

(Mobile library) Valorisation et cession d'entreprise: Opeacute;rations de fusions et acquisitions d'entreprises (GUIDE PRATIQUE) (French Edition)

Valorisation et cession d'entreprise: Opeacute;rations de fusions et acquisitions d'entreprises (GUIDE PRATIQUE) (French Edition)

Seacute;bastien Dossogne

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#4079622 in eBooks 2014-09-03 2014-09-03 File Name: B00NA9FOIQ | File size: 73.Mb

Seacute;bastien Dossogne : Valorisation et cession d'entreprise: Opeacute;rations de fusions et acquisitions d'entreprises (GUIDE PRATIQUE) (French Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Valorisation et cession d'entreprise: Opeacute;rations de fusions et acquisitions d'entreprises (GUIDE PRATIQUE) (French Edition):

Vous deacute;sirez valoriser et ceacute;der votre entreprise belge? Ce livre est fait pour vous !Que ce soit seul ou

assiste; un conseiller, voilà; un exercice requérant des connaissances et une expérience sortant du quotidien de l'entreprise. Pour vous permettre d'aborder avec succès les enjeux et les enjeux potentiels d'une transaction, cet ouvrage combine une expérience issue de la pratique de grands principes inhérents aux valorisations et aux opérations de fusions acquisitions. Ce guide pratique dresse un tableau synthétique d'une vision économique de l'entreprise, qui permet de la positionner dans son environnement et d'en quantifier la performance afin de comprendre le passé et de développer un plan visionnel crédible. Le livre présente en détail, exemples d'appui, plusieurs méthodes de valorisation prospectives (seules indiquées dans une optique de transfert) : les multiples boursiers, les multiples de fusions acquisitions, les dividendes futurs actualisés et les cash flows libres futurs actualisés. L'ouvrage analyse également les motivations prioritaires des différents acteurs en présence, ainsi que les modalités d'organisation possibles du processus de cession et ses étapes, de la structuration de l'information, la négociation en passant par la gestion de la confidentialité, le choix des candidats ou la comparabilité des offres récedées. Agissez en connaissance de cause pour valoriser et céder votre entreprise !