

Les CCI de Paris Ile-de-France accompagnent la Transmission d'entreprise

Annuaire des partenaires du réseau "Passer le relais PME-PMI"

Accaparé par la gestion quotidienne de son affaire, le dirigeant n'a pas suffisamment de temps pour se pencher sur la question de la valorisation de son entreprise. Que l'on souhaite changer d'activité, entamer une nouvelle vie d'entrepreneur ou songer à la retraite, plusieurs années d'anticipation sont nécessaires pour préparer au mieux la cession de son entreprise et la rendre attrayante sur le marché. Valorisation de l'entreprise et du patrimoine du cédant, mise à niveau de l'entreprise sont des étapes inévitables pour réunir les meilleures conditions et tirer le meilleur profit de cette cession. Faute de préparation, de nombreuses entreprises ne trouvent pas repreneur et ferment définitivement tandis que des reprises échouent peu de temps après la transmission.

Devant ce constat, « Passer le relais » (le réseau des Chambres de commerce et d'industrie d'Ile de France dédié à la Transmission) a souhaité fédérer les acteurs de la Cession-Reprise pour contribuer à un environnement favorable à la Transmission d'entreprise en Ile de France, notamment en mettant à la disposition des repreneurs et des dirigeants d'entreprises les ressources dont ils ont besoin tout au long de leur réflexion et de leurs démarches.

Outre la mise en relation, cédants et repreneurs ont tout intérêt à bénéficier des bonnes pratiques et expertises techniques qui garantiront la réussite de cette étape clef du développement de l'entreprise.

Ce réseau « Passer le relais » a été constitué en 2001 par les CCI d'Ile de France pour informer et accompagner les cédants et repreneurs. Depuis 2005, il s'est associé à une cinquantaine de professionnels de la transmission d'entreprise. Institutions financières, cabinets de rapprochement, structures d'accompagnement, de conseil en entreprise et management ont ainsi été référencés par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, coordinatrice, sur des critères de compétence, de déontologie et sur leur engagement auprès des entreprises à transmettre.

Que vous soyez futurs cédants ou repreneurs, cet annuaire répertorie les professionnels de la transmission pouvant vous accompagner sur tout ou partie de votre projet.

LA PRÉSENTATION DES PARTENAIRES.....	4
92 ENTREPRENDRE	5
ABILÉO.....	6
ACTIVE FINANCE.....	7
ACTORIA CONSEIL.....	8
AGORABIZ	9
ALTHÉO	10
APL DÉVELOPPEMENT.....	11
ASYSTÉO	12
AXA – AGENT GÉNÉRAL MARIE-CHRISTINE VUILLET.....	13
BANQUE POPULAIRE	14
CAFI – COMPAGNIE DES ANALYSTES FINANCIERS INDÉPENDANTS.....	15
CAP CRÉANE	16
COACH' INVEST	17
COGESSUR.....	18
CONSEIL & GESTION PRIVÉE.....	19
CÉDANTS ET REPRENEURS D'AFFAIRES (CRA)	20
DIMENSIONS CONSEIL	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
ELÉPHANT PATRIMOINE	22
FACT INTERNATIONAL	23
FIDEURAM WARGNY.....	24
FB COACH	25
FRANÇOISE BEIGBEDER	26
FUSACQ	27
GESTION CONSEIL DES MANAGERS (GCDM).....	28
ILE-DE-FRANCE DÉVELOPPEMENT.....	29
JURECONSEIL	30
LA GÉNÉRALE D'ENTREPRISE.....	31
LOVE MONEY	32
ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES	33
ORLAPS CONSULTANTS.....	34
PARIS BUSINESS ANGELS.....	35
PARIS ENTREPRENDRE	36
REVERT & BADELON	37
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	38
TÉLEM	39
URSCOP – UNION RÉGIONALE DES SCOP IDF.....	40

Présentation des partenaires

Présentation de l'association et de son métier

92 Entreprendre est une association membre du Réseau Entreprendre, uniquement constituée de chefs d'entreprise et dont la mission est d'aider les créateurs et les repreneurs d'entreprise avec des méthodes d'entreprises.

Présentation des prestations

Nous n'intervenons qu'auprès du repreneur, sous forme :

- de conseils en apportant un éclairage sur le business plan,
- d'accompagnement individuel et collectif sur une durée de 3 ans avec un parrainage par un chef d'entreprise et des clubs mensuels réunissant les lauréats de l'association,
- d'une aide financière : avec un prêt d'honneur compris entre 15 et 45 K€, sans intérêt ni garantie, qui permet de renforcer les fonds propres du repreneur et de faire effet de levier auprès des banques.

Nb : Nous ne disposons pas de fichier d'entreprises à reprendre.

Modalités et critères d'interventions

92 Entreprendre intervient dans le cas de reprise d'entreprise ayant entre 8 et 30 salariés, dans les Hauts de Seine. Par ailleurs, le repreneur devra en être en phase de signature d'un protocole d'accord.

Le repreneur devra envoyer au directeur de 92 Entreprendre, un courriel dont le message sera "Demande de PH – Repreneur du réseau PLR" et qui comportera :

- le business plan reprise comprenant un plan de financement, un compte d'exploitation sur 3 ans et un plan de trésorerie sur 2 ans,
- la liasse fiscale des 3 dernières années de l'entreprise cible. Ces liasses pourront être envoyées par courrier dans le cas où le repreneur ne disposerait pas des éléments en version numérique.

Le directeur de 92 Entreprendre prendra alors directement contact avec le repreneur pour émettre un avis et, éventuellement, le rencontrer.

Contact

Mathieu CONSTANCIAS

92 ENTREPRENDRE
123, rue Salvador Allende - 92000 NANTERRE
Tél. : 01 49 67 00 55

Site web : www.92entreprendre.com
E-mail : creation.92@reseau-entreprendre.org

Présentation de l'entreprise et de son métier

Spécialiste du marketing et du développement commercial des P.M.E., Abiléo accompagne ses clients de la réflexion stratégique à la mise en œuvre opérationnelle de leurs projets liés au marketing, au développement commercial et à la communication.

Abiléo a développé une expertise spécifique concernant le marketing des services et de l'innovation afin d'accompagner les entreprises dans leurs principaux passages de cap, dont la préparation de la transmission et le développement post-reprise.

Afin de répondre au mieux aux besoins de ses clients, Abiléo propose outre les prestations classiques de conseil ou de délégation, un modèle d'accompagnement régulier par abonnement. Grâce à ce modèle, les 5 consultants d'Abiléo, telle une équipe marketing externalisée, accompagnent concrètement les P.M.E. en apportant une valeur ajoutée continue en termes de stratégie, de mise en œuvre opérationnelle et de résultats commerciaux.

Parmi ses clients : Casino (distribution), C.P.A.M. (assurance maladie), Modelabs (telecom), Boonty (loisirs), Océasoft (traçabilité), Saveurs et Vie (services à domicile), SAPN (autoroutes) ...

Présentation des prestations

Dès la reprise, dynamisez le développement commercial de votre entreprise.

De nombreuses P.M.E. reprises voient leur chiffre d'affaires stagner ou diminuer lors de l'année suivant la reprise effective de l'entreprise. Abiléo accompagne les entreprises lors de la première année suivant la reprise afin de renforcer leur développement commercial :

Fidélisation et Relation clients, mise en place d'une stratégie commerciale offensive, mobilisation des forces de vente, animation des réseaux commerciaux externes, campagnes de prospection, amélioration de l'offre, études d'opportunité de nouvelles offres ou cibles, amélioration du pilotage commercial, création d'outils d'aide à la vente performants, dynamisation de la communication.

Renforcez l'acquis marketing et commercial pour faciliter la transmission.

Pour préparer la cession de leur P.M.E. dans les meilleures conditions, les futurs cédants se doivent d'anticiper la transmission et notamment de préparer leur entreprise à leur sortie du projet. Abiléo accompagne les dirigeants dans le développement de l'actif marketing et commercial de leur entreprise en amont de sa transmission.

Formaliser la stratégie de développement, valoriser le portefeuille client, améliorer l'image de l'entreprise, mettre en place les structures commerciales indispensables (organisation commerciale, système d'information...), développer des offres innovantes répondant aux besoins du marché, assurer un développement commercial performant.

Modalités et critères d'interventions

La prestation prend la forme d'un abonnement reposant sur un tarif forfaitaire mensuel associé à un plan d'action. Elle s'adresse principalement aux entreprises dont le C.A. est supérieur à 500 000 € /an :

- pour les cédants, en amont du lancement du projet de transmission (1 an à 3 ans auparavant)
- pour les repreneurs, en phase de finalisation de la reprise et dès la reprise effective de l'entreprise.

Contact

Valérie GENEYTON, Directrice Associée

ABILEO
173 rue Saint Martin – 75003 PARIS
Tel : 01 40 21 44 30

E-mail : v.geneyton@abileo.com
Site web : www.abileo.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Active Finance est une société spécialisée dans la protection sociale des dirigeants d'entreprise. Ainsi, son expertise lui permet d'apporter des solutions sur mesure sur les aléas de la vie concernant le dirigeant et sa famille en cas de retraite, maladie, invalidité ou décès du dirigeant.

Active Finance n'appartient à aucun groupe, nous sommes libres de nos choix pour vous service.

Présentation des prestations

Chaque opération débute par un bilan social et patrimonial personnalisé. Nous conseillons les dirigeants dans la gestion de leur patrimoine privé (financier, immobilier ...) et social (retraite, prévoyance...).

Modalités et critères d'interventions

Nous intervenons :

- dans le cadre d'une cession : estimation des besoins pour démarrer une nouvelle vie donc un nouveau statut social,
- dans le cadre d'une reprise : choix d'un nouveau statut social et de ses conséquences.

Contacts

Pascal SEBAYHI - 06 07 70 46 18
Jean-Jacques LASSERE - 06 08 18 96 55

ACTIVE FINANCE
125, rue Béranger – 92700 COLOMBES

Site web : www.active-finance.fr

E-mail : pascal.sebayhi@active-finance.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

Composé d'une équipe de professionnels d'un haut niveau de formation financière, juridique, fiscale et technique, bénéficiant d'une expérience pratique de plus de 10 ans de cessions, acquisitions et transmissions d'entreprises, le Cabinet ACTORIA CONSEIL vous apporte, dans le respect d'une parfaite confidentialité, une assistance complète ou "à la carte", tout en respectant les objectifs que vous nous avez assignés.

Le Cabinet :

- intervient sur l'ensemble du territoire français, la Belgique, le Luxembourg, Monaco et la Suisse,
- est spécialisé sur les PME & PMI,
- réalise avec succès une vingtaine d'opérations par an,
- a mis en place un réseau de représentants dans la plupart des régions,
- dispose de toutes les garanties financières et assurances conformément à la réglementation applicable,
- bénéficie de la référence d'un grand groupe bancaire international et d'une quinzaine de partenariats stratégiques en Europe et Amérique du Nord avec réseaux de fusions acquisitions ou des institutionnels,
- dispose d'un portefeuille de 2000 repreneurs permanents.

Présentation des prestations

Qu'il s'agisse d'une cession totale ou partielle d'entreprise ou d'une transmission familiale, ACTORIA CONSEIL est à même d'accompagner ses clients, avec une méthodologie rigoureuse, tout en proposant des honoraires modérés :

- préparation,
- recherche de repreneurs,
- premiers pourparlers,
- négociations,
- montage juridique et fiscal.

Modalités et critères d'interventions

Le Cabinet ACTORIA CONSEIL n'est pas un "Intermédiaire" au sens classique du terme, mais un cabinet Conseil : nous représentons les intérêts d'une seule partie, en l'occurrence dans la plupart des cas, le vendeur.

Le Cabinet propose un premier entretien sans engagement : son but vous donner la parole. Cet entretien vous permet librement de nous exposer votre projet.

Puis, vous pouvez choisir entre une assistance complète ou "à la carte" (assistance sur certaines étapes de l'opération telle que l'évaluation ou la contractualisation) dans le cadre d'un cahier des charges rigoureux.

Contact

Fabrice LANGE, Directeur associé

Cabinet ACTORIA CONSEIL
231, rue St Honoré - 75001 Paris – France

Directe : 00 33 (0)1 47 45 16 60 ou (0)1 72 60 92 91
Portable : 00 33 (0)6 09 17 33 94
N° Général Indigo : 0826 806 901
Fax Indigo : 0825 188 763 ou 0826 207 923

E-mail : fabrice.lange@actoria.fr
Site web : www.actoria.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

AgoraBiz.com, site dédié à la transmission d'entreprises, de fonds de commerce et de clientèles, est la propriété de la société Jureconseil Network, qui fait partie du Groupe Jureconseil, spécialisé dans le domaine des Fusions Acquisitions.

Présentation des prestations

AgoraBiz.com est l'un des sites leaders en matière de transmission d'entreprises, de fonds de commerce et de clientèles.

Le site a créé, sous la direction de Jean-Pierre BERTREL, professeur de droit des affaires à ESCP-EAP et consultant, un « Business Club » sans équivalent, le « Club des Experts en Fusions Acquisitions & Transmissions » (expertsclub.agorabiz.com), qui regroupe des professionnels de la transmission d'entreprises (conseils en Fusions Acquisitions, avocats, notaires, experts-comptables, etc.).

Les cédants et repreneurs peuvent être mis en contact gratuitement avec les experts du Club et même lancer des appels d'offres. Les utilisateurs du site AgoraBiz.com peuvent encore profiter des services de l'Institut Européen des Fusions Acquisitions (ma-institute.com).

Modalités et critères d'interventions

La pose d'annonces y est gratuite, tant pour les cédants que les repreneurs ou les professionnels. Cependant, une fois par semaine, le réseau "Passer le relais" exporte les annonces des adhérents "Passer le relais" vers le site Agorabiz sous réserve qu'ils aient préalablement donné leur accord.

Lorsqu'un internaute voit une annonce qui l'intéresse sur agorabiz.com, il clique sur le bouton "contacter le vendeur" ou "contacter l'intermédiaire". En cliquant sur ce bouton, un formulaire s'ouvre avec trois champs (nom, mail, réponse à l'annonceur).

Ces informations sont envoyées au conseiller qui gère l'annonce avec la référence de l'annonce propre à l'annonceur et la référence Agorabiz.

C'est donc au conseiller, qui gère l'annonce, de prendre contact avec l'internaute.

Contact

Jean-Pierre BERTREL

AGORABIZ – JURECONSEIL
102, avenue des Champs Elysées – 75008 PARIS

Tél. : 01 40 33 87 92
Fax : 01 42 83 13 74

E-mail : contact@agorabiz.com
Site web : www.agorabiz.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Althéo est spécialisé dans le conseil et l'accompagnement à la reprise d'entreprise.

Althéo intervient auprès de repreneurs individuels, de PME, ainsi qu'auprès de DRH amenés à se séparer de cadres porteurs de projets de reprise.

Champs d'intervention :

- cadrage de projet de reprise d'entreprise,
- recherche de cibles à reprendre par approche directe,
- analyse de dossiers de reprise,
- calcul de valorisation,
- conseil financier, juridique et fiscal,
- accompagnement en négociation,
- assistance au business plan,
- levée de fonds.

Présentation des prestations

- ♦ **Module O.P.A.** : programme d'Optimisation du Projet d'Acquisition permettant de professionnaliser le cadrage du repreneur.
- ♦ **Mission de recherche de cibles** :
 - Recherche d'affaires à reprendre par approche directe en amont du marché,
 - 10 à 15 dossiers d'entreprises à céder présentés au repreneur.
- ♦ **Mission de recherche de cibles et d'accompagnement** :
 - Sourcing d'affaires à reprendre et assistance technique à la reprise d'entreprise,
 - Signature d'un protocole d'accord par le repreneur en 6 mois.
- ♦ **Mission post-reprise** : conseil en stratégie, finance, et communication lors de la prise en main de l'entreprise par le repreneur.

Modalités et critères d'interventions

Nos clients :

- repreneurs individuels,
- PME en croissance externe,
- grandes entreprises : prestations d'outplacement spécialisé en reprise d'entreprise destinées aux cadres ,

Contact

Thierry LAMARQUE, Président

ALTHEO
82, rue Saint-Lazare - 75009 Paris

Tél. : 01 58 01 12 21

E-mail : thierry.lamarque@altheo.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

APL Développement est un cabinet uni-personnel dédié exclusivement de transmission d'entreprises, spécialisé dans le secteur industriel et plus particulièrement dans les secteurs de la mécanique, la plasturgie, l'électronique et l'électricité.

Depuis 1999, APL est membre-associé du réseau Eurallia qui regroupe à ce jour 12 cabinets de fusacq sur toute la France avec des compétences métiers. Nous gérons annuellement plus de 200 dossiers de cession et réalisons en moyenne 70 cessions par an.

APL est membre CIF d'un syndicat professionnel agréé par l'AMF.

Présentation des prestations

Assistance personnelle de A à Z aux cédants et repreneurs, dans la définition du projet, la recherche des cibles, l'aide à la recherche des financements, la négociation et l'assistance à la rédaction des actes juridiques (réalisés par les avocats).

Modalités et critères d'interventions

Les interventions se font dans le cadre d'un mandat de vente ou achat signés au départ de la mission avec des honoraires essentiellement au succès.

Les mandats de vente sont exclusifs (sauf cas particuliers) et des frais de participation payables au départ de la mission pour garantir à l'acheteur un maximum d'assurance de la volonté de cession du vendeur.

Les mandats d'achat sont non exclusifs avec frais de participation pour chaque cible étudiée (minorés pour les personnes physiques).

Contact

Patrick LEVILLAIN, Conseiller

APL DEVELOPPEMENT
60, allée de la Pièce de Terre - 91190 GIF SUR YVETTE

Tél. : 01 60 12 04 88
Mobile : 06 07 67 03 78

E-mail : apld@club.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

Asysteo est un cabinet de conseil en entreprise dans les domaines de la gestion et de la finance.

Edouard Gosselin, associé fondateur, bénéficie d'une expérience solide en audit et expertise comptabilité (Deloitte, PriceWaterhouseCoopers) ainsi qu'au sein de directions financières de PME (Libertysurf, Pierre&Vacances).

Les collaborateurs et collaboratrices du cabinet bénéficient d'expériences variées en cabinet et en entreprise, assurant aux clients une assistance pragmatique au plus près de leurs besoins.

Le cabinet Asysteo fonde la qualité de ses services sur la rigueur de son organisation, le respect des objectifs et la compétence de ses collaborateurs.

Présentation des prestations

L'offre du cabinet s'articule autour de trois compétences : le Conseil, la Formation et les Systèmes d'Informations.

Dans le cadre des projets de cessions et reprises d'activités (PME-PMI), nous accompagnons nos clients dans l'analyse, l'évaluation et la conduite du changement au sein de l'entreprise.

Notre accompagnement des hommes et des structures se base sur les trois domaines suivants :

- **COMPETENCES** Diagnostic financier, due diligence, évaluation, financement, gestion de l'entreprise
- **ORGANISATIONS** Valoriser les savoir faire, organiser la cession, bâtir un projet de reprise, assurer la transmission
- **OUTILS** Mieux présenter les actifs, améliorer les leviers de valorisation

Modalités et critères d'interventions

Notre accompagnement se déroule en fonction des besoins des clients, tout au long des projets ; il peut s'agir d'une assistance ponctuelle ou d'une intervention inscrite dans la durée.

La rémunération est adaptée à la nature de notre participation à votre projet, sous forme d'honoraires fixes ou variables.

Contact

Edouard GOSSELIN, Associé

14, rue du Nord – 92160 ANTONY

Tél. : 08 70 76 74 73

Fax : 08 25 19 52 21

E-mail : e.gosselin@a-systeo.fr

Site web : www.a-systeo.fr



Présentation de l'entreprise et de son métier

En tant qu'Agent Général Vie Spécialisé AXA, ma vocation est de répondre aux attentes spécifiques d'une clientèle exigeante en matière d'organisation, de gestion de patrimoine et plus précisément : d'optimisation juridique, fiscale, sociale, financière et de protection contre les risques de la vie.

Mon savoir-faire, la protection financière, consiste à accompagner mes clients (les particuliers et les entreprises) au cours des différentes étapes de leur vie ou de leur développement ; il s'agit de leur apporter tous types de solutions, en matière d'assurances, prévoyance, épargne, retraite, placements, crédits, services bancaires et financiers ainsi que de transmission de patrimoine.

J'exerce mon activité principalement sur Paris et l'Ile de France.

Présentation des prestations

Domaines d'expertise principaux :

- la prévoyance et la santé (décès, arrêt de travail, invalidité, dépendance, complémentaire santé),
- l'épargne et la retraite,
- les placements financiers (valorisation du patrimoine, optimisation de la transmission du patrimoine),
- l'offre bancaire (compte courant et services associés, compte-titres et PEA, prêts immobiliers, réserve d'argent adossée),
- le rachat de part entre associés, le contrat homme-clé, le refinancement de compte courant d'associés, la gérance minoritaire / majoritaire,
- l'optimisation de la cession d'entreprise : les opérations antérieures à la cession (donations, aménagement du régime matrimonial, timing de cession, modification de la structure juridique, garantie de passif), les opérations postérieures à la cession (mensualisation de l'impôt sur le revenu, report d'imposition des plus values, activation du mécanisme de plafonnement de l'ISF, gestion des liquidités), la transmission familiale.

Modalités et critères d'interventions

Mon statut (profession libérale) me permet de suivre chacun de mes clients personnellement.

Je procède initialement puis régulièrement à une analyse approfondie de leur situation (personnelle, professionnelle et patrimoniale) et de leurs objectifs.

Je réalise l'interface avec les sociétés de gestion, de banque, de crédit et d'assurances du groupe AXA.

Mes partenaires directs sont :

- AXA,
- AXA Investment Managers,
- AXA Gestion Privée,
- AXA Banque,
- AGIPI.

Contact

Marie-Christine VUILLET, Agent Général Vie Spécialisé AXA

82, rue Charles Laffitte - 92200 Neuilly/Seine

Tel : 01 47 45 26 75

Mobile : 06 09 76 90 71

Fax : 01 46 24 64 99

E-mail : agencevs.mariechristine.vuillet@axa.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

Vous avez un projet de reprise d'entreprise ? Lancez-vous avec un partenaire à la hauteur de vos ambitions ! Le Groupe Banque Populaire est le premier réseau bancaire en matière d'accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprise.

L'esprit d'entreprise est l'une des valeurs chères aux Banques Populaires, fondées par et pour des chefs d'entreprise. Les dirigeants des Banques Populaires sont d'ailleurs issus du monde de l'entreprise et impliqués dans l'économie régionale. Une proximité et une connaissance de vos problématiques qui vous garantissent la meilleure écoute.

Le Groupe Banque Populaire réunit 20 Banques Populaires régionales, la CASDEN Banque Populaire et le Crédit Coopératif autour d'un même credo : écoute et proximité. Notre réseau de 2 757 agences et 4 900 spécialistes de la création-reprise d'entreprise est à votre disposition.

Présentation des prestations

A l'écoute des attentes des entrepreneurs, Banque Populaire et SOCAMA confirment leur engagement auprès des entrepreneurs avec des solutions innovantes et lancent le Prêt SOCAMA Transmission-reprise

Ce prêt :

- finance toutes les opérations dont la finalité est la reprise d'entreprise (achat de fonds de commerce, rachat de titres de société sous réserve de détention de la majorité des titres et droit de vote, droit au bail...),
- peut aller jusqu'à 100 000 €,
- est d'une durée comprise entre 48 et 84 mois,
- caution personnelle et garanties limitées.

Modalités et critères d'interventions

Lorsqu'un repreneur est en phase de recherche d'un financement et qu'il souhaite s'adresser à la Banque Populaire. Les conseillers envoient au contact régional Banque Populaire :

- la fiche navette « Passer le Relais – Banque Populaire »,
- le CV du repreneur,
- le Business Plan de reprise,
- les 3 dernières liasses fiscales de l'entreprise cible,
- la promesse de vente (projet ou version définitive).

L'interlocuteur régional Banque Populaire vérifie les pièces reçues et les fait suivre au chargé d'affaires compétent. Sous 15 jours, l'interlocuteur régional Banque Populaire donne un avis favorable ou défavorable au conseiller qui a fait la demande et qui le rapporte au repreneur, dans le cas d'un avis favorable, l'interlocuteur régional Banque Populaire contacte le chargé d'affaires qui traite le dossier.

Le repreneur prend contact directement avec le chargé d'affaires pour la finalisation du dossier.

Contact

Michel VERLHAC, Marché des professionnels, reprise d'entreprise

Banque Populaire Rives de Paris
Immeuble Sirius – 76-78, av de France
75204 Paris cedex 13

Tél : 01 73 07 49 02

E-mail : michel.verlhac@rivesparis.banquepopulaire.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

La Compagnie des Analystes Financiers Indépendants (CAFI) regroupe actuellement une vingtaine de sociétés spécialisées dans l'analyse financière indépendante.

Association professionnelle, la CAFI a comme objectif principal la promotion de cette profession indépendante c'est-à-dire exempte de tout conflit d'intérêts.

Les membres de la CAFI se proposent d'appliquer aux entreprises non cotées, leur éthique, leurs compétences notamment dans le domaine de l'analyse financière prospective et de l'évaluation en valeur de marché, ainsi que leur connaissance sectorielle pointue.

Habituels à conseiller des investisseurs institutionnels internationaux aux standards élevés et aux exigences fortes, les analystes financiers indépendants sont les interlocuteurs les plus qualifiés des entreprises et de leurs dirigeants pour les aider dans la cession ou l'acquisition d'entreprises ou d'actifs.

Présentation des prestations

Les membres de la CAFI sont particulièrement compétents dans :

- la détermination de business plans,
- l'évaluation des sociétés.

Modalités et critères d'interventions

Les analystes de la CAFI proposeront une tarification forfaitaire de leurs interventions, en fonction de l'importance des dossiers notamment sur un critère de chiffre d'affaires, de l'existence ou non de filiales, et plus généralement de la complexité de la mission.

Les membres de la CAFI interviennent généralement pour le compte de sociétés dont la valeur est supérieure à 5 M€.

Contacts

- Olivier MARROT, Président

54, rue de Cambronne
75015 PARIS

Tél. : 08 70 70 08 32

E-mail : contact@cafi-asso.fr

- Jean-Christophe RICHAUD, Délégué de la CAFI auprès de la CCIP

C/o « IEM Actions »
33, rue de Miromesnil
75008 PARIS

Tél. : 01 43 12 58 07

Fax : 01 43 12 58 01

E-mail : jcrichaud@iem-actions.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

CAP CREANE accompagne les repreneurs ou cédants tout au long de leur parcours pour construire avec eux leur projet, en définir la stratégie, le mener à bien, et leur apporter un soutien opérationnel avant et après l'opération. CAP CREANE est une équipe de professionnels ayant une expérience opérationnelle des grandes fonctions de l'entreprise (juridique, finances, marketing et communication, gestion de production et amélioration des performances), ainsi que du montage et de la négociation d'opérations de cession/acquisition de PME/PMI.

Présentation des prestations

Conseils pour le Repreneur :

- définition avec le repreneur des critères de choix de la cible en fonction de ses propres objectifs et formalisation de son cahier des charges,
- analyse de la cible,
- analyse du prix proposé,
- identification des sources d'amélioration ou de développement potentiel de la rentabilité,
- élaboration du plan de reprise en vue notamment de la recherche de financement,
- assistance au cours de la négociation, du montage juridique, et la mise en place des financements dans les relations avec le vendeur et les différents intervenants à l'opération (avocats, experts comptables, partenaires, co-investisseurs...),
- accompagnement au cours de la période postérieure à l'acquisition.

Conseils pour le vendeur :

- définition avec le vendeur de ses objectifs (délais, prix attendu, conditions particulières de cession...),
- analyse des points forts/points faibles de l'entreprise et, le cas échéant définition d'un plan d'action,
- élaboration d'un dossier de présentation de l'affaire,
- assistance au cours de la négociation, du montage juridique, et de la conclusion de l'affaire dans les relations avec l'acquéreur et les différents intervenants à l'opération (avocats, experts comptables, auditeurs...).

Formations personnalisées, individuelles ou en très petits groupes dans les domaines de la gestion, du marketing et de l'organisation.

Contact

Christine PEKAR, gérante

Cap Créane
4, rue Benjamin Constant
75019 PARIS

Tél. : 01 40 38 07 55
Portable : 06 15 89 87 44

E-mail : christine.pekar@cap-creane.com

Site web : www.cap-creane.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

La société Coach'Invest a été créée en avril 2000 par 54 dirigeants de grands groupes désireux de contribuer au développement pérenne de l'entrepreneuriat en France.

Coach'Invest exerce une triple activité :

- accompagnement de TPE/PME (création, développement, reprise et transmission),
- conseil aux grands groupes et aux collectivités locales sur des thématiques liées à l'entrepreneuriat, à l'innovation, au financement des entreprises et au développement local,
- exploitation du site Internet www.coachinvest.com, le Portail des Entrepreneurs.

Présentation des prestations

Coach'Invest propose une prestation d'accompagnement globale aux entrepreneurs qui souhaitent céder ou reprendre une TPE / PME :

- accompagnement d'entrepreneurs pour les aider à définir précisément et à formaliser leur projet de cession ou de reprise (évaluation du profil de l'entrepreneur, de ses motivations, identification d'entreprises cibles, rédaction d'un business plan, ...),
- mise en relation de repreneurs avec des investisseurs à la recherche de dirigeants pour les entreprises dans lesquelles ils investissent,
- mise en relation de cédants potentiels avec des industriels ou des investisseurs à la recherche d'acquisitions,
- financement de la part de Coach'Invest de certains projets de reprise (LBO sur des entreprises ayant un chiffre d'affaires compris entre 0,5 et 5 millions d'Euros). Pour cette opération, Coach'Invest intervient le plus tôt possible auprès des repreneurs dès lors qu'ils sont en négociation sur un dossier. Coach'Invest intervient sur tous les secteurs d'activités.

Nous proposons également sur www.coachinvest.com un annuaire des intermédiaires de la Reprise & Transmission (plus de 130 professionnels référencés), et une bourse aux affaires de la Reprise & Transmission d'entreprises.

Modalités et critères d'interventions

- demande d'accompagnement à soumettre par Internet à infos@coachinvest.com,
- coach'Invest s'engage à répondre dans les plus brefs délais. Décision d'accompagnement prise au cas par cas en fonction de la nature des projets, ainsi que de la spécificité de la demande d'accompagnement. Tarif et devis établis en fonction de la demande,
- annuaire des intermédiaires de la reprise et transmission gratuit,
- dépôt d'une annonce 20 € H.T. pour 3 mois de mise en ligne,
- consultation des annonces gratuites,
- inscriptions gratuites dans l'annuaire des Entrepreneurs et/ou dans l'annuaire des PME pour les cédants et les repreneurs du réseau "Passer le Relais" (à condition que les cédants et les repreneurs du réseau "Passer le Relais" se manifestent auprès de Coach'Invest avant de s'inscrire. Coach'Invest leur attribuera gratuitement un login et un mot de passe).

Contact

Thomas LEGRAIN, PDG

49, rue de Lourmel
75015 PARIS

Tél / Fax : 0 892 35 00 85 (0,34 euros/min)

E-mail : infos@coachinvest.com
Site web : www.coachinvest.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Courtier en Prévention Sécurité Assurance, Cogessur, implanté en Essonne depuis 30 ans, se positionne comme l'interlocuteur unique au service des PME PMI de l'île de France.

Une équipe d'environ 15 personnes se mobilise tous les jours pour répondre au mieux aux attentes des clients et leur offrir un service de proximité.

Nous intervenons dans tous les domaines de l'Assurance de la Prévention et de la Sécurité.

Quelques chiffres :

- créé en 1974,
- 2 points de vente à Draveil et Evry,
- 800 entreprises clientes.

Présentation des prestations

Prévention, sécurité, assurance :

- des biens : automobiles, habitations, locaux professionnels, bris de machines, marchandises transportées, protection incendie, protection vol, vérifications réglementaires,
- des actes : responsabilité civile chef de famille, exploitation, professionnelle, décennale, mandataires sociaux, protection juridique, environnement, commettant,
- de la personne : garantie décès invalidité, complémentaire santé, garantie dépendance, rentes, loi Madelin, homme clé, indemnités journalières, document unique,
- du patrimoine : retraites complémentaires, placements financiers, indemnités fin de carrière, assurance prêt, garantie des impayés, prêts bancaires, comptes en banque rémunérés, défiscalisation.

Modalités et critères d'interventions

- gestionnaire unique dédié à la personne ou à l'entreprise,
- personnalisation de la gestion des dossiers,
- contrôle des procédures par un organisme international indépendant.

Contact

Jérôme BRETTE, Président

Immeuble "Le Saint-Clair" – Bd des Champs Elysées – 91024 EVRY cedex

Tél. : 01 69 47 49 35

Fax : 01 69 47 49 01

E-mail : j.brette@cogessur.com

Site web : www.cogessur.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Conseil & Gestion Privée est une association de cabinets de Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants. Nous conseillons les personnes physiques dans la gestion de leur patrimoine privé (financier, immobilier ...), social (retraite, prévoyance...) et professionnel (entreprise, fonds de commerce...). Nous proposons des solutions concrètes (placements, financements) en partenariats avec les institutionnels connus (banques, assureurs, gérants immobiliers...).

Présentation des prestations

Conseil & Gestion Privée propose :

- a) l'analyse patrimoniale globale, qui regroupe l'audit
 - économique (financier, immobilier, droits sociaux ...) ;
 - juridique (régime matrimonial, donations, origines de propriété ...) ;
 - fiscal (IR, IS, Plus Values, ISF, droits donation/succession...) ;
 - social (prévoyance, retraite, protection du conjoint...) ;
- b) les préconisations face à une problématique précise (après analyse patrimoniale globale)
 - cession / transmission d'entreprise ;
 - départ à la retraite ;
 - obtention de revenus complémentaires ;
- c) les outils, moyens et solutions à mettre en œuvre
 - démembrement de parts, création de Sociétés Civiles Patrimoniales ;
 - gestion de portefeuilles-titres, assurance-vie, contrats de capitalisations ;
 - optimisation rémunération, épargne salariale, retraites collectives ;
 - refinancement comptes courants associés, traitement juridique et fiscal des SCI ;
 - etc...

Modalités et critères d'interventions

Pour le cédant :

Dans certains cas, une durée de 4 ans avant la cession peut être nécessaire pour optimiser certains aspects juridiques et fiscaux. Dans tous les cas, le plus tôt sera le mieux.

Pour le repreneur :

Quelques mois avant le rachat suffisent.

Contact

Alain GUBLER, Associé

Conseil & Gestion Privée
14, avenue de l'Opéra
75001 PARIS

Tél. : 01 48 07 20 40
Fax : 01 48 07 11 55

E-mail : serviceclients@agfinance.fr

Présentation de l'association

- CRA est une association nationale sans but lucratif, créée en 1985 ;
- Son objet est de favoriser la cession et transmission d'entreprise ;
- 140 bénévoles, anciens dirigeants et patrons d'entreprise siège à Paris, 54 délégations régionales ;
- depuis sa création, plus de 2 000 affaires transmises en France grâce au CRA et plus de 17 000 adhérents, cédants ou repreneurs ;
- en moyenne une affaire sur 3, figurant au portefeuille, aboutit à une cession (214 sur 635 en 2005).

Présentation des prestations

- information sur les démarches de cession et de reprise,
- accompagnement individuel,
- mise en ligne d'annonces,
- mise en relation,
- formation.

Modalités et critères d'interventions

Pour adhérer à CRA et pouvoir bénéficier de l'ensemble de nos prestations, il est indispensable d'avoir un entretien préalable d'environ 1 heure avec l'un de nos délégués, afin de s'assurer de l'adéquation de votre projet avec les possibilités offertes par CRA.

Ensuite il vous faudra verser une cotisation annuelle qui est de 320 € pour les repreneurs personnes physiques (640 € pour les sociétés) et de 700 € pour les cédants.

CRA ne perçoit ni honoraires ni commissions sur les transmissions réalisées directement ou indirectement par son intermédiaire.

Contacts

François BUELENS

CRA
18, rue de Turbigo
75 002 Paris

Tél : 01 40 26 74 16

E-mail : info@cra-asso.org

Jean-Jacques BRUNET

CRA FORMATION
17-25 Av du Maréchal Joffre
92022-Nanterre CEDEX

Tel : 01 46 95 10 32

E-mail : cra-formation@cra-asso.org

Présentation de l'entreprise et de son métier

Une équipe de professionnels: Un groupe de professionnels expérimentés et motivés agissant au sein d'une structure en forte croissance.

Un métier : La cession-acquisition et son environnement immédiat :

- Ingénierie financière
- Supervision de projet

Présentation des prestations

Des prestations complémentaires:

- Mission de rapprochement d'entreprise :
 - Recherche de cédants et/ou d'acquéreurs,
 - Recherche de capitaux sous ses divers aspects (capital risque, capital-investissement).
- Mission de conseil :
 - Analyse stratégique : aide à la décision.
- Négociation.

Des domaines d'intervention spécifiques:

Intervenant dans des secteurs variés tels que l'industrie, le second œuvre du bâtiment, ou encore les services, les associés de **DIMENSIONS CONSEILS**, de part leur expérience personnelle, se fondent sur une méthode spécifique alliant compétence sectorielle et disponibilité constante.

Un atout indéniable: des expertises diversifiées et complémentaires pour construire tous les éléments d'un accord.

Modalités et critères d'interventions

Une méthode :

Elle se fonde sur le respect de toutes les étapes qui mènent à la réussite :

- Définition précise des objectifs,
- Expertise et présentation approfondie de l'entreprise après un examen détaillé de la situation,
- Accompagnement et sécurisation avec un souci constant de confidentialité.

Des engagements : Confidentialité, rigueur, intégrité et disponibilité.

Un objectif : La réussite de votre opération.

Contact(s)

Dimensions Conseils
Agrément AMF n°C02F000

Claude BRIAN, associé gérant
Stéphane RIGAUD, associé
9 rue de Saint Senoch
75017 Paris
Tel 01 47 66 41 16
Fax 01 47 66 29 72

Mails

cbrian@dimensions-conseils.com
srigaud@dimensions-conseils.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Après une longue expérience au sein d'une grande compagnie d'assurances, j'ai choisi il y a plusieurs années de créer mon cabinet de Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant afin d'exercer de manière plus libre et plus exhaustive mon activité.

Pour confronter mes services et l'entretien de mon professionnalisme, j'ai choisi de m'associer à la Fédération Indépendante du Patrimoine, 1^{er} réseau de conseillers en gestion de patrimoine indépendants en France. Je porte ainsi la marque FIP, comme 35 de mes confrères sur le territoire national, qui souhaitent comme moi optimiser leurs pratiques professionnelles grâce aux services apportés par FIP : formation, information, présélection des fournisseurs produits, accompagnement au développement du cabinet, traitement des dossiers patrimoniaux en appui sur un bureau d'études patrimoniales composé d'experts...

Je peux ainsi apporter à mes clients le meilleur des 2 mondes : le meilleur de l'indépendance, mais également, les atouts propres à une communauté de professionnels.

Présentation des prestations

Mon métier se compose de 3 volets, constitutifs d'une réelle méthode patrimoniale globale :

- le conseil patrimonial : analyse de la situation professionnelle et privée sur les plans économiques, juridiques et fiscaux. Etablissement d'un diagnostic et préconisation d'une stratégie adaptée d'évolution de l'organisation et de la composition du patrimoine en vue des objectifs confirmés.
- le conseil en investissement : Sélection et présentation des supports de placement et d'investissement retenus auprès des meilleurs professionnels du marché : assureurs, gestionnaires de fonds, établissements financiers, promoteurs immobiliers...
- le suivi du conseil : engagement par contrat du suivi de la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale. Proposition sur les évolutions rendues nécessaires par les modifications de l'environnement tant personnel, qu'économique ou juridique.

Modalités et critères d'interventions

La pertinence de mon intervention repose sur la relation de confiance instaurée avec mes clients. Seule une transparence totale sur leur situation et la transmission de l'ensemble des pièces et justificatifs représentatives de leur patrimoine me permettent de réaliser une analyse et de proposer une stratégie réellement adaptées.

L'ensemble de mes prestations de conseil s'inscrit dans une contractualisation garantissant à mon client la teneur de nos engagements mutuels :

- lettre de mission pour la réalisation d'une étude,
- abonnement de suivi patrimonial une fois la stratégie mise en place.

Mes honoraires sont chiffrés et présentés dès les premières étapes de travail et sont distincts de ceux des autres experts (notaires, avocats, experts-comptables...) qui pourraient être amenés à intervenir dans le dossier.

Contact

Gérard CHIQUOT, Conseiller en gestion de patrimoine

Eléphant Patrimoine
16, rue des Roches
77 580 BOULEURS

Tél. : 01.64.63.69.81
Portable : 06.07.42.82.24

E-mail : g.chiquot@fipcontact.com
Site web : www.fipcontact.com



Présentation de l'entreprise et de son métier

Depuis 16 ans, FACT International se charge essentiellement de Transmission d'entreprise et des missions de Conseil liées à ces opérations. Il est positionné PME/PMI, tous secteurs industriels et services.

Nous intervenons en conseil ou en accompagnement tout au long de la mission. Nos prestations concernent la préparation du projet, l'évaluation, l'élaboration du dossier, la recherche et l'approche des cibles, l'assistance aux négociations et jusqu'à conclusion de l'opération.

Ses 6 consultants seniors ont tous occupé des fonctions de Dirigeants en entreprise. Ils sont spécialisés soit par secteurs d'activités, soit par domaines fonctionnels.

Nos nombreuses réalisations dans ce métier permettent d'offrir à nos clients un savoir faire éprouvé et de réelles chances de succès.

Présentation des prestations

Nous intervenons de deux manières, soit sous la forme d'une prestation complète ou modulaire, soit sous la forme d'accompagnement.

Notre prestation complète se déroule en quatre phases, à savoir :

- évaluation de l'entreprise,
- élaboration du dossier,
- recherche et approche des cibles,
- assistance aux négociations et à la conclusion de l'opération.

Notre prestation par module concerne, le diagnostic préparatoire à la cession, la stratégie d'acquisition, l'analyse financière et la valorisation de la société, la recherche de financement.

Nous accompagnons, méthode particulièrement adaptée en milieu PMI, tous nos clients, société ou personne physique, en les coachant sur toute notre gamme de prestations.

Modalités et critères d'interventions

Notre prestation complète se rémunère, pour la partie cession, en pourcentage par rapport au montant de l'opération. Elle comporte des honoraires sous forme d'acomptes déductibles au closing. Pour la partie acquisition, les honoraires s'évaluent en % du CA acquis. Notre prestation comporte un minima d'honoraires.

Notre prestation par module se rémunère au forfait et la prestation de coaching sur une base horaire.

Contact

Jean Emile STEVENON, Directeur

Parc d'activité Burospace – Bât 4 bis
91571 BIEVRES CEDEX

Tél : 01 69 41 15 18

E-mail : jestevenon@fact-international.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Porté par le succès de son modèle sur le marché italien, Banca Fideuram a déjà exporté ses compétences de banque privée au Luxembourg et en Suisse. La France est un pays clé dans la stratégie européenne du Groupe. Soutenue par un actionnaire puissant et bénéficiant au plan national de l'expertise du Groupe Wargny, la Banque Privée Fideuram Wargny s'est dotée de toutes les compétences financières et humaines pour offrir à ses clients une approche " zéro défaut " du service clientèle associée aux outils les plus pointus de gestion des patrimoines privés.

Présentation des prestations

Parce que chaque client mais aussi chaque patrimoine est unique, notre conception de l'ingénierie patrimoniale repose sur une étude approfondie de chaque situation.

Nous adoptons une vision globale de votre patrimoine et nous vous apportons toujours des solutions sur mesure correspondant en permanence à vos objectifs.

Modalités et critères d'interventions

Pour vous proposer les meilleures décisions d'investissement, nos Conseillers en Gestion Privée analysent attentivement votre environnement économique, juridique et fiscal.

Après avoir effectué un bilan patrimonial détaillé, ils examinent les solutions les plus pertinentes pour valoriser vos actifs. Ils établissent alors des recommandations correspondant pleinement à vos objectifs professionnels et familiaux.

Leur connaissance parfaite de votre situation est la garantie d'une expertise juste et précise.

Le patrimoine familial :

- planification successorale ;
- optimisation du capital retraite ;
- choix des structures de détention de biens mobiliers et immobiliers ;
- accompagnement dans la réflexion patrimoniale internationale.

Le patrimoine professionnel :

- analyse des interactions avec le patrimoine privé ;
- organisation des cessions ou des transmissions d'entreprises ;
- stratégie sur plan de stock-options.

Contact

Samuel LOSHOUARN, Conseiller en gestion privée

Banque Privée Fideuram Wargny
7, place Vendôme
75 001 Paris

Tél : 01 53 29 41 25

E-mail : slosouharn@wargny.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

FB Coach est un cabinet de coaching spécialisé dans l'accompagnement des entrepreneurs : créateurs, repreneurs ou cédants d'entreprise. Florence BOUIS, coach certifié et gérante du cabinet, a créé plusieurs entreprises de services, conseils et édition et accompagne les entrepreneurs depuis plus de 5 ans.

Le coaching d'entrepreneur permet d'entamer avec l'aide d'un professionnel, une réflexion approfondie sur la période de changement que l'entrepreneur s'apprête à vivre. Très opérationnel, cet accompagnement lui permet de bénéficier d'un regard extérieur, neutre et compétent pour l'écouter, le conseiller, l'orienter, l'aider à trouver ses propres solutions.

Présentation des prestations

Le coach a un objectif de moyens et non de résultat, il accompagne l'entrepreneur jusqu'au bout de sa réflexion quelle qu'en soit l'issue, ce qui lui laisse une grande liberté de parole et d'action.

L'accompagnement est proposé sous forme de forfait de 10 heures. Les séances de travail sont régulières et nécessitent une implication impérative de l'entrepreneur, acteur principal et décisif de son propre changement. Les séances de coaching peuvent être étendues, à la demande de l'entrepreneur, aux personnes évoluant dans son entourage et ayant une interaction avec le projet entrepreneurial (conjoint, associés, codir...)

Une mission de coordination peut également être proposée en complément. Le coach assurera conjointement avec l'entrepreneur le timing, les intervenants, la sélection d'éventuels repreneurs, les étapes nécessaires à la constitution du dossier. Cette coordination externalisée apporte à l'entrepreneur un « effet miroir » nécessaire à la mise en place d'un plan d'actions pertinent.

Modalités et critères d'interventions

Forfait repreneur 10 heures : 1 500 € HT – tarif horaire « à la carte » 180 € HT

Forfait cédant 10 heures : 2 500 € HT – tarif horaire « à la carte » 280 € HT

Forfait coordination : si le coach assure également la coordination du dossier, le montant des honoraires pour cette partie fera l'objet d'un devis personnalisé. Dans ce cas, la mission plus étendue dans le temps intègre une partie conseil sur le dossier et une partie coaching de l'entrepreneur.

Les frais de déplacement hors Paris sont facturés en sus.

Contact

Florence BOUIS, Gérante

46, rue Xavier de Maistre
92500 Rueil-Malmaison

Tél. : 06 10 11 46 48

E-mail : fbcoach@wanadoo.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

- Consultante Management – Ressources Humaines et Médiatrice,
- Accompagnement individuel et collectif,
- Gestion de conflit.

Présentation des prestations

- ♦ Accompagnement personnel du repreneur ou du cédant avant ou après la reprise (ou cession) :
 - Travail sur la motivation (Reprendre une entreprise Pour-quoi-faire ?) ;
 - Comment être davantage « Acteur » de et dans sa vie professionnelle ;
- ♦ Gestion de situations difficiles ou conflictuelles entre cédant et repreneur (négociation par exemple)
- ♦ Accompagnement collectif de l'entreprise ou de la nouvelle équipe de direction :
 - Travail sur le projet de l'entreprise ;
 - Gestion des problématiques liées aux Management.

Modalités et critères d'interventions

Françoise BEIGBEDER intervient à titre individuel et collectif.

Contact

Françoise Beigbeder, Consultante Management-RH et Médiatrice

BMRH
22, rue Drouot
75009 Paris

Tél : 06 61 22 62 30

E-mail : f.beigbeder@freesurf.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

Fusacq est une place de marché dédiée à la Reprise et Transmission d'Entreprises et met en relation l'ensemble des acteurs de ce marché. Elle propose notamment :

- une place de marché : Plus de 900 annonces de cession et de recherche d'acquisition ;
- des services pour chaque acteur du marché : recherche de cible, formation, accompagnement, annuaires spécialisés, recherche d'intermédiaires...
- un contenu riche et actualisé : dossiers thématiques, base de connaissance, flux d'information, lettres d'information ...

Présentation des prestations

Cédant

- ◆ Trouvez un acquéreur potentiel
 - Déposez une annonce de cession : faites-vous contacter par des repreneurs ou des sociétés intéressés par la vente de votre entreprise ;
 - Consultez les annonces de recherche d'acquisition : contactez des sociétés souhaitant se développer dans votre secteur d'activité ;
 - Ciblez des profils de repreneurs : présentez votre entreprise à des repreneurs dont le profil vous semble pertinent ;
- ◆ Trouvez un intermédiaire
 - Consultez l'annuaire des cabinets spécialisés : sélectionnez vous-même un intermédiaire financier adapté à vos spécificités ;
 - Faites une demande d'intermédiation auprès de Fusacq : recevez des propositions d'accompagnement d'intermédiaires opérant dans votre secteur d'activité.

Repreneur

- ◆ Trouvez des cibles pertinentes
 - Consulter les annonces de cession : trouvez des structures à reprendre répondant à vos critères de recherche ;
- ◆ Donnez de la visibilité à vos recherches
 - Déposez votre profil dans l'annuaire des repreneurs : faites-vous contacter par des cédants ou des intermédiaires financiers qui détiennent des mandats de cession en adéquation avec votre recherche ;
 - Déposez une annonce de recherche d'acquisition : donnez de la visibilité à votre profil et à vos recherches auprès des acteurs de la transmission qui pourront vous proposer des dossiers susceptibles de vous intéresser ;
- ◆ Formez-vous aux techniques de la reprise d'entreprise
 - Participez aux séminaires personnalisés : montez en compétence pour étudier efficacement des dossiers de reprise (outils logiciels de valorisation et de financement remis en fin de stage).

Modalités et critères d'interventions

- ◆ Demandes de mise en relation payante sur la place de marché (paiement à l'unité ou par forfait, de 75 à 300€). Les adhérents du réseau "Passer le relais" bénéficient d'une réduction :
 - Pour toute souscription d'un forfait de 5 MER (valeur 75 € HT, valable 1 an), 1 MER gratuite (20 %) ;
 - Pour toute souscription d'un forfait de 10 MER (valeur 100 € HT, valable 1 an), 3 MER gratuites (30 %) ;
 - Pour toute souscription d'un forfait de 20 MER (valeur 150 € HT, valable 1 an), 7 MER gratuites (35 %) ;
 - Pour toute souscription d'un forfait illimité (valeur 300 € HT, valable 1 an), 2 mois d'abonnement gratuits.
- ◆ Formation à la reprise
 - Coût : 250 € la journée pour les personnes physiques, 400 € pour les sociétés ;
 - Cible : Repreneurs et Chefs d'Entreprise dans une démarche de croissance externe ;
- ◆ Accompagnement à la reprise / Coaching
 - Coût : de 90 à 140 € par heure ;
 - Cible : Repreneurs et Chefs d'Entreprise dans une démarche de croissance externe ;
- ◆ Recherche d'un intermédiaire pour les cédants
 - Nature : Demande d'intermédiation ;
 - Coût : gratuit ;
 - Cible : Chef d'Entreprises.

Contact

Damien NOEL, Associé
 27, rue Taitbout – 75009 PARIS
 Tél : 01 48 28 20 23 – Fax : 01 42 73 00 74
 E-mail : contact@fusacq.com
 Site web : www.fusacq.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Le cabinet GCDM dédié aux chefs d'entreprises de TPE et PME – PMI de tous secteurs d'activité propose ses compétences élargies aux cédants et aux repreneurs dans le cadre d'une démarche anticipative prenant en compte aussi bien la situation de l'entreprise que celle du patrimoine du chef d'entreprise.

Il est animé par Alain RUBILLON qui intervient dans le métier du conseil depuis près de 10 ans après avoir développé une large expérience opérationnelle dans des entreprises de toutes tailles et de divers secteurs d'activité tels que les services, les industries agro-alimentaires, le BTP, la distribution et le négoce.

Ainsi, l'apport de conseils stratégiques et opérationnels dans les domaines du management et des fonctions commerciales - marketing - production - administratives et financières y compris le contrôle de gestion et la gestion des relations humaines fait partie des compétences qu'il met à votre disposition.

En sa qualité de partenaire du groupe de compétences « Experts et Stratégies » composé en outre de 2 cabinets d'expertise comptable et d'audit et d'un cabinet d'avocat d'affaires, GCDM permet d'offrir aux chefs d'entreprise un accompagnement complet dans l'ensemble des processus de reprise ou de transmission.

Présentation des prestations

♦ Envers les cédants :

- En amont du processus de transmission, une intervention courte intitulée « **Organiser et anticiper la transmission de votre entreprise** » comportant 3 phases :
 - le diagnostic opérationnel de l'ensemble des fonctions et des politiques de l'entreprise ;
 - la valorisation de l'entreprise en intégrant les facteurs qualitatifs liés aux hommes clés ;
 - les recommandations d'amélioration avant sa cession et la définition de plans d'action afin de la valoriser au mieux, de faciliter la reprise et donc d'en assurer sa pérennité ;
- En aval, des interventions d'accompagnement ciblées et adaptées à chaque problématique permettant la mise en œuvre des plans d'action choisis par le chef d'entreprise dans le but de faciliter la reprise et la valoriser au mieux.

♦ Envers les repreneurs :

- Assistance à la négociation jusqu'à la signature de la lettre d'intention ;
- Audit d'acquisition économique et financier ;
- Etablissement du business plan complet quantitatif et qualitatif (stratégie, positionnement produits / marché / concurrence, financement et montage juridique) ;
- Accompagnement auprès des banques et aide à la négociation de l'emprunt ;
- Montage juridique de reprise et élaboration possible des actes par notre avocat.

Modalités et critères d'interventions

Toutes les interventions font l'objet préalable d'une lettre de mission définissant le périmètre d'action, les moyens mis en œuvre, les délais de réalisation et les coûts soit dans le cadre d'un forfait, soit en régie selon les souhaits du chef d'entreprise.

Certaines missions proposées par GCDM peuvent bénéficier de subventions du Conseil régional d'Ile de France prenant en charge jusqu'à 75% du total des honoraires.

Contact

Alain RUBILLON, Directeur consultant

Tél : 06 15 56 55 25

E-mail : gcdm@wanadoo.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

Ile De France Développement - IDFD - est une société de capital risque qui intervient dans toutes les phases de développement (création, développement, reprise d'entreprise).

Elle investit de 50 à 600 K€ dans des entreprises implantées en Ile de France. En cas de tour de table plus important, nous faisons appel à un réseau d'investisseurs.

Présentation des prestations

IDFD intervient en fonds propres (actions, ...) et /ou quasi fonds propres (obligations convertibles, Obsa,...).

Elle est systématiquement minoritaire avec une détention directe ou indirecte du capital inférieure à 40 %.

Modalités et critères d'interventions

- IDFD intervient sur tous les secteurs d'activité,
- IDFD doit être consulté suffisamment tôt pour éviter de partir dans les montages qu'on ne peut plus modifier,
- Dans un premier temps les comptes de la cible et le montage envisagé (particulièrement le prix et le montant des apports de repreneurs) donnent une première idée de la faisabilité.

Lorsqu'un premier diagnostic d'un projet de reprise fait ressortir que l'endettement entraîne des échéances supérieures aux résultats, le repreneur contacte par mail/téléphone (en mentionnant qu'il s'agit d'un adhérent du réseau "Passer le relais"), un des chargés d'affaires Ile-de-France Développement afin d'envisager un apport complémentaire en fonds propres.

Le repreneur devra être en possession, dans un premier temps, d'une présentation de la cible, d'une proposition de montage (prix proposé, montant des apports envisagés par les repreneurs, % de reprise,...) d'une photocopie des dernières liasses fiscales de l'entreprise reprise et d'un prévisionnel sur 3 ans pour la cible.

Le chargé d'affaires IDFD vérifiera l'éligibilité du dossier, étudiera le Business Plan de reprise et, si le projet présente un intérêt pour IDFD, le chargé d'affaire rencontrera le repreneur pour évaluer le projet.

Contact

Thomas GALLORO, Président du Directoire

ILE-DE-FRANCE DEVELOPPEMENT
3 parc technologique des Erables
66, route de Sartrouville
78232 LE PECQ CEDEX

Tél : 01.30.15.64.00

E-mail : contact@idfd.fr

Site web : www.idfd.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

La société JURECONSEIL intervient pour toute opérations de rapprochement. Jean-Pierre BERTREL y est consultant en droit des affaires et conseil en Fusions Acquisitions.

Il intervient essentiellement dans deux domaines :

- les opérations de cessions d'entreprises et les montages de LBO. Il assiste, sur le plan juridique, aussi bien le cédant que le repreneur ou les fonds d'investissement qui participent au « tour de table » au niveau de la société holding de reprise ;
- les médiations et arbitrages, notamment lors de conflits entre associés ou entre cédant et repreneur dans le cadre d'une cession d'entreprise ou d'un LBO.

Docteur en Droit et Professeur de droit des affaires à ESCP-EAP (où il dirige l'option de spécialisation « Ingénierie Juridique et Financière »), ancien avocat à la Cour d'appel de Paris et aujourd'hui président de l'Institut Européen des Fusions Acquisitions (ma-institute.com), Jean-Pierre BERTREL est un expert reconnu en matière de Fusions Acquisitions & Transmissions d'entreprises. Il s'est plus particulièrement spécialisé dans les opérations de cessions d'entreprises et les montages de LBO.

Fondateur de la Revue de Droit Bancaire et Financier, Conseiller de la rédaction de la revue Droit & Patrimoine, directeur scientifique du Traité de « Droit du Patrimoine », Jean-Pierre BERTREL est l'auteur d'une centaine d'articles publiés et de plusieurs ouvrages de référence (notamment « Droit de l'entreprise », éditions Lamy, « Acquisitions et fusions des sociétés commerciales », éditions Litec, « Droit de l'ingénierie financière », éditions Litec).

Jean-Pierre BERTREL est également fondateur, avec deux développeurs internet (Florent BOURGEOIS et Xavier BALDACCI) du site **AgoraBiz.com**, l'un des sites leaders en matière de transmission d'entreprises, de fonds de commerce et de clientèles.

Présentation des prestations

En qualité de consultant en droit des affaires, Jean-Pierre BERTREL intervient essentiellement dans deux domaines :

- les opérations de cessions d'entreprises et les montages de LBO. Il assiste, sur le plan juridique, aussi bien le cédant que le repreneur ou les fonds d'investissement qui participent au « tour de table » au niveau de la société holding de reprise,
- les médiations et arbitrages, notamment lors de conflits entre associés ou entre cédant et repreneur dans le cadre d'une cession d'entreprise ou d'un LBO.

Modalités et critères d'interventions

Fourniture d'un devis soumis à l'accord du client avant toute intervention.

Contact

Jean-Pierre BERTREL : 06 14 72 63 08

E-mail : contact@jureconseil.com

Site web: www.jp-bertrel.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

La Générale d'entreprise est un cabinet généraliste spécialisé en rapprochement d'entreprises, partenaire d'un Groupe bancaire européen.

Nous mettons tout en œuvre pour que nos clients cédants ou acquéreurs, motivés par leurs choix, réalisent leurs projets dans les meilleures conditions.

Respect des méthodologies dans la plus grande confidentialité.

Assurances et garanties conformes à la réglementation.

Carte professionnelle : T9403

Présentation des prestations

- Rapprochement d'entreprises Cession / Acquisition : 80 %,
- Audit conseil : valorisation, accompagnement ou préparation à la cession (avant ou en dehors du mandat), gestion de patrimoine : 20 %.

Modalités et critères d'interventions

Cabinet spécialiste PME - PMI, toutes activités confondues :

- sur mandat cédant de 1 à 30 M€ de CA - Paris IDF rayon 200 km ;
- sur mandat acquéreur toutes tailles et régions - missions spécifiques à l'étranger.

Contact

Monsieur DAMIOT Gérard, Consultant associé
Monsieur LENFANT Jean-Pierre

LA GENERALE D'ENTREPRISE
69, rue la Boétie
75008 PARIS

Tél : 01.43.59.00.00
Fax : 01.43.59.00.01

E-mail : lge01@wanadoo.fr

Présentation de la prestation de l'association (de finance solidaire)

En adhérant à l'association, le repreneur ne disposant pas de "fonds propres" pour démarrer le financement de la reprise de l'entreprise cible sera accompagné dans l'étude et la mise en place d'un type de montage spécialement adapté. Ce montage lui permettra de trouver, dans ses relations et au-delà, des particuliers qui accepteront de s'associer financièrement à son projet de reprise.

L'association accueille les porteurs de projet de reprise et étudie avec eux, dans des ateliers de travail, s'il existe une réelle faisabilité de réussir l'opération de reprise envisagée.

Les cédants peuvent être accueillis de la même manière afin d'adapter leur proposition de cession d'entreprise à la demande potentielle.

Cette démarche nécessite donc, tant pour les repreneurs que pour les cédants, de participer à plusieurs ateliers d'adaptation (environ deux ateliers par mois).

La taille des projets pour lesquels l'association peut faire bénéficier son concept correspond à des prix de cession situés dans une **fourchette de 150 000 à 450 000 euros**.

Présentation des prestations

La prestation principale de l'association est l'aide à la préparation du dossier et au respect des règles du financement par **appel privé à l'épargne**. L'association aide ensuite à la mise en œuvre et au suivi de l'opération de collecte de capitaux.

Détail des prestations de l'**association Love money pour l'Emploi** :

- organisation d'ateliers de travail entre cédant et repreneur
- étude de faisabilité sur la possibilité de réaliser ou non l'appel privé à l'épargne
- aide à la définition d'une valorisation équitable du prix de l'entreprise
- aide à la rédaction d'un "prospectus" de présentation de l'entreprise cible destiné aux souscripteurs, ce document devant respecter strictement les règles de l'appel privé à l'épargne
- organisation d'ateliers de travail entre repreneur et épargnants cofinçant la reprise
- préparation aux formalités pour une éventuelle augmentation de capital après la reprise
- mise en place de plans d'intéressement des salariés à la réussite future de l'entreprise
- négociations avec les associés cédants minoritaires
- mise en place de BSPCE pour les dirigeants minoritaires

Les autres prestations pouvant être réalisées, en liaison directe avec l'association soit par ses correspondants habituels, soit par ceux du réseau "Passer le relais" soit par les partenaires habituels de l'entreprise cédante ou du repreneur.

Modalités et critères d'interventions

Le porteur de projet est accompagné par un groupe d'experts de l'association (permanents et bénévoles) qui vont lui apprendre la méthodologie et l'aider à préparer le dossier de présentation de son projet qui sera destiné tant aux particuliers futurs souscripteurs qu'aux professionnels de la finance.

Coût de l'adhésion à l'association : 150 € mensuel (cédant ou repreneur) pour une durée allant de 6 à 18 mois.

Contact

Monsieur Jean SALWA, Président
Association Love money pour l'Emploi à Paris
10, rue Montyon, 75009 Paris

Tél : 08 70 34 67 00 / 01 48 00 03 35
E-mail : jeansalwa@love-money.org
Site web : www.love-money.org

Présentation de l'Ordre et de son métier

Créé par l'ordonnance du 19 Septembre 1945, l'Ordre est le garant du respect de la déontologie professionnelle. Il a également pour rôle de représenter la profession et d'assurer la défense de ses intérêts.

La profession francilienne compte 5 600 experts comptables, 2 000 stagiaires experts-comptables, 70 000 collaborateurs et 3 800 cabinets d'expertise comptable au service de la croissance et de la performance des entreprises.

Sa mission

L'Ordre représente la profession auprès de l'ensemble des acteurs économiques et défend ses intérêts en rappelant en permanence que :

- l'expert comptable est un professionnel libéral, conseiller naturel de l'entreprise, dont les missions sont définies contractuellement dans le respect d'une éthique professionnelle contrôlée par l'Ordre,
- de l'établissement des comptes annuels au conseil en matière de gestion, de droit des affaires, de droit fiscal, de droit social, ou encore de conseil à l'export, l'expert-comptable apporte une réponse adaptée aux différents événements de la vie de l'entreprise.

Présentation des prestations

L'Ordre des experts-comptables Paris Ile-de-France met à la disposition des cabinets d'experts-comptables des outils leur permettant d'être toujours à la pointe du progrès et de l'information.

A la demande du chef d'entreprise, l'expert-comptable intervient notamment dans les domaines suivants :

- comptabilité de l'entreprise,
- gestion de l'entreprise,
- obligations légales de l'entreprise,
- droit du travail et gestion sociale,
- droit fiscal,
- suivi juridique de l'entreprise,
- informatisation de l'entreprise,
- audit de l'entreprise.

à l'exception de l'audit légal, réservé par la loi aux commissaires aux comptes.

Modalités et critères d'interventions

Avant toute acceptation de mission, l'expert-comptable présente au chef d'entreprise les missions qu'il peut assurer et préconise la mission la mieux adaptée à la situation et aux objectifs du client. La décision appartient au client.

L'expert-comptable conserve la possibilité de refuser la mission si celle-ci lui semble inadéquate.

L'expert-comptable doit, avant de commencer sa mission, rédiger une lettre de mission présentant les prestations proposées au client et les conditions financières. Cette lettre de mission rappelle également les normes générales de la profession ainsi que les normes spécifiques relatives à la mission proposée par l'expert-comptable.

L'expert-comptable a une obligation de moyens et non de résultat. Son devoir est d'exécuter la mission qui lui est confiée avec toute la compétence et le soin que l'on est en droit d'attendre d'un professionnel normalement éclairé et diligent.

La surveillance de l'exercice de la profession est assurée par l'Ordre. En cas de litige, le client peut lui demander d'intervenir en conciliation ou en arbitrage, ce qui évite la voie judiciaire.

En cas de différend, l'intervention amiable de l'Ordre permet en effet de régler au mieux des situations conflictuelles.

Contact

Arnaud CUISINIER, Secrétaire général
arnaud.cuisinier@oec-paris.fr

Ordre des experts-comptables Paris Ile-de-France
45, rue des Petits Champs - 75035 PARIS CEDEX 01
Tél : 01 55 04 31 31

Présentation de l'entreprise et de son métier

ORLAPS Consultants est une société créée le 14 avril 1999 par Patrice BRUSINI, toujours aux commandes aujourd'hui.

Son objet est d'apporter le conseil professionnel et les réponses les plus pertinentes aux questions essentielles qui se posent au chef d'entreprise d'une TPE ou d'une PME/PMI, quand celui-ci projette de céder sa société ; également au repreneur qui cherche à acquérir une entreprise.

Notre métier consiste à mettre aux côtés du cédant ou du repreneur un « chef d'entreprise expérimenté », extérieur à la société, pour échanger, analyser, réagir sur les projets pour mieux apprécier les situations, mieux planifier les actions à mener et les étapes à suivre.

Présentation des prestations

ORLAPS Consultants intervient dans 4 grands domaines de compétences :

- le rapprochement d'entreprise avec préparation et accompagnement à la cession et à la reprise,
- l'ingénierie financière et patrimoniale ; la gestion des Entreprises,
- l'analyse de marché ; le développement stratégique et commercial,
- l'organisation interne, la gestion et l'optimisation des compétences en RH.

Modalités et critères d'intervention

ORLAPS Consultants intervient avec son équipe sur l'Île de France et l'ensemble du territoire national dans des Entreprises de 5 à 50 salariés, tous secteurs d'activités.

Le contact initial se fait par téléphone à l'initiative du cédant ou du repreneur auprès de Patrice BRUSINI, de préférence au 06.80.32.83.36.

Rendez-vous est pris pour un premier échange afin de connaître les objectifs du cédant ou du repreneur.

Dans le cadre d'une collaboration décidée de part et d'autre, un mandat de cession ou d'acquisition est proposé au cédant ou au repreneur. Les prestations étant adaptées à chaque entreprise, les prix font l'objet d'un devis préalable à chaque intervention. La prise en charge peut se faire dans le cadre des budgets formation ou par des organismes extérieurs d'aide au développement ou d'aide au conseil comme par exemple le FRAC.

Contact

Patrice BRUSINI, délégué général

ORLAPS
49, rue Viollet le Duc – 94210 SAINT MAUR

Portable: 06.80.32.83.36
Bureau : 08.71.25.84.68
Fax : 01.48.83.92.61

E-mail : patrice.brusini@wanadoo.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

Paris Business Angels est le réseau parisien de Business Angels. Un Business Angel est une personne physique qui investit son propre argent dans une entreprise à fort potentiel et qui met à disposition de cette entreprise ses compétences, son expérience, son réseau relationnel et une partie de son temps. Un Business Angels est donc un actionnaire actif.

Présentation des prestations

Paris Business Angels, par l'intermédiaire de ses membres, finance des PME à potentiel de croissance dans l'agglomération parisienne, dont le besoin de financement est compris entre 50k€ et 500k€.

Modalités et critères d'interventions

Tout repreneur ayant un projet concret de reprise d'entreprise, avec l'ambition de développer significativement cette entreprise et ayant besoin de financement en fonds propres, adresse par email à Paris Business Angels un résumé de son plan d'affaires ainsi que tous les éléments qui permettent de comprendre et d'évaluer le potentiel du projet.

Contact

Cyril de MALEPRADE

Paris Business Angels
16, rue de Turbigo
75 002 Paris

Tél : 01 44 82 77 73

E-mail : contact@parisbusinessangels.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Paris Entreprendre est une association privée membre du Réseau Entreprendre, uniquement constituée de chefs d'entreprise et dont la mission est d'aider des créateurs et des repreneurs d'entreprise avec des méthodes d'entreprise.

Présentation des prestations

Nous intervenons dès réception du business plan sous forme :

- de conseils en apportant un éclairage sur le business plan déposé,
- d'accompagnement individuel et collectif sur une durée de 3 ans avec un parrainage par un chef d'entreprise et des clubs mensuels réunissant les lauréats de l'association,
- d'une aide financière avec un prêt d'honneur compris entre 15 et 45 K€ qui provoque un effet levier auprès de nos partenaires bancaires.

Modalités et critères d'interventions

Le repreneur devra reprendre une entreprise sur Paris qui devra avoir entre 8 et 30 salariés.

Un projet de reprise ne sera jamais présenté en comité d'engagement avant la signature de la promesse de vente. Ceci dit nous pouvons intervenir en amont à un stade avancé des négociations avec le cédant en aidant le repreneur dans l'analyse et l'audit de son projet par un éclairage sur des questions essentielles qui l'amèneront à accomplir sa démarche.

Le repreneur devra envoyer, au chargé d'affaires de Paris Entreprendre, un courriel dont le message sera "Demande de PH – Repreneur du réseau PLR" et qui comportera :

- le business plan reprise comprenant un plan de financement, un compte d'exploitation sur 3 ans et un plan de trésorerie sur 2 ans,
- la liasse fiscale des 3 dernières années de l'entreprise cible. Ces liasses pourront être envoyées par courrier dans le cas où le repreneur ne disposerait pas des éléments en version numérique.

Le chargé d'affaires de Paris Entreprendre prendra alors directement contact avec le repreneur pour émettre un avis et, éventuellement, le rencontrer.

Contact

Hugues FRANC, Directeur Général

PARIS ENTREPRENDRE
18/20, rue Faubourg du Temple
75011 Paris

Tél : 01 55 28 81 10
Fax : 01 55 28 81 20

E-mail : Hfranc.paris@reseau-entreprendre.org

Présentation de l'entreprise et de son métier

Le groupe Revert & Badelon est un courtier spécialisé en assurances toutes branches IARD (Incidents, Accidents et Risques Divers) et Vie, fiscalité.

Présentation des prestations

- Aide complète aux repreneurs et aux cédants en matière de toutes polices y compris sur les contrats existants,
- Aide à la préparation dans le cadre de la transmission et de la reprise d'entreprise.

Modalités et critères d'interventions

Intervention possible sur toutes les PME.

Contacts

Laurent BERNARD, directeur commercial – 06 77 06 88 03
Jean-Charles SEILLIERE, PDG – 06 77 06 87 99

Revert & Badelon
24, rue Saint Lazare
75 009 Paris

Tél : 01 53 21 95 00
Fax : 01 48 74 56 23

E-mail : j.c.seilliere@revertbadelon.fr



Présentation de l'entreprise et de son métier

Banque au service des particuliers et des professionnels, la société générale est l'une des principales banques commerciales et l'une des plus rentable d'Europe. Son réseau est composé de 2 000 agences à la disposition de 360 000 professionnels et petites entreprises et 32 000 PME/PMI.

Présentation des prestations

- gestion du compte professionnel,
- financement de la transmission,
- assurance personnelle et professionnelle
- préparation de la retraite,
- gestion du patrimoine.

Modalités et critères d'interventions

Le repreneur doit disposer, en fonds propres, de 30% minimum de l'assiette de financement.

Si c'est le cas, il adresse par mail à l'interlocuteur régional SG du réseau (dominique.pastor@socgen.com) :

- Le CV du repreneur,
- Le business plan de reprise,
- quelques éléments financiers de l'entreprise cible (ratios.....),
- la promesse de vente (projet ou version définitive).

L'interlocuteur régional SG du réseau fait suivre ces éléments à un chargé d'affaires SG spécialiste de la reprise d'entreprise et informe le conseiller PLR des coordonnées du chargé d'affaires.

Le chargé d'affaires SG rencontre le repreneur, finalise et instruit le dossier de financement puis tient informé le conseiller PLR de l'état d'avancement dudit dossier.

Contact

Dominique PASTOR, Conseiller marché des professionnels

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
Délégation Régionale Ouest Parisien
10, rue Treilhard
75008 PARIS

Tél : 01 45 64 55 27
Fax : 01 45 64 55 64

E-mail : dominique.pastor@socgen.com

Présentation de l'entreprise et de son métier

Cabinet indépendant en rapprochement d'entreprises, TELEM intervient principalement sur 3 types de missions :

- Ingénierie financière : reclassement d'actions, levées de fonds,
- Cessions : cession majoritaire, cession d'actifs,
- Acquisitions : achat ciblé, analyse d'un secteur d'activité et détection d'opportunités.

TELEM est positionné PME/PMI/TPE, tous secteurs d'activités avec une forte expertise dans le domaine des médias. Grâce à des partenariats noués avec 2 cabinets partenaires, TELEM a une capacité de projection en Allemagne, en Italie et en Chine.

Présentation des prestations

Notre mission est d'accompagner les cédants et les repreneurs tout au long de leur démarche. Notre intervention se déroule en 4 phases :

- Une phase d'analyse qui se traduit essentiellement par l'élaboration d'un dossier ; qu'il prenne la forme d'un mémo de présentation en cas de mandat de vente, d'un dossier d'analyse des cibles en cas de mandat d'achat, d'un business plan en cas de levée de fonds,
- Une phase de prospection et de contacts qui débouche sur l'identification de cibles et l'accompagnement aux rendez-vous investisseurs,
- Une phase de négociation et de conclusion de l'opération où nous accompagnons notre client dans les dimensions financières et juridiques de l'affaire,
- Une phase post opération où nous sommes capables d'assister notre client dans la mise en place stratégique et organisationnelle de l'opération si elle s'accompagne d'une fusion entre 2 entreprises.

Contact

Charles PUYBASSET, Directeur associé

TELEM
25, villa Marguerite – 92130 ISSY LES MOULINEAUX

Tél/Fax : 01 45 44 47 57
Mobile : 06 80 57 57 49

E-mail : charles.puybasset@noos.fr

Présentation de l'entreprise et de son métier

L'équipe de l'Union Régionale des SCOP IDF accompagne les repreneurs dans leur projet de reprise sous forme de SCOP en structurant leur démarche :

- Diagnostic du projet,
- Etude de faisabilité économique et financière, recherche de financement,
- Rédaction des statuts et formalités juridiques,
- Suivi et conseil post-reprise.

Présentation des prestations

Nous accompagnons les salariés repreneurs dans toutes les étapes de reprise : évaluation de l'entreprise, montage financier de la reprise, rédaction des protocoles de cession avec l'aide d'un avocat spécialisé, accompagnement des repreneurs.

Modalités et critères d'interventions

L'Union régionale des SCOP de l'IDF, n'accompagne que les projets de reprise ou transmission vers les salariés de l'entreprise.

Nous possédons nos propres outils financiers :

- prêts personnels aux repreneurs,
- garanties financières,
- financement du haut de bilan et de la trésorerie.

Contact

Sylvie NOURRY – 01 40 87 87 00
E-mail : snourry@scop.coop

Thierry PERRIN – 01 40 87 87 00
E-mail : tperrin@scop.coop

URSCOP
37, rue Jean Leclaire – 75017 PARIS

Site web : www.scop.idf.coop