

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 1-9

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 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 phase de négociation a lieu une fois que le repreneur a été identifié. Cette période peut durer plus ou moins longtemps abordant tous les aspects de la transmission.

La négociation

La négociation est la période qui s'écoule entre le moment où un repreneur a déclaré son intérêt et le moment où le contrat final est signé et le prix payé.

La négociation peut comprendre de nombreuses étapes, à titre d'exemple:

- La demande de documents complémentaires non compris dans le dossier
- Une liste de questions
- La discussion sur le prix
- La discussion sur les conditions (délai de paiement, contraintes fiscales, garanties, maintien de certains contrats...)

Contactez-nous

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

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

- La discussion sur les documents à signer (protocoles, contrat de vente, garantie de passif...)
- La discussion sur l'après vente (maintien du cédant comme actionnaire, comme conseil...)
- Le souhait de discuter avec les cadres
- Le souhait de rencontrer des clients.

Dans le cas d'une grosse PME ou d'un repreneur étranger, cette période peut être relativement longue (plusieurs mois) et **il est impératif pour le cédant qui s'engage dans un processus de ce genre de fixer dans un protocole de discussion une date limite pour la réalisation de l'opération.**



Une opération de cession acquisition est par définition une opération risquée tant pour le repreneur que pour le cédant et ce genre d'opération est particulièrement difficile à réaliser avec des intervenants qui n'ont pas d'expérience pratique de ces opérations et qui veulent se prémunir contre tout risque.