**Fiche outil n°2 – Etapes d'une transmission**

**Les 5 étapes d’une transmission réussie**

1. **Préparation et sélection des conseils**

L’acte de transmission présente une forte valeur affective. La transmission passe d’abord par une préparation psychologique qui consiste à se projeter dans l’avenir et réfléchir à ce que l’on fera après la transmission. La « Fiche outil n°1 - Décision de cession » est un outil d’aide à la décision qui permet de valider son choix en s’appuyant sur des points essentiels.

Lorsque le choix est fait, il est important d’organiser son projet de transmission et d’y consacrer du temps de façon régulière. La « Fiche outil n°3 – Retroplanning » est un outil organisationnel qui permet de planifier son projet de transmission.

Pour être accompagné dans son projet il est possible de faire appel à des professionnels de la transmission d’entreprise. La « fiche outil n°4 - Sélection des conseil » renvoie vers le carnet d’adresse de la BPI qui permet de trouver des organismes spécialisés autour de chez soi.

1. **Diagnostic et évaluation de l’entreprise**

Évaluer correctement le prix de son entreprise et démontrer son potentiel : deux éléments déterminants dans sa recherche d’acquéreurs.

Pour connaitre les points forts et les points faibles de son projet de transmission il impératif d’établir un diagnostic de son entreprise. La « Fiche outil n°5 - Etablir un diagnostic » et la « Fiche outil n°6 - Evaluation du potentiel) » permettent de faire ressortir les atouts et les axes de d’amélioration de son entreprise, grâce à ce diagnostic il sera plus aisé de démontrer le potentiel de son affaire.

L’estimation de la valeur de son entreprise ne doit pas reposer sur des sentiments mais sur des faits. Surévaluer son bien peut être un frein lors de la recherche d’acquéreurs. Plusieurs méthodes permettent d’obtenir une première estimation de la valeur de son entreprise. La « fiche outil n°7 - Estimation de la valeur » est un outil automatisé qui permet, à partir des données financières des trois derniers bilans, d’obtenir facilement une première estimation de la valeur de son entreprise.

1. **Création du plan de cession**

Avant de rechercher des acquéreurs, il convient de créer un plan de cession clair et détaillé. La première chose à faire est de choisir ses modes de transmission. La « fiche outil n°8 modes de transmission » est un recueil des informations essentielles qu’il faut connaitre sur les différents modes de cession.

Pour transmettre une bonne image de son entreprise aux potentiels acquéreurs, il est important de rédiger un dossier de présentation mettant en avant le potentiel de l’affaire à saisir. La « fiche outil n°9 – Dossier de présentation » est une trame qui facilite la rédaction du dossier.   
  
Le partage d’informations confidentielles peut s’avérer être un risque pour son entreprise, il est important de se protéger juridiquement en préparant une lettre de confidentialité. La « fiche outil n°10 – Lettre de confidentialité » est une lettre prérédigée qu’il suffira de compléter et de faire signer aux potentiels acquéreurs.

1. **Recherche d’acquéreurs potentiels**

Cette étape peut s’avérer longue et fatigante. Afin de maximiser ses efforts, il est utile de définir le profil de l’acquéreur, cela permet d’orienter ses recherches aux bons endroits. La « fiche outil n°11 – Profil de l’acquéreur » permet d’établir un profil du candidat idéal et de fixer des critères d’évaluation pertinents lors de sa sélection.

La création d’une annonce est un élément important dans la recherche d’acquéreurs. Il faut que celle-ci soit suffisamment détaillée et qu’elle démontre le potentiel de l’entreprise. La « fiche outil n°12 – Modèle d’annonce » est un document qui servira d’appuie pour s’inspirer et créer sa propre annonce.

Ne pas attendre que son futur acquéreur vienne tout seul frapper à sa porte ! Il est nécessaire de communiquer pour attirer un maximum de candidats et pouvoir sélectionner celui qui présentera le plus de sérieux et de garanties. La « fiche outil n°13 – Diffuser son annonce » permet d’identifier les bons canaux de diffusion à utiliser.

1. **Conclusion de la cession**

Pour formaliser l’intention du futur acquéreur, il est possible de lui demander une lettre d’intention qui officialisera son désir d’acquérir votre entreprise. Un modèle prérédigé peut être joint au dossier de présentation de l’entreprise. La « fiche outil n°14 – Lettre d’intention » est une lettre prérédigée à faire compléter par les potentiels acquéreurs.

Lors des négociations, il arrive que les parties s’entendent sur certains points mais restent en discussion sur d’autres. Afin de ne pas revenir sur des éléments déjà négociés, il est judicieux de rédiger un protocole d’accord. La « fiche outil n°15 – Protocole d’accord » est une trame qui servira d’appuie pour la rédaction du protocole d’accord.

Dans le cadre d’une vente de fonds de commerce ou d’une cession de parts sociales, il est obligatoire de signer un acte de cession. La « fiche outil n°16 – Acte de cession » est un modèle d’acte de cession pour la vente d’un fonds de commerce.