

TRANSMISSION D'ENTREPRISE : POSITION VENDEUR

(2015)

10 ETAPES A FRANCHIR

ETAPES /OBJECTIFS	DILIGENCES									
1) POURQUOI VENDRE ET SAVOIR QUE FAIRE APRES AFIN DE BIEN NEGOCIER :	<ul style="list-style-type: none"> - Faire un bilan des raisons réelles de cession, des projets et du poids de l'environnement familial ou associés 									
2) LE PROFIL DE L'ACHETEUR : POUR EVITER DES DIFFICULTES POST-CESSION	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<ul style="list-style-type: none"> - Historique – Activité – Liste personnels actifs nécessaires à l'exploitation - Déterminer les marges de manœuvre pour corriger au maximum les points faibles de l'entreprise 									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="930 775 1007 1294">Points à examiner</th> <th data-bbox="930 416 1007 775">Situation actuelle (1)</th> <th data-bbox="930 47 1007 416">Prévisionnel (futur de l'entreprise) (2)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1007 775 1150 1294">1) <u>Les produits / services</u></td> <td data-bbox="1007 416 1150 775"> <ul style="list-style-type: none"> . En progression . En stagnation . En désuétude </td> <td data-bbox="1007 47 1150 416"> <ul style="list-style-type: none"> - Fort développement. - Décroissance - Produits de substitution </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1150 775 1527 1294">2) <u>Positionnement par rapport au marché</u></td> <td data-bbox="1150 416 1527 775"> <ul style="list-style-type: none"> . Normal . Dans une « niche » . Nouveau </td> <td data-bbox="1150 47 1527 416"> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation - Maintien - Décroissance - Fort développement attendu - Disparition - Menace à court terme - En adéquation avec le marché - Capacité de développement - Risque de disparition </td> </tr> </tbody> </table>	Points à examiner	Situation actuelle (1)	Prévisionnel (futur de l'entreprise) (2)	1) <u>Les produits / services</u>	<ul style="list-style-type: none"> . En progression . En stagnation . En désuétude 	<ul style="list-style-type: none"> - Fort développement. - Décroissance - Produits de substitution 	2) <u>Positionnement par rapport au marché</u>	<ul style="list-style-type: none"> . Normal . Dans une « niche » . Nouveau 	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation - Maintien - Décroissance - Fort développement attendu - Disparition - Menace à court terme - En adéquation avec le marché - Capacité de développement - Risque de disparition
Points à examiner	Situation actuelle (1)	Prévisionnel (futur de l'entreprise) (2)								
1) <u>Les produits / services</u>	<ul style="list-style-type: none"> . En progression . En stagnation . En désuétude 	<ul style="list-style-type: none"> - Fort développement. - Décroissance - Produits de substitution 								
2) <u>Positionnement par rapport au marché</u>	<ul style="list-style-type: none"> . Normal . Dans une « niche » . Nouveau 	<ul style="list-style-type: none"> - 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><u>Quelques éléments spécifiques</u> :</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 <p>4) <u>Avantage concurrentiel</u> Lequel ?</p> <p>5) <u>Niveau de technicité</u> . <u>De l'outil de production</u></p> <p>. <u>Des moyens humains</u></p> <p>6) <u>Adaptabilité par rapport aux évolutions du marché</u></p> <p>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></p>	<ul style="list-style-type: none"> . Récurrente et/ou exceptionnelle . Petits comptes et/ou grands comptes . Excellent . Bon ou . Aucun avantage concurrentiel . Bon . Moyen . Faible . Bon . Moyen . Faible . Entreprise réactive . Entreprise « figée » . Bonne . Juste équilibrée . Mauvaise 	<ul style="list-style-type: none"> - Maintien - Pérennité ? - Ou nouveaux clients à démarcher - A poursuivre - Pérennité - Risque de disparition ou dégradation de l'entreprise - Mise à niveau avec investissement : montant ... - Mise à niveau avec formation ou recrutement : montant..... - Quel projet à prévoir ? - Besoin de financements montant..... Ou - Restructuration : montant... - Lesquels : montant
--	---	---	--

<p>4) FAIRE LA LISTE DES ENGAGEMENTS QUE VOS AVEZ DONNES POUR LA SOCIETE - pour substitution ou - remboursement</p>	- Analyse des contrats commerciaux, bancaires, baux, crédits baux..... : Demander à votre Avocat de vous accompagner
<p>5) FAIRE VOTRE DOSSIER D'ANALYSE DES TROIS DERNIERS COMPTES ANNUELS ET DE LA SITUATION COMPTABLE RECENTE POUR REPENDRE AUX QUESTIONS DE L'ACHETEUR</p>	- Apprécier tous les postes d'actifs 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>6) PREPARER LES ELEMENTS PREVISIONNELS POUR JUSTIFIER LE FUTUR DE VOTRE ENTREPRISE</p>	- 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.
<p>7) FAITES EVALUER POUR FIXER UN PRIX</p>	- Mise en place de méthodes d'évaluation - Tout connaître sur les techniques comparables à collecter tel que : Transactions externes pour s'assurer que votre évaluation est raisonnable : « le prix psychologique doit être compatible avec celui du marché ».
<p>8) QUEL CHOIX DE TRANSMISSION Communication sur la cession</p>	- Fons 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 hésiter à sous-traiter à un professionnel : cabinets de transaction, chambre syndicale, bourse des opportunités
<p>9) PRESELECTION DES ACHETEURS ET CHOIX A OPERER</p>	- 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.
<p>10) NEGOCIATIONS – PROTOCOLE</p>	- Faites-vous accompagner par l'équipe pluridisciplinaire : expert-comptable, avocat, notaire.....