



Diplômé de l'IAE Paris et titulaire d'un DESS Contrôle de Gestion et Audit des Entreprises, Thierry VOLBART a été Analyste d'entreprises dans un grand cabinet conseil spécialisé dans les PME-PMI.

Il a également exercé de nombreuses responsabilités opérationnelles dans des entreprises de secteurs d'activités variés avant de créer le cabinet Auréad en 1997.

Grâce à cette double expérience, il est mieux à même de conseiller des cédants d'entreprises.

Sa connaissance des petites et moyennes entreprises l'a conduit à porter un soin tout particulier aux ressources humaines, aux compétences possédées par les équipes et aux savoir faire mis en œuvre pour optimiser la valorisation des entreprises dont les dirigeants lui ont confié la mission de transmission.

Thierry V.

Cabinet AURÉAD

Conseil en Transmission d'entreprises  
à titre onéreux

DOMAINES D'EXPERTISES :

- Gestion confidentielle du projet de cession
- Diagnostic stratégique en vue d'une meilleure valorisation
- Évaluation d'entreprise et recommandations d'optimisation
- Recherche des acquéreurs
- Conduite des négociations jusqu'à la signature des actes de cession

Quelques RÉFÉRENCES :

- SOLECLIM : Génie climatique et chauffage – CA : 3,6 M€ - Effectifs : 30
- VRACO : Négoce de robinetterie industrielle – CA : 2 M€ - Effectifs : 10
- TISO : Immobilier – CA : 1,5 M€ - Effectifs : 43
- ROMA : Hôtellerie – CA : 1 M€ - Effectifs : 7
- BRIQUE et BETON : Maçonnerie – CA : 3 M€ - Effectifs 40
- DEL BOCA : Peinture-ravalement – CA : 2,3 M€ - Effectifs : 30

Vendre son entreprise est une opération complexe qui suppose une compétence dans plusieurs domaines (juridique, fiscal, financier, social, etc.) et oblige à traiter avec des acteurs professionnels (auditeurs, banquiers, experts financiers, avocats, etc.).

A partir d'1 M€ de chiffre d'affaires, les enjeux attirent des repreneurs professionnels, formés et expérimentés. L'apport d'un Conseil professionnel est alors rentable pour le cédant.

Transmettre est une démarche consommatrice de temps. Se faire accompagner permet également de mieux se consacrer à son entreprise avec un impact positif direct sur la valorisation de l'entreprise.

Le cédant est à la fois gagnant au plan financier (prix net vendeur) et au plan de la sécurité de l'opération (rémunération du Conseil au succès).