

Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation

Martine Story, Thierry Lamarque

Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation Martine Story, Thierry Lamarque

NEGOCIATION, CRISE ET REPRISE D'ENTREPRISE. LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATEURS. LES NEGOCIATIONS COMPLEXES DE LA REPRISE D'ENTREPRISE. LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION. NEGOCIATIONS SELON LA STRATEGIE DES GAINS MUTUELS. LA METHODE TRESOR. NEGOCIER EN EQUIPE. LA NEGOCIATION DU PRIX D'ACQUISITION. LES TECHNIQUES DU COACHING POUR MIEUX NEGOCIER

Téléchargez et lisez en ligne Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation Martine Story, Thierry Lamarque

206 pages

Extrait

Introduction

En matière de reprise d'entreprise, la phase la plus délicate est probablement celle des négociations. Cet ouvrage donne accès aux meilleures pratiques permettant de mener avec succès une acquisition.

En septembre 2008, paraissait chez Maxima notre premier ouvrage Reprendre une entreprise. Nous étions alors à l'aube d'une crise dite des subprimes que personne n'avait vu se profiler, et que tout le monde prévoyait courte.

Les analystes les plus optimistes annonçaient une sortie de crise rapide en forme de «V», les plus pessimistes en «W», bien peu avaient envisagé une crise en «L». C'est pourtant cette hypothèse qui s'est avérée être la bonne, faisant vaciller les fondements de nos économies à l'échelle planétaire. Même si la nature de cette crise a évolué dans le temps, voilà maintenant 5 ans que se succèdent les répliques de ce tremblement de terre d'épicentre américain, avec de lourdes conséquences pour beaucoup d'entrepreneurs et pour ceux qui aspirent à le devenir.

Concernant ces derniers, les effets sur les projets de reprise d'entreprise se manifestent notamment par une raréfaction des entreprises à céder, un durcissement des conditions de financement des opérations d'acquisitions, et une nette complexification des négociations avec les cédants potentiels.

Dans ce contexte, il nous est donc apparu opportun de partager notre expérience en permettant aux candidats-repreneurs de professionnaliser leur projet d'acquisition par un approfondissement des techniques de négociation.

Initialement, négocier vient du latin «négociari» et signifie «faire du commerce». Toutefois, racheter une entreprise s'avère bien plus complexe qu'un simple acte commercial consistant à acquérir un produit ou un service.

De surcroît, la fusion-acquisition peut concerner des opérations très différentes quant à la nature et la complexité des négociations engagées. Dans ce domaine, nous pouvons distinguer le rachat de sociétés cotées pour lesquelles les opérations peuvent être qualifiées d'amicales ou d'hostiles (OPA inamicale, par prise de contrôle du «flottant», par exemple), et la reprise d'entreprises non-cotées qui constitue le plus grand nombre d'opérations, et met face à face un repreneur, personne physique ou morale, et un cédant cumulant le plus souvent la propriété et le management de l'entreprise.

Dans cet ouvrage, nous traiterons modestement de ce dernier cas de figure, correspondant à l'univers laborieux des «petits patrons» qui rassemble plus de 95 % de notre tissu entrepreneurial français, bien que les négociateurs sur des deals plus significatifs puissent trouver une source d'inspiration dans les concepts énoncés. Présentation de l'éditeur

Dans la reprise d'entreprise ce qui inquiète le plus c'est la négociation. Ce livre qui s'attache à tous les éléments de la négociation (prix, délais, obligations, etc.) dédramatise ce moment clé.

. Un mot de l'auteur

Nous avons accompagné plus de 400 repreneurs tout au long de leur projet de reprise d'entreprise.

Nous avons pu constater à quel point, au delà des aspects techniques, la relation humaine entre le repreneur et le cédant est essentielle.

Vendre son entreprise pour un dirigeant, surtout s'il en est le créateur, est un acte fort qui engage sa relation à un statut social, à l'argent et au pouvoir.

Le chef d'entreprise qui a consacré à sa société son énergie, qui lui a parfois sacrifié sa vie de famille, fait montre au moment de la cession de l'entreprise d'un fort besoin de reconnaissance au risque de parfois confondre la valeur de la société et la reconnaissance de son propre travail.

La dimension affective est alors exacerbée et le rôle des négociations devient central.

Notre objectif à travers cet ouvrage est de partager avec les repreneurs et les cédants d'entreprises sous forme de concepts, d'outils et de témoignages les meilleurs pratiques en termes de négociation.

Martine Story et Thierry Lamarque

Download and Read Online Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation Martine Story, Thierry Lamarque #3IF0ER8VNCY

Lire Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque pour ebook en ligne Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque à lire en ligne. Online Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque ebook Téléchargement PDF Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque Doc Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque Mobipocket Reprise d'entreprise tout pour réussir votre négociation par Martine Story, Thierry Lamarque EPub

3IF0ER8VNCY3IF0ER8VNCY3IF0ER8VNCY