

Démarche d'assistance à l'acquisition (exemple)

Etape 1: Description du profil de la cible recherchée

- **Mandat d'assistance**

Etape 2: Recherche et présentation de cibles

- **Livrables:**
 - 1- Description des activités des cibles**, niveau de CA, résultats, effectifs, avis du consultant
 - 2- Mise en relation** avec la cible
- **Rémunération:** **Fixe ou Inclus dans Success fee global (Hors Frais)**

Etape 3: Sélection

- **Livrables:**
 - 1- Etude des cibles** incluant analyse financière et économique, analyse du portefeuille d'activités, produits, clients, compétences, évaluation de la qualité du management, diagnostic RH, estimation de la valeur, avis du consultant
 - 2- Assistance au processus d'évaluation** (gestion de la relation avec la cible, support pour l'évaluation, assistance à la due diligence...)
- **Rémunération:** **Fixe ou Inclus dans Success fee global (Hors Frais)**

Etape 4: Acquisition

- **Livrables:**
 - 1- Gestion de la relation avec l'acquéreur**
 - 2- Assistance à la négociation** incluant mise en place d'une stratégie de négociation (préparation de la négociation, coordination de la négociation avec la cible et de ses conseils, coaching des négociateurs pendant la phase de closing)
- **Rémunération** **Fixe (Hors frais) + Success Fee (Hors Frais)**

