

Le cédant sauce repreneur

LA RECETTE DU MOIS



PRÉPARATION
2 À 5 ANS

PRÉPARATION
10 À 18 MOIS

PRÉPARATION DU CÉDANT

PRÉPARATION DU REPRENEUR



1 Les ustensiles de la décision de vendre

- a) Les raisons
- b) Les motivations
- c) Le délai
- d) Les objectifs



2 La préparation

- a) Réaliser un diagnostic
- b) Préparer l'entreprise à la vente
- c) Valoriser l'entreprise

3 La recherche du repreneur parfait

- a) Établir un profil type du repreneur idéal.
- b) Explorer les possibilités, de l'entourage le plus proche au plus lointain : membres de la famille ou de l'entreprise, partenaires, personnes tierces.
- c) Pré-sélection des « meilleurs » repreneurs et premiers contacts.



4 Offre

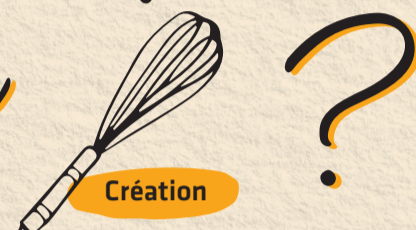
Offre exclusive de négociation avec le meilleur candidat.



1 Les ustensiles de la décision de reprendre



ou

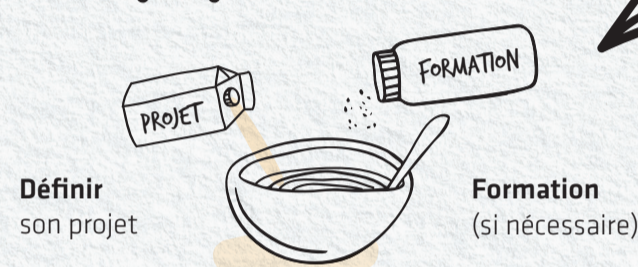


Reprise

Création

Faire le point sur ses motivations

2 La préparation



3 La recherche de la cible



- a) Établir un profil type d'entreprise

- b) Multiplier les canaux de contact

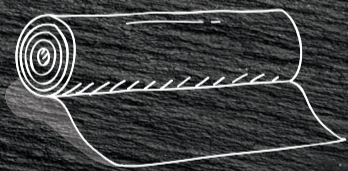
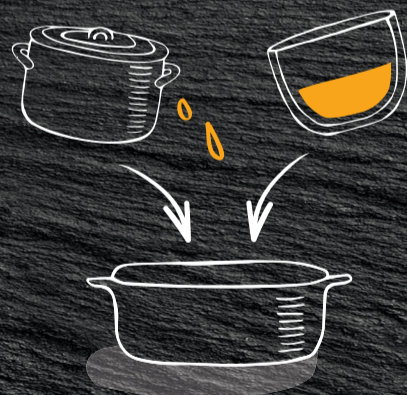


- b) Sélection de l'entreprise intéressante

4 Le montage financier



LA CUISSON



6 La lettre d'intention

Écrite par le repreneur

5 La négociation

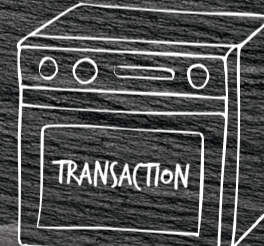
Parvenir à une situation satisfaisante pour les deux parties :

- Contenu de la cession
- Prix
- Clauses de garantie
- Durée et modalités de l'accompagnement du repreneur par le cédant

L'astuce du CHEF

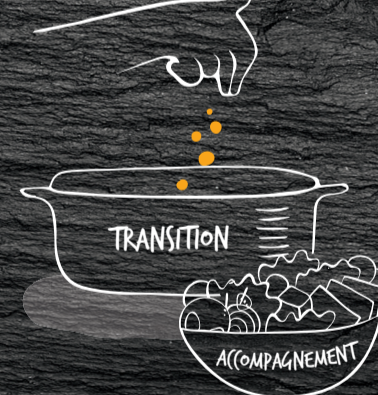
7 La due diligence

Goûter et vérifier le plat avant la transaction, si cela ne convient pas, recommencer la négociation.



8 La transaction

- Protocole d'accord
- Acte de transfert de propriété
- Signature définitive

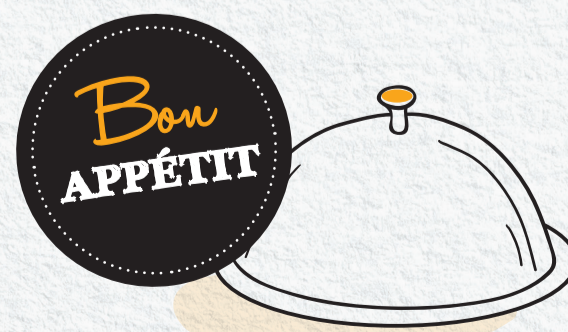


9 La transition

- Départ du cédant ou accompagnement du repreneur
- Information envers les tiers

10 Le nouveau projet

Le cédant se consacre à son/ses nouveau(x) projet(s).



10 L'autonomie

Gestion de l'entreprise par le repreneur.

