

# Les étapes incontournables du cédant

Chaque cédant doit se fixer un horizon temporel de cession, en intégrant la préparation de l'entreprise, pour qu'elle soit CESSIBLE, ainsi que sa préparation personnelle, sous les angles psychologiques, hobbies, nouvelles activités ou encore financiers.

## La préparation à la cession



## La valorisation de l'entreprise



**Combien vaut mon entreprise** est une des premières questions qui apparaît mais cela est difficile de répondre sur un coin de table. Le chef d'entreprise doit d'abord mener une réflexion et s'interroger sur les différentes dimensions qui font corps avec son entreprise. Ci-dessous les grandes thématiques qui feront parties intégrantes de la réflexion.

- **L'organisation de l'entreprise**

*Les ressources humaines* : Quel est mon organigramme, les rôles et missions de chacun ? Quelle est ma place dans l'entreprise ? Quel va être l'impact de mon départ ? Ai-je suffisamment délégué ? Quelles sont les femmes et hommes clés de mon entreprise ? Quel est leur attachement ? Pourrais-je assurer au repreneur leur maintien et leur adhésion au sein de l'organisation après mon départ ? Quelles sont les valeurs de l'entreprise ?

*Les process* : Ai-je suffisamment écrit les procédures, voire même les process et "recettes" fondant la réussite de mon entreprise ?

*Le pilotage de l'entreprise* : Quels sont mes outils de suivi ?

- **Le business** : Quels sont les autres éléments clés de mon entreprise qui pourraient modifier de manière incontestable la substance même et donc la pérennité de mon entreprise (contrats de distribution, relations privilégiées avec les fournisseurs, avec les clients, mes partenaires financiers, etc.) ? Quelles sont mes parts de marché, leur évolution depuis 4 ans, et le trend ? Ai-je bien cartographié mes concurrents ? Quels sont les domaines d'activités stratégiques ? Quel est la SWOT (forces, faiblesses, menaces et opportunités) de mon entreprise ? Quels sont les leviers pour faire progresser et améliorer les produits & services ? Quelle est la création de valeur ?
- **La protection de l'entreprise** : Ai-je bien assuré la protection des savoir-faire, la propriété industrielle et commerciale, mes baux commerciaux ?
- **La réglementation** : Quelles sont les évolutions réglementaires à venir pouvant impacter l'entreprise ?

- **Le financier** : Mon entreprise est-elle financièrement saine ? Les grands équilibres financiers sont-ils respectés ? Quel est le taux d'endettement ? Quel est le niveau des comptes courants des associés ? Ai-je une étude comparative de mes indicateurs de performances, clés de rentabilité par rapport au secteur d'activité et par rapport à mes concurrents directs ? Quelle est ma cotation à la banque de France ? Mon entreprise crée-t-elle de la valeur financière ? Quelle est la rentabilité de mes capitaux investis ? A titre plus personnel, ai-je fait faire le calcul de la fiscalité de la cession ? Cela permettra de mieux appréhender la phase de négociation avec le repreneur.
- **La technologie** : Ai-je continué à investir au-delà de mon horizon de cession pour assurer au repreneur un outil en bon état de marche, adapté et technologiquement performant ? Des investissements sont-ils à prévoir ?

Le repreneur est-il identifié ou du moins son profil ?  
Est-ce une personne physique ou un groupe ?  
Avantages, inconvénients ?  
Quelle est leur stratégie pour l'entreprise ?  
Comment vais-je accompagner ou non le repreneur ?

**Les  
repreneurs**



**La  
communication**

Quand et comment communiquer auprès des parties prenantes ?  
Anticiper la communication interne et externe ?

