont alors déposées au greffe et sont consultables. Elles peuvent être améliorées jusqu'à 2 jours avant l'audience mais il ne peut y avoir de retrait de l'offre.

- La cession d'entreprise par le tribunal est encadrée par les textes , et offre davantage de sécurité , notamment d'un point de vue social , mais peut être rendue impossible par le transfert au cessionnaire du remboursement de certains prêts.

Le règlement attaché à l'offre de reprise

- Si la cession intervient sur décision du juge commissaire , le plus souvent l'entrée en jouissance est différée à la signature des actes.
- Dès lors , le prix de cession , sous réserve éventuel d'acompte , doit être versé au plus tard le jour de la signature.
- Si la cession intervient par décision du tribunal , le prix de cession doit être remis au plus tard le jour de l'audience entre les mains du mandataire judiciaire.
- Le prix doit alors faire l'objet d'une ventilation par le repreneur. Il s'agit là d'une vente à forfait soumis à aléas , mais le prix ne peut être remis en cause.
- Bien souvent en sus du prix de cession , le repreneur est également conduit à régler le prix du stock , qui nécessite de retenir une méthode de valorisation non discutable.

La finalisation de la reprise

- Lorsque l'activité a été poursuivie , il convient de définir les modalités de l'exploitation entre le jugement qui arrête le plan de cession et la date du transfert de propriété selon 3 possibilités :
 - - L'exploitation se poursuit sous la responsabilité du débiteur et du mandataire.
 - - Le tribunal peut autoriser la conclusion d'un contrat de location gérance.
 - - Le tribunal peut confier au repreneur sous sa responsabilité la gestion immédiate de l'entreprise cédée dès lors qu'il est justifié de la consignation du prix.

La finalisation de la reprise

- Le paiement du prix pose toutefois une difficulté particulière dans le cas d'une acquisition par une société en cours de constitution.
- La reprise se finalise par un acte authentique ou sous seings privés constatant la cession définitive dès lors que la décision judiciaire est devenue définitive.
- Les formalités auprès du CFE et du greffe du tribunal de Commerce sont alors à effectuer.

- Mr Gilles Grosclaude, entreprise HIMACC



Esplanade de l'aéroport
BP 54
18001 Bourges Cedex
T. 02 48 67 80 80

Merci de votre attention