

# Les 6 étapes clés pour reprendre un salon

Voici les 6 étapes clés à valider avant d'acheter le salon que vous convoitez, avec, pour chacune, le conseil de Rachid Belaziz, consultant en création et développement d'entreprise, du cabinet RBMG.

## VÉRIFIEZ LA QUALITÉ DE L'EMPLACEMENT

Quelle que soit la surface du salon convoité, l'une des priorités est de vérifier son emplacement. Prenez le temps de vous renseigner auprès des habitants du quartier, mais aussi de la CCI pour vérifier si la rue est passante, bien fréquentée, ou s'il est facile de se garer... Compilez des données sur le salon, en fonction de critères qui vous paraissent les plus importants. Cela vous permettra de faire une première évaluation.

### Le conseil du pro:

« N'hésitez pas à attribuer des notes en fonction des critères qui vous paraissent les plus importants. »

## AUDITEZ LE SALON CONVOITÉ

Le cédant doit vous remettre un dossier complet de présentation de son salon. Vous devez trouver dans ce document toutes les informations clés de l'entreprise telles l'historique, les informations juridiques, la carte de service, la typologie client, le marché local et la concurrence, les ressources humaines, les équipements et matériels, les éléments financiers et le prix de vente.

### Le conseil du pro:

« Il arrive régulièrement que le cédant vous fasse signer une lettre de confidentialité pour préserver les intérêts de son entreprise, en cas

d'échec de la négociation. Sachez que c'est normal et c'est même une garantie de professionnalisme de la part du vendeur. »

## ÉVALUEZ LE FONDS ET PRÉVOYEZ DES TRAVAUX

À partir des données récoltées, vous devez définir la valeur du salon et souligner ses points faibles pour ouvrir la négociation. Même si l'ancien propriétaire prenait soin de son salon, il y a peu de chances que vous ayez les mêmes goûts en matière de décoration. D'ailleurs, il est indispensable de personnaliser un lieu où l'on s'installe, et de le modifier à son image. Qu'il s'agisse de gros travaux, tels que décroisement et réagencement, ou de plus légers, comme un coup de peinture, il faut pouvoir les chiffrer, afin d'éviter les mauvaises surprises.

## A SAVOIR

- La reprise d'un salon est moins risquée qu'une création.
- 59 % des entreprises reprises existent toujours 5 ans après, contre 49 % des entreprises créées.
- 10000 départs à la retraite sont prévus dans les 5 ans à venir dans le secteur de la coiffure.
- Réunir tous les éléments avant de signer une reprise prend, en moyenne, 9 mois.

### Le conseil du pro:

« Il existe plusieurs méthodes pour évaluer le fonds. Cette étape est cruciale, donc n'hésitez pas à vous faire accompagner par une société spécialisée dans la valorisation d'entreprise. »

## ÉLABOREZ AVEC SOIN VOTRE BUSINESS PLAN

C'est une étape très importante, car il s'agit de l'étude de faisabilité de votre projet. Vous devez étudier le marché visé et son potentiel, définir une stratégie de développement et effectuer vos projections financières. « J'ai monté un dossier prévisionnel, qui prouvait que j'avais tout analysé, souligne Andréa Cerlet, gérante du salon Andréa Création Coiffure, à Poitiers (86). Montrer qu'on a la tête sur les épaules est une condition, si on veut obtenir son prêt... et transformer son rêve en réalité! » C'est aussi le moment de vous interroger sur la taille de votre future équipe, car la masse salariale a un coût, et en France, il est plutôt élevé. Il faut donc bien peser le « pour » et le

« contre », afin d'éviter de couler votre salon, avant même d'avoir commencé. « Constituer une équipe ne m'était pas possible au début, explique Élodie Robert, gérante du salon Serendipity à Saint-Raphaël (83). J'ai, cependant,



© Pascal Sillier/Rea





*Faire l'acquisition d'un salon est une décision à ne pas prendre à la légère. Vérifiez que le projet est viable, avant de signer l'acte d'achat.*

*fait le choix de garder une apprentie, qui était déjà en contrat d'apprentissage dans mon salon. Cela représente un coût, mais aussi une aide non négligeable. »*

**Le conseil du pro :**

**« Il est impératif que vous mettiez en forme votre business plan, car c'est ce document qui sera votre vitrine pour vos recherches de financement. »**

**FIXEZ UN PRIX DE RACHAT ET NÉGOCIEZ**

Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, son prix de vente est un élément parmi de nombreux autres. Vous devez également définir le montant, les modalités de paiement, les garanties d'actifs et de passifs...

**Le conseil du pro :**

**« Le gérant actuel du salon peut vous proposer une mission d'accompagnement tech-**

**nique. C'est souvent une bonne chose! Cette mission pourra également être valorisée. »**

**CONCRÉTISEZ LA REPRISE DU SALON**

C'est le moment de définir les termes précis de la reprise : prix, reprise du personnel, du matériel, des stocks, des contrats fournisseurs... et de signer un protocole d'accord qui constitue un rapport d'étape de votre négociation et soulignera les clauses suspensives potentielles. C'est donc le moment pour vous de réfléchir au choix de votre marque partenaire. Sachez quel type de clientèle vous souhaitez cibler en priorité, vous trouverez plus facilement quelle marque intégrer. *« Étant placée à deux pas d'un campus, je souhaitais attirer les étudiants, précise Andréa Cerlet. Pour moi, la marque Redken s'est imposée naturellement. »*

Se rapprocher des grossistes, pour trouver celui qui vous fera les meilleurs prix, doit figurer aussi dans vos priorités. *« Il est important d'en rencontrer plusieurs pour comparer leurs devis, précise Andréa Cerlet. À partir de là, on commence à mesurer ce que va coûter le stock. Un calcul juste de ses besoins est indispensable pour ne pas s'endetter au-delà de ses moyens. »*

Enfin, quand toutes les conditions sont réunies, vous pouvez valider un accord définitif qui prend la forme d'un acte.

**Le conseil du pro :**

**« Pour éviter tout problème ou litige, faites rédiger l'acte de vente par un notaire ou un avocat spécialisé. »**

**Florence Bernardin**

