Outil de travail « Entretien avec la banque »

point de vue :

[ ] vendeur(se) / [ ] acheteur(se) / [ ] point de vue commun vendeur(se)/successeur

Procédure

Cette fiche de travail a pour but de vous aider à vous préparer à un entretien avec la banque.

Bonne préparation de l'entretien

Préparez-vous à l'entretien avec le partenaire financier. Dans la plupart des cas, les questions suivantes seront posées à l'acheteur :

Pourquoi l'entreprise est-elle vendue ?

Quelle est votre motivation pour l'achat de l'entreprise ?

Par qui êtes-vous accompagné(e) dans le processus d'achat (par exemple, des fiduciaires, des conseillers, des experts) ?

Comment le transfert de connaissances de l'ancien propriétaire vers le nouveau sera-t-il assuré ?

De quelles qualifications et quel parcours professionnel disposez-vous et votre équipe de direction ?

Comment les responsabilités et les suppléances sont-elles et seront-elles réglées au sein de la direction ?

Quelles sont d'après vous les forces et les faiblesses ainsi que les opportunités et les risques du secteur et du modèle commercial de l'entreprise ?

Points forts	Faiblesses

Opportunités	Risques

Mesures à prendre:

Préparation des documents

En règle générale, les documents suivants sont déjà nécessaires avant, pendant ou après le premier entretien :

- Business plan / plan d'affaires
- Comptes annuels des trois dernières années de l'entreprise à reprendre
- Planification financière sur les cinq prochaines années
- Planification des liquidités et des investissements
- Extrait du registre des poursuites de l'entreprise et de l'acheteur
- Déclarations fiscales des acheteurs
- Curriculum Vitae des acheteurs et des personnes-clés
- S'il y a lieu : projet de contrat (par exemple contrat de vente ou de prêt) et évaluation de l'entreprise.

Cette fiche de travail est liée à l'étude « Succession de PME –Financement » :

Étude n° 09 : Succession de PME – Financement
Possibilités et limites du financement.