

Question à poser dans le cadre d'un check-up de reprise d'entreprise

Questions à poser au vendeur

Historique de l'entreprise

- Date de création de l'entreprise.
- Les grandes étapes de son évolution :
 - évolution du chiffre d'affaires,
 - évolution du produit, du marché,
 - évolution de l'implantation géographique,
 - évolution de l'outil de production.
- Les stratégies mises en œuvre et leur répercussion sur le chiffre d'affaires.
- La situation actuelle.
- Les raisons de la vente.
- La date du départ du dirigeant actuel.

Situation financière

- Présentation des documents comptables.
- État des créances et des dettes avec échéances à court et moyen terme.
- Liste des banques.
- Partenaires bancaires : à quoi sont-ils engagés et quelle est leur position actuelle ?
- Facilités bancaires : montant accordé, montant utilisé.
- Escompte, découvert.
- Emprunts et leasing en cours avec tableaux d'amortissement.
- Comptes courants.
- Engagements hors bilan : caution, aval, hypothèques, garanties, crédit-bail...

Clientèle

- Catégories de clients.
- Importance de chaque client : quels clients représentent 80 % du chiffre d'affaires ?
- Quelles sont leurs motivations d'achat ?
- Habitudes de paiement.
- La clientèle a-t-elle suivi l'évolution de l'entreprise ?

Les produits, le marché

- Présentation des différents produits.
- Part des différents produits dans la production totale.
- Caractéristiques du marché : porteur ou non, ouvert ou non.
- Place de l'entreprise dans ce marché, connaissance de la concurrence.

Technologie

- Existe-t-il des brevets, licences ?
- Quels sont les brevets exploités, inexploités, exploitables ?
- Dépôt de marques, de modèles.
- Y a-t-il un service de recherche et développement ?

Questions à se poser soi-même

- Examen de la cohérence de l'entreprise.
- Examen de la cohérence de son évolution.
- Cerner les problèmes que la situation présente laisse présager.
- Quelles autres explications que celles du dirigeant actuel pouvez-vous donner à la situation de l'entreprise ?
- Originalité de la stratégie du dirigeant.
- Quel apport personnel pouvez-vous faire pour enrichir la stratégie de l'entreprise ?

- Pouvez-vous prévoir des problèmes financiers à court ou moyen terme ?
- Quel est le montant approximatif des capitaux nécessaires ?
 - Encours clients et fournisseurs.
 - Endettement.
 - Situation financière à court terme.
 - La reprise est-elle urgente ou non ?

- l'entreprise et ses clients ?
- Quels rapports de dépendance existe-t-il entre l'entreprise et ses clients ?
 - Comment les clients voient-ils l'entreprise ?
 - Quelle est l'évolution de la clientèle ?
 - Quel est le suivi des clients, leur fidélité ?

- êtes-vous à l'aise avec ce produit ? Sinon, pourquoi ?
- Avez-vous perçu des possibilités d'amélioration, d'évolution, d'expansion ?
- Maîtrisez-vous les contraintes du marché ?

- La structure de l'entreprise permet-elle l'exploitation de nouveaux brevets ?
- Faut-il reprendre ces titres de propriété ?
- Quelle stratégie e-commerce adopter le cas échéant ?

Questions à poser au vendeur

Les hommes, l'équipe

- âge, sexe, ancienneté, qualification, salaire, absentéisme, turn-over.
- Moyenne d'âge.
- Formation.
- Cohérence de l'équipe de direction.
- Évolution de celle-ci : rotation ou équipe d'origine.
- Équipe rigide ou souple.

L'outil de production

- État de cet outil.
- Niveau technologique : très spécialisé, banal.
- Existe-t-il dans l'entreprise, des gens maîtrisant parfaitement l'outil de production ?

Fournisseurs

- Qui sont-ils ?
- Quelle dépendance existe-t-il entre l'entreprise et les fournisseurs ?
 - nombre,
 - importance,
 - position de décideurs de prix ou non,
 - modalités de crédit.
- Sous-traitance.
- Quelles relations existe-t-il entre l'entreprise et ses fournisseurs ?

Implantation de l'entreprise

- Localisation.
- Possibilité d'expansion.
- Degré de saturation.
- Qualité de l'implantation par rapport aux possibilités d'exportation.

Questions à se poser soi-même

Pouvez-vous vous faire accepter par l'équipe ?

- Pouvez-vous vous adapter à cette équipe, vous y intégrer ?
- Y a-t-il des licenciements à prévoir ? Dans quel délai ?
- Comment les 35 heures ont-elles été appliquées ?

• Des connaissances techniques sont-elles nécessaires ?

- Mes connaissances sont-elles suffisantes ? Sinon suis-je capable de les compenser, de les compléter ?
- Ai-je le degré de maîtrise suffisant pour appréhender les problèmes de production ?
- Cet outil permet-il de répondre aux possibilités d'amélioration du produit ?

- Quelles sont leurs caractéristiques ?
- Possibilité de les diversifier.
- Quelle marge peut-elle pratiquer ?

- L'entreprise peut-elle matériellement s'étendre (terrain, construction, atelier...)
- Contraintes matérielles existantes en cas de développement ou de réduction d'activité.