

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 1-1

Autres étapes du processus de transmission

- 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
- 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. La première étape consiste à faire un diagnostic détaillé au niveau micro-économique de la stratégie, des finances, des opérations, du légal...avant la cession.

Le Diagnostic de mon entreprise en 4 étapes

Cette première étape est indispensable pour faire un point complet sur les forces et faiblesses de l'entreprise, et ce d'un point de vue externe, notamment de celui du repreneur éventuel. C'est un constat de départ mettant en exergue les points critiques à améliorer et les points forts à valoriser dans l'optique de la cession.

Le diagnostic mettra aussi en lumière la nécessité de préparer soigneusement l'entreprise plusieurs mois, voire des années avant la cession.

► 1. Diagnostic stratégique

Questions inévitables du repreneur: dans quel type de marché évolue cette entreprise (rythme de croissance, intensité concurrentielle,...)? Quelle est sa stratégie pour exploiter ce marché (différenciation ou domination par les coûts...)? Que vais-je pouvoir en faire (la développer ou l'optimiser, quels sont ses potentiels...)?

Contactez-nous

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

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

Le diagnostic stratégique anticipe les questions fondamentales de tout repreneur; aide le cédant à positionner, voire repositionne, son entreprise par rapport aux profils de repreneurs qu'il aura préalablement définis avec notre assistance.

► 2. Diagnostic économique et financier

Une fois le diagnostic stratégique établi, il faut d'une part, démontrer la viabilité voire l'attractivité économique de l'entreprise et, d'autre part, analyser sa capacité financière par rapport à ses besoins de développement et pour assurer sa pérennité.

Le diagnostic économique et financier permettra également de déterminer l'enveloppe de reprise pour le rachat et pour le financement d'un Plan de développement.



► 3. Diagnostic opérationnel

Dès lors que l'entreprise dispose d'une stratégie et des moyens financiers adéquats, il reste au futur repreneur de s'assurer qu'elle dispose des capacités opérationnelles performantes. Il fera une analyse critique de tels ou tels aspects opérationnels en fonction du type de l'entreprise cible. Par exemple, le point critique sera l'expertise des équipes pour une entreprise de services; l'usine pour une entreprise industrielle; la logistique pour une entreprise de distribution, etc.

Les petites entreprises ont en plus une faiblesse récurrente: l'intuitu-personae de son dirigeant. La mise en place d'un numéro deux, ou d'un encadrement intermédiaire, pourrait nécessiter un an ou plus de délai.

► 4. Diagnostic juridique et légal

Il s'agit de vérifier que juridiquement rien ne fasse obstacle à la future cession du point de vue interne (pacte d'actionnaires, clause d'agrément,...) ou externe (contrat de licence lié par intuitu-personae,...). Il faut également identifier les actions légales potentielles ou avérées à l'encontre de la société, y compris les risques environnementaux et sociaux.