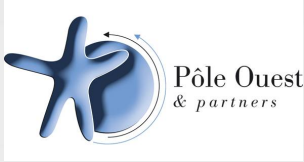


Éric W.

Cabinet PÔLE OUEST & PARTNERS

Cabinet conseil spécialisé dans la Transmission,
Cession et Reprise d'entreprises



NOS ATOUTS

- Trouver le bon repreneur à un cédant
- Trouver la bonne entreprise à un repreneur
- Accompagner cédant et repreneur au plus près de leurs besoins

NOS CONSEILS

Cédants :

- Préparez votre cession à l'avance sur le plan juridique, patrimonial, stratégique, organisationnel et financier
- Faites valoriser votre entreprise
- Faites un dossier de présentation
- Faites vous accompagner lors des négociations

Repreneurs :

- Utilisez toutes les opportunités (réseau, web, conseils, avocats, expert-comptable...) pour la recherche de la cible
- Étudiez chaque dossier pour acquérir de l'expérience
- Faites un bon business plan pour obtenir le financement

NOS EXPERTISES :

- Piloter l'ensemble du processus de cession et de reprise d'entreprises
- Coordonner l'ensemble des intervenants (expert-comptable, avocat, banquier)
- Optimiser les délais et les montages fiscaux et sociaux de reprise ou de cession

NOS VALEURS :

- Respect de la réglementation : agrément CIF de l'AMF n° E001145, carte professionnelle n° 11977 et assurances RCP avec garanties financières sur les transactions
- Respect de la confidentialité (lettre de confidentialité formelle et écrite sur chaque dossier présenté)
- Rémunération claire et sans ambiguïté stipulée sur le mandat de cession ou de recherche
- Rémunération basée sur le succès de l'opération (% de la transaction finale)

NOS DOMAINES D'INTERVENTION :

- Opérations de 50K€ à 5 000K€
- Tout type d'entreprise ou de fonds de commerce
- France entière

Quelques RÉFÉRENCES

- Violaine Distribution : Négoce de gros en textile et accessoires de mode - CA : 1,2M€ - Opération de cession.
- Agence Immobilière Micot : CA 320K€ - Opération de cession.
- Ambulances Ollinger : Accompagnement d'un repreneur pour une valorisation de 300K€ avec business plan et recherche de financements bancaires.

Déroulement d'une mission type de cession :

Détermination de la valeur de l'entreprise
Signature d'un mandat de cession
Constitution d'un dossier de présentation
Recherche et sélection des repreneurs
Lettre de confidentialité
Data room-négociations
Lettre d'intention ou protocole d'accord
Closing et cession de l'entreprise