

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 12

Autres étapes du processus de transmission

- Le Diagnostic
- La pré évaluation
- 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
- 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 du protocole d'accord est en fait un document similaire à un acte de vente. Même s'il n'a pas de forme imposée, des mentions obligatoires doivent y figurer.

Le Protocole d'Accord

Le protocole de vente est le document qui constitue "l'acte de vente" de la société.

La loi n'impose pas de forme particulière à ce document et il est curieusement beaucoup plus facile de céder une société que de vendre une maison ou même une voiture : tous les jours, des actions changent de propriétaire en bourse sans formalisme.

Avec un simple ordre de mouvement, il est possible de prendre le contrôle d'une société.

Cependant, compte tenu des risques liés à la cession d'une entreprise, il est impératif qu'un document précis soit rédigé par des conseils expérimentés.

Contactez-nous

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

Actoria Group®
Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

ACTORIA CONSEIL dispose des compétences nécessaires à la rédaction de ces documents et représentera au mieux vos intérêts.

En pratique, ce document peut comporter quelques pages pour une cession simple et jusqu'à plus de 300 pages pour une cession importante intervenant dans un contexte international.

Il doit comporter obligatoirement les mentions suivantes :

- le nom du précédent cédant, date et nature de son acte d'acquisition, prix d'acquisition pour les éléments corporels et incorporels,



- le prix : montant et modalités

- état des privilèges et nantissements rattachés au fonds,

- chiffre d'affaires réalisé au cours des 3 dernières années ou depuis l'acquisition (si moins de 3 ans)

- résultats nets des 3 derniers exercices

- bail avec date, durée, nom et adresse du bailleur

Il mentionne surtout toutes les **garanties** inhérentes à l'opération. De nombreuses pièces sont annexées afin de formaliser la remise de documents : contrats, actes de propriété, AG, statuts, CA, comptes sociaux,...