



|  |
| --- |
| PLAN DE REPRISE – REPRISE |

DRACHTGE

|  |
| --- |
| GEDACHT AAN |
| 1. Faire le point
 | Quelle est votre motivation?Besoins: To do: Qui aide: | Quels sont vos objectifs: privés et professionnels?Besoins: To do: Qui aide: | Avez-vous une idée de la procédure de rachat?Besoins: To do: Qui aide: |

SPREK – EEN BEDRIJF OVERNEMEN

|  |
| --- |
| PROCESSUS DE PRECESSION |
| 1. Préparation
 | Racheter une société ou un fonds de commerce?Besoins: To do: Qui aide: | Quel rôle jouent vos conseillers?Besoins: To do: Qui aide: | Comment établir votre plan d’acquisition?Besoins: To do: Qui aide: |
| 1. Chercher un cédant
 | Quel type d’entreprise recherchez-vous?Besoins: To do: Qui aide: | Comment trouver l’entreprise qu’on recherche?Besoins: To do: Qui aide: | Comment approcher l’entreprise convoitée?Besoins: To do: Qui aide: |
| 1. Valorisation
 | Comment analyser l’entreprise convoitée?Besoins: To do: Qui aide: | Comment valoriser l’entreprise souhaitée?Besoins: To do: Qui aide: | Quel prix êtes-vous prêt à payer?Besoins: To do: Qui aide: |
| 1. Structurer l’accord
 | Qui s’occupe de passer l’accord?Besoins: To do: Qui aide: | Allez-vous reprendre aussi les biens immobiliers de l’entreprise souhaitée?Besoins: To do: Qui aide: | Votre accord tient-il la route sur le plan juridique/fiscal?Besoins: To do: Qui aide: |

|  |
| --- |
| REPRISE |
| 1. Négocier
 | Quand négocier?Besoins: To do: Qui aide: | Négocierez-vous vous-même?Besoins: To do: Qui aide: | Prévoyez-vous que le cédant continuera à travailler dans l’entreprise pendant une période déterminée?Besoins: To do: Qui aide: |
| 1. Financer un accordl
 | Quel montant devez-vous financer?Besoins: To do: Qui aide: | Quelle est la meilleure structure de crédit en termes de durée et de forme?Besoins: To do: Qui aide: | Y-a-t-il suffisamment de liquidités ? Y-a-t-il suffisamment de garanties ?Besoins: To do: Qui aidet: |
| 1. Contrat
 | Qui établira le contrat de reprise?Besoins: To do: Qui aide: | Quelles garanties le cédant doit-il fournir?Besoins: To do: Qui aide: | Que faire figurer dans les contrats?Besoins: To do: Qui aide: |

VERDRACHTGESPRE

|  |
| --- |
| POSTREPRISE |
| 1. Financement de la croissance
 | Comment communiquer après l’acquisition?Besoins: To do: Qui aide: | Quelle est votre stratégie de croissance?Besoins: To do: Qui aide: | Comment allez-vous financer cette croissance?Besoins: To do: Qui aide: |
| 1. Gestion financière  sur le plan professionnel et privé
 | De quels services bancaires avez-vous besoin pour votre activité professionnelle?Besoins: To do: Qui aide: | Voulez-vous d’une relation privée et professionnelle avec votre banquier?Besoins: To do: Qui aide: | De quels services bancaires avez-vous besoin pour gérer vos revenus et votre patrimoine privés?Besoins: To do: Qui aide: |

K – EEN BEDRIJF