



## BESOINS - TIMING

***Quels sont concrètement vos besoins financiers mensuels ?***

***Pourriez-vous continuer à travailler dans l'entreprise pour le nouveau propriétaire ou conserver un intérêt financier partiel dans l'entreprise ?***

***Combien de temps pensez-vous consacrer au processus de cession ?***

Document utile : [un budget de vos recettes-dépenses privées](#)

## VALEUR

***Avez-vous déjà connaissance de la valeur de votre entreprise ?***

***Quel est le prix de vente idéal pour vous ?***

***Que pourrez-vous concéder ?***

Document utile : [valorisation professionnelle](#)

## SITUATION COMPTABLE – FISCALE – SOCIALE - PRÉSENTABILITÉ

***Vos documents comptables reflètent-ils bien la situation de votre entreprise ?***

***Quid des créances irrécouvrables ou douteuses ? Provisions ?***

**Avez-vous déjà planifié d'optimiser au maximum les avantages fiscaux des différents types de cession ?**

Document utile : analyse SWOT

***Avez-vous une bonne équipe ?***

Document utiles :

- tableau reprenant le détail des contrats salariés – indépendants – âge - - fonction - date entrée – sortie – rémunérations- délais de préavis – calcul indemnités de sortie – clauses particulières
- organigramme

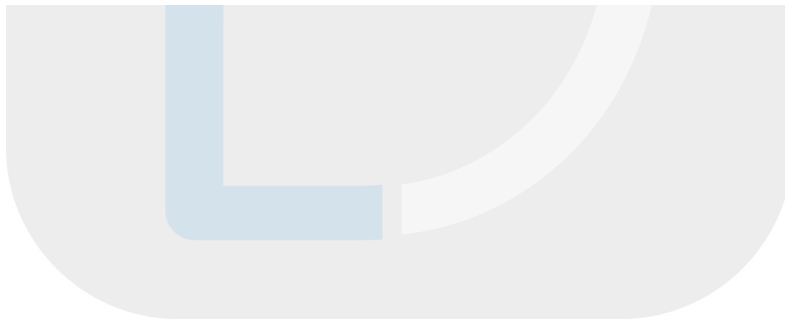
**Quels sont les contrats en cours ? Sont-ils nécessaires ? Ont-ils été renouvelés dans les délais ?**

Documents utiles :

- tableau reprenant le détail des contrats en cours (hors assurances) – dates entrée en vigueur – fin – conditions de résiliation – coût/rentabilité – mode de cession
- tableau des contrats d'assurances en cours

**Quid des droits intellectuels ?**

Document utile : tableau reprenant les marques – brevets – licences - noms de domaine – i-dépôt



***Y a-il des litiges en cours ?***

Document utile : listing avec infos utiles – valeur – état de la procédure – identité des intervenants

***Existe-t-il un déficit de compétences suite à votre départ ?***

Est-ce que votre entreprise est présentable aux yeux de repreneurs pour réaliser un audit approfondi ? ou selon vous, que faudrait-il « mettre en ordre » ?

## REPRENEURS

*A qui ne faut-il pas présenter l'entreprise ?*

*Qui peut être intéressé à acheter ?*

*Quels types de repreneur ont déjà acheté des entreprises dans votre secteur d'activité ?*