

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 1-5

Autres étapes du processus de transmission

- Le Diagnostic
- La pré-évaluation
- Le dossier-projet
- L'évaluation approfondie
- L'engagement de confidentialité
- Le profil du repreneur
- La recherche de 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 Suisse

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. Le dossier de présentation sera le support de communication destiné aux repreneurs et investisseurs, présentant l'entreprise et son milieu micro et macro économique.

Le dossier de présentation

Le dossier de présentation, complet ou simplement flash, est un **document déterminant du processus de cession**. En effet, un cédant qui ne dispose pas de ce document serait fort handicapé pour céder son entreprise, la plupart des cabinets mandatés par les repreneurs, les fonds d'investissement et les banques exigeant ce document **avant de rencontrer le cédant ou son cabinet conseil**.

Sa rédaction est très spécifique et les opérateurs s'attendent à un certain formalisme.

Ce document **permet de renforcer la communication au niveau européen, voire mondial**, la technologie moderne permettant de le convertir au format numérique et de l'envoyer en 5 mn à plusieurs milliers de kilomètres.

Ce document permet enfin de **gagner beaucoup de temps** avec les repreneurs potentiels et notamment **d'éviter les rendez-vous purement informatifs**.

Sans dossier de présentation, vous **perdrez un temps précieux** avec des repreneurs peu sérieux, voire à la recherche d'informations intéressées.

Contactez-nous

<http://www.actoria.ch>

info@actoria.ch

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

● La fiche de présentation flash

Il s'agit d'un document de 2 à 4 pages qui présente rapidement la société à céder de manière à pouvoir susciter l'intérêt d'un repreneur potentiel. Ce document est destiné à être diffusé à tout repreneur potentiel et il ne contient donc aucune information précise qui permettrait de localiser la société cible. Par contre, il contient des informations suffisamment précises sur la taille, l'activité, l'évolution, l'effectif, de manière à écarter tout de suite les repreneurs potentiels pour lesquels la description flash ne correspond pas à leur recherche.

● Le dossier de présentation complet

Comme son nom l'indique, le dossier doit contenir l'ensemble des éléments qui permettent au repreneur de se faire une idée précise de la société à reprendre.

Ce dossier, à la rédaction très délicate, peut contenir des informations confidentielles telles que les comptes ou la liste des actionnaires et il est impératif de faire signer au repreneur potentiel un **engagement de confidentialité** préalablement à la mise à disposition du dossier.

Dans la plupart des cas, ce dossier qui peut atteindre 300 pages, contient les éléments suivants :

- Présentation de l'environnement de l'entreprise
- Historique
- Présentation des fondateurs
- Présentation des dirigeants
- Présentation des locaux
- La description précise de l'activité
- Le marché
- La clientèle
- La présentation des produits et ou services
- Avantages concurrentiels
- Personnel et organigramme
- La liste des principaux actifs
- Une évolution du chiffre d'affaires et des principaux clients
- Les comptes des 3 dernières années
- Le budget de l'année en cours, voire le business plan
- La liste et le CV simplifié des principaux cadres
- La liste des actionnaires et l'organigramme juridique
- Un exposé sur les raisons de la cession et sur le schéma envisagé
- Les annexes : documents commerciaux, juridiques et financiers.

Actoria Conseil rédige habituellement ces documents de travail et respecte un cahier des charges scrupuleux afin de répondre aux attentes des professionnels, repreneurs et investisseurs.