

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 1-2

Autres étapes du processus de transmission

- Le Diagnostic
- Le dossier projet
- L'évaluation approfondie
- Le dossier de présentation
- L'engagement de confidentialité
- Le profil du repreneur
- La recherche du repreneur
- La négociation
- La promesse
- Les due diligence
- Le protocole d'accord
- La garantie de passif
- Après la cession

Rubriques

Présentation du cabinet Actoria
Accès Intranet
Glossaire
Prestations Cédants

La méthodologie détaillée du processus de transmission de mon entreprise en France

La transmission d'une entreprise est un processus très délicat dans la vie d'une entreprise. Il faut donc la préparer minutieusement en se faisant accompagner afin d'optimiser les chances de sa réussite. Une succession d'étapes dans la préparation permettra un excellent retour sur investissement. L'étape de la pré-évaluation permet d'avoir une première idée de la valeur de l'entreprise à l'état brut et instantané. A partir de là, il faut envisager des améliorations et un projet afin de faire par la suite une évaluation plus approfondie.

La pré-évaluation

Cette démarche permettra au cédant de prendre connaissance de la fourchette de valeur théorique de sa société et de prendre conscience des éléments qui influent sur cette valeur. Il pourra, avec notre assistance; mettre en place un plan d'action pour les améliorer et augmenter ainsi directement la valeur de son entreprise.

► [Le plan d'amélioration](#)

Business Plan

Un Business Plan ou Plan d'affaires est la projection sur l'avenir de l'entreprise sur plusieurs années. C'est une aide à la décision indispensable pour tout

Contactez-nous

<http://www.actoria.fr>
info@actoria.fr

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

repreneur. Un bon Business Plan éclaire le entrepreneur sur les perspectives de chiffre d'affaires et de rentabilité; de la taille de la structure, des besoins ou de l'excédent de trésorerie, de la capacité à rembourser les emprunts de la holding d'acquisition, et évidemment, de la justesse de l'option stratégique adoptée.

La nécessité de présenter un plan performant obligera de facto l'entreprise à réfléchir et mettre en place les mesures d'amélioration de performance nécessaires. Un bon Business Plan fera gagner un temps précieux aux deux parties et raccourcira considérablement le délai de négociation.

Recommandations diverses

Au-delà du Business Plan, nous ferons l'inventaire des sujets qui auront également un impact sur la valeur de l'entreprise.

Ce sont notamment des points qui ne sont pas chiffrables comme la qualité des équipes ou la garantie d'une source d'approvisionnement.

L'étape ultime avant la mise sur le marché de l'entreprise est sa deuxième évaluation, plus approfondie, qui aura bénéficié de tous les effets de la préparation.

C'est également le moment de mesurer les progrès accomplis, et d'évaluer l'efficacité de notre cabinet dont la rémunération est basée partiellement sur ce résultat.