



SUD ALSACE
MULHOUSE

SUD ALSACE ENTREPRENDRE



CEDER SON ENTREPRISE

LE DOSSIER DE PRESENTATION DU CEDANT

Dans le cadre de votre projet de transmission de votre entreprise,
Cette trame vous est proposée par la CCI SAM pour :

- * Présenter votre entreprise à un repreneur
- * Présenter votre offre de cession
- * Présenter des pistes de développement au repreneur

*Ce document est un document de travail, il est renseigné par le cédant et de ce fait ne saurait engager
la responsabilité de la CCI SAM*

Mise à jour 09.2008

LA PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

LA STRUCTURE DU CAPITAL

La forme juridique	<input type="checkbox"/>
Le montant du capital	<input type="checkbox"/>
Les associés et la répartition du capital	<input type="checkbox"/>
L'évolution du capital durant l'histoire de l'entreprise	<input type="checkbox"/>

L'HISTOIRE

L'évolution des activités et des performances de l'entreprise depuis sa création	<input type="checkbox"/>
Les dates clés de son histoire	<input type="checkbox"/>
Les changements de dirigeants	<input type="checkbox"/>
L'évolution de son organisation et de ses implantations	<input type="checkbox"/>

LE DIRIGEANT

L'origine de la prise de fonction (création, reprise, succession)	<input type="checkbox"/>
Les compétences professionnelles	<input type="checkbox"/>
Les relations clients	<input type="checkbox"/>
Le projet d'entreprise	<input type="checkbox"/>

L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

LES PRODUITS ET SERVICES

La présentation des produits de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
La présentation des services de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
Les produits et services phares en CA	<input type="checkbox"/>
Les produits et services phares en marge	<input type="checkbox"/>

LES CLIENTS

La clientèle visée	<input type="checkbox"/>
La zone de chalandise	<input type="checkbox"/>
La répartition de CA par client	<input type="checkbox"/>
La fidélité et le taux de renouvellement de la clientèle	<input type="checkbox"/>
L'évolution de la clientèle ces 10 dernières années	<input type="checkbox"/>

LE MARCHE

L'évolution du marché	Le cycle de vie du marché	<input type="checkbox"/>
	Le taux de croissance du marché	<input type="checkbox"/>
	Comment se rencontre l'offre et la demande	<input type="checkbox"/>
	La saisonnalité du marché	<input type="checkbox"/>
	Les risques de nouveaux entrants	<input type="checkbox"/>
	Les risques de produits de substitution	<input type="checkbox"/>
	Les risques d'évolutions réglementaires	<input type="checkbox"/>
	L'importance des prescripteurs	<input type="checkbox"/>
La concurrence	Les principaux concurrents	<input type="checkbox"/>
	Leurs atouts	<input type="checkbox"/>
	Leurs faiblesses	<input type="checkbox"/>
	La part de marché du leader	<input type="checkbox"/>
Mon positionnement		

LES MOYENS DE L'ENTREPRISE

LES MOYENS		
L'immobilier	L'emplacement	<input type="checkbox"/>
	Les possibilités de stationnement	<input type="checkbox"/>
	Les travaux nécessaires	<input type="checkbox"/>
	Les possibilités d'extension des locaux	<input type="checkbox"/>
	Les projets d'urbanismes	<input type="checkbox"/>
Le matériel	L'ancienneté du matériel	<input type="checkbox"/>
	Le mode de financement du matériel	<input type="checkbox"/>
	Les investissements marquants au cours des 5 dernières années	<input type="checkbox"/>
	Les investissements nécessaires à la continuité de l'activité	<input type="checkbox"/>
	La conformité du matériel aux normes applicables	<input type="checkbox"/>
L'incorporel	La valeur des marques, brevets, licences	<input type="checkbox"/>
La gestion de la production	Le processus de production	<input type="checkbox"/>
	Le taux d'utilisation	<input type="checkbox"/>
	L'administration de l'entreprise	<input type="checkbox"/>

LES SALARIES		
L'organigramme	Qui fait quoi	<input type="checkbox"/>
	Le rôle du conjoint	<input type="checkbox"/>
	Les responsabilités des salariés	<input type="checkbox"/>
	La pyramide des âges des salariés	<input type="checkbox"/>
La situation	L'ancienneté des salariés	<input type="checkbox"/>
	Le savoir faire et les compétences de chaque salarié	<input type="checkbox"/>
	La rémunération	<input type="checkbox"/>
	Les avantages acquis et usages	<input type="checkbox"/>

LES CONTRATS ET ELEMENTS JURIDIQUES		
Le contrat de bail	La réglementation applicable au bail	<input type="checkbox"/>
	La durée restant à courir et les conditions de résiliation	<input type="checkbox"/>
	Les charges relatives au bail	<input type="checkbox"/>
	Les modalités de révision du montant du loyer	<input type="checkbox"/>
	Les travaux à la charge du locataire	<input type="checkbox"/>
	La destination des lieux et la conformité avec l'activité	<input type="checkbox"/>
	Les modalités de cession de bail	<input type="checkbox"/>
Les contrats de travail	La convention collective applicable	<input type="checkbox"/>
	Le règlement intérieur	<input type="checkbox"/>
	Les clauses particulières	<input type="checkbox"/>
Les contrats d'assurances	Le montant des primes, des garantis et des franchises	<input type="checkbox"/>
	Les sinistres survenus	<input type="checkbox"/>
Les autres contrats	Avec les clients	<input type="checkbox"/>
	Avec les fournisseurs	<input type="checkbox"/>
	Avec les sous traitants	<input type="checkbox"/>
Les engagements	Les avals	<input type="checkbox"/>
	Les cautions	<input type="checkbox"/>
	Les garanties	<input type="checkbox"/>

LES ELEMENTS FINANCIERS

LE COMPTE DE RESULTAT SUR 3 ANS

Le CA	<input type="checkbox"/>
La capacité d'autofinancement	<input type="checkbox"/>
Le seuil de rentabilité	<input type="checkbox"/>
Les soldes intermédiaires de gestion	<input type="checkbox"/>
La rémunération du dirigeant	<input type="checkbox"/>

LE BILAN SUR 3 ANS

L'affectation du résultat	<input type="checkbox"/>
Le besoin en fonds de roulement	<input type="checkbox"/>
La trésorerie	<input type="checkbox"/>
Le niveau d'endettement	<input type="checkbox"/>

LES ENGAGEMENTS

Les crédits à moyen et long terme de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
Les financements à court terme (découvert, affacturage, ...)	<input type="checkbox"/>
Les financements hors bilan (crédit bail, LOA, ...)	<input type="checkbox"/>

LA SYNTHESE

LES POINTS FORTS	LES POINTS DE PROGRES
1/	1/
2/	2/
3/	3/

LE PROJET DE REPRISE

LE REPRENEUR

Les pistes de développement de l'activité	<input type="checkbox"/>
Les aptitudes essentielles pour la reprise de l'entreprise	<input type="checkbox"/>

L'OFFRE DE CESSION

LA PRESENTATION

Les motivations de cession	<input type="checkbox"/>
La valorisation de l'entreprise	<input type="checkbox"/>
Les modalités de cession	<input type="checkbox"/>
L'accompagnement proposé	<input type="checkbox"/>