



Guide pour Acheteurs

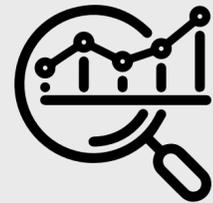
Acquérir une entreprise peut présenter certains défis à relever. Préparez vous soigneusement à ce processus à l'aide de notre guide.

Processus d'acquisition



Déclaration de confidentialité

- Signature de la déclaration de confidentialité
- Répondre à d'éventuelles questions permettant d'identifier le profil de l'acquéreur et ses motivations.



Analyse du profil d'entreprise

- Dans les 10 jours feedback si intérêt à poursuivre ou justification en cas de retrait d'intérêt
- Premières réflexions sur un possible financement
- Analyse détaillée de la documentation fournie
- Communication de son intérêt directement au consultant concerné
- Examen de la lettre de procédure



Premier entretien avec le cedant

- En cas d'intérêt mutuel, il est convenu d'une 1ère rencontre sans engagement entre le candidat et le cédant
- Le but de l'entretien est d'évaluer le profil de l'acquéreur et la bonne entente entre les deux parties pour ainsi obtenir rapidement une offre indicative incluant :
 - Prix d'achat (et méthode de calcul)
 - Mode de financement
 - Modalités de paiement
 - Date de reprise



Due Diligence & visite

- Si l'offre est acceptée par le propriétaire, organisation de la due diligence (examen de la comptabilité, des contrats, de la fiscalité, etc.)
- Visite de l'entreprise
- Obtention d'une offre ferme de financement d'un établissement bancaire



Rédaction 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 ?
- Quel est le secteur dans lequel je recherche une entreprise ?
Et quelle taille d'entreprise m'intéresse ?
- Est-ce que je veux reprendre la direction opérationnelle ou est-ce que je recherche uniquement à investir ?



Description du processus

1. 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'acquisition d'entreprise. Lors d'un premier contact, nous vous avons envoyé une déclaration de confidentialité à nous retourner complétée et signée. La déclaration de confidentialité est valable pendant 2 ans.



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.

1.2. Questionnaire

Veuillez répondre aux questions posées en rapport avec le projet demandé. Les réponses seront communiquées au vendeur et serviront de base de décision pour la suite de la procédure.



2. 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 nous.
 - En cas d'intérêt de votre part, il est judicieux de relire attentivement le profil de l'entreprise pour être en mesure d'approfondir le sujet lors d'un entretien personnel avec le vendeur.
- Vous recevez également une lettre de procédure qui détaille le processus et le timing du projet.
- Il est également nécessaire de procéder aux premières clarifications concernant le financement du prix d'achat. Veuillez contacter votre banque.



3. Premier entretien avec le cédant

- Après avoir analysé le profil d'entreprise, vous êtes toujours intéressé et aimeriez en apprendre 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 détaillez les raisons de votre intérêt pour cette entreprise en particulier. Après discussion avec le vendeur, nous organiserons un premier entretien au cours duquel il pourra répondre à vos différentes questions.
- 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** (ainsi que votre méthode de calcul), le **mode de financement**, les **modalités de paiement** envisagées ainsi que le **timing** de reprise.



A ce stade, votre offre ne vous engage pas, mais elle doit être une proposition réalisable de votre part et indiquer un mode de financement. Il n'est pas rare que le vendeur formule alors une contre-offre. L'offre d'achat sans engagement fait partie intégrante de tout processus de vente. Par cette offre, vous posez un jalon important pour conclure éventuellement une transaction.



4. Due Dilligence & Visite

- Si le vendeur refuse votre offre sans engagement, nous discuterons avec vous par téléphone des raisons et de la suite de la procédure.
- Votre offre sans engagement a retenu toute l'attention du vendeur. L'étape de la Due Diligence vous permet de vérifier que l'entreprise répond à vos attentes : analyse des contrats commerciaux, du stock, des états financiers, etc.
- 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 engagé 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 et des connaissances spécialisées dans les domaines de la fiscalité, de la finance et du droit.



5. Préparation du contrat de vente

- Business Broker SA établit le contrat de vente conformément aux conditions de l'offre et aux conclusions de la Due Diligence.
- L'objectif est de signer le contrat de vente 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 acquisition ! Vous avez relevé tous les défis avec succès et vous avez su vous profiler comme le repreneur optimal. Nous vous souhaitons bonne chance et beaucoup de succès dans votre entreprise.





Contact

Business Broker AG

Schiffbaustrasse 2
CH-8031 Zürich

www.businessbroker.ch
T +41(0)44 420 11 11

Business Broker SA

Biopôle - Route de la Corniche 2
1066 Epalinges

www.businessbroker.ch
T +41(0)21 823 06 06

