

Cession - Transmission

➤ AVANT

✓ 1^e temps d'intervention

Étude des différents documents comptables, financiers et juridiques de l'entreprise.

✓ 2^e temps d'intervention

Évaluation de l'entreprise pour en déterminer le prix réel en faisant appel à :

- la combinaison des différentes méthodes d'évaluation (**évaluation technique**), valeur mathématique, valeur de rendement, valeur de productivité, marge brute d'autofinancement, price earning ratio, méthode du Good will.
- l'étude discrète des entreprises concurrentes : documents comptables, financiers et juridiques, renseignements commerciaux, organismes professionnels... (vendues récemment, à vendre, peut-être à vendre si...). **Évaluation du marché** selon l'offre et la demande.

➤ APRÈS

✓ 3^e temps d'intervention

Réalisation d'un **dossier technique "présentant au mieux"** l'entreprise.

✓ 4^e temps d'intervention

Rechercher un ou plusieurs acheteurs éventuels :

- par nos relations,
- par des intermédiaires spécialisés,
- par voie de presse.

✓ 5^e temps d'intervention

Convaincre l'acheteur éventuel du prix demandé.

NB : l'assistance à l'acheteur pour concrétiser cette acquisition correspondra à des honoraires à sa charge (rédaction d'un dossier devant permettre l'obtention d'un financement, réalisation de démarches...).

➤ COÛT

Paiement de ces cinq "temps d'intervention" au fur et à mesure du temps passé et des frais techniques engagés, par des demandes de provision et des notes d'honoraires détaillées. Sur le prix de vente, il sera demandé une commission notifiée dans une "convention d'intervention".

Éviction

NOTRE MÉTHODE

I - Tester les différentes méthodes d'évaluation des fonds de commerce et choisir, pour bien vous défendre, la (les) méthode(s) la (les) plus appropriée(s) à votre cas :

- Méthode des pourcentages appliquée à une ventilation du chiffre d'affaires par secteurs d'activités (méthode des Traités),
- Méthode de l'estimation conjuguée du droit au bail, de la valeur des agencements, du matériel et de l'outillage, de la clientèle (méthode utilisée par de nombreux experts),
- Méthode de l'estimation du capital commercial (méthode utilisée par certains cabinets spécialistes en cession de fonds de commerce dans l'activité concernée)
- Méthode de la valeur mathématique
- Méthode de la valeur de productivité
- Méthode basée sur la marge brute d'autofinancement
- Méthode Goodwill
- Et surtout la méthode basée sur la combinaison de ces quatre dernières méthodes
- Et autres méthodes... selon les circonstances

II - Chiffrer les indemnités annexes, de la manière la plus complète possible

- Frais de emploi
- Trouble commercial
- Majoration de trouble commercial
- Perte sur compte client
- Éventuellement emprunts restant dûs
- Frais de déménagement
- Frais de recherche pour emploi
- Frais d'indemnité de licenciement du personnel
- Et autres indemnités... selon les circonstances

III - Conforter nos chiffres par (si cela vous est favorable)

- 1 - La mise en valeur des chiffres les plus éloquents concernant votre entreprise (le chiffre d'affaires, la marge brute globale, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, le résultat net...).
- 2 - L'analyse financière de vos derniers bilans avec les commentaires appropriés.

- 3 - La comparaison des résultats de votre entreprise avec les résultats moyens des entreprises de la même activité :
 - Inscrites à la Centrale des Bilans de la Banque de France,
 - Adhérentes à un Centre de Gestion Agréé.
- 4 - Un document prouvant l'importance de la fidélité, la localisation (l'accroissement du chiffre d'affaires) de vos clients.
- 5 - La liste exhaustive des changements favorables des facteurs locaux de commercialité.
- 6 - Des exemples chiffrés de hausse très sensible de la valeur des fonds de commerce dans votre ville (cessions simples, expertises, décisions de Cours d'Appel).
- 7 - Toute la jurisprudence favorable à votre entreprise.
- 8 - Les articles de presse sur ce sujet (journaux et revues spécialisés).
- 9 - Et quelques autres éléments... (selon les circonstances).

Et s'il y a une procédure engagée, toujours nos commentaires point par point sur :

- Le(s) rapport(s) d'expert(s),
- Les diverses conclusions de l'avocat adverse.