

|  |
| --- |
| PLAN DE CESSION – CEDANT |

DRACHTGE

|  |
| --- |
| AU DEPART |
| 1. Faire le point
 | Pourquoi vendre votre entreprise ?Besoins : To do : Qui aide : | Quels sont vos objectifs: privés et professionnels ?Besoins : To do : Qui aide : | Avez-vous une vue sur le processus de la transmission ?Besoins : To do : Qui aide : |

SPREK – EEN BEDRIJF OVERNEMEN

|  |
| --- |
| PROCESSUS DE PRÉ-CESSION |
| 1. Préparation
 | Votre entreprise est-elle prête ?Besoins : To do : Qui aide : | Les données de la dernière année comptable sont-elles disponibles ?Besoins : To do : Qui aide : | Comment établir un plan de cession ?Besoins : To do : Qui aide : |
| 1. Chercher un repreneur
 | Où et comment avez-vous présenté votre entreprise ?Besoins : To do : Qui aide : | Comment allez-vous chercher un repreneur ?Besoins : To do : Qui aide : | Comment approcher votre repreneur ?Besoins : To do : Qui aide : |
| 1. Valorisation
 | L’audit de votre entreprise est-il complet ?Besoins : To do : Qui aide : | Comment valoriser votre entreprise ?Besoins : To do : Qui aide : | Quel prix voulez-vous obtenir ?Besoins : To do : Qui aide : |
| 1. Structurer un deal
 | Comment la reprise a-t-elle lieu ? Au moyen de la vente du fonds de commerce, de la vente de parts ou d’une donation ?Besoins : To do : Qui aide : | Que faire du/des bien(s) immobilier(s) faisant partie de votre entreprise ?Besoins : To do : Qui aide : | Y a-t-il encore des actifs pour votre usage propre dans la société ?Besoins : To do : Qui aide : |
| 1. Planning financier
 | Avez-vous un aperçu de votre patrimoine et de vos revenus après la cession ?Besoins : To do : Qui aide : | Voulez-vous une planification financière ?Besoins : To do : Qui aide : | Souhaitez-vous l’égalité des droits pour vos enfants?Besoins : To do : Qui aide : |

|  |
| --- |
| CESSION |
| 1. Négocier
 | Quand négocier?Besoins : To do : Qui aide : | Allez-vous négocier vous-même ?Besoins : To do : Qui aide : | Êtes-vous disposé à travailler encore dans l’entreprise pendant un certain temps ?Besoins : To do : Qui aide : |
| 1. Contract
 | Qui établira le contrat de reprise ?Besoins : To do : Qui aide : | Quelle est votre responsabilité ?Besoins : To do : Qui aide : | Que mentionner dans les contrats ?Besoins : To do : Qui aidet: |
| 1. Investissement du produit de la reprise
 | Quel montant est disponible pour investir ?Besoins : To do : Qui aide : | Quel est votre profil de risque ?Besoins : To do : Qui aide : | Comment investir le produit de la reprise ?Besoins : To do : Qui aide : |

VERDRACHTGESPRE

|  |
| --- |
| POST-CESSION |
| 1. Planning et gestion du patrimoine privé
 | Comment voulez-vous gérer votre patrimoine et vos revenus ?Besoins : To do : Qui aide : | Comment évaluer votre succession ?Besoins : To do : Qui aide : | Connaissez-vous nos services Private Banking ?Besoins : To do : Qui aide : |

K – EEN BEDRIJF