

# EVALUATION D'ENTREPRISE

## COMBIEN VAUT VOTRE ENTREPRISE ?

*Déterminer la juste valeur de votre entreprise*

### Quelle est la part de la valeur de votre entreprise dans votre patrimoine ?

Vous connaissez la valeur de votre maison, celle de vos placements financiers...

Mais :

- Connaissez-vous réellement la valeur de votre entreprise ?
- Savez-vous comment l'améliorer ?

Votre entreprise représente une part très importante de votre patrimoine, vous devez en connaître sa valeur et suivre son évolution au fil des années...

### Evaluer votre entreprise maintenant, c'est préparer l'avenir

**Connaître la valeur de votre entreprise vous permet :**

- D'anticiper la vente à moyen terme pour préparer les aspects fiscaux de cession ou transmission.
- D'être prêt à saisir une opportunité de vente si elle se présente.
- D'évaluer la performance de votre entreprise au travers de sa valeur pour valider vos choix stratégiques.
- D'identifier les points de progrès pour mieux l'optimiser.



### LES ÉTAPES D'UNE ÉVALUATION D'ENTREPRISE :

#### 1 Diagnostic

- Collecte des informations internes.
- Identification des points forts et des points faibles.
- Evaluation des potentiels de développement.
- Identification des risques.
- Diagnostic général.

#### 2 Etude par nos experts

- Traitement des données comptables.
- Evaluation des actifs immobiliers et mobiliers.
- Retraitement des valeurs comptables.
- Choix des méthodes.
- Choix des coefficients.
- Evaluation proprement dite.

#### 3 Restitution

- Présentation des résultats des calculs de valorisation.
- Mise en valeur des points forts et points faibles.
- Restitution pédagogique de l'étude sous forme de diaporama.
- Remise d'un rapport d'analyse complet.

#### 4 Suivi pluriannuel

- Réactualisation des calculs.
- Nouvelle valorisation de l'entreprise.
- Suivi comparatif de l'évolution de la valeur.



# REPRENEUR D'ENTREPRISE

## PRÊT À RELEVER LE DÉFI DE LA REPRISE ?

*Bien démarrer votre projet ...*

### 1 ÉTUDE DE VOTRE PROJET

- Analyse de sa faisabilité.
- Évaluation de ses points forts/points faibles.
- Étapes et calendrier.

### 2 RECHERCHE ET SÉLECTION DES CIBLES

- Communication avec votre accord de votre dossier à nos partenaires.
- Contact avec les vendeurs et pré analyse des dossiers.
- Confirmation de l'intérêt des cibles.

### 3 DIAGNOSTIC ET ESTIMATION DE LA CIBLE

- Analyse du marché et du positionnement de la cible.
- Diagnostic des fonctions : management, production, commerciale, administrative.
- Analyse de la situation juridique, fiscale, sociale, financière et comptable.
- Estimation de la fourchette de prix.

### 4 CHOIX DU STATUT

- Analyse de votre situation actuelle.
- Analyse de vos objectifs professionnels.
- Orientation vers le statut le plus adapté :
  - Forme juridique de l'exploitation.
  - Régime fiscal.
  - Prévoyance, protection sociale, retraite.

### 5 BUSINESS PLAN

- Étude des besoins et choix des financements : apports, aides, subventions, concours bancaires, prêts repreneurs...
- Élaboration des états prévisionnels : compte de résultat, budget, plan de trésorerie.
- Constitution du dossier de financement.

### 6 RECHERCHE DES FINANCEMENTS

- Sélection du ou des partenaires financiers.
- Présentation du dossier et négociation.
- Réponses aux demandes d'information.

### 7 ASSISTANCE À LA NÉGOCIATION

- Rédaction de la lettre d'intention.
- Coordination et suivi de la rédaction des accords et des actes (protocoles, garanties actif/passif, pacte d'actionnaires...).

### 8 ACCOMPLISSEMENT DES FORMALITÉS

- Création, immatriculation, CFE, formalités.
- Adhésion aux caisses.
- Contrats d'assurance...

### 9 AUDITS APPROFONDIS ET PRÉCONISATIONS

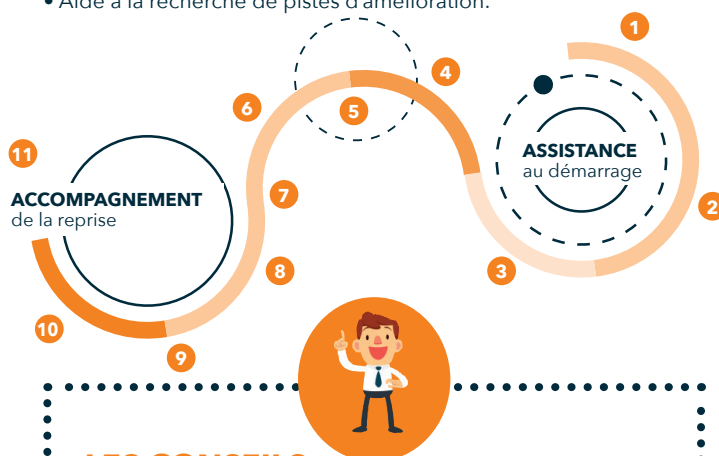
- Audit de la cible : comptable, fiscal, juridique, social, financier, production, commercial.
- Adaptation de l'organisation.
- Impact de l'audit sur le prix d'acquisition.

### 10 ASSISTANCE À LA PRISE DE POSSESSION

- Organisation administrative, comptable, sociale et juridique.
- Comptabilité générale, analytique, budgétaire.
- Paies et déclarations sociales.
- Déclarations fiscales.
- Mise en place des outils de gestion.
- Suivi des garanties actif/passif.

### 11 ANALYSE DES 1ers MOIS D'ACTIVITÉ

- Rapprochement prévisions/réalisations.
- Analyse des écarts.
- Aide à la recherche de pistes d'amélioration.



### LES CONSEILS ABAQ POUR BIEN TRANSMETTRE

#### Véritable domaine de compétence du cabinet

Le cabinet s'est spécialisé dans la reprise d'entreprise et vous accompagne pas à pas pour bien démarrer votre nouvelle vie d'entrepreneur et assurer le succès de votre future activité.

#### Un réseau pluridisciplinaire spécialiste de la reprise d'entreprise

La reprise d'entreprise regroupe plusieurs étapes dans des domaines différents, notamment l'analyse financière, la valorisation, l'étude de marché, le business plan, la recherche de financement... A chaque étape, le cabinet saura vous mettre en relation avec ses partenaires, eux aussi spécialistes de l'accompagnement des chefs d'entreprise.

# TRANSMISSION D'ENTREPRISE

## CÉDER SON ENTREPRISE NE S'IMPROVISE PAS !

*Préparer sereinement votre projet...*

### 1 ÉTUDE DE VOTRE PROJET

- Étude et mise en place de votre stratégie de transmission.
- Étude de faisabilité de l'opération.
- Étude de l'analyse de l'impact de la cession sur votre patrimoine aux plans budgétaire, fiscal et successoral.
- Étapes et calendrier.

### 2 ÉVALUATION DE VOTRE ENTREPRISE

- Prise de connaissance.
- Analyse de votre marché et de votre positionnement.
- Diagnostic des principales fonctions : management, production, commerciale, administrative.
- Analyse de la situation juridique, fiscale, sociale, financière et comptable.
- Évaluation des points forts/points faibles et impacts sur l'évaluation.
- Estimation de la fourchette de valeur.

### 3 PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

- Élaboration du dossier de présentation au regard des conclusions de la prise de connaissance et de l'évaluation.



#### LES CONSEILS ABAQ POUR BIEN TRANSMETTRE

##### Véritable domaine de compétence du cabinet

Céder son entreprise ne s'improvise pas, d'autant que ce changement aura des conséquences sur votre patrimoine et vos revenus. Spécialistes de l'entreprise et du tissu économique, nos experts et collaborateurs vous aideront et vous accompagneront à chaque étape pour sécuriser et optimiser votre projet.

##### Un réseau pluridisciplinaire spécialiste de la transmission :

La transmission d'entreprise regroupe plusieurs étapes dans des domaines différents, notamment la transaction, le juridique, la recherche de financement... A chaque étape, le cabinet saura vous mettre en relation avec ses partenaires, eux aussi spécialistes de l'accompagnement des chefs d'entreprise.

### 4 RECHERCHE ET SÉLECTION DU REPRENEUR

- Communication avec votre accord de votre fiche de présentation à nos partenaires.
- Étude du dossier des candidats repreneurs sélectionnés.
- Vérification de leur solvabilité et de la qualité de leur projet.

### 5 ORGANISATION DE LA TRANSMISSION

- Conception du processus de transmission.
- Optimisation du coût de la transmission.
- Mise en place des schémas juridiques : création d'une société, location gérance, holding, apports.

### 6 ASSISTANCE À LA NÉGOCIATION

- Engagement de confidentialité.
- Suivi de l'impact de la cession sur le patrimoine.
- Suivi des obligations fiscales.
- Suivi des garanties.

