

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 4, Number 14

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
- La promesse
- Les due diligence
- Le protocole d'accord
- La garantie de passif

Rubriques

- Présentation du Cabinet
- Accès Intranet
- Glossaire
- Prestations Cédants

La méthodologie détaillée du processus de transmission de mon entreprise en Belgique

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. Une fois la vente signée, la période post transmission est très importante pour les deux parties. Il y a plusieurs points spécifiques à privilégier. De plus, le cédant devra également penser à sa reconversion.

Après la cession

Dès la cession réalisée et le prix payé par le repreneur, les choses ne sont pas encore terminées. Dans la plupart des cas le cédant doit encore mettre la main à la pâte:

• La période de transition

Pendant cette période, le cédant devra expliquer et dans certains cas justifier sa décision auprès des employés, des cadres, des clients, des fournisseurs, des banquiers. Dans certains cas, le repreneur lui demandera de régler quelques dossiers (litiges, négociations commerciales en cours, renouvellement de contrats...)

Contactez-nous
<http://www.actoria.be>

info@actoria.be

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord de
Actoria

• **Le suivi des garanties**

Si la garantie de passif devait être mise en jeu par le repreneur, le cédant devrait alors défendre ses intérêts au mieux avec ses conseils.

• **Le suivi de la clause de complément de prix**

Dans le cas où le prix de cession comporte une clause de complément de prix (appelée dans certains cas "earn out") basée sur des réalisations futures, le cédant veillera à défendre ses intérêts.

• **La gestion patrimoniale**

Une fois le prix payé, il faut maintenant gérer cet argent. Bien entendu, ACTORIA CONSEIL est à votre disposition pour optimiser cette phase et vous apporter toute l'expertise nécessaire.

• **La reprise d'une autre activité**

La perte du statut de chef d'entreprise est souvent difficile à supporter pour le chef d'entreprise cédant qui a consacré toute sa vie à son entreprise. Il est indispensable de préparer cette nouvelle situation avec de nouveaux projets.