

Exit Review Scan – Questionnaire

	Oui	Non
1. Avez-vous déjà réfléchi à des scénarios potentiels pour la vente de votre participation (vente à des industriels, private equity, vente à 100%, vente partielle, MBO, ... ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Savez-vous quels pourraient être les acquéreurs potentiels de votre entreprise ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Avez-vous une valorisation récente de votre entreprise ou savez-vous combien elle pourrait valoir ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Avez-vous établi un business plan pour les trois prochaines années ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Avez-vous fait une analyse SWOT complète de votre entreprise ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Avez-vous une date précise à l'esprit pour la cession de votre entreprise et comment vous pensez à préparer votre entreprise pour une cession optimale en prenant en compte l'analyse SWOT ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Y a-t-il des restrictions potentielles dans le domaine fiscal, environnemental, ou bien de l'exploitation de l'entreprise qui pourraient compliquer ou entraver la vente de votre entreprise ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Est-ce que votre entreprise est structurée d'une manière transparente en vue d'être vendue de la façon la plus optimale et fiscalement la plus avantageuse (séparation des activités non-stratégiques, fusion des différentes entités, alignement des dates de clôture des comptes annuels, ...) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Y a-t-il un mélange entre les actifs de l'entreprise et les actifs privés (actifs non-opérationnels, compte-courant, droits réels comme le droit à bâtir, contrats de bail, usufruit, ... ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Votre besoin en fonds de roulement est-il optimisé et les niveaux de stock et créances commerciales sont-ils suivis correctement (y compris le retraitement de stocks périmés et de créances douteuses) ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Avez-vous déjà fait une vérification et un inventaire des contrats commerciaux les plus importants, de l'immobilier, des contrats de bail, de la propriété intellectuelle, des procédures juridiques importantes ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Pouvez-vous céder vos titres librement, ou y a-t-il des restrictions de transfert comme droits de préemption et droits d'approbation, gage sur les actions, usufruit sur actions, programme d'options d'actions réservé aux salariés, ... ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Est-ce que l'entreprise pourrait également fonctionner sans l'implication des actionnaires vendeurs et est-ce que le management de la société est prêt à rester en fonction après la vente ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14. Êtes-vous prêts en tant que vendeur à rester en fonction pendant une période transitoire si cela est jugé opportun par l'acquéreur ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15. Est-ce que tous les actionnaires sont émotionnellement prêts à vendre ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

COMMENT PREPARER AVEC SUCCES VOTRE ENTREPRISE POUR SA CESSION ? - EXIT REVIEW SCAN

Exit Review Scan

Une préparation opportune et approfondie du processus de vente augmente considérablement les chances d'une vente de l'entreprise avec succès et la maximisation du prix de vente indépendamment du climat d'investissement et de la conjoncture économique.

OMNICAP a développé l'Exit Review Scan afin d'assister les actionnaires et les entrepreneurs dans la préparation de la vente de leur entreprise.

L'Exit Review Scan identifie les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'entreprise dans le cadre d'un processus de vente futur.

L'entreprise sera examinée selon les yeux d'un acquéreur potentiel.

L'Exit Review Scan vise à positionner l'entreprise d'une manière attrayante pour des acquéreurs potentiels, en se concentrant avant le processus de vente sur les éléments créateurs de valeur pour l'entreprise et en

gérant les risques identifiés et en éliminant les éléments qui pourraient empêcher l'opération.

N'hésitez pas à nous envoyer l'Exit Review Scan complété par email ou par la poste et nous vous ferons parvenir les résultats de l'Exit Review Scan.

Dans une première réunion informelle nous pourrions



discuter avec vous des résultats de l'Exit Review Scan afin de déterminer dans quelle mesure votre entreprise est prête pour une cession.

Plan d'actions

Suite aux résultats de l'Exit Review Scan OMNICAP

pourrait rédiger un plan d'actions pragmatique sur

mesure en fonction de la complexité de la PME. Ce plan d'actions vise à créer de la valeur actionnariale en vue du processus de vente futur.

Ce plan peut inclure les aspects suivants:

- Détermination des options stratégiques et objectifs
- Evaluation externe de l'entreprise afin de s'assurer que le vendeur se concentre sur les éléments créateurs de valeur qui augmentent le prix de vente: la réputation, la différenciation des produits, l'innovation, la clientèle, ...
- Présentation de l'entreprise d'une manière attrayante pour les acheteurs potentiels: information financière, normalisation des chiffres historiques, détermination de l'upside potentiel et des synergies potentielles, ...
- Identification et élimination des faiblesses et risques qui pourraient être invoqués par l'acquéreur dans le cadre d'une due diligence: risques fiscaux, risques sociaux, environnement, ...
- Optimisation de la structure du capital de l'entreprise
- Optimisation du besoin en fonds de roulement
- Séparation entre les actifs de l'entreprise et les actifs privés
- Séparation de l'immobilier de l'entité opérationnelle
- Alignement des actionnaires concernant le processus de vente et leurs attentes
- Accord sur l'engagement et la fidélisation du management
- Inventaire des contrats et documents juridiques et composition des documents pour la data room

Il sera fait usage des compétences et de l'expertise du management et le cas échéant en collaboration avec le comptable externe de la société. L'objectif est de fournir aux acquéreurs potentiels des informations de haute qualité pertinentes et cohérentes.



Processus

Une fois que vous, entrepreneur, aurez complété l'Exit Review Scan, nous vous enverrons les résultats. Dans une première réunion informelle nous pouvons discuter des résultats. Sur la base de ces résultats un plan d'action sera élaboré. OMNICAP peut aider l'entrepreneur dans la mise en oeuvre de ce plan d'action, après quoi la société sera prête à une cession. Le processus de vente pourra dès lors être entamé dans les circonstances les plus optimales et l'entreprise pourra être vendue avec succès.



OMNICAP
Baarbeek 1
2070 Zwijndrecht (Anvers)
T 03/230 04 08
info@omnicap.eu