

« Grille d'aide à la sélection de repreneurs »

Ne soyez pas trop exigeant sur les compétences que vous souhaitez : le bon repreneur ne correspond pas totalement à votre idéal.

Critères personnels	Critères	Commentaires	Critères incontournables	Critères recommandés	Critères facultatifs
	Situation familiale				
	Âge du repreneur	Ex : secteur commerce, services à la personne. Le repreneur de 31 à 40 ans à un niveau de risque inférieur à la moyenne			
	Situation géographique				
	Personnalité (dynamique,...)				
	Profil	Sexe, en activité, demandeur d'emploi, inactif, personnes physiques, sociétés...			
	L'adéquation avec le projet personnel du repreneur	Dans quelle mesure le dossier qu'il a en main le rapproche-t-il de son objectif ? Se voit-il aux commandes de cette entreprise ?			
	Valeur	Morale et éthique (ex : tradition)...			
	Motivations	« Amour » du métier...			
	Maturité sur les opérations de reprise d'entreprise				
	Analyse des points forts et des points faibles	Identifier et décrypter les forces et faiblesses du repreneur (plan financier, professionnel...)			

	Formations / Aptitudes	Ex : obligation réglementaire que le dirigeant possède tel ou tel diplôme, capacité ou autorisation.			
	Compétences	Economiques, comptable, fiscal, social, financier,...			
	Qualités	-Managériale (ex : expérience du management dans une entreprise de 20 à 50 salariés) -Commerciale -Gestionnaire			
Critères liés au savoir : professionnalisme	Expérience du secteur / connaissance du secteur	La méconnaissance du secteur augmente le risque de 50% (étude Oséo) (Industrie – Construction – Transport – Commerce de gros – Services aux entreprises) Commerce, services à la personne : incidence moindre sur les facteurs de succès Tourisme : c'est l'expérience du secteur qui prime sur l'expérience de gestion			
	Situation professionnelle antérieure	Point clé pour tous les secteurs (étude Oséo)			

	Fonction occupée avant la reprise	<p>Avoir été dirigeant dans le même secteur d'activité augmente les chances de réussite. Une simple expérience de management dans un autre secteur n'est pas suffisante pour assurer le succès de l'opération. (étude Oséo).</p> <p>Reprise deux fois plus risquée que par la reprise d'un dirigeant du même secteur : Industrie – Construction – Transport – Commerce de gros – Services aux entreprises</p> <p>Difficultés d'adaptation à la gestion d'entreprises de plus petites tailles</p>			
Critères lié au savoir-faire	Capacité à pérenniser l'entreprise et maintien du personnel en place	principal critère discriminant mais également comme le plus subjectif et le plus difficile à évaluer pour le cédant			
	Stratégie de développement de l'entreprise				
	Accompagnement envisagé / souhaité	Ex : commerce, la présence du cédant après la reprise accroît de 2/3 les chances de réussite.			
Critères financiers	Acceptation du prix proposé	Le prix de vente est le critère principal (semble-t-il) de sélection des repreneurs par le cédant. C'est à dire que si un repreneur ne peut pas atteindre une fourchette autour du prix proposé par le cédant, le processus de transmission ne débutera pas.			

		Il semble toutefois que cette condition " sine qua non " serve plutôt à opérer une sélection naturelle entre les repreneurs concurrents : ceux qui peuvent proposer un prix dans la fourchette et les autres.			
	Capacités financières	Un apport supérieur à 30% augmente les taux de réussite, tous secteurs confondus (étude Oséo)			
	Investissement seul ou à plusieurs	la reprise à deux est plus favorable dans certains secteurs (commerce, tourisme) (étude Oséo)			
Critères liés au savoir être	Respect	C'est le respect du parcours accompli par le cédant. En effet, il estime être dans une posture entrepreneuriale dans la mesure où il a créé ou développé l'entreprise... alors que le repreneur lui, part d'une situation établie et saine.			
	Ecoute	Le cédant porté à délivrer informations et conseils, recherchera une ouverture d'esprit, une écoute, une capacité à utiliser tout ce qui a déjà été fait			
	Aptitude à la négociation	Le cédant évaluera la capacité à négocier du repreneur à la lumière de celles observées lors de leur propre négociation.			

Enfin, la faisabilité finale de l'opération répond avant toute chose à une alchimie délicate : "la confiance entre le repreneur et le cédant".