

# Transmettre et Réussir

OUTIL DE DIAGNOSTIC

## Pré-Audit de Mise en Vente

Réseau Transmettre et Réussir

*Outil de diagnostic en 20 questions*

Nom du client :

Date :



## Objectif du Pré-Audit

Évaluer la maturité de l'entreprise avant cession et identifier les axes d'amélioration prioritaires pour maximiser les chances de succès de la transmission.

### Structure de l'évaluation



**20 questions structurées**



**10 rubriques thématiques**

**Score de 0 à 2 par question**



**Score total maximum : 40 points**



**Résultat exprimé en pourcentage**

### Domaines couverts

Stratégie

Gouvernance

Finance

Ressources Humaines

Juridique

Fiscalité

Digital

Production

Immobilier

QSE

Marché

Accompagnement

Assurances

Transmission

# Transmettre et Réussir Grille d'Évaluation — Questions 1 à 10

| N° | Rubrique                   | Question                                                                                           | Score 0/1/2 |
|----|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 1  | Stratégie & Vision         | L'entreprise dispose-t-elle d'un plan stratégique formalisé à 3-5 ans ?                            | 0 / 1 / 2   |
| 2  | Stratégie & Vision         | La stratégie de développement est-elle documentée et partagée avec les équipes dirigeantes ?       | 0 / 1 / 2   |
| 3  | Gouvernance & Organisation | La structure de gouvernance est-elle clairement définie (organigramme, délégations de pouvoir) ?   | 0 / 1 / 2   |
| 4  | Gouvernance & Organisation | L'entreprise peut-elle fonctionner de manière autonome sans la présence quotidienne du dirigeant ? | 0 / 1 / 2   |
| 5  | Finance & Comptabilité     | Les comptes des 3 derniers exercices sont-ils certifiés et disponibles ?                           | 0 / 1 / 2   |
| 6  | Finance & Comptabilité     | L'entreprise dispose-t-elle d'un tableau de bord financier régulièrement mis à jour ?              | 0 / 1 / 2   |
| 7  | Ressources Humaines        | Les contrats de travail des collaborateurs clés sont-ils conformes et sécurisés ?                  | 0 / 1 / 2   |
| 8  | Ressources Humaines        | Un plan de fidélisation des talents clés est-il en place pour la période de transition ?           | 0 / 1 / 2   |
| 9  | Juridique & Conformité     | Les statuts de la société sont-ils à jour et conformes à la réglementation en vigueur ?            | 0 / 1 / 2   |
| 10 | Juridique & Conformité     | L'entreprise est-elle exempte de litiges juridiques significatifs en cours ?                       | 0 / 1 / 2   |

Score : 0 = Non/Insuffisant | 1 = Partiel/En cours | 2 = Oui/Maîtrisé



| N° | Rubrique                         | Question                                                                                             | Score     |
|----|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 11 | Fiscalité & Optimisation         | La situation fiscale de l'entreprise a-t-elle été auditée récemment ?                                | 0 / 1 / 2 |
| 12 | Fiscalité & Optimisation         | Les dispositifs d'optimisation fiscale liés à la cession ont-ils été étudiés (Pacte Dutreil, etc.) ? | 0 / 1 / 2 |
| 13 | Digital & Systèmes d'Information | Le système d'information est-il documenté, sécurisé et indépendant du dirigeant ?                    | 0 / 1 / 2 |
| 14 | Digital & Systèmes d'Information | L'entreprise dispose-t-elle d'une présence digitale cohérente avec son positionnement marché ?       | 0 / 1 / 2 |
| 15 | Production & Opérations          | Les processus de production/opérations sont-ils documentés et standardisés ?                         | 0 / 1 / 2 |
| 16 | Production & Opérations          | Les équipements et outils de production sont-ils en bon état et conformes aux normes ?               | 0 / 1 / 2 |
| 17 | Immobilier & Patrimoine          | La situation immobilière (propriété, bail) est-elle clarifiée et sécurisée pour le repreneur ?       | 0 / 1 / 2 |
| 18 | Immobilier & Patrimoine          | Les actifs immobiliers sont-ils valorisés et leur statut juridique est-il clarifié ?                 | 0 / 1 / 2 |
| 19 | Marché & Commercial              | Le portefeuille clients est-il diversifié (pas de dépendance > 30% sur un seul client) ?             | 0 / 1 / 2 |
| 20 | Marché & Commercial              | L'entreprise dispose-t-elle d'une documentation commerciale à jour (offres, contrats types) ?        | 0 / 1 / 2 |

Score : 0 = Non/Insuffisant | 1 = Partiel/En cours | 2 = Oui/Maîtrisé

## Comment évaluer chaque réponse ?

**0**

### **Non / Insuffisant**

La pratique est absente ou ne répond pas aux exigences minimales requises pour une cession sereine.

**1**

### **Partiel / En cours**

La pratique existe mais reste incomplète ou en cours de déploiement. Des améliorations sont nécessaires.

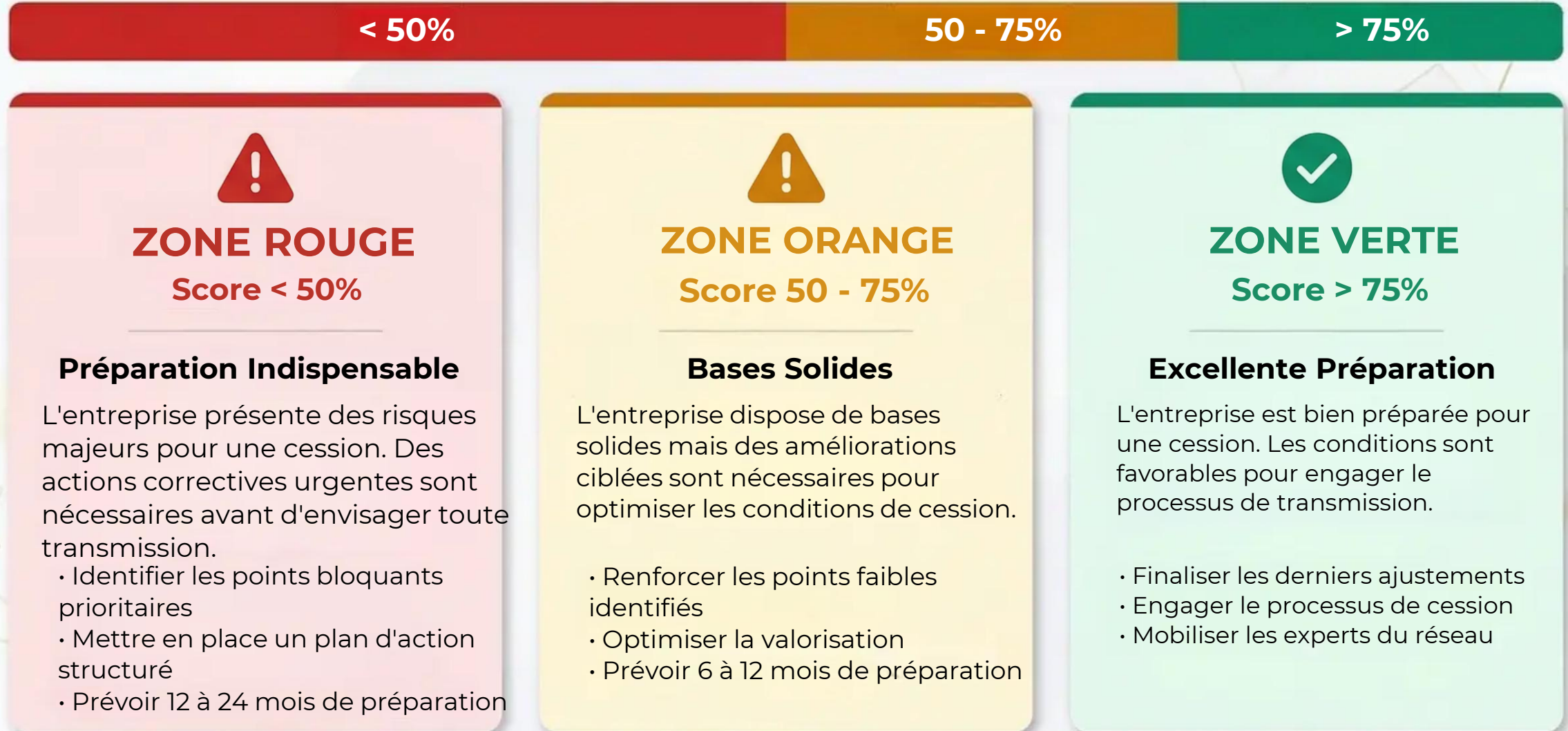
**2**

### **Oui / Maîtrisé**

La pratique est pleinement en place, documentée et opérationnelle. Aucune action corrective requise.

## **Calcul du Score Global** **Score Total ÷ 40 × 100 = % de Préparation**

Exemple : 28 points obtenus →  $28 \div 40 \times 100 = 70\%$  de préparation



## PROFIL ROUGE — Score < 50%

L'entreprise présente des lacunes significatives dans plusieurs domaines clés. La cession dans l'état actuel exposerait le cédant à une décoche importante et des risques de blocage.

Recommandations : Engager immédiatement un diagnostic approfondi avec les experts du réseau. Prioriser les actions correctives sur les domaines juridique, financier et organisationnel. Délai estimé : 18 à 24 mois.

## PROFIL ORANGE — Score 50-75%

L'entreprise dispose d'une structure solide mais certains domaines nécessitent une attention particulière. Une préparation ciblée permettra d'optimiser significativement les conditions de cession.

Recommandations : Identifier les 3 à 5 axes d'amélioration prioritaires. Mettre en place un plan d'action avec les experts concernés. Délai estimé : 6 à 12 mois.

## PROFIL VERT — Score > 75%

L'entreprise est dans d'excellentes conditions pour envisager une cession. La préparation est avancée et les risques sont maîtrisés. Le processus peut être engagé dans des conditions optimales.

Recommandations : Finaliser les derniers ajustements identifiés. Définir la stratégie de cession avec le réseau. Mobiliser les experts pour la mise en marché. Délai estimé : 3 à 6 mois.

*À compléter lors de la restitution avec votre consultant*

| Action à mener | Priorité            | Responsable | Échéance | Statut                   |
|----------------|---------------------|-------------|----------|--------------------------|
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |
|                | Haute Moyenne Basse |             |          | <input type="checkbox"/> |

📌 Ce plan sera co-construit avec votre consultant Transmettre et Réussir lors de la séance de restitution.

# Transmettre et Réussir Les 14 Domaines d'Expertise

Un accompagnement complet pour réussir votre transmission d'entreprise



**Stratégie**



**Gouvernance**



**Finance**



**Ressources  
Humaines**



**Juridique**



**Fiscalité**



**Digital**



**Production**



**Immobilier**



**QSE**



**Marché**



**Accompag-  
nement**



**Assurances**



**Transmission**

Chaque domaine est couvert par des experts spécialisés du réseau Transmettre et Réussir

## Prochaines Étapes

- **1 Restitution**  
Présentation des résultats du pré-audit et discussion des points clés avec votre consultant dédié.
- **2 Co-conception du Plan**  
Élaboration collaborative du plan d'actions prioritaires adapté à votre situation et vos objectifs.
- **3 Mobilisation des Experts**  
Activation des experts du réseau sur les domaines nécessitant une intervention spécialisée.
- **4 Lettre de Mission**  
Formalisation de l'accompagnement avec une lettre de mission claire et des engagements précis.

## Votre Contact

**Votre Interlocuteur**

**Partenaire Conseil  
Transmettre et  
Réussir**

Réseau Transmettre et Réussir