

# La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 1-7

## 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
- La recherche de repreneur
- La négociation
- La promesse
- 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. Le cédant doit identifier le type repreneur potentiel pour son entreprise afin d'orienter les recherches de manière efficace.

## Le profil du Repreneur

Le choix du type de repreneur potentiel va déterminer le processus de cession.

Il est évident que le processus de transmission sera simplifié s'il s'agit d'une transmission familiale par rapport à une cession à un groupe international. Avant de préparer un dossier de présentation, il est nécessaire de recenser les repreneurs potentiels:

### ● Repreneur membre de la famille

- Les enfants
- Un membre de la famille

En cas de reprise par un des membres de la famille, il convient d'étudier la manière de donner le pouvoir à celui-ci sans léser les intérêts des autres héritiers.

Dans ce cas, la scission, la séparation de l'immobilier, la holding familiale sont des outils qui peuvent permettre de résoudre ce problème.



## 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

### ● Repreneur membre(s) du personnel

- Groupe de cadres de l'entreprise (LMBO: Leverage Management buy out)
- Groupe de cadres avec un investisseur financier
- Groupe de cadres avec un manager externe (LMBI)

Dans ce cas, il faut veiller à ce que les intéressés soient correctement conseillés, et au besoin à les aider dans leur démarche avec une cession progressive, une clause d'earn out, ou, pourquoi pas un crédit vendeur.

### ● Repreneur externe

- Concurrents, clients, fournisseurs
- Investisseur industriel
- Investisseurs financiers (LBO: - Leverage buy out),...
- Manager ou groupe de managers

Si le repreneur potentiel est un concurrent, le problème de la confidentialité des informations transmises est crucial. En effet, tous les concurrents seront à priori intéressés pour recevoir des informations précises sur la société à céder sans réel projet d'acquisition.

Il ne faut toutefois pas négliger ce genre de repreneur potentiel dans la mesure où, dans la plupart des cas, ce sont les concurrents qui ont un intérêt stratégique à acheter, avec en plus, une connaissance du métier qui facilite beaucoup les négociations.

Pour la transmission des informations, le **principe de la Data room** pourra être utilisé.

### ● La bourse

Dans ce cas, le repreneur c'est le marché avec toutes ses contraintes. C'est une possibilité ouverte seulement aux grosses PME ayant une progression importante et des résultats positifs réguliers et récurrents au cours des 5/7 dernières années.