CONNEXION FINANCE

A vos côtés, une offre de services avec un accompagnement sur-mesure dans la durée

- Diag transmission
- Evaluation d'entreprises
- Transmission familiale ou managériale
- Cession d'une partie du capital de l'entreprise
- OBO (owner-buy-out)
- Spin-off (filiale)
- Prépack-cession
- Préparation à 3 ans
- Structuration juridique et patrimonial pré-opération
- Ingénierie financière pour le rachat
- Accompagnement dans les phases post-transmission



N'hésitez pas à nous contacter :

Christian LOUVEL

c.louvel@connexionfinance.com

TRANSMETTRE VOTRE ENTREPRISE CESSION ET SPIN OFF

ACCELERATEUR DE DELAIS

PROPULSEUR TEMPOREL POUR LES OPÉRATIONS M&A, FAVORISANT UNE ACCÉLÉRATION STRATÉGIQUE



ACCOMPAGNEMENT ET CONSEIL DANS DES OPERATIONS DE CESSION ET DE TOUS TYPES D'OPERATIONS DE RAPPROCHEMENT

- Structuration juridique et patrimonial pré-opération
- Recherche de cibles acquéreurs
- Rédaction du mémorandum de présentation
- Accords de confidentialité
- Evaluation de l'entreprise et conseil
- Préparation de la Data-Room
- Négociation de la LOI (lettre d'intention)
- Négociation de la GAP
- Assistance dans les négociations
- Closing

STRATÉGIE A LA CESSION

Nous vous aidons à définir la stratégie à la cession et cibler les orientations stratégiques les plus adaptées.

Nous vous aidons à présenter votre positionnement, les tendances porteuses du marché et une différenciation significative avec vos concurrents. Le but est d'avoir un avantage.

EVALUATION DE L'ENTREPRISE ET DE SES ACTIFS MATERIELS ET IMMATERIELS

La transmission est une période charnière de la vie d'une entreprise.

Cet évènement se prépare en amont de l'opération.

Nous pouvons vous accompagner dans les toutes les phases.

COACHING A LA CESSION COMME AUTRE SOLUTION D'ACCOMPAGNEMENT

Vous pilotez vous-même l'opération de cession et nous vous apportons conseil et assistance à votre demande selon une formule pré-définie convenue entre nous.

PREPARATION DE L'ENTREPRISE A LA VENTE A 1 AN, 2 ANS OU 3 ANS

Nous pouvons vous accompagner à préparer l'entreprise à sa cession à l'avance pour maximiser son prix de cession en développant une prime stratégique liée à un profil d'acquéreurs potentiel identifié et éviter certaines décotes.