

**Vous vendez
10 M€. Combien
arrive sur votre
compte ?**

10 M€

Prenons une offre à 10 M€. C'est une valeur d'entreprise : vos titres valent ce chiffre, moins la dette nette.

-1,5 M€

La dette nette. Toute votre trésorerie n'y compte pas : l'acheteur garde celle qu'il juge nécessaire.

-0,4 M€

Les dettes qui n'en portent pas le nom : impôt dû, dividende voté, primes. Leur liste s'écrit dans la lettre d'intention.

-0,3 M€

Un BFR sous la normale se compte comme une dette. Encaisser vos clients plus vite avant la vente ne rapporte donc rien.

-1,3 M€

Payés plus tard : 1,0 M€ de
complément de prix, sous condition,
et 0,3 M€ bloqués en garantie.

6,5 M€

Dans cet exemple, 65 % du prix annoncé arrive le jour de la signature, avant les honoraires de vos conseils et l'impôt.

Tout se négocie avant l'exclusivité.

Dans la lettre d'intention, tant que d'autres acheteurs attendent. Après, vous négociez seul.

Céder son entreprise : le guide du dirigeant

jmpadvisory.fr