



## *Evaluation d'entreprise*

*Le cédant valorise son passé, le  
repreneur achète son avenir*

*Charles-Alexandre GIAUX*

*LYON le 26/06/2017*

EXPERTISE COMPTABLE

AUDIT

CONSEILS

SOCIAL

JURIDIQUE

INTERNATIONAL

# # Sommaire



1. Introduction	04	4. Le prix n'est qu'une composante de la transmission	33
2. Quelques mots sur le processus d'évaluation	11	5. 10 points clés pour le cédant	36
3. Les principales des méthodes d'évaluation	16	6. 10 points clés coté repreneur	48
1. Les méthodes patrimoniales	17	7. Conclusion & questions	60
2. Les méthodes de rendement	23		
3. Les méthodes comparatives	28		
4. Les approches combinées	32		



# **01** *Introduction*

# 01 Introduction



## Le prix



« la valeur n'est pas le prix »

« l'évaluation n'est pas une science exacte, soyons humbles »

- **Le prix, c'est concret** : c'est la **réunion objective** sur laquelle s'est fondée une négociation aboutie → *Combien en tant que repreneur j'accepte de payer, et combien le repreneur est prêt à vendre ?*
- **Le prix c'est la taille du chèque** : il résulte d'une **confrontation particulière** entre un acheteur et un vendeur déterminés.

# 01 Introduction



## L'évaluation



**L'évaluation** est un processus qui repose sur des **données concrètes** (bilans, comptes de résultats, ...), qui tend à utiliser des méthodes objectives, mais qui intègre une part d'éléments subjectifs (appréciation de l'évaluateur sur la qualité de l'entreprise).

**Ce n'est pas une science exacte**: donnez la même entreprise à 10 évaluateurs et vous obtiendrez 10 valeurs différentes.

L'évaluation consiste à donner **une fourchette de valeurs** : c'est une première base de discussion.

Si l'écart entre l'évaluation du repreneur et celle du cédant sont trop éloignées, la base d'une discussion ne sera pas présente.

# 01 Introduction



**Les éléments** qui peuvent éloigner la valeur du prix



- 1 Le jeu de l'offre et de la demande
- 2 L'intérêt stratégique du repreneur
- 3 Le poids des synergies possibles
- 4 Le rapport au temps : plus on est pressés, moins on a de marge de négociation
- 5 La conjoncture économique
- 6 Etc, etc

# 01 Introduction



**Le prix** n'est qu'un paramètre parmi d'autres de la transmission, ainsi le prix pourra aussi différer de la valeur **en fonction de paramètres propres à la transaction.**

- *Choix affectif du cédant pour son repreneur*
- *Transmission familiale ou transmission à un salarié*
- *Valeurs humaines, pérennité de l'entreprise et de ses salariés, du savoir-faire, de la marque*
- *Négociation d'éléments annexes à la cession : accompagnement, sort de l'immobilier d'entreprise*
- *Condition de la garantie d'actif/passif, paiement différé, crédit vendeur, clause de non-concurrence, etc...*

# 01 Introduction



## La valeur



La **valeur** est un élément pivot qui sert de base à la négociation, le prix va se former autour de cette « **indication** » en fonction de la négociation.

Il est donc **indispensable pour chaque partie** et pour les Conseils de bien cerner :

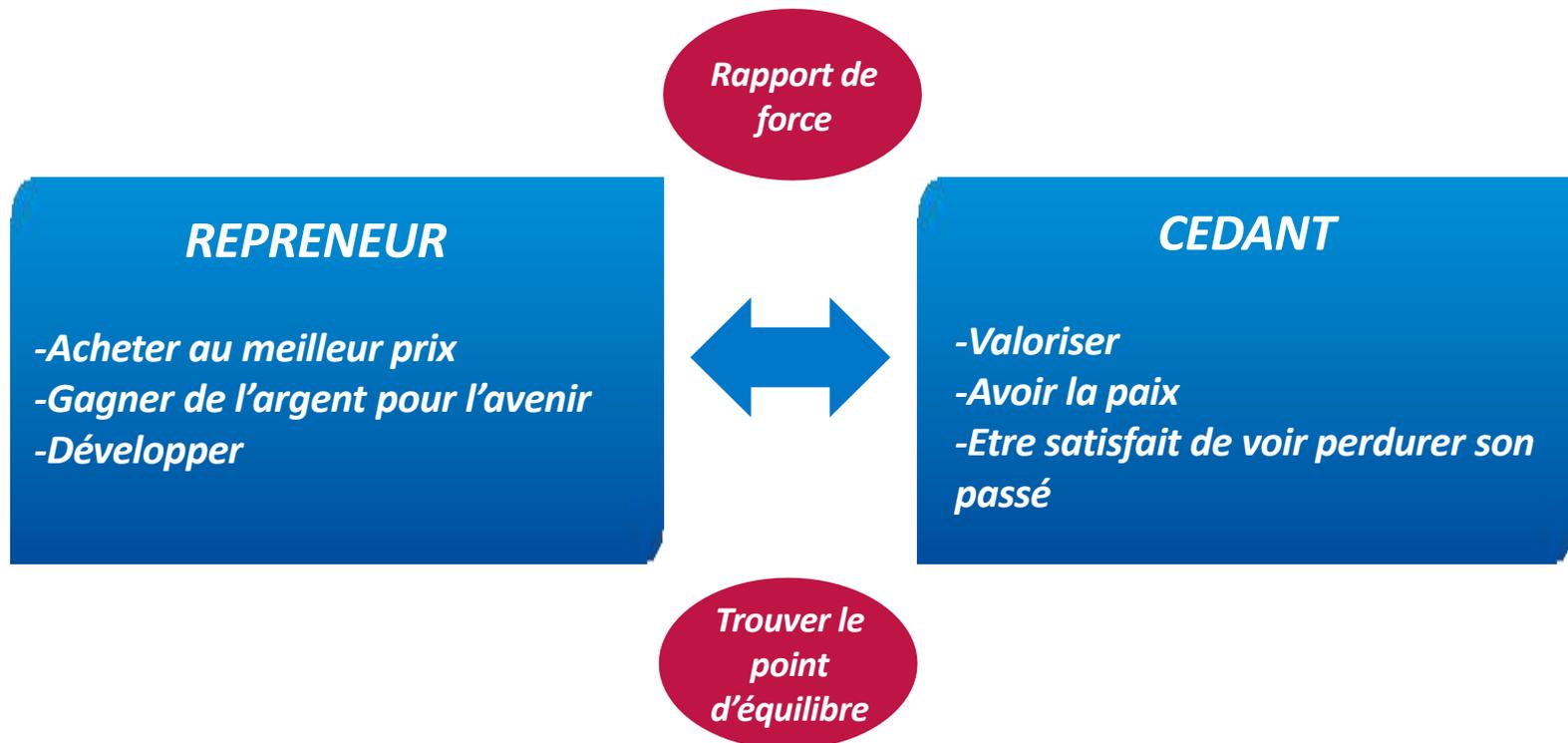
- les **attentes**
- les **désirs**
- Les **motivations** de chacun.

→ **Chacun doit savoir précisément: ce qui n'est pas négociable, ce qui l'est et ce qui serait du « Plus »**

# 01 Introduction



*Vendre une entreprise, c'est réussir à concilier des attentes qui à la base sont contradictoires voire opposées*





**02** *Quelques mots  
sur le processus  
d'évaluation*

# 02 Quelques mots sur le processus d'évaluation



## *L'évaluateur va être confronté à l'analyse d'éléments*

- Supposés **sincères et fiables** : bilans, comptes de résultats, ...
- **Subjectifs** : prévisions d'activité, cohérence des hypothèses et des projections
- **D'appréciation** : force et faiblesse de l'entreprise, capital humain, savoir-faire, concurrence, opportunités et menaces

Il sera également confronté à **son libre arbitre** : son expérience, le contexte de l'opération, bonne appréhension des enjeux clés et du modèle économique...

# 02 Quelques mots sur le processus d'évaluation



## CHOIX DES METHODES D'EVALUATION

*Fonction du type d'entreprise à évaluer*

## CHOIX DES CRITERES D'EVALUATION

*Fonction du contexte de l'opération et de l'appréciation du risques*

**Par exemple, on n'évalue pas de la même façon:**

- Un **commerce** qui a un chiffre d'affaires stable depuis 10 ans et une start-up qui perd beaucoup d'argent mais qui a développé un concept porteur de valeur future
- Une **TPE** où le cédant fait tout et une société organisée avec des cadres autonomes
- Une **entreprise dont le chiffre d'affaires dépend à 80% d'un seul client** et une société qui a de multiples petits clients avec une forte récurrence de facturation etc...

# 02 Quelques mots sur le processus d'évaluation



## L'évaluateur devra opérer des retraitements



**1** Les éléments exceptionnels

**2** Les financements

Reclassement de crédit bail en dette financière (par exemple)

**3** Des choix de gestions anormaux

Durées d'amortissement, politique de provision (par exemple)

**4** La rémunération du cédant et ses frais

### L'objectif

*Extraire ce que vaut réellement l'entreprise au-delà des choix de gestion, d'arbitrages fiscaux, ou de politique du cédant*

# 02 Quelques mots sur le processus d'évaluation



## Au final, une seule vérité côté repreneur

→ Il faut que le projet soit **finançable**.  
La valeur obtenue sera donc confrontée à un **business plan**, ce qui aboutira selon les cas à :

- **Conforter** le repreneur sur la valeur
- **Inciter** le repreneur à revoir sa quotité d'apport
- **Négocier**
- Ou à **renoncer**

## Points de vigilance pour le repreneur

- Attention aux **hypothèses de chiffre d'affaires** : un changement de dirigeant peut affecter le CA !

- Attention aux **synergies intégrées** : si elles augmentent la valeur, ce n'est pas à l'acheteur de payer les apports positifs qu'il apporte.

Au pire, cela sera intégré à la hausse dans la valeur comme base de possible marge de négociation.

→ Ne pas surestimer les synergies et économies d'échelle

→ Ne pas oublier d'intégrer les coûts pour atteindre ces synergies



## **03** *Les principales méthodes d'évaluation*

# 03 Les principales méthodes d'évaluation



## Préambule

- **Ne pas confondre** une cession de fonds de commerce et une cession de société : juridiquement, fiscalement, et en terme de valeur cela n'a rien à voir. Nous nous intéressons ici à l'évaluation d'une société
- Nous **ferons l'impasse** sur l'immobilier d'entreprise
- Nous **centrons sur les PME**, les **sociétés cotées** ou **les ETI** font appel à d'autres méthodes (fondées sur le cours de bourse, les dividendes...).

# 03 Les principales méthodes d'évaluation



## Les méthodes dites « patrimoniales »

On parle de **méthodes patrimoniales**, par opposition **aux méthodes de rentabilité**.

- Les premières sont **statiques et reposent sur le bilan** : ce que vaut une entreprise par ce qu'elle possède
- Les secondes sont **dynamiques et fondées sur les résultats** : une entreprise vaut par ce qu'elle rapporte.

→ Parmi les méthodes que l'on peut qualifier de « **patrimoniales** », on peut indiquer principalement ***l'Actif Net Réévalué et le goodwill***

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes dites « patrimoniales »



### L'actif Net Réévalué (ou valeur mathématique)

L'évaluateur va sur la base du bilan, procéder à des corrections de manière à ce qu'il reflète plus la valeur vénale des actifs et des passifs de l'entreprise. Ces corrections sont rendues nécessaires car les principes comptables sont :

- **inscription en comptabilité** des éléments à leur valeur historique (et non à leur valeur vénale ou d'utilité)
- **comptabilisation des pertes latentes** (sous forme de provisions) mais pas des gains ou plus values latentes

### Les corrections les plus usuelles concernent :

- La réévaluation du fonds de commerce (souvent en valeur nulle au bilan lorsque le fonds a été créé)
- L'élimination des non-valeurs (frais d'établissement, ...)
- Valeur des droits incorporels (marques, brevets, ...)
- La réévaluation des participations si il y en a
- La réévaluation des immobilisations : terrains, constructions, flotte (transports par exemple où il y a souvent des plus-values latentes)
- La prise en compte de la fiscalité différée et des reports déficitaires
- Correction sur tous actifs et passifs si besoin

# 03 Les principales méthodes d'évaluation



Les méthodes dites « patrimoniales »



# 03 Les principales méthodes d'évaluation



## Les méthodes dites « patrimoniales »

- **Avantage** de cette méthode : elle est simple à mettre en œuvre
- **Inconvénient** de cette méthode : elle ne tient pas compte de la rentabilité de l'entreprise

C'est la **méthode de référence** pour les **évaluations de fonds** qui ont une réelle valeur patrimoniale et pour lesquels il y a des transactions (marché de référence), c'est le cas :

- De la restauration
- Des commerces : boulangerie, pâtisseries, commerce de détail
- Des professions libérales

# 03 Les principales méthodes d'évaluation



## Les méthodes dites « patrimoniales »

La plupart du temps l'enjeu central est **d'estimer la valeur du fonds de commerce**, ce qui se fera le plus souvent par référence à un **% du chiffre d'affaires**.

Avant d'appliquer le %, l'évaluateur aura pris soin de vérifier que l'entreprise à évaluer à une rentabilité et des ratios (% de marge brute, % de frais de personnel, ...) cohérents avec le secteur d'activité concerné.

**Exemple:** un fonds de commerce de restauration s'évalue souvent **entre 65 et 100%** du chiffre d'affaires. Pour retenir son coefficient, l'évaluateur pourra prendre en compte :

- la notoriété, l'emplacement
- le niveau du loyer du bail commercial et sa date de renouvellement
- la rentabilité de l'affaire
- les horaires d'ouverture, le type de clientèle, ...

# 03 Les principales méthodes d'évaluation



## Méthode dérivées : approche du Goodwill

Les méthodes fondées sur le **goodwill** consistent à **déterminer une « survaleur »** (goodwill) représentative des actifs incorporels ou immatériels non valorisés à l'actif (clientèle, performance, ...).

Il existe différentes méthodes fondées sur le goodwill mais la plus usuelle est la méthode dite de la « **rente abrégée du goodwill** » ou **méthode U.E.C. simplifiée**

### *Cette méthode consiste à :*

- *Déterminer un « **superbénéfice** » égal à la différence entre le bénéfice net et le placement sur le marché des capitaux de l'actif net réévalué*
- ***Capitaliser** par application d'un coefficient ce superbénéfice*

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de rendement



Il en existe plusieurs, dont principalement :

- **Valeur de rendement proprement dite**
- **Valeur de productivité**
- **Méthode des cash flow actualisés**

Le principe de ces méthodes est de **valoriser l'entreprise** par ce qu'elle va rapporter à son propriétaire. Elles se fondent sur des résultats à dégager et sur l'actualisation de ces résultats futurs. Elles aboutissent à valoriser l'entreprise comme un **placement « à risque »** qui doit donc conduire à obtenir plus qu'un placement « sans risque ».

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de rendement



L'**actualisation** est une formule mathématique qui revient à **modifier une valeur par rapport à son horizon dans le temps.**

Suivant la formule « un tiens vaut mieux que deux tu l'auras », plus un flux positif est éloigné dans le temps, moins il vaudra.

→ **Le taux d'actualisation** varie principalement en fonction :

- de l'inflation
- de la prise de risque

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de rendement



Parmi les méthodes de rendement, la plus complète et la plus couramment mise en œuvre est la valeur intrinsèque des flux futurs : **Méthode dite D.C.F. « Discounted Cash Flow »**

Elle consiste à s'appuyer sur un budget prévisionnel (**3 à 6 ans**) qui doit permettre de mettre en exergue de manière cohérente et raisonnable :

- La **rentabilité d'exploitation**
- L'évolution du BFR (**Besoin en Fonds de Roulement**)
- Les **investissements futurs**

Les flux de trésorerie projetés seront ensuite actualisés pour déterminer une valeur d'entreprise

$$VE = \text{somme des cash flow actualisés} + \text{valeur terminale} \\ +/- \text{ dette financière nette}$$

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

Exemple : Calcul des flux de trésorerie



	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	FLUX NORMATIF
Résultat d'exploitation	13	19	26	31	39	40
IS théorique	4	6	9	10	13	13
Dotations amortissements	5	6	7	7	7	7
Investissements	10	12	13	10	10	10
Variations du BFR	1	2	2	1	1	1
<b>FLUX D'EXPLOITATION</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>17</b>	<b>22</b>	<b>23</b>

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de rendement



L'actualisation de ces flux va dégager la valeur de l'entreprise.

- **Avantages** de cette méthode : c'est la plus complète car elle intègre tout aussi bien les résultats de l'entreprise, que le BFR, les investissements.

- **Inconvénients** : c'est la plus longue et la plus difficile à mettre en œuvre. Il faut bien appréhender l'entreprise → lien entre résultat et cash flow; et il faut disposer de prévisions fiables.

### Où est-elle mise en œuvre ?

- Dans les **PME** d'une certaine taille et dans des secteurs avec peu de comparables;
- Systématiquement dans des sociétés comme **des start-ups** qui ne dégagent pas encore de résultats (autres méthodes son inopérantes)

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de comparaison



Il en existe de nombreuses mais les principales se fondent sur l'utilisation **de multiples de résultats** comme :

- multiple de **résultat net**
- multiple de **marge brute d'autofinancement**
- multiple d'**EBE (EBITDA)**

*La plus employée par les évaluateurs est le multiple d'EBE.*

Des enquêtes financières publient régulièrement les multiples observés sur les transactions secteurs d'activité par secteur d'activité.

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de comparaison



### L'EBE, c'est quoi ?

L'**Excédent Brut d'Exploitation** est le résultat dégagé par une entreprise après avoir payé ses fournisseurs, ses taxes, son personnel. Ce résultat est avant le résultat d'exploitation car l'EBE est avant les dotations aux amortissements par exemple.

C'est un résultat qui est dit **ne pas être altéré par les choix de gestion** (comme les durées d'amortissement par exemple).

### Ensuite...

L'évaluateur se basera sur un EBE préalablement corrigé d'éléments exceptionnels (sur-rémunération du cédant par exemple).

Il pourra utiliser les 3 dernières années, un **EBE normatif** ou un **EBE prévisionnel**.

Lorsqu'on se fonde sur les résultats passés il est souvent pratiqué une **moyenne pondérée**.

à

# 03 Les principales méthodes d'évaluation



## Les méthodes de comparaison



Avec cet EBE, l'évaluateur **appliquera un multiple**, qui reflètera la **qualité de l'entreprise**  
Plus il est élevé, plus la valorisation sera grande

En général dans les **PME** → il sera compris **entre 4 et 7**

Pour les **TPE** → plutôt **entre 3 et 5** compte tenu du risque dirigeant

**VALEUR D'ENTREPRISE =**

*EBE + Multiple + Trésorerie excédentaire – dettes financières*

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les méthodes de comparaison



- **Avantages** de cette méthode: elle est très simple à mettre en œuvre et est reconnue
- **Inconvénients** : Elle ne tient pas compte des investissements futurs. Elle peut conduire à survaloriser une entreprise qui n'est pas endettée car elle n'a plus investi depuis des années (son outil productif est proche d'être obsolète)

### Où est-elle mise en œuvre?

→ Dans tous types d'entreprises

# 03 Les principales méthodes d'évaluation

## Les approches combinées



En règle générale il est **très dangereux** d'évaluer une entreprise par une seule méthode  
On en combinera **deux ou trois minimum** pour s'assurer la cohérence des résultats obtenus et dégager une fourchette de valeur.



**04** *Le prix n'est  
qu'une composante  
de la transaction*

# 04 *Le prix n'est qu'une composante de la transaction*



Le prix est **essentiel** mais n'oubliez pas qu'il n'est qu'une **composante** de l'ensemble.

Soyez **vigilants** aux conditions :

- paiement du prix
- garanties offertes
- accompagnement
- loyauté et non-concurrence, ....



# **05** *Les 10 points pour le cédant*

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 1 Anticipez ! Anticipez !



**Anticiper**, c'est mûrir son projet **plusieurs années à l'avance**. Cela doit conduire et permettre :

- De définir une **stratégie patrimoniale** (anticiper une donation par exemple)
- De faire un **bilan retraite** si c'est le cas : comment appréhender mon revenu après la cession
- **D'optimiser ses bilans** (rappelez vous que l'essentiel des évaluations se fonde sur les 3 derniers bilans)
- **De régler en amont** des points qui peuvent être délicats (immobilier par exemple, associés minoritaires)
- **D'optimisez la valeur** : privilégiez la rentabilité, décalez des investissements, faites du « window dressing »

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 2 Préparez-vous



- **Partagez votre décision** avec votre entourage et votre famille. Prenez en compte que la vie d'après ne sera plus la même.
- **Organisez** vos centres d'intérêts, vos aspirations personnelles et vos envies.
- **Soyez décidés !** On ne vend pas une entreprise sur un coup de tête.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 3 Préparez votre entreprise



- **Construisez** votre entreprise et habituez-la à moins dépendre de vous
- Plus l'entreprise est petite et très dépendante de son dirigeant plus la transmission sera risquée et donc plus difficile
  - **Difficulté** à trouver un repreneur, **décote** sur le prix, **garanties imposées** par le repreneur...

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 4 Faites vous conseiller



Entourez-vous d'une **équipe compétente et fiable** qui pourra vous aider à chaque étape

EXPERT-COMPTABLE

BANQUIER /  
CONSEIL  
FINANCIER

AVOCAT

NOTAIRE

Ils vous conseilleront dans les **meilleurs choix fiscaux et patrimoniaux**.

Assurez vous qu'ils **comprennent bien vos attentes**, vos motivations et vos désirs.

Construisez avec eux **une stratégie**.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 5 Le prix n'est pas tout



- Le prix n'est pas la finalité absolue. Pour preuve, de nombreuses cessions avortent alors même que les parties se sont entendues sur le prix.
- La négociation des garanties, de la garantie de la garantie, toutes les demandes annexes seront autant d'**obstacles**.
- **Relisez attentivement** et assurez vous de bien comprendre, le diable se niche parfois dans les détails.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 6 *Soyez lucide*



Votre entreprise est sûrement la plus belle puisque c'est la vôtre mais **ce n'est pas la seule** sur le marché.

Les attentes démesurées sont rarement satisfaites et prenez en compte que le repreneur devra pouvoir financer sa reprise.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 7 Intéressez vous au repreneur



Prenez le temps de comprendre **ses motivations, ses attentes et ses désirs**, cela permettra de mieux négocier.

Fiez vous à votre **instinct**.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 8 Faites preuve de discrétion



- Attention aux voyeurs, aux concurrents mal intentionnés
  - La **confidentialité** est de mise car l'annonce d'une cession (même si la loi Hamon la rend obligatoire) peut **fragiliser** votre entreprise, ses salariés, ses clients et ses fournisseurs.
- Des précautions sont à prendre comme la signature d'une **lettre de confidentialité** puis d'une **lettre d'intention**.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 9 *Soyez honnête*



**Cacher des informations sensibles** sur la situation de l'entreprise pourra être découvert au moment des audits d'acquisition **et mettre en péril** un processus pourtant bien enclenché.

L'objectif est de bien vendre, au mieux de vos intérêts, mais aussi que l'entreprise continue.

# 05 Les 10 points clés pour le cédant



## 10 *Faites évaluer votre entreprise régulièrement*



Le marché **change constamment**, votre entreprise aussi.  
Ne fondez pas une stratégie sur des chiffres obsolètes.

# 05 Les 10 points clés coté cédant



## Résumé



**1** Anticipez ! Anticipez !

**2** Préparez-vous

**3** Préparez votre entreprise

**4** Faites-vous conseiller

**5** Le prix n'est pas tout

**6** Soyez lucide

**7** Intéressez-vous au repreneur

**8** Faites preuve de discrétion

**9** Soyez honnête

**10** Faites évaluer votre entreprise régulièrement



## **06** *Les 10 points clés coté repreneur*

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 1 Définissez bien votre projet



- Sachez **précisément** ce que vous voulez faire
- Assurez vous du **soutien** de votre entourage et de votre famille
- **Formez**-vous
- Faites marché votre **réseau**

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 2 *Soyez réaliste sur vos moyens*



- Définissez précisément votre **possibilité d'apport personnel**. Ne mettez pas (trop) en danger votre patrimoine.
- Évaluez de manière réaliste votre **besoin financier** pour assurer votre train de vie.
- Renseignez vous sur **les aides disponibles**.

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 3 Soyez réaliste avec vos possibilités



Un **rachat d'entreprise** nécessite un **financement externe** qui ne vous sera accordé qu'en fonction:

- Du niveau de votre **apport personnel**
- De la qualité de votre **parcours et de votre expérience**
- De la qualité de **la cible et de votre projet**
- De votre bonne **préparation**
- De votre **âge**, de votre **situation personnelle**
- De votre connaissance du **marché**

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 4 Entourez-vous de spécialistes



Là encore, une bonne *équipe de confiance* qui connaît parfaitement votre projet pourra vous guider

EXPERT-COMPTABLE

INTERMEDIAIRES

AVOCATS...

Soyez **honnêtes et professionnels** avec eux.  
Faites vous bien expliquer les étapes.

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 5 Evaluation



Travaillez avec votre équipe et prenez des *hypothèses réalistes*, la vraie vie est faite de plus et de moins.

Si vous intégrez des **économies ou des synergies**  
→ **ATTENTION** aux coûts et délais d'atteinte

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 6 *Soyez raisonnable mais écoutez votre instinct*



Prenez **les avis éclairés** de votre entourage et de vos conseils mais appropriiez vous le projet, c'est le vôtre, vous devez le vivre pleinement avec vos intuitions.

*Il n'y a pas de reprise sans risques comme il n'y a pas d'entrepreneurs sans rêves*

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



- 7 ***Evitez dans la mesure du possible de vous porter caution personnelle & protégez votre patrimoine***



Optez pour une structure juridique qui protégera votre patrimoine personnel car les risques sont élevés.

→ **Analysez votre régime matrimonial** en amont

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



8

## *Prenez beaucoup de temps à échanger avec le repreneur*



- Vous devez pouvoir **gagner sa confiance** et identifier ses **vraies motivations** (qui ne sont rarement les mêmes que celles affichées de prime abord).
- **Détournez vous** des gens que vous ressentez comme peu honnêtes.
- **Sachez écouter** les signaux faibles.

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 9 Définissez des objectifs, une marge de manœuvre et un point de rupture



- **Notre culture est faite de dictons** qui sont imprégnés en nous : « faire un petit pas », « couper la poire en deux... »  
A coup de « encore un petit pas, on y est presque », vous pouvez être embarqué dans une zone qui n'est plus raisonnable.
- **Fixez-vous des limites** et sachez dire « Stop ».

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## 10 Prenez des garanties



- **Audit d'acquisition sérieux** (comptable, fiscal, social, juridique, réglementaire, économique, environnemental), garantie d'actif / passif et garantie de la garantie sont incontournables.

*Etre entrepreneur c'est être audacieux pas kamikaze !*

- Portez une attention particulière à **l'identification d'éléments clés** dans l'entreprise, comme des salariés par exemple : si ils partent, que devient l'entreprise ?

# 06 Les 10 points clés coté repreneur



## Résumé



- 1 Définissez bien votre projet
- 2 Soyez réalistes avec vos moyens
- 3 Soyez réalistes avec vos possibilités
- 4 Entourez-vous de spécialistes
- 5 Evaluation
- 6 Soyez raisonnable
- 7 Evitez de vous porter caution personnelle
- 8 Echangez avec le repreneur
- 9 Définissez des objectifs, une marge de manœuvre et un point de rupture
- 10 Prenez des garanties



# **07** *Conclusion & questions*

# #SFCàvotreécoute



*Comment faire appel à nous ?*



- **Charles-Alexandre GIAUX**  
[ca.giaux@groupesfc.fr](mailto:ca.giaux@groupesfc.fr)

06 08 48 56 36





***Merci** de votre attention*



sfc 

