

Rapport d'estimation – **Titres de société**

LA CENTRALE DE NETTOYAGE

Sas SPEPROP

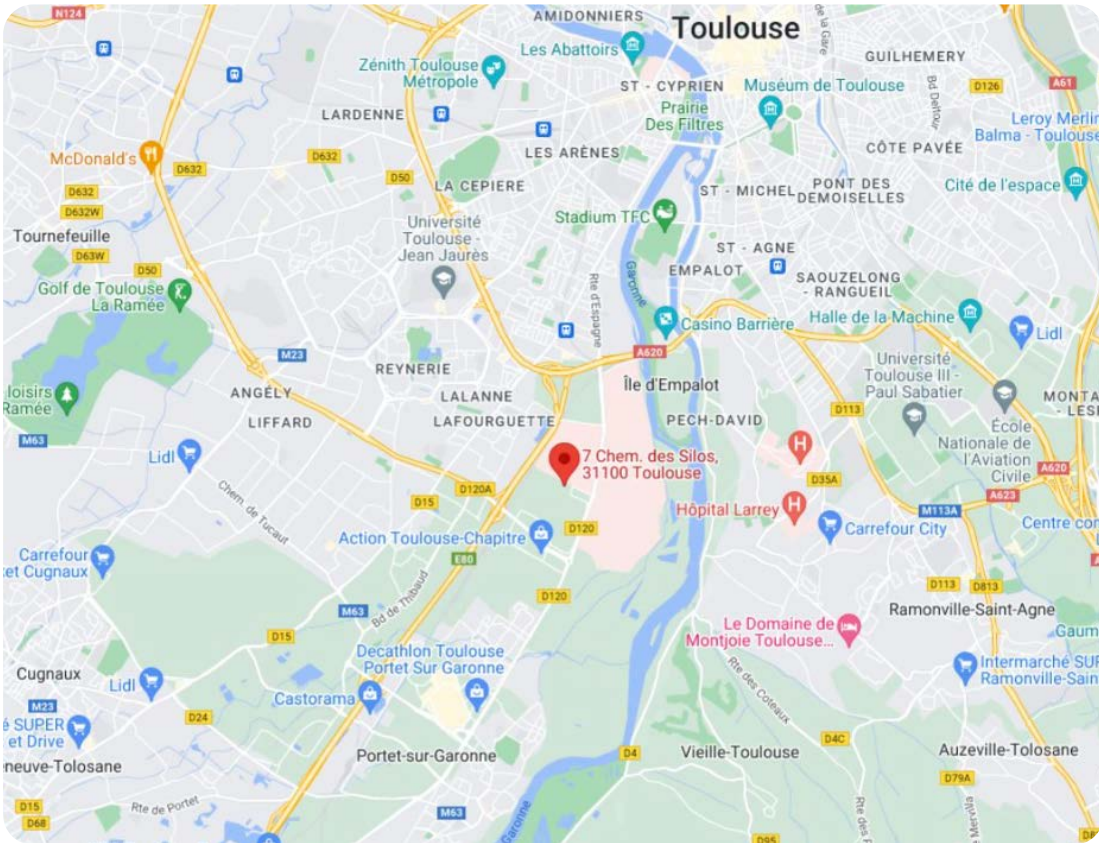
Capital social : 30 000 €

Nettoyage - Nettoyage industriel

Siret : 01201301400010

7 Chemin des Silos 31100 Toulouse





Sommaire

1. Les éléments financiers	7
2. Les éléments d'exploitation	9
• Rayonnement et implantation	9
• Loyer et bail	9
• Matériel et agencements	10
• Ratios-clefs	10
• Données complémentaires	11
3. L'estimation	12
• Les comptes courants d'associés	13
• Les stocks	13
Annexes	14
4. Base de valeur du fonds de commerce	15
5. Méthodes d'estimation : comprendre votre estimation	16
• La moyenne du chiffre d'affaire annuel HT	16
• Le taux de rentabilité	16
• Une estimation n'est pas un prix de vente	17
6. Points forts et points faibles de l'affaire	18
• L'emplacement	18
• L'état locatif	18
• Les normes et les agencements	19
• Ratios-clefs	20
7. Graphiques	23
• Evolution de l'activité	23
• Potentiel de croissance évalué sur 3 ans	24
• Taux d'effort & masse salariale	25
• L'évolution du volume d'affaires	26
• L'évolution de la marge brute	27
• L'évolution de la rentabilité (EBE retraité)	28
• L'évolution du résultat net	29
8. Informations complémentaires	30
• Précautions quant à l'estimation réalisée dans ce rapport	30



Jean MARTIN

Négociateur en fonds de commerces

L'accompagnement sur mesure

☎ 06.01.02.03.04 - 05.01.02.03.04

✉ j.martin@agencedespros.fr

📍 12 Rue de la République
69003 LYON

El Jean martin

www.agencedespros.fr

RSAC : 012 013 014 000 11

Mentions légales

Carte professionnelle n° CPI 0101 0202 123 321 111 délivrée par la CCI du Rhône - SARL au capital de 8.000 € RCS Lyon 123 321 123 Garantie Lloyd - 52 rue des Platanes - 75007 PARIS - Garantie Transaction 110 000 € non détention de fonds - Garantie Gestion 600 000 € - N° de TVA : FR 12345678901 - N° ORIAS : 12345678



Préambule

Ce rapport a pour objectif d'évaluer l'affaire sur la base d'éléments financiers, ainsi que toutes les facettes de l'exploitation, incluant ses forces et faiblesses.

Cette estimation a été réalisée avec une vision opérationnelle, en intégrant chiffre d'affaires, rentabilité, rayonnement, état locatif, dynamique commerciale, aspects logistiques, ratios clefs, valeur ajoutée de l'exploitant et éléments d'actif et passif du bilan.

L'évaluation d'une affaire est étroitement liée à sa potentialité de transmission.

L'expérience du terrain nous a appris que la valeur d'une affaire ne tient pas qu'à des ratios comptables ou aux seuls souhaits du cédant.

Elle doit constituer un juste équilibre entre ceux-ci et de nombreux autres facteurs, et assurer la finançabilité du projet pour de potentiels repreneurs.

Une affaire peut être transmise sous forme de fonds de commerce ou de titres de société.

Ce rapport présente l'évaluation de l'affaire en 4 parties :

- Les éléments financiers
- Les éléments d'exploitation
- L'évaluation
- Les annexes

La fourchette de valeurs indiquée dans ce rapport ne constitue qu'une base de départ dans un éventuel projet de transmission, dont la valeur finale négociée entre cédant et repreneur peut être très différente.

Le présent rapport et son contenu n'ont aucune valeur juridique. Sa nature est purement informative.

1 Les éléments financiers

	2021	2022	2023	2024
Total chiffre d'affaires	3 820 000 €	4 550 000 €	5 235 500 €	4 880 000 €
Coût d'achat marchandises et matières premières	69 000 €	93 700 €	107 817 €	100 496 €
Marge brute	3 751 000 €	4 456 300 €	5 127 683 €	4 779 504 €
Autres achats et charges externes	2 590 000 €	3 125 000 €	3 576 000 €	3 369 000 €
Valeur ajoutée	1 161 000 €	1 331 300 €	1 551 683 €	1 410 504 €
Total impôts et taxes (hors impôts société)	77 500 €	97 500 €	100 683 €	93 846 €
CSG / CRDS exploitant	0 €	0 €	0 €	0 €
Total des rémunérations annuelles (salariés + dirigeant)	719 000 €	745 000 €	870 000 €	810 000 €
Total des charges sociales annuelles (salariés + dirigeant)	250 000 €	279 000 €	330 000 €	306 000 €
Autres achats et redevance	10 000 €	2 000 €	0 €	0 €
Résultat net	123 000 €	60 000 €	232 000 €	198 000 €

Retraitements des charges				
Rémunération annuelle du (des) dirigeant(s)	60 000 €	50 000 €	70 000 €	65 000 €
Charges sociales annuelles du (des) dirigeant(s)	25 000 €	20 000 €	30 000 €	27 942 €
Charges externes retraitées	25 000 €	20 000 €	35 000 €	30 000 €
Majoration des charges externes	0 €	0 €	0 €	0 €
Remontée holding du (des) dirigeant(s)	70 000 €	60 000 €	90 000 €	80 000 €
Rentabilité (EBE) retraitée	284 500 €	357 800 €	476 000 €	403 600 €

La rentabilité retraitée (EBE retraité) exprime la rentabilité réelle de l'affaire après analyse de la situation individuelle de l'exploitant, puis retraitement de postes ciblés, afin de neutraliser certains choix de gestion qui lui sont propres, sans toutefois impacter la bonne marche de l'exploitation.



Immobilisations financières	Actif circulant	Dettes	Comptes courants d'associés	Matériel d'exploitation
76 000 €	1 120 000 €	598 000 €	95 000 €	475 000 €

2 Les éléments d'exploitation

Rayonnement et implantation



Taille d'agglomération :

- ☒ Rayonnement régional et au-delà (ou grande ville > 100.000 hab)

Loyer et bail



Loyer annuel hors charges :

- ☒ 115 000 €

Date d'échéance du bail commercial :

- ☒ 01/02/2029

Destination du bail commercial

- ☒ Spécifique à l'activité

Un logement habitable est-il inclus dans le bail commercial ?

- ☒ Non

L'activité est-elle soumise à plusieurs baux commerciaux ?

- ☒ Non



Matériel et agencements

Etat du matériel :

- ☒ **Changé il y a 1 à 3 ans**

Ratio-clefs



Nombre de salariés travaillant dans l'entreprise, hormis le dirigeant :

- ☒ **39 salariés**

Potentiel de développement du chiffre d'affaires sur 3 ans :

- ☒ **15 %**

Ancienneté d'exploitation de l'affaire :

- ☒ **Plus de 7 ans**

Nombre de jours d'ouverture dans l'année :

- ☒ **300 jours / an**

50% ou plus du CA sont-ils réalisés par 1 à 3 clients :

- ☒ **Non**

L'exploitant est-il franchisé / adhérent / concessionnaire / licencié d'une enseigne :

- ☒ **Non**



Données complémentaires



E-réputation :

● **Avis Google : 4,5/5**

L'activité ne nécessite pas un diplôme, une certification, une carte professionnelle ou une licence (hormis Lic III et IV et agréments buraliste)

3 L'estimation

Sur la base de l'analyse de l'ensemble des éléments d'exploitation, nous évaluons **les titres de la société LA CENTRALE DE NETTOYAGE** à :

2 704 500 €

Montant de 2 704 262 € arrondi à 2 704 500 €

Dont 475 000 € de valeur de matériel d'exploitation.

Sur la base de l'analyse de l'ensemble des éléments d'exploitation, nous évaluons les titres de la société LA CENTRALE DE NETTOYAGE à :

Sur la base du chiffre d'affaires HT moyen

La valeur des titres de la société se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Moyenne	Haute
3 440 148 €	3 676 863 €	3 913 578 €

Sur la base de la rentabilité (EBE retraité) moyenne

La valeur des titres de la société se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Moyenne	Haute
2 164 367 €	2 242 322 €	2 320 277 €

Sur la base du taux de profitabilité (rapport entre l'EBE et le CA HT)

La valeur des titres de la société se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Moyenne	Haute
2 081 540 €	2 193 600 €	2 305 660 €



Les comptes courants d'associés

Cette évaluation est valable avec comme date de référence le bilan dont vous avez renseigné les éléments d'actif et de passif. Ces éléments, lorsqu'ils évolueront, impacteront la valeur des titres de la société.

Dans le cadre d'une cession et en fonction de la négociation, un repreneur potentiel, en plus du prix des titres de société indiqué plus haut, sera susceptible de devoir rembourser au cédant (sauf s'il les abandonne partiellement ou totalement) ses comptes courants d'associés d'un montant de 95 000 €.

Les stocks

A la valeur finale des titres de société, il ne faut pas ajouter la valeur des stocks réels au jour de la cession. Ils sont compris dans les titres de société.

ANNEXES



Méthodes d'estimation



Points forts et points faibles de l'affaire



Graphiques



Informations complémentaires

4 Base de valeur du fonds de commerce

Ces valeurs ont été déterminées sur la base d'évaluation du fonds de commerce, qui est la suivante :

1 631 500 €

Montant de 1 631 262 € arrondi à 1 631 500 €

Cette valeur finale est la moyenne des valeurs ci-dessous, obtenues à partir de l'analyse sur mesure de la totalité des éléments financiers et de tous les facteurs d'exploitation :

Sur la base du chiffre d'affaire HT moyen ⁽¹⁾

la valeur du fonds de commerce se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Moyenne	Haute
2 367 148 €	2 603 863 €	2 840 578 €

Soit une proportion moyenne du CA de : 56,34%

Sur la base de rentabilité (EBE retraité) moyenne ⁽²⁾

la valeur du fonds de commerce se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Moyenne	Haute
1 091 367 €	1 169 322 €	1 247 277 €

Soit un coefficient moyen d'EBE retraité de : 3,07

Sur la base du taux de profitabilité (rapport entre l'EBE et le CA HT) ⁽³⁾

la valeur du fonds de commerce se situe dans la fourchette suivante :

Basse	Moyenne	Haute
1 008 540 €	1 120 600 €	1 232 660 €

5 Méthodes d'estimation : comprendre votre estimation

Les fourchettes de valeur indiquées dans l'estimation sont calculées à partir de la totalité des éléments financiers et des facteurs d'exploitation.

Chacun de ces facteurs impacte indépendamment l'évaluation globale en fonction de son importance.

La moyenne du chiffre d'affaire annuel HT

(1) La moyenne des chiffres d'affaires HT traduit le volume d'affaires que l'exploitation a été (N-1 et N-2) ou sera (N et N+1) capable de réaliser. Cet indicateur-phare est soumis à un coefficient multiplicateur dépendant à la fois du type d'activité et de l'ensemble des facteurs (implantation, attributs, ratios-clés, etc.), qui jouent un rôle pondérateur (à la hausse ou à la baisse, selon).

La moyenne de la rentabilité retraitée

(2) La moyenne des EBE retraités traduit la moyenne des rentabilités réelles annuelles dégagées par l'exploitation, et donc sa finançabilité. L'on adopte ainsi l'approche d'un repreneur potentiel, qui devra à la fois financer la reprise de l'affaire et dégager une rémunération pour vivre de son travail. Cet indicateur essentiel est soumis à un coefficient multiplicateur spécifique à chaque activité et ajusté par l'ensemble des facteurs pondérateurs.

Le taux de profitabilité

(3) Le taux de profitabilité met en perspective la rentabilité moyenne de l'affaire (EBE retraité) par rapport à son chiffre d'affaires moyen et détermine l'attractivité financière de l'affaire. On valorise donc mieux une affaire dégageant une meilleure rentabilité qu'une autre affaire à chiffre d'affaires égal, ou dégageant une rentabilité égale pour un chiffre d'affaires inférieur.



Une estimation n'est pas un prix de vente

Dans un projet de cession de l'affaire, il est fondamental de prendre en compte différentes approches complémentaires. La valeur finale (prix effectif de cession) est le point de rencontre entre cédant et repreneur (et ses conseils comptables juridiques et financiers, dont l'avis compte dans la validation du prix).

Dans un projet autre qu'une transaction, l'exploitant, bien que conseillé et encadré par des normes fiscales et de bon sens, reste seul décisionnaire de la valeur de son bien et se situera plus librement dans les fourchettes de valeurs.

6 Points forts et points faibles de l'affaire

L'emplacement

TAILLE D'AGGLOMÉRATION & RAYONNEMENT



● Force

La zone d'influence de l'affaire est large, soit par une offre de service non-cantonnée à des limites géographiques, soit par une taille d'agglomération très propice à attirer des repreneurs nécessitant un flux annuel de clientèle élevé, ainsi que de fortes capacités de développement basées sur le volume de la zone de chalandise.

● Faiblesse

Si l'affaire est située dans un environnement de travail urbain, cela peut potentiellement être considéré comme moins agréable qu'en village ou petite ville, avec généralement une concurrence très marquée et une clientèle volatile.

L'état locatif

TAUX D'EFFORT (POIDS DU LOYER)



● Force

Par rapport au chiffre d'affaires actuel, la charge locative (loyer + charges + taxe foncière) constitue un poids limité, contribuant à une bonne maîtrise des charges de fonctionnement. C'est un atout pour un repreneur potentiel.



ECHÉANCE DU BAIL



● Force

Le bail commercial arrive à échéance dans plus de 3 ans. Plus son échéance est lointaine, plus cette sécurité temporelle est rassurante et susceptible de favoriser les négociations avec un repreneur potentiel.

DESTINATION DU BAIL



● Faiblesse

En autorisant spécifiquement l'activité exercée dans le local, le bail commercial limite le potentiel de diversification, à moins que les locaux ne soient de type monovalent (une seule activité possible, comme un hôtel par exemple), et dans ce cas le bail n'est plus protégé par les dispositions de la loi Pinel.

Les normes et les agencements

ETAT DU MATÉRIEL D'EXPLOITATION



● Force

Le matériel d'exploitation est relativement récent et bien entretenu. C'est un atout pour qu'un repreneur puisse projeter sa future exploitation sans nécessiter d'investissements important sur ce point.

Ratios-clefs

PROPORTION DU RÉSULTAT NET SUR CHIFFRE D'AFFAIRES



● Force

Le résultat net moyen est positif. Au-delà de la rentabilité retraitée, cet indicateur comptable sera pris en compte dans l'étude du dossier de reprise par les partenaires d'un repreneur potentiel (notamment les banques).

PROPORTION DE MASSE SALARIALE (HORS DIRIGEANT)



● Force

La masse salariale est maîtrisée et ne représente pas un poids déraisonnable dans les charges de fonctionnement. Cet indicateur est positif pour un repreneur potentiel.

VOLUME DE CHIFFRE D'AFFAIRE PAR EMPLOYÉ



● Faiblesse

Le chiffre d'affaires moyen réalisé par employé est bas. La masse salariale étant élevée comparée au chiffre d'affaires global, cela constituera très probablement un frein pour un repreneur potentiel.

POTENTIEL D'ÉVOLUTION DE CHIFFRE D'AFFAIRES SUR 3 ANS



● Force

L'affaire possède un potentiel de croissance motivant, l'affaire pouvant encore être optimisée. Cela constitue un atout pour un repreneur potentiel et ses partenaires (notamment les banques), qui visent un potentiel de développement de 10% à 15% minimum.

PÉRENNITÉ DE L'EXPLOITATION



● Force

L'affaire est exploitée depuis plus de sept ans. Elle est en vitesse de croisière et le remboursement de l'emprunt bancaire est terminé, s'il y en avait un lors de la reprise ou de la création. Le recul sur l'activité montre une pérennité solide pour un repreneur potentiel et ses partenaires (notamment les banques).

FRÉQUENCE D'OUVERTURE / FONCTIONNEMENT



● Force

L'affaire est fermée environ 1,5 jour par semaine, ce qui induit une qualité de vie acceptable et un potentiel de développement sur l'élargissement des plages d'ouvertures.

● Faiblesse

Bien que disposant d'environ 1,5 jour par semaine de fermeture, l'affaire est en fonctionnement annuel et n'octroie pas à l'exploitant de véritable coupure par une ou plusieurs semaines de congés (sauf s'il délègue à l'équipe pour se dégager du temps libre).

DIVERSITÉ DE CLIENTÈLE



● Force

Le chiffre d'affaires est réalisé sur une diversité sécuritaire de clients. Cela limite donc fortement le risque de perte d'une partie significative du volume d'activité. Cela est de nature à rassurer un repreneur potentiel.

E-RÉPUTATION



● Force

La moyenne des avis en ligne sur l'affaire est excellente. Cela impactera favorablement l'opinion d'un repreneur potentiel sur la gestion de l'affaire et sa valeur.

DIPLÔME / CERTIFICATION / LICENCE

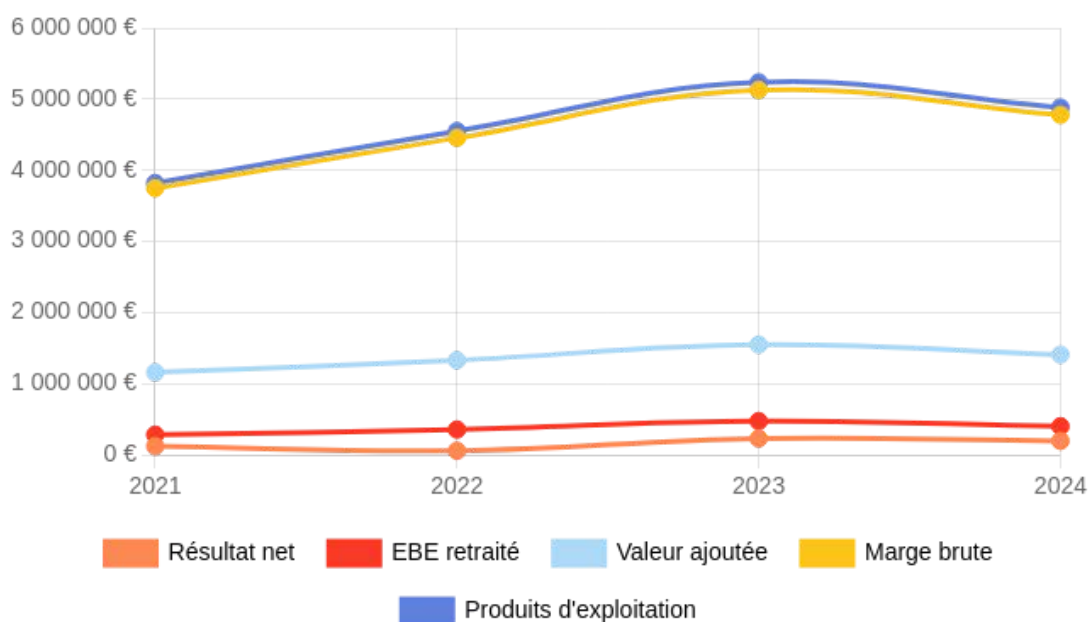


● Force

L'accession à l'activité n'étant pas soumis à l'obtention d'un diplôme, d'une certification, d'une carte professionnelle ou d'une licence dépendant d'un savoir-faire, cela ne limite donc pas le nombre de repreneurs potentiels.

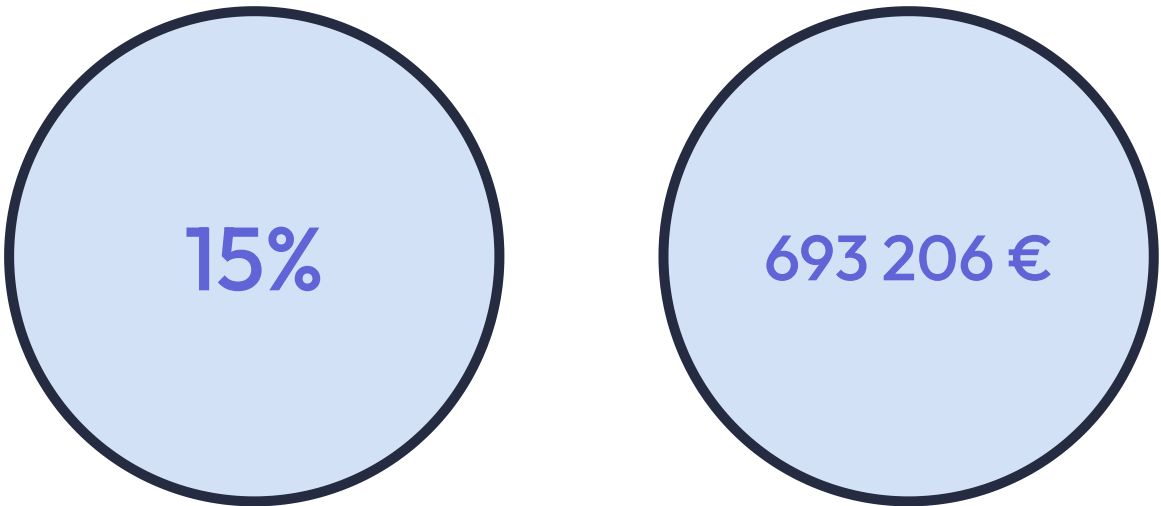
7 Graphiques

Evolution de l'activité



	2021	2022	2023	2024
Total HT des produits d'exploitation	3 820 000 €	4 550 000 €	5 235 500 €	4 880 000 €
Marge brute	3 751 000 €	4 456 300 €	5 127 683 €	4 779 504 €
Valeur ajoutée	1 161 000 €	1 331 300 €	1 551 683 €	1 410 504 €
Résultat net	123 000 €	60 000 €	232 000 €	198 000 €
Rentabilité retraitée	284 500 €	357 800 €	476 000 €	403 600 €

Potentiel de croissance évalué sur 3 ans



15%

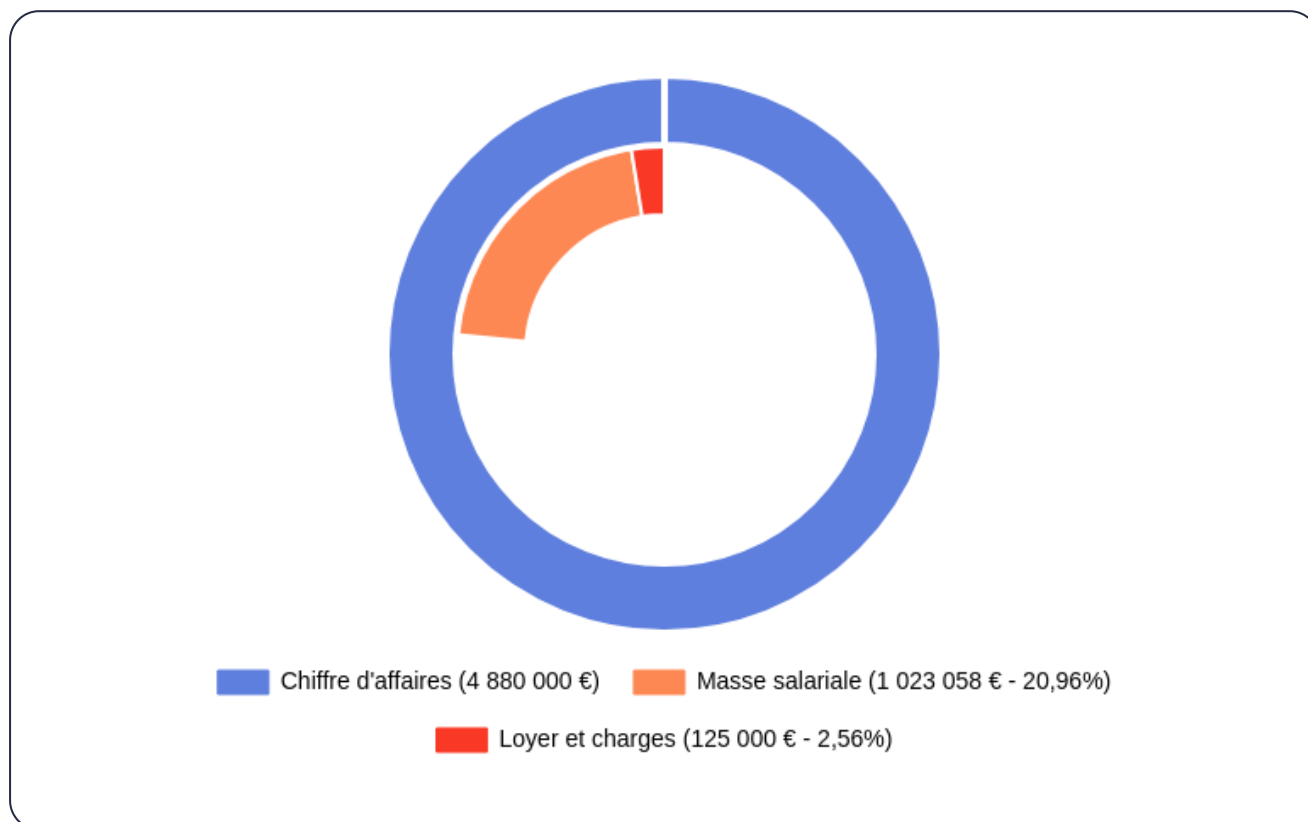
Pourcentage estimé d'évolution des produits
d'exploitation sur 3 ans

693 206 €

Montant estimé d'évolution des produits
d'exploitation sur 3 ans

Le potentiel de croissance moyenne estimé est conséquent et de nature à résolument motiver un repreneur potentiel, dans la mesure où les pistes de croissance sont clairement identifiées et réalistes. Considérant la perte naturelle d'une partie de la clientèle lors de la transmission, le repreneur dispose toutefois d'une marge de progression solide.

Taux d'effort & masse salariale



Le taux d'effort

Il représente le poids de la charge locative globale (loyers + charges + taxe foncière + droits de voirie) par rapport au chiffre d'affaires que réalise l'exploitation.

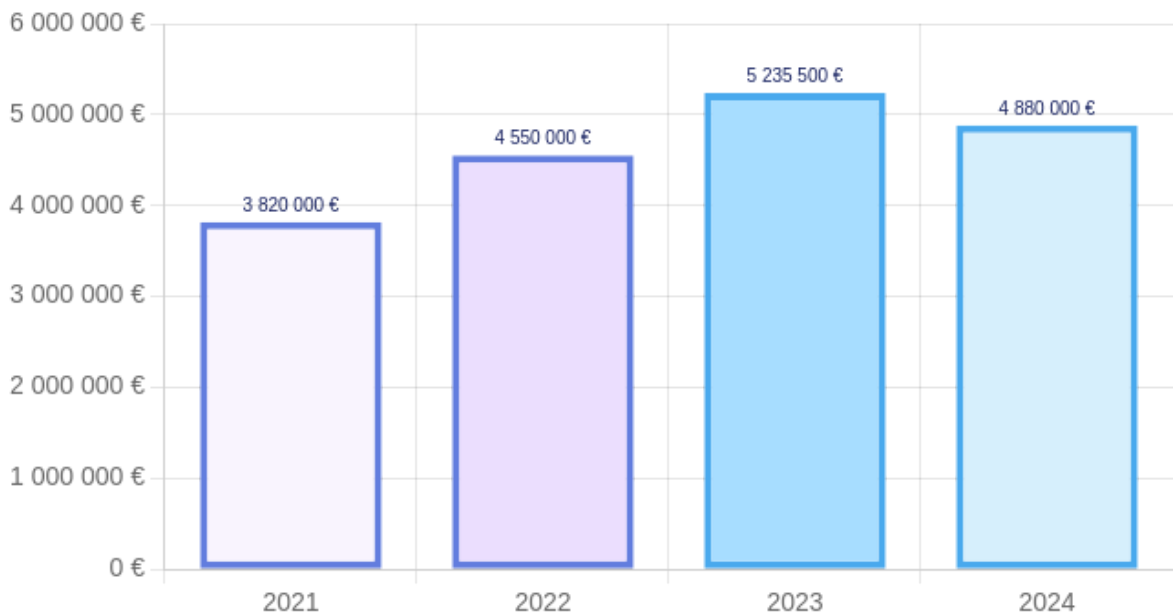
En fonction de la dépendance de l'activité à un local commercial, cet indicateur peut être un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, car le loyer est une charge incompressible d'une part, et en hausse constante d'autre part.

Le taux de masse salariale

Il représente le poids des salaires (salaires bruts + charges sociales) des employés par rapport au chiffre d'affaires que réalise l'exploitation.

C'est un facteur décisionnel important pour le repreneur potentiel, qui devra prévoir une masse salariale cohérente pour réaliser un chiffre d'affaires au moins équivalent au vôtre, en tenant compte du poste qu'il occupera, de son expérience et de ses compétences.

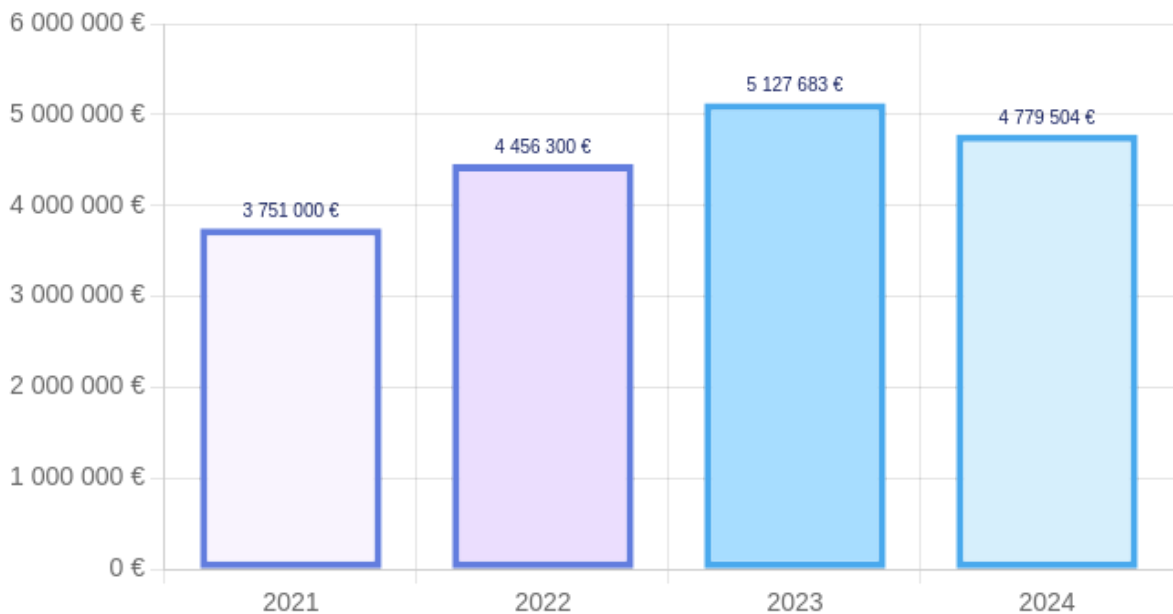
L'évolution du volume d'affaires



L'évolution du volume d'affaires est un indicateur qui permet au repreneur potentiel de mesurer :

- Dans un cas (favorable) la pérennité, la stabilité ou la progression constante du volume d'activité de l'affaire, ce qui aura tendance à le rassurer, ainsi que ses partenaires financiers.
- Dans un autre cas (défavorable) la volatilité, la progression négative ou inégale du volume d'activité de l'affaire, ce qui aura tendance à l'alerter, ainsi que ses partenaires financiers, sur la gestion de l'exploitation.

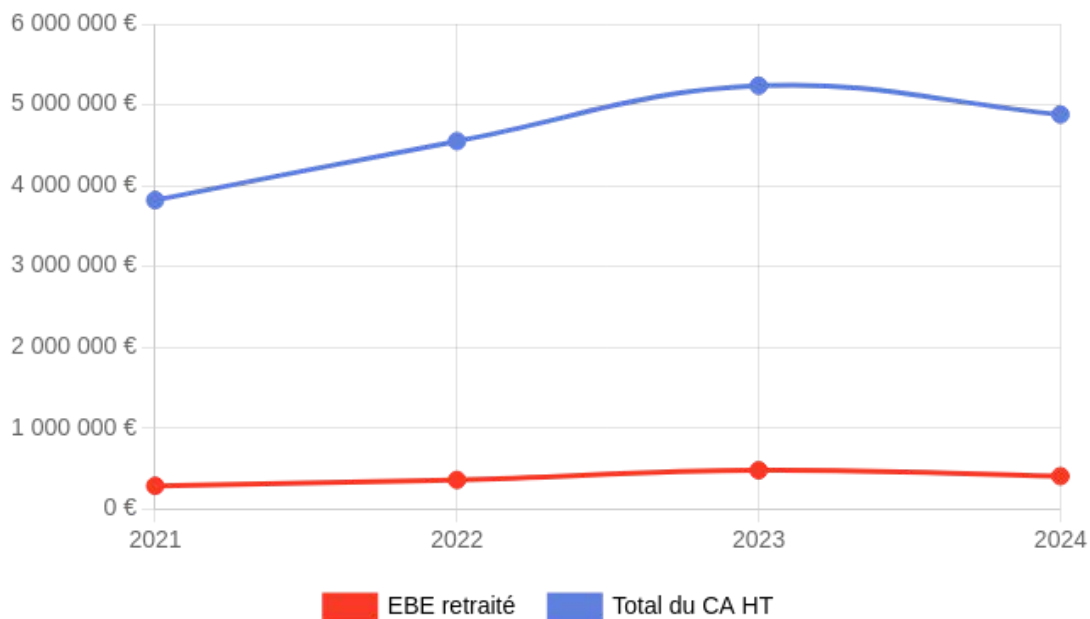
L'évolution de la marge brute



L'évolution de la marge brute est un indicateur qui permet au repreneur potentiel de mesurer :

- Dans un cas (favorable) apprécier la bonne gestion des coûts marchandises et matières premières dans la durée, ainsi que les fluctuations de ces coûts. La stabilité ou la progression constante de la marge brute aura tendance à le rassurer, ainsi que ses partenaires financiers.
- Dans un autre cas (défavorable) s'interroger sur la gestion passive (ou mauvaise) des coûts marchandises et matières premières dans la durée et sur la possibilité et la manière d'y apporter des correctifs. La progression négative ou inégale de la marge brute aura tendance à l'alerter, ainsi que ses partenaires financiers, sur la gestion de l'exploitation ou la volatilité de l'activité même.

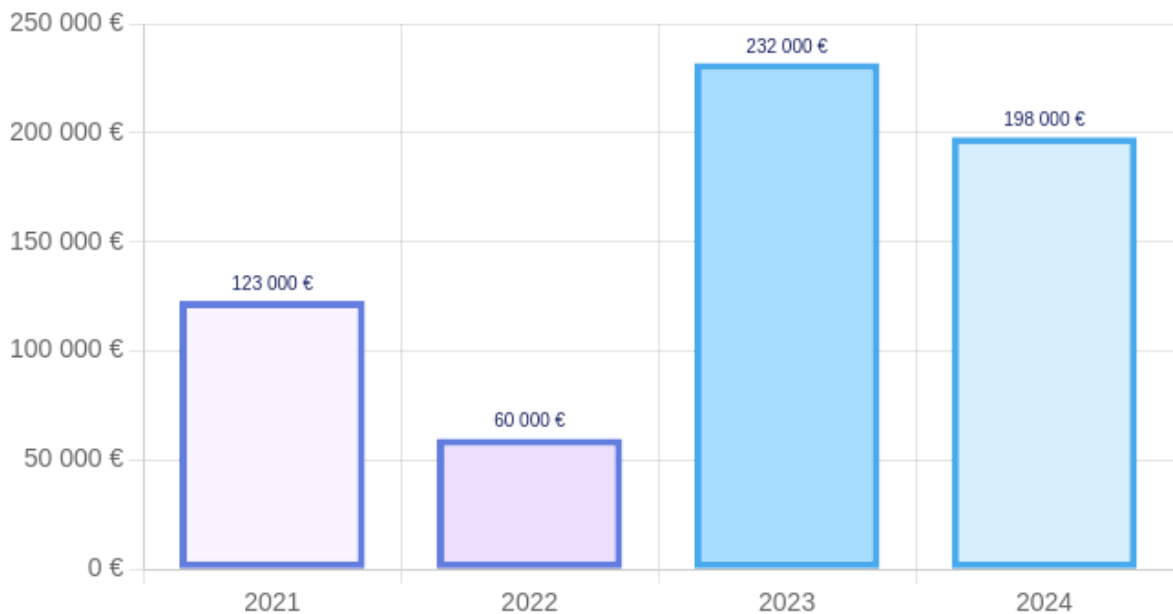
L'évolution de la rentabilité (EBE retraité)



L'évolution de la rentabilité retraitée et de sa proportion par rapport au volume d'affaires sont des indicateurs qui permettent au repreneur potentiel de :

- Dans un cas (favorable) mesurer la bonne maîtrise de l'ensemble des coûts dans la durée, mais aussi les fluctuations harmonieuses de la rentabilité par rapport aux fluctuations de chiffre d'affaires. La stabilité ou la progression constante de l'EBE retraité et de son taux de rentabilité est un gage de solidité.
- Dans un cas (défavorable) s'interroger sur la maîtrise passive (ou mauvaise) de l'ensemble des coûts et sur la possibilité et la manière d'y apporter des correctifs. Les fluctuations erratiques ou négatives du taux de rentabilité par rapport au chiffre d'affaires sont pour le repreneur un facteur d'alerte sur la gestion de l'exploitation ou la volatilité de l'activité-même.

L'évolution du résultat net



L'évolution du résultat net et de son taux par rapport au volume d'affaires sont des indicateurs qui permettent au repreneur potentiel de :

- Mesurer la performance globale comptable de l'entreprise avant retraitements.
- Evaluer le montant des distributions possibles de dividendes.
- Jauger le montant d'imposition moyen.
- Anticiper des stratégies fiscales en considérant les bénéfices ou déficits reportables au passif du bilans.

8 Informations complémentaires

Précautions quant à l'estimation réalisée dans ce rapport

Un certain nombre de facteurs peuvent impacter la concordance entre le résultant de l'estimation et le futur prix effectif de cession des titres de société :

Éléments inhérents au bien

Tels que :

- L'attrait que représente celle-ci pour l'acquéreur potentiel
- L'impératif de cession
- Plus globalement d'éventuels atouts ou défauts fortement disruptifs de l'affaire par rapport à des normes classiques de marché

Éléments externes au bien

Tels que :

- Les fluctuations des paramètres du marché
- Les prix de cession effectifs
- Plus globalement d'éventuels paramètres géographiques, conjoncturels, sociaux ou métier, qui seraient fortement disruptifs par rapport à des normes classiques de marché

La fixation du prix que le vendeur pense être en mesure d'obtenir dans le cadre d'une cession relève de son entière décision. Pour cela il est conseillé au vendeur, outre se baser sur le résultat d'estimation fourni par ce rapport, de se rapprocher de ses conseils habituels, ainsi que de faire appel à sa propre perception du marché et de la valeur de son bien.

Rappelez vous toujours une règle d'or en affaire : au-delà de toutes les estimations possibles, le prix final est celui où se rejoignent acquéreur et cédant.

Le prix effectif de vente des titres de société ne pourra en aucun cas nous être opposé.

A quoi ce rapport peut désormais vous servir ?

- Avoir une base de valeur pour engager des négociations dans l'optique de vendre l'affaire à court terme;
- Optimiser l'exploitation en améliorant dans la mesure du possible ses faiblesses mises en lumière;
- Prévoir des stratégies locatives, commerciales, comptables ou fiscales à mettre en place pour optimiser la valeur des murs commerciaux et envisager leur vente à moyen ou long terme;
- Approcher des partenaires bancaires pour solliciter des financements de soutien et de développement;

La valeur indiquée dans ce rapport diffère de vos attentes ?

● Vous vous attendiez à une valeur inférieure ?

Personne ne connaît mieux l'affaire que l'exploitant lui-même. Bien que nous ayons tenu compte d'un grand nombre de facteurs pour réaliser cette évaluation, il est probable que des facteurs additionnels que nous ne connaissons pas (par exemple la forte personnalisation de l'affaire, ou des habitudes de consommation propres à l'implantation) viennent affecter la valeur de l'affaire à la baisse.

● Vous vous attendiez à une valeur supérieure ?

En tant qu'exploitant, maître à bord de l'affaire, l'on y a consacré temps et énergie considérables. De ce fait, il est normal que l'on y affecte une valeur difficile à calculer, que l'on pourrait nommer valeur du travail ou valeur sentimentale. Cette valeur ne peut cependant pas être prise en compte dans l'évaluation des titres de société.

Si d'autres affaires ont pu être cédées à un prix « hors marché » relevant de ratios significativement supérieurs, rappelez-vous que nous avons pour objectif de livrer une évaluation réaliste, permettant, dans un projet de cession de l'affaire, d'obtenir les meilleures probabilités de trouver un repreneur dans des conditions de faisabilité convergentes pour les deux parties.

Cependant, il est également possible que malgré toutes nos précautions et l'anticipation du plus grand nombre de cas de figure existants, des facteurs additionnels intrinsèques à l'affaire, que nous ne pouvons pas identifier, viennent affecter la valeur de l'affaire à la hausse.