

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



- 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 ?

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...



- 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 ?

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 ?



- 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 ?

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



- Etes-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 ?

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 ?



- 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 ?

Les hommes, l'équipe

- Age, 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



- 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 ?

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 ?



- 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 ?

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 ?



- Quelles sont leurs caractéristiques ?
- Possibilité de les diversifier ?
- Quelle marge l'entreprise peut-elle pratiquer ?

Implantation de l'entreprise

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



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