

Table des matières

Préface

Eric DE KEULENEER 7

Acquérir une entreprise, garder la tête froide

Charles VAN WYMEERSCH 13

1. Vision 17
2. Appui 19
3. Planning 21
4. Prix 23
5. Finance 25
6. Diagnostic 27
7. Continuité 29
8. Exécution 31
9. Organisation 33
10. Exit 35

Transmettre une entreprise, 10 règles d'or

André KILESSE 39

- Introduction 43
- 1. À vos marques 45
- 2. Comment et à qui ? 47
- 3. Oyez, oyez 49
- 4. Money, money, money 51
- 5. Qui cherche trouve 53
- 6. À table ! 55
- 7. Mieux vaut prévenir que guérir 57
- 8. On est d'accord ? 59
- 9. Fisc, quand tu nous tiens 61
- 10. L'esprit de famille 63

Réussir un projet de reprise, c'est aller au-delà des chiffres...

Stéphane DANTINNE 67

Introduction	71
1. Pas seulement un prix	71
2. Rencontrer les contraintes et motivations réciproques	73
3. Exclure la valorisation de ses propres apports	77
4. L'exercice de valorisation : examiner le passé	79
5. Détecter le futur	81
6. La reprise est-elle raisonnablement supportable ?	83
7. Les freins à la transmission	85
8. Préserver les avantages concurrentiels	87
9. Le passage de flambeau	89
10. Rester serein... jusqu'au bout	91

Valeur(s)... vous avez dit valeur(s) ?

Pierre BERNES 95

1. Valeur : de quoi parle-t-on ?	99
2. Non pas une... mais des valeurs	101
3. Le point de vue dominant ?	103
4. La limite d'endettement : une mesure intéressante... négligée parfois	105
5. Un outil fait pour vous, les chefs d'entreprise : self-E.val	107
6. Et le financement... ?	109
7. Le mode opératoire	113

Conclusions 117

Glossaire 121

Bibliographie 127

Table des matières 129