

TRANSMISSION D'ENTREPRISE : POSITION ACHETEUR

(2015)

15 ETAPES A FRANCHIR

ETAPES /OBJECTIFS	DILIGENCES		Prévisionnel (Futur de l'entreprise) (2)
<p>1) VOTRE PROFIL : Ne pas vous sous-estimer ou vous surestimer</p>	<p>- Quelles sont vos compétences professionnelles et humaines ? - Quelles sont vos disponibilités financières ? - Quel est le point de vue de votre environnement, notamment familial ?</p>		
<p>2) IDENTIFIER VOTRE CIBLE « ENTREPRISE » : Secteur, taille..... et /ou SAISISSEZ UNE OPPORTUNITE</p>	<p>- Consulter les opérateurs publics et privés du marché (voir basse de données APCE) Chambre syndicale, Chambre de commerce, Chambre des Métiers..... - Bourse d'opportunités, bouche à oreille, fournisseurs..... - Désireux de maintenir le volume d'activité avec votre entreprise et enfin la publication dans les Echos. - Ne pas hésiter à sous-traiter à un professionnel : expert-comptable, cabinet de transaction.....</p>		
<p>3) PRISE DE CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE « CIBLE » POUR TIRER UN PREMIER DIAGNOSTIC</p> <p>3.1. Pour poursuivre ou non les négociations et</p> <p>3.2. Pour dégager les incidences sur la valorisation de l'entreprise « décote ou surcote »</p>	<p>Points à examiner</p> <p>1) Les produits ou services :</p> <p>2) Son positionnement par rapport au marché</p>	<p>Situation actuelle (1)</p> <p>- En progression - En stagnation - En désuétude</p> <p>- Normal</p> <p>- Dans une « Niche »</p> <p>- Nouveau</p>	<p>Fort développement . Décroissance . Produits de substitution</p> <p>. Augmentation . Maintien . Décroissance</p> <p>. Fort développement attendu . Disparition . Menace à court terme</p> <p>. En adéquation avec le marché et capacité de développement . Risque de disparition</p>

	<p>3) <u>Sa clientèle</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Quelques éléments spécifiques : <ul style="list-style-type: none"> . Chiffre d'affaires par client . Délais de recouvrement : Usage 30 jours à 60 jours . Nature des paiements : Chèques ou traites Acomptes . Litiges ou non : les quantifier et les qualifier <p>4) <u>Son avantage concurrentiel</u> → Lequel</p> <p>5) <u>Niveau de technicité</u> → de l'outil de production → des moyens humains</p>	<p>- Récurrente et/ou Exceptionnelle</p> <p>- Petits comptes et/ou Grands comptes</p> <p>- Excellent</p> <p>- Bon ou</p> <p>- Aucun avantage concurrentiel</p> <p>- Bon</p> <p>- Moyen</p> <p>- Faible</p> <p>- Bon</p> <p>- Moyen</p> <p>- Faible</p> <p>- Entreprise réactive</p> <p>- Entreprise « Figée »</p> <p>- Bonne</p> <p>- Juste équilibrée</p> <p>- Mauvaise</p>	<p>Maintien Pérennité ? ou nouveaux clients à démarcher</p> <p>- Poursuivre</p> <p>- Pérennité</p> <p>- Risque de disparition ou dégradation de l'entreprise</p> <p>- Périmé</p> <p>- Quel développement</p> <p>- Quels coûts et quels délais</p> <p>- Potentiel de changement</p> <p>- Mise à niveau avec formation</p> <p>- Quels coûts et quels délais</p> <p>- Quels projets</p> <p>- Besoins financements : montant ou Restructuration : montant ... - Nature : montant</p>
<p>6) <u>Son adaptabilité</u> par rapport aux évolutions du marché</p>			
<p>7) <u>Situation financière comptable récente</u> qui peut désormais servir de situation comptable de référence annexée à la garantie d'actif et de passif</p>			

<p>4) DIAGNOSTIC INDUSTRIEL : Rechercher les points forts et les points faibles et les risques lourds liés notamment à l'environnement</p>	<p>- Assistance par un conseil industriel selon l'activité : Quelques adresses</p>
<p>5) DIAGNOSTIC HUMAIN :</p> <p>5.1. Mesurer le lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant</p> <p>5.2. Apprécier la qualité de l'équipe et les rémunérations par rapport aux qualifications, aux minima de la Convention Collective</p>	<p>- Eviter le piège type de l'entreprise trop dépendante de son dirigeant qui risque de disparaître avec le départ de celui-ci :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Surcote si pas de dépendance - Décote si dépendance <p>- Son ancienneté, sa formation, son adaptabilité, les contrats particuliers, les avantages acquis...</p>
<p>6) DIAGNOSTIC JURIDIQUE : Recherche des risques avec examen des principaux contrats commerciaux</p>	<p>- Examen des contrats tels que : contrats commerciaux (approvisionnement, distribution, franchise.....), baux, crédits baux, emprunts, et apprécier les conditions particulières : le caractère intuitu personae et les conditions de substitution possibles la durée et possibilité de résiliation : Coût de sortie : Montant</p> <ul style="list-style-type: none"> • le lien de dépendance fort vis-à-vis d'un fournisseur ou d'un client : Fragilité de l'entreprise si absence de contrat, • la prise de connaissance des conventions particulières dites réglementées • les garanties données auxquelles l'acheteur devra se substituer
<p>7) DIAGNOSTIC FISCAL ET SOCIAL : Recherche des risques avec examen d'éléments pouvant influencer sur l'évaluation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Examen de la bonne application des textes fiscaux et sociaux applicables - Prise de connaissance des derniers contrôles sociaux et fiscaux effectués - Prud'hommes récents et litiges en cours, - Situation fiscale : Déficits : Montant..... - Recherche des risques liés aux options sociales et fiscales prises sur les trois dernières années
<p>8) AUDIT COMPTABLE ET FINANCIER : Apprécier la situation à ce jour de l'entreprise</p>	<p>1/ Prise de connaissance des éléments chiffrés : Comptes annuels et situation comptable récente :</p> <p>Contrôle de leur fiabilité (rien que), et de leur exhaustivité (tout)</p> <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. <p>2/ Apprécier des postes d'actif en valeur brute et nette « actif creux » : Point de départ de toutes les méthodes d'évaluation, valeur patrimoniale, etc.....</p> <p>3/ Apprécier du résultat et des retraitements à opérer pour valeur de rentabilité et/ou de rendement si Distribution de dividendes (voir base évaluation www.entrepriseevaluation.com)</p>

<p>9) LE FUTUR DE L'ENTREPRISE : CONNAITRE LES POSSIBILITES DE L'ENTREPRISE : (UNE ENTREPRISE NE VAUT QUE CE QU'ELLE EST CAPABLE DE RAPPORTER DEMAIN)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle de cohérence des hypothèses retenues pour les prévisionnels, et bonne application chiffrée. - Appréciation des prévisionnels : en l'état actuel sans l'actuel dirigeant mais avec « l'acquéreur » - Appréciation des prévisionnels sur 5 ou 10 ans confortée par des contrats juridiques et/ou chiffre d'affaires Récurrent sans « relation » avec le dirigeant et/ou une force commerciale autonome.
<p>10) TRAVAUX D'EVALUATION : Déterminer les méthodes à privilégier dans les entreprises de petite taille en général < de 20 salariés où le lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant est très fort.</p> <p>1/ Les valeurs comparables : Transactions récentes</p> <p>2/ Actif net réévalué à partir des capitaux propres et (à partir du bilan) Toute entreprise vaut au moins ses capitaux propres auxquels on rajoute les plus-values latentes des actifs immobilisés</p> <p>3/ Les valeurs de rentabilité à partir des comptes de résultats (résultat d'exploitation + dotations aux amortissements), souvent résultat courant ou EBE ou EBIT ou EBITA</p> <p><i>Remarque : Attention, ne pas omettre d'examiner dans les PME le prévisionnel de l'année en cours et n+1 et n+2 pour apprécier les résultats futurs sans le dirigeant.....</i></p> <p>4/ Les valeurs de rendement en fonction des dividendes versés</p> <p>5/ Les DCF (Discounted Cash flow)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place des méthodes retenues - Etablissement d'un « Nuage de points » ou d'un intervalle pour approcher la valeur finale de l'entreprise.
<p>11) LE PRIX : Déterminer à partir de l'évaluation, le prix de la transaction et ses composantes tel que</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ventilation du prix et de ses composantes (accompagnement et sortie de dirigeant actuel, remboursement des comptes courants....)
<p>12) ENVELOPPE FINANCIERE GLOBALE : au prix il faut y rajouter (20 %) correspondant souvent à la mise à niveau de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le prix - La mise à niveau de la structure financière des entreprises cibles - L'outil de production (investissements à effectuer pour mettre à niveau l'outil de production, - et enfin, si nécessaire financement des pertes jusqu'au retour de l'équilibre.

<p>13) CHOIX D'UN MODE JURIDIQUE DE REPRISE : LES PLUS COURAMMENT UTILISEES SONT LES ACQUISITIONS DE FONDS DE COMMERCE OU DE TITRES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Quel choix entre fonds de commerce ou titres. - Si titres : Choix d'une structure : holding notamment
<p>14) SI ACQUISITION DE TITRES GENERALEMENT ASSORTIE D'UNE GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF, ANNEXE UNE SITUATION COMPTABLE DE REFERENCE QUI SERA UTILISEE EN CAS DE DECLENCHEMENT DE LA CLAUSE DE GARANTIE</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Examiner les articles essentiels à inscrire dans cette clause de garantie d'actif et de passif www.trepriseevaluation.com et personnaliser en fonction de votre cas particulier
<p>15) ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI POUR LE CLIENT « ACHETEUR » : par un expert comptable ou un avocat</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vérifier le respect des conditions formelles par un expert-comptable ou un avocat spécifiées dans la garantie d'actif et de passif. - Surveiller les délais inscrits dans la cause de garantie d'actif et de passif, pour éviter une mise en jeu trop tardive de la garantie sous peine de vois inapplicable (à noter que les garanties d'actif ont une durée courte : 1 an et que les garanties de passif ont une durée de 3 ans).