

# La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 10

## Autres étapes du processus de transmission

- Le diagnostic
- La pré-évaluation
- Le dossier-projet
  - L'évaluation approfondie
- Le dossier de présentation
- L'engagement de confidentialité
- Le profil du repreneur
- La recherche de repreneur
- La négociation
- Les due diligence
- Le protocole d'accord
- La garantie de passif
- Après la cession

## Rubriques

Présentation du Cabinet Actoria

Accès Intranet

Glossaire

Prestations Cédants

## La méthodologie détaillée du processus de transmission de mon entreprise en Europe

La transmission d'une entreprise est un processus très délicat dans la vie d'une entreprise. Il faut donc la préparer minutieusement en se faisant accompagner afin d'optimiser les chances de sa réussite. Une succession d'étapes dans la préparation permettra un excellent retour sur investissement. L'étape de la promesse est un moment clé, car ce document sera essentiel à la rédaction du contrat de vente de cession.

## La Promesse

La promesse est le document qui doit résumer l'ensemble des éléments de la cession.

Cette promesse doit pouvoir être utilisée comme base pour la rédaction du contrat de vente définitif.

Elle peut prendre deux formes :

- la promesse unilatérale de vente (engagement de l'une des parties à contracter)
- la promesse synallagmatique ou compromis de vente (engagement réciproque des parties)

## Contactez-nous

<http://www.actoria.eu>  
[info@actoria.eu](mailto:info@actoria.eu)

Actoria Group®

Brussels - London - Paris  
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie  
interdite sans accord de  
Actoria

### ● Pourquoi une promesse ?

Tout simplement parce que pendant les discussions et la négociation du prix et des conditions, il est plus simple de considérer l'ensemble des documents et des informations fournies par le cédant comme **valables et fiables**.

Après la signature du protocole, le repreneur potentiel aura tout le loisir de contrôler ou de faire contrôler l'ensemble de ces informations par un cabinet spécialisé.

La promesse est presque toujours assortie :

- de conditions suspensives relatives aux autorisations et agréments nécessaires à l'exercice de l'activité ou à l'obtention de prêts.

- du versement d'une somme correspondant en général à 5-10% du montant de la transaction, à titre d'indemnité d'immobilisation.

Pour éviter des frais aux deux parties et surtout, pour éviter que certains repreneurs viennent "juste pour voir", il est possible à ce stade de la négociation de **mettre à la charge de la partie qui arrêterait les discussions une pénalité de rupture**.

La promesse doit donc être suffisamment précise sur tous les points de la cession.

Toute rupture de discussion à ce stade est préjudiciable à la société qui est en vente.