

Les 10 conseils aux Acquéreurs

CLUB MANAGER vous recommande d'appliquer les conseils suivants afin d'optimiser la réussite de votre projet d'acquisition et de minimiser les risques.

1. **Evoluer** si possible **dans votre domaine** de compétence ou dans votre secteur d'activité,
2. **Choisir un intermédiaire** compétent et efficace. Il devra être doté d'une personnalité compatible à la votre afin de vous permettre d'élaborer dans un climat de confiance une véritable stratégie d'acquisition,
3. **Rester humble** et éviter la précipitation et l'obstination,
4. **Cerner la cible** idéale et déterminer ses principaux critères de sélection,
5. **Réaliser un audit** professionnel : mettre en parallèle les éléments humains aux données économiques et financières,
6. **Négocier avec lucidité**, justesse et fermeté la valeur de l'entreprise, le prix demandé, les modes de paiements, les conditions suspensives du protocole d'accord, la clause de non concurrence, la garantie d'actif et de passif et de surcroît la garantie de la garantie,
7. **Déterminer un projet d'entreprise** et appliquer un modèle de management simple et compréhensible de tous. Anticiper le problème des ressources humaines, détecter et conserver les hommes-clés, rassurer les salariés, dialoguer et solliciter leurs avis, les faire participer au futur projet d'entreprise en les responsabilisant,
8. **Préparer et réaliser sans délai l'intégration** en imposant votre personnalité et faire comprendre à tous qu'une page est tournée,
9. **Clôturer la période de transition** par un moment de convivialité avec le cédant et l'ensemble du personnel,
10. **Espérer que la réalisation de vos rêves** de synergies tant analysée et calculée **se réalise**.