



Un expert du secteur à vos côtés

Conseil en cession d'entreprises

Sur toute la France et outre-mer



HAUSSMANN
FUSAC

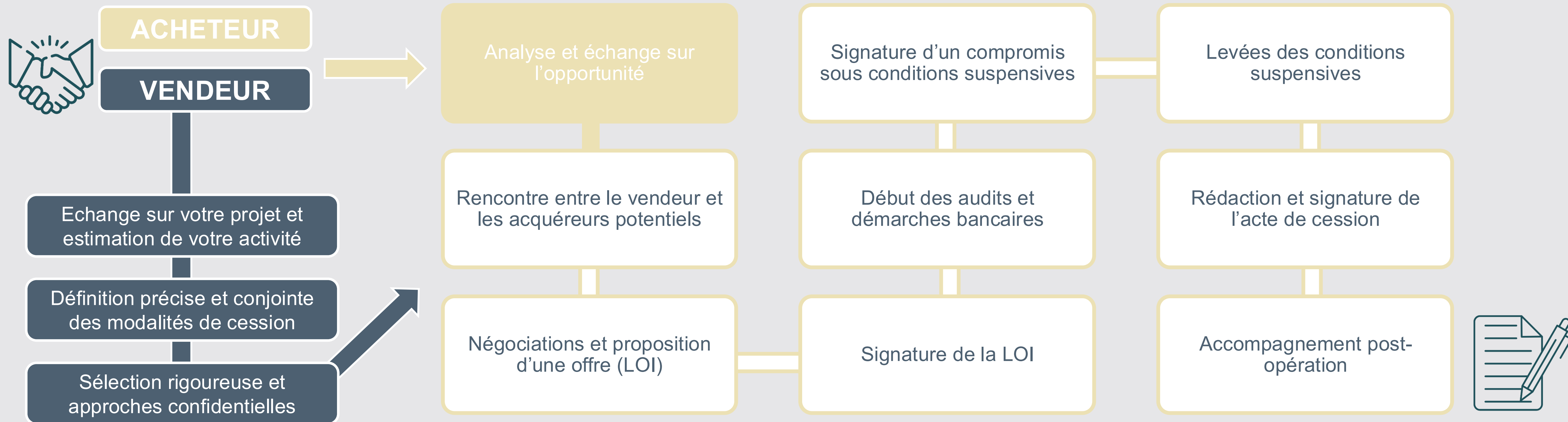
Votre partenaire spécialiste de votre activité



Courtiers en **assurance**
&
Conseiller en Gestion de **Patrimoine**

Le processus

Quelles sont les grandes étapes ?



Les facteurs clés d'un processus à succès



ANTICIPATION

- Mûrir le projet
- Adopter la meilleure stratégie
- Maîtriser le timing



PREPARATION

- Etudier le format idéal
- Réunir et analyser les éléments
- Identifier les contreparties potentielles



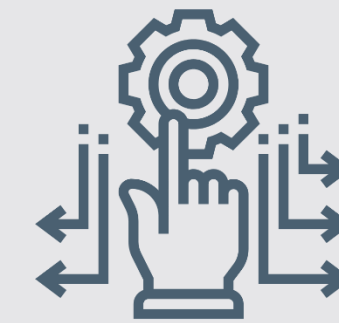
EXECUTION

- Approcher les acquéreurs
- Rencontrer / négocier
- Finaliser

Anticipation : le facteur clé



REFLEXION



ACTION



Anticipation du
projet de vente

Démarrage du
projet de vente

Finalisation du
projet de vente

Optimiser son organisation (réduction progressive de la trésorerie, conformité, digitalisation, ...), sa fiscalité, sa rentabilité, ...

La préparation du projet

Historique de la société	Création, développement, ...
Motivation / raison de la vente	Départ à la retraite, changement d'activité, rapprochement, ...
Périmètre de la vente	Cession partielle / totale des titres de la société, cession du fonds de commerce, d'une branche d'activité, du portefeuille client, ...
Constitution et composition de l'activité	Nature, taille, organisation interne, process, aspects réglementaires, ...
Structure bilantielle / comptable	Trésorerie excessive ? Endettement important ? Présence de comptes courants d'associés ?, niveau de rentabilité, structure de coût, ...
Calendrier de la cession	Timing idéal (avoir le temps n'a pas de prix !)



Définition d'un projet et estimation de sa valeur

Exécution rime avec organisation



Approche des cibles

- Confidentialité
- Filtre des profils
- Centralisation des échanges



Négociation

- Eviter l'affect
- Connaissance des pratiques
- Deal gagnant-gagnant



Audit & Financement

- Dataroom pour l'audit
- Coordination des parties
- Suivi du financement



Réalisation

- Conseil sur les clauses
- Sécurisation

L'importance d'être (bien) accompagné

Que ce soit dans une optique de **transmission** ou d'**acquisition**, il est primordial d'être accompagné par un professionnel qui en maîtrise les rouages :



Maîtrisez la **confidentialité** de votre projet



Centralisez les informations auprès d'un **interlocuteur unique** qui vous conseillera au mieux de part une **connaissance globale du projet**



[vendeur] **Evitez les acquéreurs peu sérieux** ou **juste curieux** qui vous feront perdre du temps



[acquéreur] **Réduisez le risque** de tomber sur un **dossier de mauvaise** qualité et de réaliser une « mauvaise affaire »



Maximisez vos chances d'obtenir un prix **reflétant le marché** pour ne pas sur payer ou sous vendre



Mises en garde et conseils sur les points clés de l'opération (clauses, garanties, etc.)



Notre accompagnement

Un accompagnement global...

... à l'acquisition

- **Echange** sur votre projet
- **Présentation** d'opportunités correspondantes à votre **recherche**
- **Mise en relation** avec le vendeur
- **Accompagnement, conseil** et intermédiation tout au long du processus d'acquisition



... à la cession

- **Echange** sur votre projet, **analyse** de votre activité et **estimation** de votre société.
- **Définition précise** et **conjointe** des **modalités** de cession
- **Signature** d'un mandat et **rédaction** d'un dossier de **présentation**
- Sélection **rigoureuse** et approche **confidentielle** des acquéreurs potentiels
- **Accompagnement, conseil** et intermédiation tout au long du processus de cession

Nos valeurs

CONFIDENTIALITE

PROXIMITE

REACTIVITE

QUALITE



Une équipe représentée par ses 3 associés



Mathieu Puichault



Laurent Charrier



Julien Houssemand

