ADSGI

ADS GLOBAL INVEST

GUIDE · REPRISE ET TRANSMISSION

La checklist du repreneur : ce que la banque vous demandera

Cinq questions, les pièces qui y répondent, à réunir avant de signer la lettre d'intention.

From Opportunity to Executable Transaction

LE PRINCIPE

Dans une reprise, c'est la cible qui rembourse.

Une holding achète les titres de l'entreprise et porte la dette. Elle rembourse avec les dividendes que la cible lui verse. Tout votre dossier doit démontrer que la cible le peut.

NIVEAU 1 Cible	Que vaut vraiment la cible ?	Résultats retraités : rémunération du cédant, loyers, éléments exceptionnels.
NIVEAU 2 Prix	Le prix est-il justifié ?	Méthode de valorisation, cohérence avec les flux et avec la dette.
NIVEAU 3 Montage	La cible peut-elle porter la dette ?	Flux disponibles après impôt, investissements et BFR.
NIVEAU 4 Repreneur	Le repreneur peut-il la diriger ?	Expérience du secteur, équipe, apport, engagement personnel.
NIVEAU 5 Transition	Que se passe-t-il après la signature ?	Dépendance au cédant, clients clés, accompagnement, garanties.

QUESTION DU BANQUIER · CE QU'IL CHERCHE

Comment utiliser ce guide. Une page par question. Cochez les pièces que vous avez déjà. Ce qui reste vide est ce que votre banquier vous demandera. Commencez avant la lettre d'intention : prévoyez une condition de financement dans le protocole.

1

QUESTION 1 · CIBLE

Que vaut vraiment la cible ?

CE QU'IL CHERCHE

Ce que l'entreprise gagne vraiment, une fois les retraitements faits : rémunération du cédant, loyers, éléments exceptionnels.

CE QUI LE RASSURE

Des comptes stables, des retraitements justifiés pièce à l'appui, une clientèle diversifiée.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une année record présentée comme la norme. Un client qui pèse trop lourd. Des retraitements affirmés sans justificatif.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Les trois dernières liasses fiscales de la cible.
- [ ] Une situation intermédiaire récente.
- [ ] La rémunération réelle du cédant et de sa famille.
- [ ] Le bail, ou la propriété des murs et le loyer futur.
- [ ] Le poids des principaux clients dans le chiffre d'affaires.

NOTRE CONSEIL

Retraitez vous-même les comptes, et justifiez chaque retraitement.

2

QUESTION 2 · PRIX

Le prix est-il justifié ?

CE QU'IL CHERCHE

Un prix cohérent avec les flux de la cible. La banque ne valide pas une valeur : elle compare le prix à la dette que la cible peut porter.

CE QUI LE RASSURE

Une méthode de valorisation écrite, un prix compatible avec le calcul de la dette supportable.

CE QUI L'INQUIÈTE

Un prix fixé avant tout calcul, accepté sous la pression d'un calendrier ou d'un autre acheteur.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] La méthode de valorisation retenue par le cédant.
- [ ] La lettre d'intention ou le projet de protocole.
- [ ] Le rapport d'évaluation, s'il existe.
- [ ] Votre calcul de la dette supportable comparé au prix.

NOTRE CONSEIL

Calculez la dette supportable avant de négocier le prix.

3

QUESTION 3 · MONTAGE

La cible peut-elle porter la dette ?

CE QU'IL CHERCHE

Les flux qui peuvent remonter à la holding, après impôt, investissements de maintien et besoin de trésorerie de la cible.

CE QUI LE RASSURE

Un montage simple, un plan de financement complet et une marge de sécurité dans le scénario prudent.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une cible qui doit remonter tout ce qu'elle gagne pour payer les échéances.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le schéma du montage : repreneur, holding, cible.
- [ ] Le plan de financement : prix, frais, BFR / apport, dette, crédit-vendeur.
- [ ] Le prévisionnel de la cible sur la durée du prêt.
- [ ] Le tableau des dividendes remontés et des échéances de la holding.

NOTRE CONSEIL

Gardez une marge : la cible ne doit pas remonter tout ce qu'elle gagne.

4

QUESTION 4 · REPRENEUR

Le repreneur peut-il la diriger ?

CE QU'IL CHERCHE

Une personne capable de faire tourner l'entreprise dès le premier jour, avec un apport et un engagement réels.

CE QUI LE RASSURE

Une expérience du secteur ou du métier, une équipe identifiée, un apport documenté.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une motivation forte mais aucune expérience du métier. Un apport dont l'origine n'est pas traçable.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Votre CV et votre expérience du secteur.
- [ ] Les justificatifs de l'apport.
- [ ] Votre patrimoine et vos engagements personnels.
- [ ] Les associés ou cadres qui vous accompagnent.

NOTRE CONSEIL

> Montrez ce que vous savez du métier, pas seulement votre motivation.

5

QUESTION 5 · TRANSITION

Que se passe-t-il après la signature ?

CE QU'IL CHERCHE

La continuité : clients, fournisseurs et équipes qui restent après le départ du cédant, et les protections prévues si quelque chose a été caché.

CE QUI LE RASSURE

Un plan de passage écrit avec le cédant, les contrats clés sécurisés, des garanties proportionnées.

CE QUI L'INQUIÈTE

Une entreprise qui repose sur la personne du cédant, sans accompagnement prévu.

LES PIÈCES À PRÉPARER

- [ ] Le plan de transition convenu avec le cédant.
- [ ] Les contrats clés : clients, fournisseurs, salariés clés.
- [ ] Les garanties proposées à la banque.
- [ ] La garantie d'actif et de passif, négociée avec votre avocat.

NOTRE CONSEIL

Écrivez votre plan de passage avec le cédant avant le rendez-vous bancaire.

ADSGI
ADS GLOBAL INVEST

VOTRE REPRISE

La cible peut-elle porter votre projet ?

Envoyez-nous les trois derniers bilans de la cible et le prix envisagé. Nous calculons la dette qu'elle peut porter, et ce qu'il faut trouver en apport et en crédit-vendeur. Puis nous construisons le dossier avec vous et vos conseils.

DIAGNOSTIC

Note de comité

La cible lue comme la banque la lira : retraitements, dette supportable, points de vigilance.

STRUCTURATION

Dossier exécutif

Le montage, le plan de financement, le prévisionnel et la présentation.

SÉCURISATION

Data room documentaire

Les pièces classées, vérifiées, prêtes pour l'établissement.

DEMANDER UN DIAGNOSTIC → adsglobalinvest.com/fr/diagnostic

ADSGI n'est ni une banque ni un prêteur. La décision appartient aux établissements. Honoraires sur devis, selon lettre de mission. Nous ne recherchons pas de cible et n'intervenons pas dans la négociation de la cession.

ADS Global Invest SASU · 17 Rue Cadet, 75009 Paris — France
SIREN 985 324 680 · RCS Paris 985 324 680 · ORIAS N° 25003827 — COBSP
www.adsglobalinvest.com · contact@adsglobalinvest.com · +33 6 20 20 20 27
Ce guide est un document d'information générale. Il ne constitue ni un conseil juridique ou fiscal, ni une offre de financement.