**Scénario Garinot**

Rendez-vous lundi 19-09:

S'il a lieu : objectif

* Comptes détaillés
* Point fiscalité : loi Dutreil
* Valorisation de l'entreprise

Acte I : proposition mission de management de transition à M. Sponton  
Objectif : certification ISO

Acte II : Rendez-vous O. Lambotte  
Ordre du jour : Cycle de vente, liste du personnel, analyse du pipe  
Objectif : Offre de reprise en location gérance

Acte II : 1er rendez-vous Jean, Evelyne et AKS.   
Objectif : organiser une rencontre en V. G et O.L.

Acte III : Rencontre Garinot, V. Gagnor et O. Lambotte (attention au risque d'un accord direct possible entre AKS et Garinot !)

Acte IV : Alternative entre location gérance par O. Lambotte ou Direction par intérim par JSCC sous contrat de management de transition.

**Rendez-vous lundi 10-09-2011 – 15 h avec M. Sponton**

**Ordre du jour :**

* **Loi de finance en faveur des cédants, risque de reclassement,**
* **Notre métier (clarification du rôle de chacun et délais),**
* **1ers retours des investisseurs, les risques,**
* **Les solutions.  
  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Introduction** (pour reprendre la conversation avec M. Sponton là où nous l'avons laissé au téléphone vendredi) :

**Les opportunités pour les cédants :**  
Confirmation que la vente de l'entreprise lors du départ à la retraite peut bénéficier d'une exonération des plus-values (0 % hors CSG/RDS). Le départ à la retraite ne doit pas excéder 24 mois.  
Loi qui existe depuis 2005.  
Entre 10 % et 0% d'imposition = une réflexion s'impose. Si vous vendez en 2012, l'enjeu est de l'ordre de 500k€.  
Si vous restez dans l'entreprise = risque de reclassement si enquête fiscale. Dans tous les cas mieux vaut créer une autre société car c'est légal. Les investisseurs sont sensibles à ces dispositifs. Salarié absent avec rémunération de 17000 € 🡺 problème.

**Oui, nous faisons un métier avec beaucoup de similitudes, pour autant de grandes différences**  
**existent :**  
- Les investisseurs et leurs méthodes de travail, (notamment audit qui peuvent faire baisser le prix),  
- Ils cherchent à comprendre le modèle unique de l'entreprise (pour une pharmacie le modèle est le   
 même à chaque fois)  
- le timing du process,  
- notre métier qui consiste à valoriser une société, c'est aussi faire l'étude de faisabilité de la cession,  
- Expliquer le modèle de l'entreprise pour proposer un dossier attractif aux investisseurs,  
- Qu'est-ce qui les amènent à investir dans une entreprise ?

**Nous considérons que nous travaillons pour vous**, et pour des raisons éthiques nous devons vous dire quelles sont les bonnes conditions pour vendre. Il préférable de vendre en période de hausse qu'à la baisse. Il faut faire un budget prévisionnel et montrer que les réalisations sont meilleures que le prévisionnel grâce au reporting pour éviter d'être dans une spirale négacioniste.

**Notre objectif :**  
Vous aider à démontrer que vous n'êtes pas pressés de vendre et que la société peut fonctionner sans vous. Il faut vendre dans les meilleures conditions pour obtenir le meilleur prix de vente 🡺 **LA VALORISATION** = de l'évaluation d'une entreprise. Ce qui évite le risque d'une négociation de prix de vente et ses désagréments.

**Ce que vous voulez :**   
- Retirer des revenus à court terme,  
- Rester dans l'entreprise jusqu'à l'âge de la retraite,  
- Vendre en retirant l'intégralité du prix de vente (garantie de passif moindre).

**Conditions pour bien vendre :  
1/ Démontrer que la force de vente est la force vive de l'entreprise :  
 -** Organiser le reporting,  
 - Montrer le niveau d'activité des agents,  
 - Montrer comment est animée la force de vente (recrutement, intégration,   
 formation, fidélisation…)  
 - Démontrer que les agents co ne sont pas des "électrons libres" malgré leur contrat.

**2/ Démontrer que la société est structurée selon les normes du marché actuelles :  
 -** Niveau d'informatisation de l'entreprise, **-** Montrer que la société peut tourner seule et ne dépend pas uniquement du   
 dirigeant (si vous êtes l'ordinateur de bord de l'entreprise, que se passera-t-il ?)  
 - Montrer l'organisation de l'entreprise, c'est prouvé les encours, avoir des tableaux   
 de bord mensuels, pouvoir exploiter le passé aisément.

**3/ Valorisation de la société :**

Dans le cadre d'une mission de management de transition, nous vous proposons :

**a/ Organisation**  
 - Rédaction des procédures du cycle de vente (procédures légales, financières,   
 commerciales,  
 - Réalisation des bords d'activité et leurs suivis,  
 - Indexation des archives pour exploitation.  
**b/ Informatisation**  
 - Numérisation des données, banque de données, bases de données clients, fichiers   
 clients, dossiers du personnel…  
 - Créer un intranet  
**c/ Construction de la force de vente** - Equipement informatique de la force de vente,  
 - Outils de gestion,  
 - Coordination des formations, de l'accompagnement, programmes, séminaires,   
 book…  
 - Construire le plan de formation,  
 - Mise en place d'une structure intermédiaire.  
**d/ Optimisation des leviers mis en place :**  
 - Contrat avec la CERP : l'insentive est-il suffisant ?  
 - Motivation des commerciaux : au-delà des objectifs du contrat prévoir insentive de   
 dépassement (Intéressement aux résultats sous forme de primes par exemple…).

**Résultat final d'une telle mission :**   
Aller jusqu'à la Certification ISO 🡺 symbolique forte sur le marché des PME.