



Construire son dossier de reprise *Forum de l'entrepreneuriat*

Charles-Alexandre GIAUX
Expert-comptable associé

Lyon le 19/03/18



EXPERTISE COMPTABLE

AUDIT

CONSEILS

SOCIAL

JURIDIQUE

INTERNATIONAL

Lyon Ville
de l'Entrepreneuriat

Réseau d'accompagnement à la création,
reprise, transmission d'entreprise

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



www.groupesfc.fr

01 LE GROUPE SFC



- Création en 1978
- 29 associés
- 20M€ de CA
- 250 collaborateurs
- + de 6 000 clients
- ISO 9001 (Lyon)

*Financement
de vos projets*

Comptabilité

Gestion

Fiscalité

Gestion de
patrimoine

Droit social - paie

*Votre protection sociale
et celle de vos salariés*



Cabinet d'expertise-comptable, d'audit et de conseil vous accompagnant
à **toutes les étapes de votre développement,**
de la création à la transmission.

02 Se poser les bonnes questions



Présentation d'une démarche de réflexion



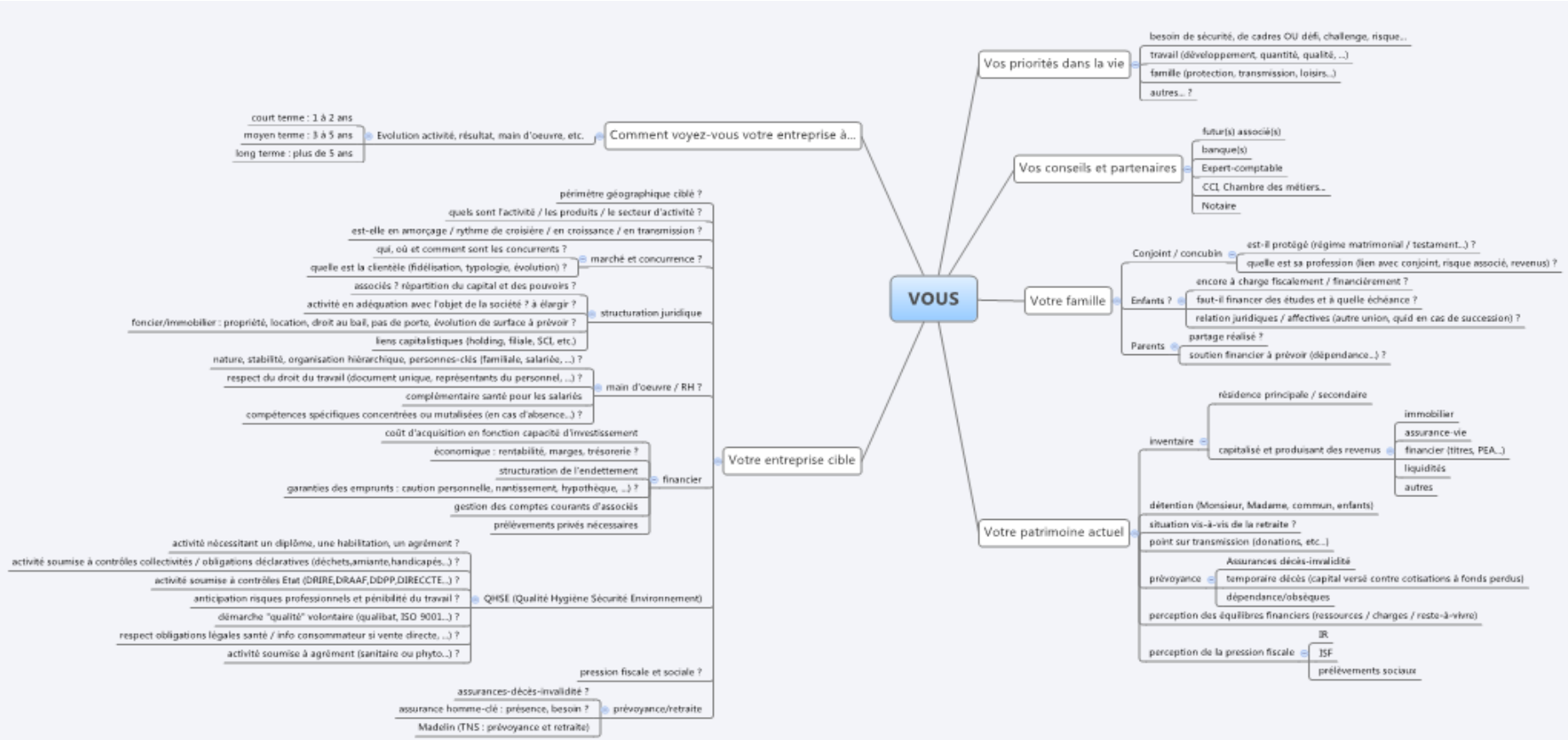
- Pour construire un dossier de reprise, il faut **s'interroger et répondre à de nombreuses questions**
- Le cédant (entreprise existante), le(s) banquier(s), vos associés et apporteurs de capitaux ont **besoin de vous connaître, de comprendre votre projet, de savoir comment il s'insère dans votre projet de vie...**
- Il ne faut pas se concentrer que sur la partie professionnelle, car tous vos choix professionnels sont impactés et ont des conséquences sur votre vie personnelle, votre conjoint, vos enfants nés ou à naître !
- Le **dossier de reprise n'est que la mise en forme percutante et convaincante de vos réponses**

Nous vous proposons donc de reprendre ensemble tous les questionnements qui vous aideront à construire un solide dossier de reprise

03 Organiser ses idées sous forme de



map Passer au stade « entrepreneur »



04 Les 4 points clés du dossier de reprise



***Vous avez trouvé** votre cible*



1- Impliquer et convaincre ses conseils

(expert-comptable, banque(s), avocat, etc.)
Ils doivent adhérer à votre projet pour vous aider à le construire

2- Déterminer le montage juridique

3- Monter son plan de financement

4- Elaborer et défendre son business plan

Nous vous proposons
donc de développer
les points juridiques et
financiers

05 Déterminer le montage juridique



Achat fonds
de commerce

Forme juridique société qui
achète le fonds de
commerce ?



Achat parts
sociales

Achat via **holding** (effet de
levier de la dette) ?

06 Monter son plan de financement



Achat fonds de commerce

- Valeur du fonds
- Stock
- Cautions immobilières
- Droits d'enregistrement
- Honoraires intermédiaires

Achat parts sociales

- Parts sociales
- Droits d'enregistrement
- Honoraires des intermédiaires
- Comptes-courants d'associés

07 *Elaborer son business plan*



Pré-senter son projet chiffré et rédigé



1- VOUS

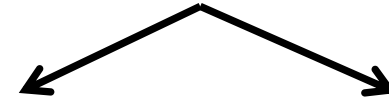
Votre profil, votre expérience, vos compétences techniques.

2- CIBLE

- Les grandeurs clés, le métier, l'histoire, les produits, les clients
- Un organigramme
- Une étude de marché
- Existe-t-il une dépendance client?
- Une dépendance au dirigeant ?



3- PARTIE FINANCIERE



Compte d'exploitation

- Commenté avec l'historique
- Ce que vous allez faire : chiffres + hypothèses rédigées (CA, % marge, frais, personnel...)

➔ VISION ENTREPRISE

Projection financière

- Cash flow (attention au BFR)
- Intégrer les investissements

➔ RASSURER :
FINANCEMENT
REPRISE POSSIBLE

SFCàvotreécoute



Comment faire appel à nous



- **Charles-Alexandre GIAUX**
c.giaux@groupefc.fr 06 08 48 56 36



Merci de votre attention



Avez-vous des questions ?

Vous pourrez continuer ces réflexions après cette présentation... et nous sommes à votre disposition pour vous aider si vous le souhaitez !