CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

LA MÉTHODE CHRONOLOGIQUE POUR

MAÎTRISER VOTRE AUDIT DE REPRISE

Débusquez les loups cachés, analysez les 5 piliers stratégiques et négociez le juste prix de votre future entreprise en toute sérénité.

CHECKLIST OPÉRATIONNELLE

- → **Les 5 piliers cardinaux analysés pas à pas**
- → 50 points de contrôle précis et sans jargon
- → Cases à cocher interactives prêtes pour le terrain

CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

L'AUDIT DE REPRISE

LA CHECKLIST INTÉGRALE DES 50 POINTS DE CONTRÔLE

Cette checklist est conçue comme un outil de terrain pragmatique pour vous aider à structurer votre démarche d'audit, identifier les zones de risques et mener des négociations équilibrées avec le cédant.



CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

PILIER 1 : L'AUDIT COMMERCIAL & MARCHÉ

☐ 1. La dépendance clients : Calculez la part de chiffre d'affaires réalisée par les 3 plus gros clients. Si l'un d'eux pèse plus de 15 %, le risque de déstabilisation en cas de départ est majeur.

☐ 2. L'historique et la fidélité : Depuis combien d'années les clients clés sont-ils actifs ? Un turn-over trop élevé cache souvent un problème de qualité ou de tarification.

☐ 3. L'évolution des parts de marché : L'entreprise est-elle en croissance, stable, ou en train de perdre du terrain face à des concurrents plus agiles ?

☐ 4. La saisonnalité réelle : Analysez la répartition du chiffre d'affaires mois par mois pour calibrer vos futurs besoins de trésorerie de démarrage.

☐ 5. Le tunnel de conversion : Comment l'entreprise acquiert-elle ses clients aujourd'hui ? (Bouche-à-oreille, site web, prospection active, réseau de prescriptions de terrain).

☐ 6. La politique tarifaire : Les prix pratiqués sont-ils cohérents avec le marché ? Existe-t-il des remises cachées ou des conditions de faveur accordées à certains copains du cédant ?

☐ 7. Les contrats commerciaux transférables : Les contrats cadres avec les clients clés contiennent-ils une "clause de changement de contrôle" qui leur permettrait de résilier en cas de rachat ?

☐ 8. L'image de marque et l'e-réputation : Analysez les avis en ligne, les retours clients cachés et la notoriété locale réelle de l'enseigne.

☐ 9. La dépendance aux fournisseurs : Êtes-vous lié à un fournisseur unique ? Quels sont les délais de paiement et les conditions de renouvellement des contrats d'approvisionnement ?

☐ 10. La zone de chalandise : Des projets d'aménagement urbain, de travaux ou l'arrivée d'un concurrent majeur menacent-ils l'emplacement actuel dans les 24 prochains mois ?

CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

PILIER 2 : L'AUDIT COMPTABLE & FINANCIER

☐ 11. La formation de la marge brute : Vérifiez l'évolution du taux de marge sur les 3 derniers exercices. Une baisse constante traduit une incapacité à répercuter la hausse des coûts.

☐ 12. L'EBE retraité (Excédent Brut d'Exploitation) : Nettoyez l'EBE en retirant les charges exceptionnelles ou personnelles du dirigeant actuel (voiture de fonction disproportionnée, frais de déplacement excessifs) pour connaître la vraie rentabilité de l'outil.

☐ 13. Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) réel : Calculez le délai de rotation des stocks et le délai de paiement moyen des clients pour identifier le coût de financement de l'exploitation courante.

☐ 14. L'analyse du FEC (Fichier des Écritures Comptables) : Passez au crible le FEC de l'entreprise pour repérer les anomalies de saisie, les écritures d'inventaire inhabituelles ou les régularisations suspectes.

☐ 15. La santé des comptes clients : Examinez la balance âgée. Quelle est la part de créances douteuses, litigieuses ou en retard de paiement depuis plus de 90 jours ?

☐ 16. L'état réel des stocks : Faites un inventaire contradictoire. Quelle est la proportion de stocks obsolètes, périmés ou invendables qu'il faudra provisionner ou détruire ?

☐ 17. Le niveau d'endettement : Analysez la structure des dettes financières actuelles, les comptes courants d'associés et les conditions de remboursement des encours.

☐ 18. Les investissements récents VS programmés : Le cédant a-t-il entretenu l'outil de production ou a-t-il gelé les denses depuis 2 ans pour maximiser son résultat avant la vente ?

☐ 19. Les charges externes : Épluchez les postes d'honoraires, de sous-traitance et de frais généraux pour identifier les économies d'échelle immédiates après la reprise.

☐ 20. L'historique des contrôles fiscaux et URSSAF : Demandez les derniers avis de vérification pour vous assurer qu'aucune bombe à retardement fiscale n'est en cours.

CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

PILIER 3 : L'AUDIT JURIDIQUE & RÉGLEMENTAIRE

☐ 21. La validité du bail commercial : Quelle est la date de renouvellement du bail 3-6-9 ? Le loyer est-il indexé correctement ? La destination du bail autorise-t-elle précisément votre future activité ?

☐ 22. Les litiges et procédures en cours : Existe-t-il des contentieux avec des clients, des fournisseurs, des ex-salariés ou des riverains (prud'hommes, tribunal de commerce) ?

☐ 23. La propriété des actifs immatériels : La marque, le logo, le nom de domaine et les éventuels brevets ou logiciels sont-ils détenus en nom propre par le cédant ou appartiennent-ils strictement à la société ?

☐ 24. Les contrats de travail et clauses spécifiques : Analysez les clauses de non-concurrence, les primes historiques non écrites (usages professionnels) et les clauses d'indemnités de départ des cadres clés.

☐ 25. Les autorisations et licences réglementaires : Les licences d'exploitation, normes d'hygiène, agréments préfectoraux ou certifications professionnelles obligatoires sont-ils à jour et transférables au repreneur ?

☐ 26. Les conventions réglementées : Existe-t-il des flux financiers ou des contrats de prestations de services entre la société cible et d'autres structures détenues par le cédant (SCI, holding) ?

☐ 27. L'historique des décisions d'Assemblées Générales : Vérifiez les registres de procès-verbaux des 5 dernières années pour détecter d'éventuels désaccords graves entre associés.

☐ 28. Les engagements hors bilan : La société a-t-elle accordé des cautions, des garanties ou des avals au profit de tiers ou du dirigeant actuel ?

☐ 29. La confiance et conformité RGPD : Les fichiers clients et les outils digitaux respectent-ils la réglementation en vigueur sur la protection des données ?

☐ 30. Le périmètre de la Garantie d'Actif et de Passif (GAP) : Déterminez dès l'audit les plafonds, les franchises et la durée de la GAP que le cédant devra signer pour couvrir les risques découverts.

CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

PILIER 4 : L'AUDIT MATÉRIEL & OUTILS DE PRODUCTION

☐ 31. Le carnet de maintenance du matériel : Exigez l'historique d'entretien de l'ensemble des machines, véhicules et outils de production clés pour évaluer leur usure réelle.

☐ 32. La conformité des locaux (ERP / Sécurité) : Les bâtiments respectent-ils les normes de sécurité incendie, d'accessibilité PMR (Personnes à Mobilité Réduite) et de sécurité au travail ?

☐ 33. Le taux d'utilisation des machines : L'outil de production tourne-t-il déjà à 100 % de ses capacités (bloquant toute croissance future sans investissement majeur) ou dispose-t-il d'une réserve de productivité ?

☐ 34. Les contrats de crédit-bail et leasing : Quels sont les équipements qui n'appartiennent pas à la société et pour lesquels vous devrez continuer à payer des loyers ?

☐ 35. L'état des systèmes informatiques et serveurs : Le parc informatique, les logiciels de gestion (ERP, CRM) et les infrastructures réseaux sont-ils sécurisés, à jour de licences et performants ?

☐ 36. Les stocks de pièces de rechange : La structure dispose-t-elle des pièces critiques pour réparer immédiatement une panne machine sans bloquer l'exploitation ?

☐ 37. L'évaluation de la vétusté : Planifiez la valeur de remplacement réelle des actifs physiques pour anticiper vos futurs investissements de l'année 2 et 3.

☐ 38. Les impacts environnementaux : Les locaux ou l'activité génèrent-ils des risques de pollution (sols, rejets) nécessitant des remises aux normes coûteuses ?

☐ 39. La sécurité des approvisionnements énergétiques : Les contrats d'énergie (électricité, gaz) sont-ils adaptés à la consommation de l'outil de production et à quel prix sont-ils sécurisés ?

☐ 40. L'accès logistique : L'emplacement permet-il un accès fluide pour les livraisons fournisseurs et les expéditions clients sans créer de conflits de voisinage ?

CRÉATION
OBJECTIF
REPRISE

PILIER 5 : L'AUDIT HUMAIN & MANAGEMENT

☐ 41. L'organigramme réel VS théorique : Qui détient le vrai savoir-faire technique et l'autorité naturelle dans l'équipe ? Identifiez les "hommes-clés" dont le départ serait critique.

☐ 42. L'analyse de l'ancienneté et de la pyramide des âges : Anticipez les futurs départs à la retraite et le coût des indemnités associées, ainsi que le besoin de renouvellement des compétences.

☐ 43. Le niveau de rotation du personnel (Turn-over) : Un taux de démission anormalement élevé sur les 24 derniers mois est souvent le symptôme d'un management toxique ou d'un climat social dégradé.

☐ 44. L'alignement des rémunérations : Les salaires pratiqués sont-ils cohérents avec les grilles de la convention collective et le marché local ? Existe-t-il des primes historiques non contractualisées ?

☐ 45. Le suivi des entretiens annuels et professionnels : La société est-elle à jour de ses obligations légales en matière de formation et de suivi des collaborateurs ?

☐ 46. L'état des relations sociales : Quelle est l'ambiance générale ? Existe-t-il un CSE (Comité Social et Économique) ? Quels sont les derniers sujets de friction internes ?

☐ 47. La dépendance absolue au cédant : Les clients et les salariés sont-ils attachés à l'entreprise ou uniquement à la personne du dirigeant actuel ? Si le cédant s'en va, le modèle s'effondre-t-il ?

☐ 48. Le taux d'absentéisme et d'accidents du travail : Analysez ces indicateurs pour évaluer la qualité de la sécurité et la motivation globale des équipes de terrain.

☐ 49. Les accords d'intéressement ou de participation : Quels sont les dispositifs de partage de la valeur actuellement en place et quelles sont leurs modalités d'application ?

☐ 50. La période de transition avec le cédant : Définissez précisément la durée, le rôle exact et l'éventuelle rémunération du cédant durant sa phase d'accompagnement pour passer le relais en douceur aux équipes.

Avertissement professionnel et limites de responsabilité : Cette checklist méthodologique et sa cartographie d'audit sont mises à disposition à titre purement indicatif, pédagogique et informatif. Elles constituent un outil d'organisation personnelle pour guider la réflexion des repreneurs d'entreprise mais ne sauraient en aucun cas remplacer, se substituer ou dispenser d'un audit de conformité juridique, comptable, fiscal ou technique complet, réalisé de manière personnalisée par des professionnels réglementés (experts-comptables, avocats d'affaires, auditeurs certifiés). L'analyse d'une cible de reprise dépend de spécificités sectorielles et structurelles uniques. L'éditeur décline toute responsabilité quant aux décisions stratégiques, contractuelles, de rachat ou de négociation financière prises sur la base de ce document.