

**1.3.1 QUELQUES PIEGES A EVITER PAR L'ACHETEUR**

1. **NE PAS BIEN PRECISER SA CIBLE « ENTREPRISE »**
2. **OUBLIEZ DE PRENDRE CONNAISSANCE DU METIER DE L'ENTREPRISE CIBLE** : dans son savoir-faire, puis du produit dans son positionnement et son adaptation, et enfin du marché dans ses évolutions attendues.
3. **NE PAS SOUS ESTIMER L'IMPLICATION QUI SERA NECESSAIRE POUR FAIRE FONCTIONNER L'ENTREPRISE CIBLE** : A t'elle besoin d'un dirigeant présent au jour le jour pour remplacer le vendeur, ou peut-elle fonctionner sans lui sur la base de l'équipe déjà en place. Auquel cas, un financier pourra s'y intéresser.
4. **NE PAS SOUS-ESTIMER LE VOLET HUMAIN** : Apprécier le niveau de qualification de l'équipe et son adaptabilité ainsi que le lien de dépendance de l'entreprise vis-à-vis du dirigeant, et l'implication de l'environnement familial du chef d'entreprise dans son entreprise.
5. **OMETTRE DE PROCEDER A L'ANALYSE JURIDIQUE DES CONTRATS A REPRENDRE ET DES COUTS DE SORTIE** : Les contrats longue durée ou intuitu personae sont à examiner de façon critique pour apprécier les risques, à savoir essentiellement les coûts de sortie.
6. **NE PAS ASSURER UN AUDIT DES COMPTES ANNUELS ET DU DOSSIER JURIDIQUE DE LA SOCIETE**, la répartition de son capital.... afin d'apprécier l'opportunité de choisir l'acquisition du fonds de commerce ou des titres composant le capital.
7. **NE PAS BIEN APPREHENDER L'ENVELOPPE FINANCIERE GLOBALE** incluant non seulement le prix d'acquisition mais aussi les fonds nécessaires à la mise à niveau de l'entreprise (investissements à assurer, fonctionnement courant, remboursement des comptes courants...).
8. **NE PAS SOUS-ESTIMER LE BESOIN SOUVENT REEL DE COOPERATION ACTIVE DE L'ANCIEN DIRIGEANT** pendant une période qui peut aller de quelques mois à deux ans. Des contrats de prestations de services sont souvent conclus à ce titre concomitamment à la cession.
9. **MECONNAITRE LES 15 ETAPES A FRANCHIR : POUR UNE REPRISE D'ENTREPRISE REUSSIE**