

Sommaire

- 11** Avoir le profil
- 15** Les bonnes questions à se poser
- 19** Où et comment rechercher une entreprise
- 35** Définition de la pépite
- 45** Comment analyser une entreprise à racheter
- 49** Analyse stratégique de la cible
- 55** Analyse économique
- 57** Analyse financière
- 61** Quand et comment valoriser l'entreprise
- 65** L'acheteur dans la négociation
- 71** Les attentions nécessaires !
- 75** Le timing d'une négociation
- 77** Savoir dire oui ou non
- 81** On n'achète pas chat en poche
- 83** L'audit financier
- 87** L'audit social et fiscal
- 91** L'audit juridique
- 95** L'audit environnemental
- 97** La documentation juridique
- 101** Le protocole de cession
- 105** La garantie de passif
- 107** Le sacro-saint effet de levier !
- 109** Le montage financier de reprise
- 113** Reprise d'entreprise et processus bancaire
- 119** Le complément de prix : une garantie qui ne dit pas son nom
- 121** La communication sur l'opération
- 123** Et après le closing...
- 124** Diagnostic d'un premier échec dans la reprise d'une entreprise
- 126** Conclusion
- 128** Le vademecum du bon négociateur