

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 2, Number 1-1

Autres étapes de la préparation

[Le conseil Patrimonial](#)

[L'évaluation Approfondie](#)

[L'optimisation du patrimoine](#)

[Le certificat de transmission](#)

Rubriques

[Présentation du cabinet](#)

[Actoria](#)

[Accès Intranet](#)

[Glossaire](#)

[Prestations Cédants](#)

Préparation de l'opération de transmission de mon entreprise en France

La préparation de la cession d'une entreprise est indispensable pour beaucoup d'entreprises afin d'enlever les obstacles à la cession d'une PME, ou pour optimiser sa valeur. Quelle que soit la taille ou l'activité, une bonne préparation est un excellent retour sur investissement.

Pourquoi préparer la transmission de mon entreprise ?

Les principaux points à aborder en détail pour préparer au mieux une telle opération figurent ci-dessous.

Le chef d'entreprise doit faire un bilan personnel examinant :

- Ses motivations
- Sa situation patrimoniale
- Ses contraintes financières
- Ses projets personnels après la cession

Examiner les différentes options :

- La transmission à un membre de sa famille ?
- Cession à un membre du personnel ?
- Cession à un tiers ?
- Peut-on envisager la cession à un tiers connu (client, fournisseur, partenaire,...) ?

Contactez-nous

<http://www.actoria.fr>

info@actoria.fr

Actoria Group®

Brussels - London - Paris Fribourg
– Madrid

Reproduction et copie interdite
sans accord de Actoria

- Si le tiers est inconnu peut-il s'agir d'une personne physique et/ou d'une personne morale ?

Préparer la société :

- Comment évolue son marché et quelle est sa stratégie pour l'exploiter?
- Quels sont ses potentiels de développement?
- Dispose-t-elle d'une capacité opérationnelle performante?
- Dispose-t-elle d'une capacité d'endettement?
- La structure juridique cédée est-elle optimale ?
- A qui appartient l'immobilier?

Optimiser la présentation :

Sans aller jusqu'à faire du "window dressing", il est nécessaire de présenter la société sous son meilleur jour en réglant au préalable tous les problèmes susceptibles de constituer un obstacle à une cession ou à une succession.

- Existe-il un Business Plan sur plusieurs années?
- Les comptes des 3 derniers exercices montrent-ils une évolution favorable ?
- Les accidents de parcours sont-ils explicables ?
- Les comptes courants actionnaires sont-ils remboursés ?
- Comment votre plus gros client va réagir ?
- Y-a-t-il encore des cautions du chef d'entreprise à lever ?
- Les cadres sont-ils favorables à la solution retenue ?
- Existe t-il un risque que des vieilles affaires resurgissent après l'opération ?
- Les décisions comptables prises pour payer moins d'impôt ne vont-elles pas laisser penser que votre entreprise est insuffisamment rentable ?
- Existe-il des créances fiscales reportables?
- De quand date le dernier contrôle fiscal?
- Les membres de votre famille employés de l'entreprise ont-ils des postes et des salaires qui correspondent à la réalité du marché ?