

## Édito



Jean-Marie  
CATABELLE,  
Président

Le CRA est devenu une référence en matière de préparation des cédants et repreneurs à leurs projets de transmission/reprise.

Le CRA s'est d'ailleurs forgé une crédibilité reconnue, en réunissant ses expériences, ses recommandations dans le guide "Transmettre ou reprendre une entreprise", dont la deuxième édition 2009 paraîtra aux éditions PRAT en septembre prochain.

Le CRA est donc de plus en plus légitime à évaluer un repreneur par rapport à la mise en application, lors de la cession/reprise, des bonnes pratiques susceptibles d'optimiser le processus et de préparer l'entreprise reprise au meilleur développement possible.

D'où l'idée d'organiser le trophée de la reprise d'entreprise, dont la première édition s'est déroulée lors du salon des entrepreneurs de février 2008. Le succès de cette initiative et les retombées positives pour la renommée du CRA et pour la transmission des PME, nous ont convaincus de poursuivre et de lancer le 2<sup>e</sup> "trophée de la reprise" 2008/2009.

Nos partenaires financiers sont prestigieux et pertinents : BNP Paribas et SAGE France. Nos partenaires de soutien sont de premier plan, puisqu'il s'agit du Secrétariat d'Etat aux PME qui nous parraine, d'OSEO, de l'APCE, du MEDEF.

Ce trophée d'une reprise exemplaire sera décerné en février 2009 au salon des entrepreneurs à Paris, lors d'une cérémonie de présentation des six nominés et de remise du prix 2009 de 10 000 €, avec la présence espérée de M. Hervé Novelli.

Tous les chefs d'entreprises, ayant repris une PME avant décembre 2006, sont appelés à concourir avant le 31 octobre 2008 (l'appel à candidatures se trouve page 2 de ce bulletin).

Ce trophée est national, ouvert à tous, adhérents CRA et non adhérents.

Alors, chers délégués, faites remonter les dossiers de vos anciens filleuls éligibles, sans oublier, indépendance et renommée obligent, des dossiers de repreneurs que vous connaissiez grâce à votre réseau : experts, intermédiaires, CCI, MEDEF, CGPME, vos relations.

Cette remontée de dossiers de candidatures crédibilisera encore plus notre action et renforcera notre efficacité.

## Le mot de l'expert *Thierry LAMARQUE, Altheo, expert CRA*

### Les difficultés du sourcing



Les médias parlent de 500 000 entreprises à céder dans les dix ans, et les repreneurs rencontrent des difficultés à débusquer des entreprises à reprendre.

Comment expliquer un tel décalage ?

Tout d'abord, une mise au point s'impose.

Lorsque les journalistes parlent de ces 500 000 sociétés à reprendre, ils font avant tout référence aux TPE et fonds de commerce qui constituent plus de 90% des chiffres annoncés. Or, ce type d'entreprise ne correspond pas souvent au cahier des charges de repreneurs issus de sociétés importantes, rompus au management d'équipes conséquentes.

D'autre part, un certain nombre de raisons expliquent les difficultés de sourcing rencontrées par les repreneurs individuels :

- une conjoncture économique morose depuis plusieurs années générant des dossiers difficilement « bancables »,
- une concurrence accrue par l'arrivée sur le marché de repreneurs de mieux en mieux formés à la reprise d'entreprise,
- des PME de plus en plus actives sur le marché de la reprise (professionnalisation des approches de croissance externe, développement du concept de « build up »),
- contre toute attente, une baisse importante des transmissions d'entreprises (74 000 en 1982, pour 40 000 seulement en 2002, chiffres à peu près constants depuis cette année-là - source : greffe du Tribunal de Commerce de Paris).

Rajoutons enfin que la récente crise des subprimes, même si elle impacte avant tout les transactions supérieures à 100 millions d'euros, incite les banquiers à une rigueur accrue dans la sélection de dossiers à financer.

Dans ce contexte, les repreneurs personnes physiques ont tout intérêt à professionnaliser leur démarche de recherche de cibles, en adoptant les principes de base suivants :

Un cadrage de projet de reprise clair et précis est un préalable indispensable à toute recherche de cibles.

Les repreneurs doivent mener leurs recherches d'affaires à reprendre à la fois sur le « marché ouvert » (Internet, bourses d'opportunités...) et sur le « marché caché » (réseaux personnels, experts-comptables, banquiers...).

Multipliez les contacts : chacun de vos interlocuteurs peut devenir un apporteur d'affaires.

Ne devenez pas « mono-dossier » : à l'instar des cédants qui négocient le plus souvent avec plusieurs acquéreurs potentiels, les repreneurs doivent avoir plusieurs fers au feu.

Soyez un repreneur « différent » : cherchez ailleurs (pensez à la province), cherchez autrement (privilegiez le sourcing hors sentiers battus), cherchez autre chose (soyez imaginatifs en termes d'activités, de façon de reprendre...).

Voilà quelques filons qui devraient vous permettre de trouver la pépite dans ce nouvel Eldorado qu'est devenu la reprise d'entreprise.



CÉDANTS  
& REPRENEURS D'AFFAIRES

ASSOCIATION NATIONALE  
POUR LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

18, rue de Turbigo, 75002 Paris

Tél. : 01 40 26 74 16 • Fax : 01 40 26 74 17

Site : [www.cra-asso.org](http://www.cra-asso.org) • e-mail : [info@cra-asso.org](mailto:info@cra-asso.org)