

1. Informations sur la société
Bilans, comptes de résultat détaillés et annexes fiscales des trois derniers exercices
Prévisionnel pour l'année en cours et situation intermédiaire
2. Informations sur les actionnaires et les dirigeants actuels
Existence d'avantages particuliers (contrat d'assurance, retraite complémentaires...) etc
Utilisation de biens appartenant à la société ou financés par elle.
Répartition du capital social
3. Informations sur les actifs de l'entreprise
Liste des immobilisations avec indication de leur âge et de leur vétusté.
Contrats de prêts, de leasing et de la location (baux commerciaux, gérance).
Détails des participations financières et derniers éléments financiers.
4. Informations sur les aspects commerciaux
Organisation commerciale (salariés, VRP, agents commerciaux).
Répartition des ventes, nombre de clients actifs.
Contrats commerciaux particuliers (concession, franchise, contrat de distribution...)
Contrats risquant de perturber le bon fonctionnement de l'entreprise en cas de rupture (préavis long, indemnité importante, perte de clientèle significatives...).
Evolutions comparée du chiffre d'affaires sur les 24 derniers mois.
Importance du carnet de commandes.
Poids du cédant dans la relation commerciale.
5. Informations sur les aspects humains et sociaux
Convention collective applicable.
Liste du personnel (copie de la dernière DADS).
Organigramme fonctionnel/hommes clés
Climat social

Points essentiels à prendre en considération:

L'évolution du marché en tendance sur les dernières années, et l'approche du potentiel pour les prochains exercices sur le plan international, national ou régional, selon la taille de l'entreprise.

L'intensité concurrentielle du secteur: identification des principaux concurrents, positionnement de l'entreprise par rapport à eux, recherche d'informations sur l'évolution des prix et des marges dans le secteur d'activité.

L'analyse technique du secteur et la recherche d'information sur les évolutions technologiques et réglementaires attendues ou prévisibles. Il ne faut pas omettre de prendre en compte les risques d'apparition de produits ou services de substitution rendant obsolète l'offre de l'entreprise.

Les barrières à l'entrée dans le métier, qui réduisent les risques de nouveaux entrants sur le marché (diplôme spécifique requis, métier fortement capitalistique, pénurie de main d'oeuvre qualifiée, coûts de transport, brevet exclusif, autorisation administrative).

Les dépendances vis à vis des fournisseurs et des clients, qui peuvent fragiliser l'entreprise en limitant ses marges de manoeuvre.