



ACTIONNAL

STRATÉGIES ACTIONNARIALES
ACCOMPAGNEMENT À LA CESSION
GOUVERNANCE DE FAMILLE
TRANSMISSIONS INTER-GÉNÉRATIONNELLES
MÉDIATION ET NÉGOCIATION

cession organisée :

QUELLE APPROCHE ?





CESSION D'ENTREPRISE : UN PROCESS À GÉRER

Forces & faiblesses d'un mandat de cession

Toutes les cessions ne sont pas intermédiées, mais celles qui sont bien organisées, par de bons professionnels, s'assurent d'une plus grande sécurité, et d'un meilleur ajustement du prix en faveur du cédant. Ci-dessous, en bleu, les points positifs à choisir un mandataire, et en rouge, l'inverse. Ceci en toute objectivité.

- Process organisé visant à produire plus de valeur par la mise en concurrence que la négociation stricte du prix
- Une affaire de spécialistes (les mandataires ont pour unique métier de vendre des entreprises)
- Un calendrier volontairement serré pour gagner en efficacité et éviter de perturber l'entreprise et son dirigeant
- Rémunération incitative en cas de réussite (les intérêts sont liés entre vendeur et mandataire)
- Vitesse d'exécution du mandat (en comparaison d'une vente organisée soi-même, plus longue et délicate)
- Un spectre d'acquéreurs plus large (les mandataires détectent les acquéreurs)
- Une valorisation maîtrisée sur tout le process (le vendeur « isolé » se met en position de vendeur, et n'optimise pas son prix)
- Le mandataire est un tiers permettant de mettre plus de poids face à un acheteur sur des composantes du prix (prix, garantie actif-passif, modalités pratiques...)
- Une sécurité plus grande sur l'acquéreur potentiel (fiabilité, capacité d'aller au bout du process, réputation...)

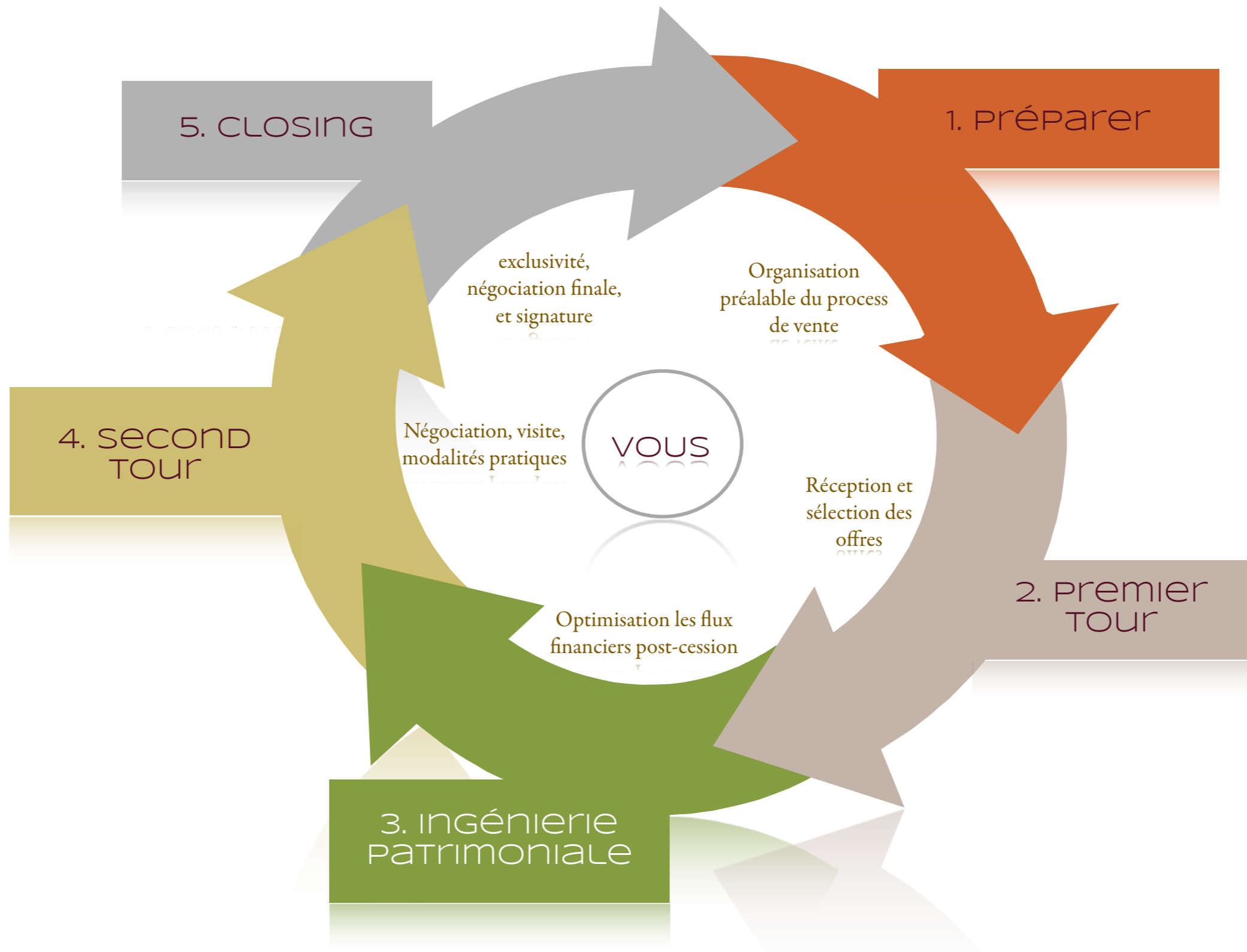
- Exclusivité (c'est la pratique dans la profession)
- Coût qui se cumule à l'impôt de plus-value (mais déductible à certains égards du prix de revient)
- Nécessite une coordination et une confiance quasi « sans faille » entre le dirigeant et son mandataire
- Ne pas se tromper sur le choix du mandataire (d'où notre fiche sur les critères de choix d'un mandataire)

Le mandat est un document juridique liant le dirigeant et la société en charge de vendre son entreprise. Les bons professionnels ne prennent les mandats que s'ils sont « sûrs » de vendre l'entreprise. L'avocat a un rôle essentiel dans l'accompagnement juridique pour sécuriser la transaction, le prix et les conditions du protocole. Le conseil privé prépare en amont l'optimisation fiscale, et gère post-cession les flux financiers pour optimiser les flux financiers (revenus complémentaires, ISF, IR...). Un process organisé de cession permet de mettre davantage de ressources qui communiquent entre elles pour mieux réussir la mission.



Cession D'entreprise : un Process à Gérer

En coordination avec vos conseils habituels





ACTIONNAL

Haut de bilan - Family office - Gestion privée des dirigeants

ACTIONNAL est l'acteur des PME pour les aider à transmettre leur patrimoine professionnel à la génération suivante, voire à céder leur entreprise à un groupe industriel ou financier. Nous aidons aussi les actionnaires et dirigeants à valider leurs stratégies actionnariales (politique de dividende, arrivée des enfants, contrôle majoritaire, sortie de minoritaires, rôle des conjoints...).

A certains égards, notre suivi et notre mode de relation globale sont proches du family office (notamment la gestion dédiée avec FINADOC, département de gestion privée).

Les quelques valeurs profondes pour mettre en oeuvre tout ceci sont la confiance, la discrétion, et une parfaite intégrité. Nous travaillons en coordination intelligente avec les conseils habituels de la famille. Nous intégrons la culture d'entreprise et les principes familiaux dans nos actions, avec une démarche d'accompagnement de long terme.

Notre valeur ajoutée est répartie en 4 segments :

- 1- Conseils aux actionnaires
- 2- Family Office
- 3- Transmissions & Fusions-Acquisitions
- 4- Gestion Privée du Dirigeant, avec la FINADOC (www.finadoc.com)



CONTACT



ACTIONNAL et FINADOC, noms commerciaux de COSALE SAS au capital de 30 000 euros. RCS 613 969 642
NAF 7022Z : conseil pour les affaires et la gestion - AGREMENT CNCIF (agrée AMF) ci-dessous.



Actionnal et finadoc sont des marques de COSALE SAS au capital de 30 000 euros. RCS 513 969 642
NAF 7022Z : conseil pour les affaires et la gestion

Adhérent de la CNCIF/CNCEF, association des conseils en investissement financier, et experts financiers, agréé AMF

Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul

Tel / @ : François ALMALEH : 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 f.almaleh@actionnal.com
web : www.actionnal.com

Les relations avec nos clients font l'objet d'une lettre de mission, signée par les parties, respectant ainsi nos obligations légales de protection de leurs intérêts.
Cadre réglementaire, conformément à l'art. 325-3 du règlement général de l'AMF
Conseiller en Investissements Financiers N° 11/865 agréé par la CNCIF, association agréée par l'AMF. www.cncif.org
Société de Courtage en assurance inscrite à l'ORIAS sous le N° 11 062 831
Démarche bancaire et financier : 2113203879HQ
Assurance RC Pro et Garantie financière : Chartis Europe