

Reprises d'activités

Michel Simond facilite la transmission d'entreprises

L'Alsace ne manque pas d'entreprises à reprendre. Mais si l'offre est conséquente, le montage des dossiers s'avère souvent complexe. C'est là qu'intervient le réseau Michel Simond dont la vocation est d'accompagner cédants et acquéreurs, depuis leur mise en relation jusqu'à la finalisation de la vente.

Fondé il y a 24 ans, Michel Simond est devenu le premier réseau national de conseil en cession et acquisitions de commerces et d'entreprises. Il compte 75 cabinets d'affaires répartis sur l'ensemble de l'hexagone où officient plus de 300 consultants. « *Ce maillage nous permet d'avoir une parfaite connaissance du tissu économique dans chaque région et ainsi d'identifier très rapidement les possibilités de reprises au plus près de nos clients* », précise Lucas Fattori, directeur du cabinet Michel Simond Alsace dont les deux agences (Strasbourg et Mulhouse) réunissent dix consultants. Elles proposent actuellement plus de 300 opportunités de reprises dans la région. Il s'agit majoritairement de commerces, mais les PME sont également bien représentées dans le volume d'annonces. Il est vraisemblable que l'offre s'étoffe encore davantage, les dirigeants proches de la retraite étant nombreux dans la région : 23 % d'entre-eux ont plus de 55 ans dans le seul secteur de l'artisanat, selon une enquête de la Chambre de métiers d'Alsace parue en mai 2014. Des perspectives encourageantes pour un marché déjà dynamique : « Tous secteurs d'activités confondus, on compte en moyenne 800 transactions par an en Alsace », indique Lucas Fattori.

Un suivi personnalisé

L'accompagnement du cabinet Michel Simond s'effectue selon un protocole bien établi permettant de maximiser les chances de réussite de l'opération de reprise. Il faut compter en moyenne dix-huit mois pour la finaliser. Cette durée peut varier selon la complexité du dossier à monter. L'achat d'un



Lucas Fattori : « Le conseil est personnalisé à tous les stades du projet de reprise ».

tabac-presse, par exemple, nécessite des démarches accrues en raison de la spécificité des réglementations régissant ce secteur. L'expérience du cabinet Michel Simond en la matière a été particulièrement utile à Claude Richert qui vient de reprendre ce type de commerce à Sarre-Union (cf. page suivante). Ancien salarié, il souhaitait développer sa propre activité. Un profil majoritaire au sein de la clientèle de Michel Simond, dont le savoir-faire permet aux entrepreneurs novices de se lancer dans les meilleures conditions. Car reprendre une affaire – même lorsque la réglementation qui la régit est moins complexe que celle d'un tabac-presse – nécessite de bien connaître les règles en vigueur afin d'éviter toute mauvaise surprise. Et ce n'est qu'un des aspects à prendre en compte. « *En faisant appel à nous, on se lance avec des garde-fous* », souligne Lucas Fattori. Entouré de partenaires qualifiés (notaires, avocats, experts-comptables et banquiers), le cabinet Michel Simond apporte un accompagnement sécurisant. Celui-ci débute par un entretien visant à définir la nature du bien recherché. Les disponibilités sont ensuite examinées en termes de zone géographique,

de secteur d'activité et de budget afin que l'acheteur puisse se positionner sur une offre. Une visite de terrain avec un consultant de Michel Simond est ensuite organisée afin de rencontrer le cédant et visiter son affaire. Cette étape permet de s'assurer que le bien correspond véritablement à ce que recherche l'acquéreur. Si tel est le cas il se voit remettre un dossier sur l'entreprise à vendre, récapitulant son historique, le profil de la clientèle, le panier moyen des achats et toutes les infos relatives aux ressources humaines (nombre de salariés, types de contrats...). Le bilan comptable, le bail et les éventuels contrats liés à l'achat de matériel à crédit sont aussi répertoriés. Ainsi, le repreneur a toutes les cartes en main. Si les deux parties décident de conclure l'affaire, Michel Simond supervise la finalisation de la transaction. Le cabinet assure ainsi un véritable suivi personnalisé de bout en bout des nouveaux entrepreneurs. De quoi leur permettre de débiter leur seconde carrière sur des bases solides.

Contact : Cabinet Michel Simond
03 88 15 07 77
strasbourg@msimond.fr
www.msimond.fr

Claude Richert, repreneur du tabac-presse de Sarre-Union, accompagné par Michel Simond

« J'ai pu réaliser mon rêve en devenant mon propre patron »

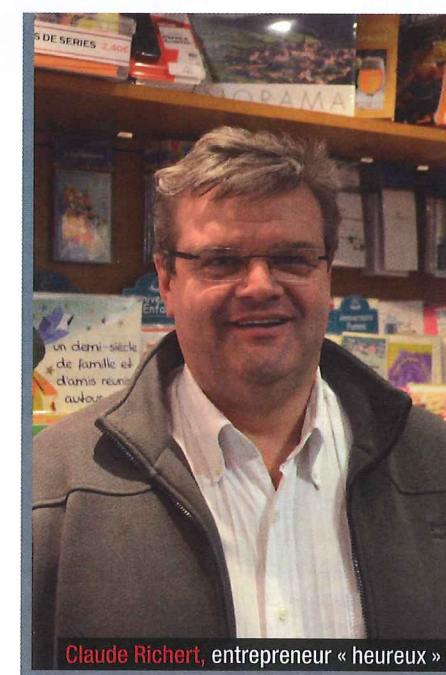
Claude Richert a longtemps hésité avant de devenir son propre patron. Si son licenciement économique a pu être un élément déclencheur, il a surtout pu compter sur le solide accompagnement du Cabinet Michel Simond pour assurer et concrétiser son projet. **Témoignage.**

Qu'est-ce qui vous a amené à reprendre ce tabac-presse ?

J'étais responsable informatique dans une entreprise du secteur industriel (PMI). Suite à un licenciement économique à 47 ans, je savais qu'il serait difficile pour moi de retrouver un poste équivalent. J'ai donc envisagé de me mettre à mon compte. Au départ, je pensais reprendre une petite entreprise informatique mais ce n'était pas viable compte tenu de l'évolution du marché. Et l'idée d'être franchisé dans un grand groupe, même dans un autre domaine, ne me plaisait pas car je souhaitais être mon propre patron pour être 100 % autonome. C'est lorsque je suis tombé lors de mes recherches sur un site Internet de petites annonces de commerces à vendre que l'idée de reprendre une activité existante m'est venue.

Au départ, vous n'aviez ciblé aucun commerce en particulier...

Résidant à Saverne, j'ai en effet d'abord naturellement cherché une entreprise à reprendre dans ma ville. C'est là que j'ai trouvé sur le Web l'annonce d'un tabac-presse à vendre dans ma commune. J'ai voulu creuser cette piste, d'autant que je me suis rendu compte que ce type de commerce pouvait avoir de l'avenir à condition de diversifier l'offre avec de la petite maroquinerie, de la coutellerie, etc. J'ai ainsi élargi mes recherches selon ce critère et plus seulement en fonction de la localisation de l'affaire à reprendre. C'est alors que je suis tombé sur le site du cabinet Michel Simond que j'ai contacté car je cherchais des conseils



Claude Richert, entrepreneur « heureux » !

de spécialistes, n'ayant aucune expérience dans le montage d'un dossier de reprise d'entreprise.

Comment avez-vous été accompagné dans la réalisation de votre projet ?

J'ai d'abord eu un entretien avec Lucas Fattori qui m'a bien expliqué toutes les démarches administratives en me précisant combien de temps je devais compter pour qu'elles aboutissent. Il m'a sensibilisé aussi sur l'implication en termes de temps que suppose la gestion d'un commerce, ce qui n'était pas un frein pour moi car, comme je l'ai déjà dit, ce qui me motivait avant tout était d'être mon propre patron. Lucas Fattori m'a dès lors proposé tout un panel de tabac-presse à reprendre autour de Saverne et plus particulièrement celui de Sarre-Union car il

possédait une offre de produits diversifiée et tournait très bien. Lorsque je l'ai visité, ça a été « le coup de foudre ».

Le cabinet Michel Simond vous a également aidé à monter le financement...

Oui, car il faut dire qu'au début j'avais un peu hésité à me déplacer à Sarre-Union. Ce n'était pas dans le budget que je m'étais fixé. Heureusement que le cabinet Michel Simond m'a convaincu d'y aller ! Grâce à son réseau d'affaires il m'a trouvé les bons partenaires, parmi lesquels la banque qui a financé mon projet. Ils ont fait bien plus que de me conseiller en montant et en pilotant tout le dossier de reprise du commerce. Le cabinet Michel Simond connaît tous les rouages. Il n'y a eu aucun grain de sable, malgré la complexité des démarches à effectuer du fait de la législation particulière qui régit mon activité. Je leur suis très reconnaissant d'avoir pu me permettre de réaliser mon rêve.

Vous êtes donc un entrepreneur heureux aujourd'hui...

Je travaille énormément, mais je m'épanouis totalement dans ma nouvelle activité professionnelle. C'est une très belle aventure. Mon affaire tourne, à tel point que j'ai du compléter mon équipe, qui comptait déjà trois salariés quand j'ai repris l'activité, en embauchant une quatrième personne. Je revis complètement et pour rien au monde je ne reviendrais en arrière. La seule chose que je regrette, c'est de ne pas avoir sauté le pas plus tôt !