



CCI GRENOBLE

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h

Centre de congrès du WTC Grenoble / 5-7, place Robert Schuman à Grenoble

Entrepreneurs,
venez trouver des réponses
à toutes vos questions





Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



transentreprise
REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE



ESPACE ENTREPRENDRE
CCI GRENoble

transentreprise
REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

CAISSE
D'ÉPARGNE
Rhône Alpes

COMMENT SE FAIRE ACCOMPAGNER DANS LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE ?



Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



transentreprise
APPRENDRE ET GÉDÉNER UNE ENTREPRISE



Intervenants

- ✓ France REVOL : Conseillère reprise d'entreprise à la CCI
- ✓ Richard LAGUERRE, Directeur Clientèle de Professionnels à la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Sommaire

- Comment mener la recherche de cible ?
- Que rachetez-vous ? Fonds de commerce ou titres ?
- Comment mener son projet de reprise ?
- Quels sont les interlocuteurs pour vous accompagner ?
- Quelles sont les aides et les outils de financement ?

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Comment mener la recherche de cible ?

Au vu du cahier des charges, le repreneur doit être en mesure d'identifier :

un profil de cible potentielle :

- Secteur d'activité,
- Type d'activité (négoce, production, sous-traitance, prestations de services ...),
- Localisation géographique,
- Taille : C.A. et personnel,
- Fourchette de prix.

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Les différents canaux de recherche

- Le site commun aux CCI et CMA
www.transentreprise.fr
- Les autres sites (CRA, FUSAC, cession pme, etc...),
- Les cabinets privés de fusion-acquisitions (Industrie),
- Les agences immobilières (Fonds de commerce),
- Les organisations professionnelles,
- Les professionnels du conseil,
- Les banques,
- Les réseaux divers,
- Les clubs de repreneurs.

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Que rachetez-vous ? Fonds de commerce ou titres ?

Reprise de Fonds de commerce :

- Clientèle
- Éléments corporels : mobilier, matériel, droit au bail
- Éléments incorporels : enseigne, marque, nom commercial
- Contrats attenants : salariés, assurance

Rachat de Titres d'une société

- Actif
- passif



Comment mener son projet de reprise?

L'étude économique et financière permet :

- D'approcher la valeur de l'entreprise

ET

- De préparer le Plan d'affaire - dossier prévisionnel :

➤ **Business Plan**

Quels sont les éléments nécessaires ?

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Quels sont les interlocuteurs pour vous accompagner ?

Savoir s'entourer

➔ De 50 à 80% de réussite avec :

Des réseaux d'accompagnement de proximité :

- CCI : Espace Entreprendre
- Chambre de Métier : Espace Futurs Artisans

Des experts pour vous conseiller :

- Expert-comptable
- Avocat
- Notaire

Des aides spécifiques pour mener à bien et développer votre projet :

- Réseau France Initiative
- Réseau Entreprendre Isère
- ADIE

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Le Business Plan (ou Plan d'affaire)

- La présentation du ou des porteurs de projet
- La présentation du projet (activité)
- Les éléments de l'étude de marché
- Les tableaux prévisionnels financiers (retraités)

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



→ Le porteur du Projet

- Votre expérience professionnelle
- Le savoir faire
- Vos motivations
- La famille et les associés

Les risques d'échecs sont plus élevés lorsqu'on démarre dans un métier ou dans un secteur d'activité que l'on ne maîtrise pas (*techniquement et commercialement*)

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



→ L' Étude de marché


- L'activité (produits, service, négoce...)
- La concurrence (qui, combien...)
- La distribution (comment vendre, se faire connaître...)
- Vos clients (type, délai de règlement, nombre...)

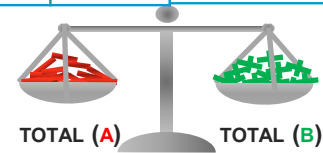
Il existe une confusion fréquente entre les besoins potentiels et les demandes réelles du marché.

Il est vivement souhaitable que le futur créateur réalise lui-même une partie significative de l'étude de marché.



Le plan de financement

BESOINS		RESSOURCES	
Frais d'installation	x €	Apport personnel	x €
Investissements : travaux, mobilier, matériel...	x €	 <p>UN APPORT PERSONNEL EST UNE CONDITION PRÉALABLE À TOUTE DEMANDE DE FINANCEMENT !</p>	
Besoin fonds de roulement	x €		Emprunts
Trésorerie de départ	x €		
TOTAL (A)		X €	TOTAL (B) X €





Compte de résultat prévisionnel (sur 3 ans)

CHARGES = DÉPENSES		PRODUITS = RECETTES	
Achats de marchandises ou de matières premières	x €	Chiffre d'Affaires Vente de marchandises Prestations de services, ...	x €
Charges externes	x €	NE FAUT PAS CONFONDRE CHIFFRE D'AFFAIRES ET BÉNÉFICE	
Salaires et charges du personnel / cotisations du dirigeant	x €		
Impôts et taxes	x €		
Charges financières	x €		

Produits > Charges = Bénéfice
Produits < Charges = Perte



Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



transentreprise
APPRENDRE ET GÉRER VOTRE ENTREPRISE



Quelles sont les aides et les outils de financement ?

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Des aides spécifiques pour aider au financement et développer votre projet

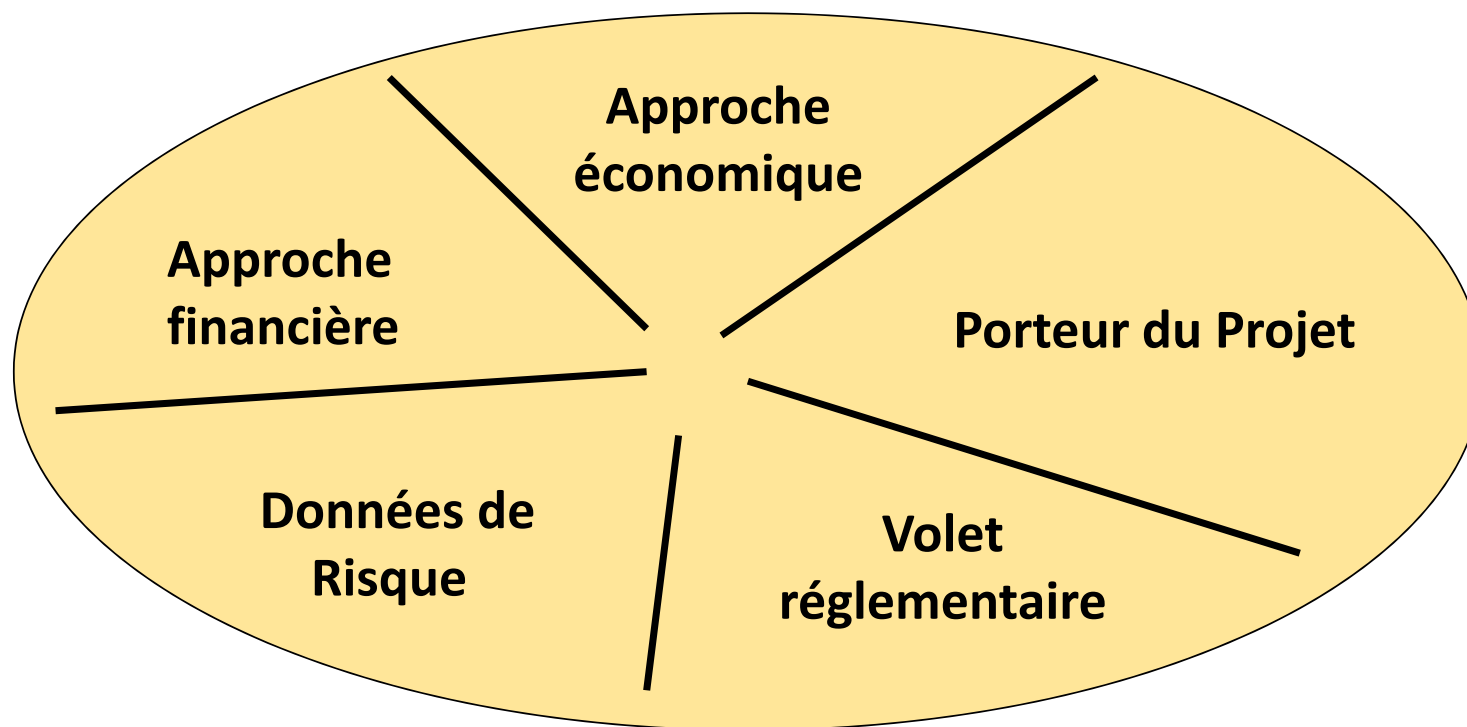
Prêts personnels pour faire effet de levier auprès de :

- Réseau Entreprendre Isère
- Réseau France Initiative (Plateforme d'Initiative locale)
- ADIE
- Business Angels



Bien présenter son projet pour convaincre

→ **Le 360° du projet**



Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



→ Ce qui intéresse le banquier dans un dossier

Dans le cas d'une création ou d'une reprise:

- Le professionnalisme du créateur
- L'activité
- L'objectivité du compte de résultat prévisionnel
- La concurrence
- Le plan de financement et de trésorerie
- Les garanties

Dans le cas d'une reprise :

- Analyse de la situation financière du vendeur
- (Étude des éléments comptables pour les 3 derniers exercices)



L'ouverture d'un compte courant professionnel

- Pourquoi ouvrir un compte professionnel ?

- Gestion dans le cadre de votre activité quotidienne, il est nécessaire pour encaisser les règlements, payer vos salariés, vos fournisseurs ou vos charges...
- La nature juridique de ce compte dénommé « compte courant » autorise des opérations différentes de celles des particuliers

- L'ouverture

- *C'est le point de départ d'une relation professionnelle avec la banque*
- *Le choix de l'établissement peut être différent de celui détenant votre compte personnel*
- *Une banque n'est pas obligée d'accepter la demande d'ouverture de compte*



Demande de financement

→ Les crédits

OBJETS	NATURE	% de FINANCEMENT	DUREE
Matériels Véhicules Agencement	Prêt à moyen terme	Entre 70% et 100% HT maxi	2 à 7 ans
Fonds de commerce Parts de Ste	Prêt à moyen terme	Entre 70% ET 100% HT maxi	5 à 7 ans
Acquisition de murs pros	Prêt à long terme	Maxi 100% HT	8 à 15 ans
Financement du besoin d'exploitation	Facilité de caisse Découvert Escompte (LCR)	A déterminer	1 an renouvelable

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Conclusion

- C'est la **crédibilité** et la **conviction** du porteur de projet ainsi que la **viabilité** de l'entreprise qui permettent d'obtenir un avis favorable
- Un **bon projet bien présenté** trouvera une banque pour l'accompagner
- **Entreprendre** c'est aussi **développer une relation de partenariat** avec sa Banque et ses partenaires expert-comptable, avocat....

Entrepreneurs,
venez trouver
des réponses
à toutes vos questions

FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre
2022 de 9 h à 18 h

ATELIERS
CONFÉRENCES
RÉSEAU



Coordonnées des intervenants

Richard LAGUERRE

Directeur Clientele Professionnels à la CERA

Richard.laguerre@cera.caisse-epargne.fr

04 76 28 00 08

06 11 29 83 13

France REVOL, conseillère en reprise d'entreprise à la CCI

France.revol@grenoble.cci.fr

04 76 28 29 10

www.grenoble.cci.fr

Espace Entreprendre

04 76 28 28 52

espace.entreprendre@grenoble.cci.fr