

# Les 10 conseils aux Cédants

**CLUB MANAGER** recommande aux cédants de respecter et d'appliquer les conseils suivants afin d'optimiser les chances de succès de la cession et d'assurer la pérennité de l'entreprise.

1. **Evaluer** régulièrement **les points forts et les points faibles de votre entreprise** dans le but d'améliorer sa rentabilité,
2. **Anticiper la transmission** et ne pas attendre la fin d'un cycle de croissance pour céder votre entreprise mais profiter plutôt d'une période prospère où les concurrents cherchent à augmenter leurs parts de marché,
3. **Choisir un intermédiaire efficace** pour vous permettre de faire écran et de rester en retrait afin de poursuivre la continuité de l'exploitation de votre entreprise,
4. **Réaliser un audit patrimonial** et l'actualiser si nécessaire,
5. **Effectuer un audit complet de votre entreprise** avant toute recherche de repreneur pour réfléchir à la constitution et justification du prix. Ce diagnostic conduira peut être à une réorganisation ou à une restructuration (embauche d'un collaborateur futur homme clé du repreneur, abandon de lignes de produits non rentables, cessions d'actifs immobiliers non stratégiques, substitution d'une dette bancaire à un compte courant d'associé, etc....).
6. **Présenter un bilan et un compte de résultat nettoyés**. Il est toujours plus efficace d'afficher de bons résultats que des comptes après retraitements, ceux-ci donnant lieu à des discussions et à des contestations.
7. **Rechercher**, sélectionner et s'assurer de **la qualité du repreneur** pour diriger et développer l'entreprise afin d'assurer sa pérennité,
8. **Négocier avec lucidité**, justesse et fermeté la valeur de votre entreprise, le prix demandé, les modes de paiements, les conditions suspensives du protocole d'accord, la clause de non-concurrence et la garantie de d'actif et de passif sollicité par le repreneur,
9. **Accompagner le repreneur** pendant un période courte et savoir s'effacer petit à petit,
10. **S'éloigner** de votre entreprise.