



Une entreprise de BDO

GUIDE POUR ACHETEURS

Le chemin qui mène à l'indépendance via une acquisition d'entreprise présente certains défis à relever. Préparez-vous soigneusement à ce processus à l'aide de notre guide.

PROCESSUS D'ACQUISITION



DECLARATION DE CONFIDENTIALITE

- Signature de la déclaration de confidentialité



ANALYSE DU PROFIL D'ENTREPRISE

- Dans les 10 jours feedback si intérêt à poursuivre ou justification en cas de retrait d'intérêt
- Premières démarches concernant la demande de financement, si un financement externe est nécessaire



PREMIER ENTRETIEN AVEC LE CEDANT

- En cas d'intérêt mutuel, une 1ère rencontre sans engagement entre le candidat et le cédant est convenue
- But de l'entretien : soumission d'une offre indicative contenant :
 - Prix d'achat
 - Mode de financement
 - Modalités de paiement
 - Date de reprise



DUE DILIGENCE ET VISITE

- Si l'offre est acceptée par le propriétaire, organisation de la due diligence (examen de la comptabilité, de l'entrepôt, des stocks, etc.)
- Visite de l'entreprise
- L'engagement de financement de la banque est disponible



REDACTION DU CONTRAT

- Préparation du contrat et des documents d'exécution par Business Broker SA
- Signature et exécution du contrat



Veillez noter que vous n'êtes pas autorisé à contacter le vendeur en direct. Tous les contacts doivent se faire exclusivement via Business Broker SA.

DESCRIPTION DU PROCESSUS

Nous vous remercions de votre intérêt pour l'un de nos mandats. Ce guide décrit le processus d'acquisition d'entreprise chez Business Broker SA. Veuillez lire attentivement ce document et nous contacter en cas de questions ou d'incompréhensions.

Votre préparation est essentielle lors d'une reprise d'entreprise. Les questions suivantes sont celles que vous devriez généralement vous poser :

- Pourquoi et quand aimerais-je acheter une entreprise ?
- Comment le rachat de cette entreprise peut-il être financé ?
- Suis-je conscient de ce que signifie le fait d'être indépendant ?
- Suis-je assez indépendant pour prendre mes propres décisions ?

Signature de la déclaration de confidentialité

➤ En faisant la demande pour obtenir le profil de l'entreprise, vous avez déjà fait le premier pas dans le monde de l'entrepreneuriat. Lors d'un premier contact, nous vous avons envoyé une déclaration de confidentialité à nous retourner complétée et signée.



Lisez attentivement l'accord de confidentialité et remplissez les champs nécessaires. N'oubliez pas la croix en fin de page et retournez-nous le document avec votre signature. Certains propriétaires nous demandent d'obtenir des informations supplémentaires avant l'envoi du profil de l'entreprise. Vous recevrez ces informations par e-mail sous forme de questionnaire.

Analyse du profil d'entreprise

- Lisez attentivement le profil d'entreprise et prenez note de toutes vos questions.
- Faites-nous savoir si vous êtes toujours intéressé par l'entreprise ou non.
 - Si vous n'avez plus d'intérêt pour l'entreprise, veuillez nous en informer par écrit dans un délai de 10 jours, en indiquant la raison de votre retrait. Votre feedback compte beaucoup pour le propriétaire de l'entreprise et pour Business Broker SA.
- Il est également nécessaire de procéder aux premières clarifications concernant le financement du prix d'achat. Veuillez contacter votre banque.



En cas d'intérêt pour une entreprise, n'hésitez pas à contacter le consultant en charge du dossier. Les coordonnées se trouvent sur la dernière page du profil d'entreprise. Sur demande, nous organisons une première rencontre avec le vendeur. Idéalement, préparez un catalogue de questions avant l'entretien afin que vous puissiez en discuter de vive voix avec le cédant.

Premier entretien avec le cédant

- Après avoir analysé le profil d'entreprise, vous êtes toujours intéressé et aimeriez en connaître davantage ? Avant d'organiser une rencontre, le propriétaire souhaite aussi en savoir plus sur vous. Envoyez-nous votre CV ainsi qu'une lettre de motivation dans laquelle vous expliquez pourquoi vous êtes le successeur idéal. Après discussion avec le vendeur, nous organisons un premier entretien au cours duquel vos diverses interrogations seront clarifiées.
- Ce premier entretien vous a convaincu et vous pouvez vous imaginer reprendre l'entreprise ? La balle est dans votre camp. Formulez une offre écrite sans engagement dans laquelle vous indiquez le **prix d'achat**, le **mode de financement**, les **modalités de paiement** envisagées ainsi que le **timing** de reprise.



Tenez-vous en au processus et soyez toujours prêt à vous présenter sous votre meilleur jour. Ceci améliore non seulement votre position de négociation, mais vous donne également un avantage sur les autres intéressés. À ce stade, votre offre est sans engagement et devrait être une suggestion réaliste de votre part, qui montre déjà votre moyen de financement.

Due Diligence & Visite

- Votre offre sans engagement a retenu toute l'attention du vendeur. L'étape de la Due Diligence vous permet de vérifier que l'entreprise réponde à vos attentes : analyse des contrats commerciaux, du stock, des états financiers, etc.
 - Si le vendeur refuse votre offre sans engagement, nous discuterons avec vous par téléphone des raisons et de la suite de la procédure. Si nécessaire, nous rédigerons une contre-offre.
- Après la Due Diligence, soit vous confirmez les conditions de votre offre, soit vous avez la possibilité de soumettre une nouvelle offre.
- A ce stade, vous avez déjà effectué tous les préparatifs nécessaires à l'acquisition d'une société (création d'une société holding, Business plan, derniers entretiens bancaires, etc.)



Dans le cadre d'une Due Diligence, le défi consiste à vérifier et analyser toutes les informations pertinentes à l'acquisition. Cela nécessite à la fois des connaissances sectorielles, que des connaissances spécialisées dans les domaines de la fiscalité, de la finance et du droit.

Préparation du contrat de vente

- Business Broker SA établit le contrat de vente conformément aux conditions de l'offre.
- L'objectif est que le contrat de vente soit signé rapidement. Vous versez un acompte prédéfini d'environ 20% du prix d'achat à la date de la signature.
- La reprise de l'entreprise peut maintenant avoir lieu. Business Broker SA prépare pour vous tous les documents d'exécution nécessaires.



Félicitations pour votre achat ! Vous avez relevé tous les défis avec succès et vous avez su vous affirmer comme le repreneur le plus optimal. Nous vous souhaitons bonne chance et beaucoup de succès dans votre entreprise.

Contact



Business Broker SA

Biopôle – Route de la Corniche 2

1066 Epalinges

+41 21 823 06 06

Business Broker AG

Schiffbaustrasse 2

8031 Zürich

+41 44 420 11 11



info@businessbroker.ch | www.businessbroker.ch