

Plongez dans les coulisses d'un mano a mano décisif...

Le Tour de France de la Transmission d'entreprise est une manifestation itinérante destinée à familiariser dirigeants de TPE-PME-ETI et repreneurs avec les enjeux et le mode opératoire d'une transmission réussie.

Centrée sur les mille et une facettes de la relation cédant/repreneur, cette conférence abordera principalement les points suivants :

Profilage : cibler des repreneurs « compatibles » et crédibles

Séduction : savoir prendre en compte les exigences du cédant

Négociation : gérer les points durs de la garantie d'actif et de passif

Financement : intégrer les nouvelles contraintes du financement de la reprise

Organisé et animé par le magazine *Reprendre & Transmettre*,
et la CCI Tarbes et Hautes Pyrénées

le Tour de France de la Transmission d'entreprise
est soutenu par :

Partenaires Organisateurs



Partenaires experts



Le Tour de France de la Transmission d'entreprise

fait étape

à Tarbes

CCI Tarbes et Hautes Pyrénées
le 27 novembre 2013 à 17h30

Relation

cédant/

repreneur/

banquier

les secrets d'une alchimie réussie



Entre coup de cœur et bras de fer !

La relation que le cédant va nouer avec son ou ses repreneurs potentiels, et qui va se développer pendant les quelques mois de la négociation, est la clé d'une transaction réussie.

- > Comment installer une connivence pendant les premiers rendez-vous ?
- > Comment crédibiliser son offre - notamment au plan financier - quand on est en concurrence avec des acheteurs industriels ?
- > Comment désamorcer les inévitables crispations qui vont émailler la négociation ?
- > Faut-il ou non accepter un complément de prix ?
- > Dans quel contexte le cédant a-t-il intérêt à réinvestir aux côtés du repreneur ?
- > Quel schéma d'accompagnement privilégié pour répondre aux attentes parfois contradictoires du cédant et du repreneur ?

Après ce jeu de séduction entre cédant et repreneur, il faut convaincre les banques et investisseurs financeurs du projet :

- > La manière de convaincre (crash test prévisionnel, participation au projet de l'équipe en place, zone de compétence du repreneur...)
- > Les nouvelles règles du financement à respecter (ratio, limite du prix, faisabilité, apports, crédit vendeur...)

NOURRIE DES CONSEILS DE 4 PROFESSIONNELS CHEVRONNÉS, cette conférence revient de façon vivante et pédagogique sur les multiples dimensions - psychologique, tactique, financière - de cette relation et les conditions d'une alchimie réussie au niveau du couple cédant/repreneur.

Les experts présents à la tribune



L'INTERMÉDIAIRE

JEAN-CLAUDE PEYRAMAURE
Transconseil - Réseau Eurallia



L'AVOCAT D'AFFAIRES

CAROLE CHARON DOMENACH
FIDAL, Société d'Avocats



L'EXPERT-COMPTABLE

CÉCILE NOGUÉ-LAURENCE
Soregor Expertise-comptable



LE BANQUIER

CARINE LANCIEN
Société Générale



CONFÉRENCE-DÉBAT ANIMÉE PAR MARC CHAMOREL,
Directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine

François-Xavier Brunet, Président de la CCI Tarbes et Hautes Pyrénées

Marc Chamorel, Directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine

Ont le plaisir de vous convier à une conférence-débat sur le thème :

Relation

cédant/

repreneur/

banquier

les secrets d'une alchimie réussie

le 27 novembre 2013 à 17h30

CCI Tarbes et Hautes Pyrénées

Centre Kennedy - 65003 Tarbes

Programme

17h15 : Accueil des participants

17h30 : Introduction par François-Xavier Brunet, Président de la CCI Tarbes et Hautes Pyrénées

17h45 : Conférence-débat animée par Marc Chamorel, Directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine

19h00 : Cocktail

Réponse souhaitée avant le 25 novembre 2013 en retournant le carton ci-joint par courrier ou par courriel : entreprendrehp@tarbes.cci.fr
Pour toute information : Marc Vincent - tél. : 05 62 51 88 80