



# Catalogue de questions pour les conseillers.ères

(actualisé au 25.06.2019)

Les questions ci-dessous s'adressent aux conseillers.

Les questions sont tirées du livre « St.Galler Nachfolge-Modell ».

## **Collaboration avec le client**

Pourquoi demande-t-on des conseils à ce moment précis ?

Qui a pris l'initiative ?

Quel résultat les personnes impliquées et concernées espèrent-elles obtenir du conseil ?

Existe-t-il un mandat officiel avec des exigences fixées par écrit pour le processus de conseil ? Existe-t-il également un mandat non officiel ?

Qui est sceptique et pourquoi ?

Les deux parties partent-elles les mêmes conditions et objectifs ?

Quelles expériences avez-vous pu tirer de projets de conseil portant sur des problématiques similaires ?

Si la relation de conseil a été interrompue prématurément : En connaissez-vous les raisons ?

## **Collaboration avec des tiers (réseau)**

Pouvez-vous travailler en réseau avec d'autres conseillers ?

Qui est responsable de la gestion du projet et donc du processus ?

Qui fait office d'interface avec le client final ?

Le chef de projet est-il en mesure de coordonner et d'harmoniser les différents consultants et parties prenantes ?

Des compétences interdisciplinaires sont-elles nécessaires et disponibles ?

Le client souhaite-t-il prendre en compte certains conseillers de son entourage et, si oui, sont-ils compétents pour aider le client dans son projet de succession ?

Un objectif de conseil commun et soutenu par tous les participants a-t-il été défini (dans le sens d'une vision de la succession) ?

Comment les désaccords et les conflits sont-ils résolus ?

## **Questions centrales dans le cadre de la due diligence (petite sélection)**

Existe-t-il des Deal-Breaker (charges héritées du passé insurmontables, risques de processus et de marché impondérables) ?

Les chiffres présentés sont-ils cohérents et compréhensibles ?
Les hypothèses sur lesquelles reposent le business plan et le budget sont-elles cohérentes ?
Y a-t-il des incertitudes quant à l'évaluation des questions fiscales ou de sécurité sociale ?
Les impôts et taxes ont-ils été dûment payés ou provisionnés ?
Les actifs conservent-ils leur valeur – surtout par rapport à leur utilisation ?
Existe-t-il des restrictions contractuelles qui affectent la position du nouvel actionnaire ?
Les droits des actionnaires minoritaires doivent-ils être pris en compte ?
Existe-t-il un droit d'achat ou de préemption qui grève les actions ?
Sur qui, où, et avec quel portée les droits de propriété intellectuelle sont-ils établis ?
Les contrats de crédit existants sont-ils suffisamment sûrs et/ou flexibles ?
Y a-t-il des contrats de cautionnement, de garantie, de gage ou de patronage ?
La documentation et les documents de vente répondent-ils aux exigences en matière de volume, de précision et de fiabilité (déclaration de confidentialité, lettre d'intention (LOI), memorandum d'information, documentation de vente, rapport de due diligence du vendeur ; projet de contrat de vente) ?
Comment les informations sont-elles partagées entre les parties avant, pendant et après le processus de vente ?
Comment sont conçus les contrats avec les clients, les fournisseurs ou les collaborateurs clés ? Quels sont les risques inhérents à ces contrats ?
Y a-t-il des affaires juridiques en cours et comment évaluer leur risque en termes d'image et de succès ?
L'informatique et l'infrastructure IT répondent-elles aux exigences actuelles ?
Existe-t-il des risques environnementaux pertinents (sol, bâtiment ou responsabilité du fait des produits) ?



Vous trouverez d'autres articles sur le thème **« Marché global »** sur <https://www.sgnafo-praxis.ch/fr/marche-total/>



Vous trouverez d'autres articles sur le thème **« Gestion de projet et du temps »** sur <https://www.sgnafo-praxis.ch/fr/gestion-de-projet-et-du-temps/>



Cette feuille de travail est rattachée à l'étude n° 12 **« Conseil en succession pour les PME »** disponible sous <https://www.sgnafo-praxis.ch/fr/n-12-conseil-en-succession-pour-les-pme/>