

CESSION D'ENTREPRISE A TITRE ONEREUX : POSITION VENDEUR

10 ETAPES A FRANCHIR

ETAPES/OBJECTIFS	DILIGENCES		
1) POURQUOI VENDRE ET SAVOIR QUE FAIRE APRES AFIN DE BIEN NEGOCIER ?	✓ Faire un bilan des raisons réelles de cession, des projets et du poids de l'environnement familial ou des associés.		
2) LE PROFIL DE L'ACHETEUR : POUR EVITER DES DIFFICULTES POST-CESSION	✓ Apprécier le profil théorique de l'acheteur et les besoins réels de votre entreprise : <ul style="list-style-type: none"> • d'un ingénieur, • d'un commercial, • d'un gestionnaire, • d'un investisseur, • d'un manager. 		
3) FAIRE VOTRE DOSSIER DE PRESENTATION POUR PREPARER UN AN AVANT VOTRE TRANSMISSION	✓ Historique – Activité – Liste personnels actifs nécessaires à l'exploitation. ✓ Déterminer les marges de manœuvre pour corriger au maximum les points faibles de l'entreprise.		
	Points à examiner	Situation actuelle	Prévisionnel (futur de l'entreprise)
	1) <u>Les produits/services</u>	✓ En progression ✓ En stagnation ✓ en désuétude	✓ Fort développement ✓ Décroissance ✓ Produits de substitution
	2) <u>Positionnement par rapport au marché</u>	✓ Normal ✓ Dans une « niche » ✓ Nouveau	✓ Augmentation ✓ Maintien ✓ Décroissance ✓ Fort développement attendu ✓ Disparition ✓ Menace à court terme ✓ En adéquation avec le marché ✓ Capacité de développement ✓ Risque de disparition

	<p>3) <u>Clientèle</u></p> <p>Quelques éléments spécifiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chiffre d'affaires par client • Délais de recouvrement : usage à 30 jours, à 60 jours • Nature des paiements : chèques ou traites, acomptes • Litiges ou non : les quantifier et les qualifier 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Récurrente et/ou exceptionnelle ✓ Petits comptes et/ou grands comptes ✓ Excellent 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maintien ✓ Pérennité ? ✓ Ou nouveaux clients à démarcher ✓ A poursuivre
	<p>4) <u>Avantage concurrentiel</u> : lequel ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon ou ✓ Aucun avantage concurrentiel 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pérennité ✓ Risque de disparition ou dégradation de l'entreprise
	<p>5) <u>Niveau de technicité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'outil de production • Des moyens humains 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon ✓ Moyen ✓ Faible ✓ Bon ✓ Moyen ✓ Faible 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise à niveau avec investissement : montant ✓ Mise à niveau avec formation ou recrutement : montant
	<p>6) <u>Adaptabilité par rapport aux évolutions du marché</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entreprise réactive ✓ Entreprise « figée » 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quel projet à prévoir ?

	7) <u>Situation financière comptable récente qui peut désormais servir de situation comptable de référence annexée à la garantie d'actif et de passif</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bonne ✓ Juste équilibrée ✓ Mauvaise 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Besoins de financements : montant..... Ou ✓ restructuration : montant..... ✓ Lesquels : montant.....
4) FAIRE LA LISTE DES ENGAGEMENTS QUE VOUS AVEZ DONNES POUR LA SOCIETE :	<ul style="list-style-type: none"> • pour substitution • ou remboursement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des contrats commerciaux, bancaires, baux, crédits-baux, ... : Demander à votre Avocat de vous accompagner 	
5) FAIRE VOTRE DOSSIER D'ANALYSE DES TROIS DERNIERS COMPTES ANNUELS ET DE LA SITUATION COMPTABLE RECENTE POUR REpondre AUX QUESTIONS DE L'ACHETEUR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apprécier tous les postes d'actif en valeur brute et en valeur nette pour tester si il n'existe pas d'actifs fictifs « actifs creux » ✓ Apprécier tous les postes de passif pour tester si il n'existe pas de passif « occulte » : Demander à votre expert-comptable de vous accompagner 		
6) PREPARER LES ELEMENTS PREVISIONNELS POUR JUSTIFIER LE FUTUR DE VOTRE ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etablir les hypothèses de travail par écrit pour mise en place de vos prévisionnels et/ou business plan (voir fiches pratiques) ✓ Toute variation significative dans les prévisions par rapport aux réalisations antérieures doit être expliquée ✓ Estimez dans ces prévisions l'impact de votre départ. ✓ Marge de négociation à fixer préalablement. 		
7) FAITES EVALUER POUR FIXER UN PRIX	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise en place de méthodes d'évaluation www.entrepriseevaluation.com ✓ Tout connaître sur les techniques comparables à collecter tel que : transactions externes pour s'assurer que votre évaluation est raisonnable : « <i>le prix psychologique doit être compatible avec celui du marché</i> » 		
8) QUELS CHOIX DE TRANSMISSION COMMUNICATION SUR LA CESSION	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fonds de commerce ✓ Titres ✓ Bourse d'opportunités, bouche à oreille, ... : recensement des moyens tels que : canaux ou lieux de commerce ✓ Demander à vos fournisseurs qui ont tout intérêt à maintenir leur flux d'activité : contact à prendre auprès de vos fournisseurs Internet. ✓ Ne pas hésitez à sous-traiter à un professionnel : cabinets de transaction, chambre syndicale, bourse des opportunités...) 		
9) PRESELECTION DES ACHETEURS ET CHOIX A OPERER	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examen des dossiers, validité des acheteurs avec leurs expériences, leurs qualités financières ..., et comparaison avec le profil défini en étape N°2 et rédaction de promesses et contrats définitifs. 		
10) NEGOCIATIONS – PROTOCOLE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faites-vous accompagner par l'équipe pluridisciplinaire : expert-comptable, avocat, notaire, ... 		