

VENDRE SON CABINET

Le savoir-faire Viou & Gouron / Livre blanc

ADMINISTRATION DE BIENS

Pour vos transmissions, faites confiance à
l'intermédiaire historique.

SOMMAIRE

01. Introduction

02. Principales motivations

03. Les grandes étapes du process

04. Facteurs clés de réussite

05. Points de vigilance

06. L'importance d'être accompagné

07. Notre cabinet

01

FONDEFEN 1920

INTRODUCTION

Environnement

01. Le marché

Les évolutions récentes du marché et les différents cycles haussiers et baissiers obligent les professionnels à anticiper ces fluctuations en consolidant et diversifiant leurs activités.

02. Digitalisation

L'essor des technologies transforme les différents secteurs de l'immobilier. Les acteurs doivent investir dans des outils digitaux pour rester compétitifs et assurer un suivi répondant aux attentes croissantes des clients, ce qui peut être coûteux.

03. Concurrence

La croissance externe offre une réponse stratégique en permettant d'atteindre une taille critique et de gagner des parts de marché.

Le secteur connaît donc une forte consolidation des acteurs.

» Suivez-nous sur LinkedIn «

02

FONDE EN 1920

PRINCIPALES MOTIVATIONS

A l'achat



Vous avez un projet d'achat ?

Cliquez ici



01

Lancement de son activité

Pour ne pas démarrer de zéro et travailler sur une base de clients déjà existante à développer.

02

Croissance de son activité

Moyen plus rapide de développer son activité et d'étendre sa base de clients

03

Diversification

Permet de développer de nouveaux services ou de s'étendre géographiquement

A la vente



Vous avez un projet de vente ?

Cliquez ici



01

Préparer la départ à la retraite

C'est le moment de valoriser le fruit de nombreuses années de travail et de passer le relai pour pérenniser son activité

02

Réorienter sa carrière

Parce que nous ne savons pas de quoi demain sera fait, vous pouvez vouloir changer d'activité ou de zone géographique

03

Se rapprocher d'un autre acteur

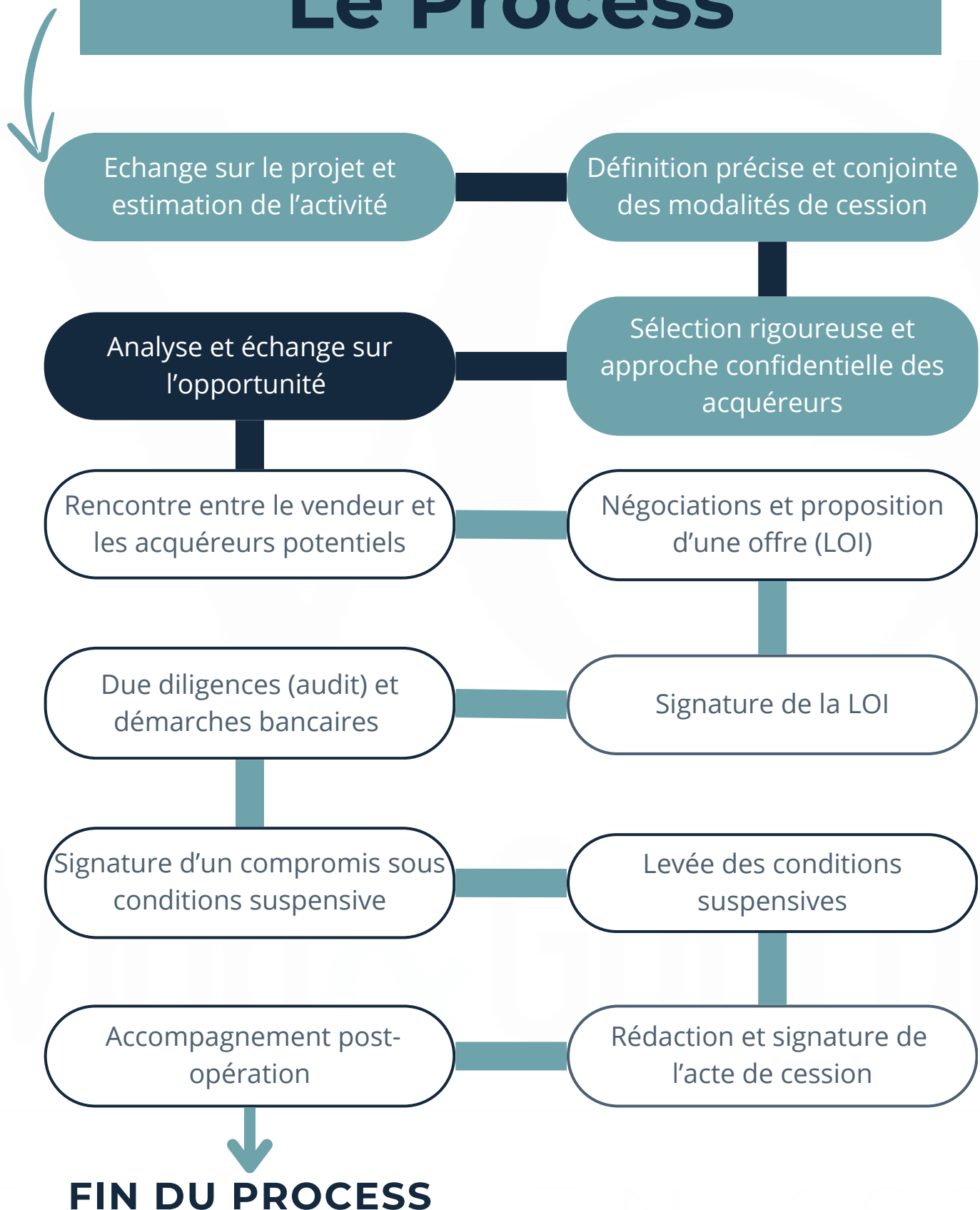
Souvent dans un objectif de mutualisation des coûts, d'accès à une organisation plus structurée et à plus de services pour ses clients

03

FONDE EN 1920

LES GRANDES ÉTAPES

Le Process



Légende

Vendeur

Acheteur

Commun

04

FONDÉ EN 1920

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Mettez les chances de votre côté



Anticipation

- Laisser le temps au projet de mûrir
- Prendre du recul et adopter la meilleure stratégie
- Maîtriser le timing de l'opération



Préparation

- Etudier le format idéal
- Réunir et analyser les éléments
- Identifier les contreparties potentielles



Exécution

- Approcher les acquéreurs
- Rencontrer et négocier
- Finaliser



Notre Newsletter
Administration de biens



05

FONDE EN 1920

POINTS DE VIGILANCE

Pièges à éviter !

01

LE TIMING

LA VALORISATION

02

03

LE PROFIL REPRENEUR

L'ASPECT RELATIONNEL

04

05

LES NÉGOCIATIONS

06

FONDE EN 1920

L'IMPORTANCE D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ

ACCOMPAGNEMENT

Le plus important pour acheter ou vendre sa société ? Etre **accompagné par un professionnel**



**Confidentialité
maîtrisée**



**Interlocuteur unique
expérimenté**



**Mises en garde
et conseils**



**Optimisation de votre
opération**

**Echangez confidentiellement avec l'un de
nos experts**



Réserver un rendez-vous



07

FONDE EN 1920

NOTRE CABINET

NOTRE ÉQUIPE



Mathieu Puichault



A la suite d'études supérieures en Gestion d'Affaires, Relations Internationales et une expérience de quelques années à l'étranger, Mathieu Puichault a rejoint le cabinet Viou et Gouron en 2007 afin de poursuivre le développement de l'activité «cession de cabinets d'expertise comptable et d'audit».



Laurent Charrier



Diplômé d'une École Supérieure de Commerce (KEDGE Bordeaux), il débute sa carrière dans le secteur des achats en grande distribution. Son expérience de 10 ans en centrale d'achat nationale de plusieurs enseignes lui donne une connaissance aguerrie des techniques et méthodes de négociation.



Julien Houssemand



Diplômé d'une Ecole Supérieure de Commerce (ISC Paris) et spécialisé en finance d'entreprises, Julien Houssemand a commencé sa carrière en 2020 par l'évaluation de sociétés cotées et l'accompagnement de dirigeants de PME.

NOTRE CABINET

- ➔ Relation de proximité
- ➔ Equipes expérimentées
- ➔ Intervention partout en France
- ➔ Rigueur et confidentialité
- ➔ Disponibilité et conseils à chaque étape



Notre parfaite connaissance du marché et de ses acteurs
Nous intervenons quelle que soit la taille de votre structure

[VOIR NOTRE SITE](#)



[Suivez-nous sur LinkedIn](#)



FAISONS CONNAISSANCE

Pour **faciliter et favoriser l'accès à un conseil de qualité**, nous proposons un premier rendez-vous pour échanger sur votre projet et vous conseiller sur la meilleure façon de l'aborder.



GRATUIT

CONFIDENTIEL

Cliquez-ici



Réserver un rendez-vous





viou-gouron.fr/

Abonnez-vous à notre newsletter pour
recevoir nos dossiers, actualités et
annonces de cessions

» [Notre Newsletter](#) «
[Administration de biens](#)

VG Viou Gouron

FONDÉ EN 1920



72 BOULEVARD HAUSSMANN, 75008 PARIS



01 53 43 86 86



VGCONSEIL@VIOU-GOURON.FR