

Etes-vous prêt à céder votre entreprise ?

- Évaluer son entreprise
- Préparer au mieux la vente : audit, modalités...
- Choisir le bon moment pour le meilleur prix
- Trouver les acheteurs et négociier
- Réaliser l'audit de pré-acquisition
- Négocier le prix de votre société
- Optimiser la cession fiscale et juridique
- Les types de placements
- Optimiser la fracture fiscale
- Gérer au mieux votre patrimoine

Céder son entreprise est sans aucun doute la décision la plus difficile et la plus inconfortable que le chef d'entreprise puisse prendre au cours de sa carrière. Il s'agit, non seulement, de réunir les conditions idéales pour optimiser la vente d'un point de vue financier, mais aussi d'anticiper l'après cession pour pouvoir faire le deuil de sa société et jouir au mieux du capital obtenu.

L'acte de cession représente une étape capitale, et l'objectif de l'accompagnement et d'assurer la pérennité de votre décision ; c'est-à-dire :

- Anticiper les aléas de la cession
- Élaborer un calendrier
- Positionner votre entreprise
- Choisir les bons spécialistes
- Communiquer et faire adhérer les salariés au projet
- Après, rester, partir ou recommencer ?

Votre entreprise est née de :

- A ? Votre initiative
- B ? Une reprise par LBO
- C ? Un héritage

Considérez-vous votre entreprise comme un patrimoine :

- A ? Économique
- B ? Affectif
- C ? Les deux

L'idée d'une cession est-elle pour vous déplaisante ?

- A ? Non
- B ? Oui
- C ? Modérément

Depuis combien de temps travaillez-vous dans l'entreprise ?

- A ? Entre 5 et 10 ans
- B ? Entre 10 et 15 ans
- C ? Plus de 15 ans

Quel âge avez-vous ?

- A ? Plus de 60 ans
- B ? Entre 50 et 60 ans
- C ? Moins de 50 ans

Quel type de manager êtes-vous ?

- A ? Laisser-faire
- B ? Démocratique
- C ? Centré sur la tâche et les personnes

Vous est-il déjà arrivé d'utiliser votre entreprise pour financer des dépenses somptuaires (voiture de fonction?) ?

- A ? Non
- B ? Oui
- C ? Peu

Que faites-vous des bénéfices de votre entreprise?

- A ? Vous les flambez
- B ? Vous constituez une rente retraite
- C ? Vous faites fructifier pour transmettre

En dehors de la société :

- A ? Vous avez beaucoup d'occupations
- B ? Vous avez des occupations mais peu de temps pour les pratiquer
- C ? Vous n'avez pas vraiment d'occupations précises

Votre famille (époux/se, enfants) est-elle favorable à la cession ?

- A ? Non
- B ? Oui
- C ? N'intervient pas dans la décision

Vos proches possèdent-ils une partie du capital ?

A ? Non

B ? Oui

C ? Peu

Avez-vous un successeur ?

A ? Non

B ? Oui, hors de la famille

C ? Oui, dans la famille

Quel pourcentage d'actionnaires travaille vraiment dans l'entreprise ?

A ? Entre 0 % et 20 %

B ? Entre 20 % et 50 %

C ? 50 % et plus

Votre entreprise est-elle sur un secteur concurrentiel ?

A ? Oui

B ? Non

C ? Plutôt

Seriez-vous prêt à vendre à un concurrent ?

A ? Oui

B ? À négocier

C ? Hors de question

Votre entreprise est-elle rentable par rapport au marché ?

A ? Non

B ? Oui

C ? Plutôt

Analyse du questionnaire :

Pour déterminer si vous êtes ou non prêt à céder votre entreprise, identifiez des trois lettres, celle qui se répète le plus souvent. En fonction du résultat du décompte, voilà ce que l'on peut dire :

1. Vous avez une majorité de « A » :

Vous êtes prêt. L'envie de passer la main a pris le « pas » sur l'hésitation, vous êtes prêt à tourner la page et vous lancer dans un autre projet entrepreneurial ou vous consacrer à vos hobbies.

2. Vous avez une majorité de « B » :

Vous êtes encore hésitant. Vous souhaitez mûrir davantage la réflexion car l'incertitude domine encore. Des raisons économiques, financières, familiales ou psychologiques alimentent l'hésitation.

3. Vous avez une majorité de « C » :

Vous n'êtes pas prêt. Vous pensez avoir encore des choses à apporter à votre société. L'idée de céder l'entreprise ne vous avait peut-être même pas encore effleuré l'esprit.

Vous céderiez parce que :

A ? Vous voulez tirer meilleur profit des pépites de l'entreprise

B ? Vous voulez sauver les meubles

C ? Vous ne voulez pas céder

Enfin, y-aurait-il quelque chose d'important que nous n'aurions pas abordé et qu'il serait utile que nous sachions ?