



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Sensibilisation à la transmission

1



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Préparer le chef d'entreprise :

Le chef d'entreprise
doit avoir un projet clair
concernant son avenir

2



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Définir le type de cession :

Deux principales options
pour céder son entreprise :

- 1) Fonds de commerce
- 2) Parts sociales ou actions

3



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Positionnement produit
Clientèle bien définie
Savoir-faire reconnu

**Le repreneur doit être séduit
et convaincu,
pour se projeter rapidement
dans l'avenir**

4



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Positionnement produit Clientèle bien définie Savoir-faire reconnu

Éléments constitutifs de bonne attractivité :

- Une clientèle répartie et récurrente
- Un savoir-faire bien maîtrisé au niveau de l'équipe
- Une croissance régulière

5



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Efficacité de l'exploitation et capacité à dégager du cash

Éléments constitutifs de bonne attractivité :

- Qualité de la CAF et des Fonds Propres
- Matériel de production de qualité
- Personnel formé, autonome et impliqué

6



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Organisation autonome et structure saine

Eléments constitutifs de bonne attractivité :

- Très faible intuitu personae du Dirigeant
- Environnement de travail rigoureux
- Organigramme clair
- Délégation, participation et responsabilisation

7



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Domaines et fonctions à étudier

- Le juridique
- Le comptable
- La production
- Le social
- Le fiscal
- Les engagements pris ou reçus

8



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Audits et experts

Qui et quand ?

- Experts :
 - Juridique
 - Comptable
- Le recours aux audits :
après la signature
d'une lettre d'intention.

9



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Un intermédiaire ? Son rôle

**Détermination
de la valeur de l'entreprise :**

- préalable
- Méthode comptable
- Méthode financière
(autofinancement en 7 ans maximum)

10



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Un intermédiaire ? Son rôle

Dossier de présentation :

- Informations comptables, juridiques et financières
- Moyens de production
- Présentation de la clientèle et du marché

11



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Un intermédiaire ? Son rôle

Gestion des contacts :

- Sélection et élimination des curieux
- Confidentialité du dossier

12



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Un intermédiaire ? Son rôle

Négociation et closing :

- Défense du prix
- Assistance vis-à-vis
des conseils juridiques
et comptables

13



Philippe Navaux
06 81 67 26 94



Un intermédiaire ? Conclusion et conseils

Conclusion :

- Gain de temps
- Neutralité dans les négociations
- Rôle tampon

14