**Cession Carole Franck (nom de code Vénus)**

**Suivi de mission**

Au regard du faible retour d’intérêt des premières cibles atteintes :

* Retours négatifs de M. Recouvrot et de la société Sicobel,
* Absences de réponses des autres cibles contactées en septembre ,
* Demandes d’informations supplémentaires pour comprendre l’entreprise.

Je vous suggère que nous prenions prochainement le temps d’une réunion de travail pour élaborer un « Memorandum d’information » à l’intention des prochaines cibles pour les rassurer et ce avant de continuer la prospection.

**Questions à aborder :**

**1/ Evolution du chiffre d’affaire**

Résultats non récurrents, manque apparent de stabilité du CA, représente un risque pour les acheteurs 🡺 il faut répondre à l’objection et donner des explications circonstanciées.

**2/ Immobilier**

Augmente trop le prix de vente. Augmente considérablement le prix de cession.
Les murs doivent faire l’objet d’un traitement indépendant de la cession de la société. Compte tenu de l’emprunt cela serait plus pertinent d’envisager de les louer.

**3/ Valorisation**

La valorisation correspondant sur votre marché à une année de chiffre d’affaire, formules comprises, il serait souhaitable de se rapprocher de cette réalité, au risque de décourager tout acheteur potentiel.

Dans la perspective d’améliorer les chances d’un débouché positif, nous vous suggérons d’élaborer un memorandum très explicatif. Je vous joints à ce courrier un exemple du travail qui pourrait être réalisé.