

# Parce que transmettre son entreprise est une aventure humaine !

Évaluer, optimiser l'organisation, trouver le repreneur et mener les négociations, Eurocontact Finance accompagne les dirigeants désirant céder leur entreprise. Un processus qui demande de l'expertise technique, des moyens d'investigations et une proximité relationnelle : tout le savoir-faire de ce cabinet.

## Interview de Laurent Genin, dirigeant d'Eurocontact Finance

### Quel est le périmètre d'intervention d'Eurocontact Finance ?

**L. G. :** Nous nous consacrons exclusivement à la cession. Il s'agit bien souvent de dirigeants qui préparent leur départ, sans repreneurs, ou de décisions stratégiques dans le cadre d'un redéploiement. Il nous appartient alors d'organiser la transmission de « l'œuvre d'une vie professionnelle » ou d'orchestrer un plan stratégique dans lequel il y a une cession. Nous intervenons pour des entreprises à partir de 10 personnes mais le cœur des transactions concerne des PME/PMI et ETI en France et en Suisse. Le cabinet réalise en moyenne 25 opérations par an.

### Qu'est ce qui caractérise les transactions ?

**L. G. :** Les 2 questions principales d'un cédant sont : « Combien vaut mon entreprise ? » et « Qui peut racheter mon entreprise ? ». Pour répondre à ces 2 questions, au-delà de l'expertise qu'elles nécessitent, nous apportons une attention fondamentale à l'aspect humain et à la confidentialité.

### Comment travaillez-vous avec les avocats, les experts-comptables et les banquiers ?

**L. G. :** Dans les domaines comptables, du droit ou de la finance, nous nous appuyons sur des professionnels reconnus. Nous privilégions les conseils habituels du cédant qui connaissent bien l'environnement et l'histoire de l'entreprise. Cette collaboration peut s'exprimer dans un partenariat, une co-traitance ou une sous-traitance. Nos objectifs sont les mêmes : La réussite de l'opération.

### Peut-on faire appel à vous sur tout type de dossiers de cession ?

**L. G. :** Contrairement à certains cabinets qui ne traitent que les entreprises en croissance,



Laurent Genin, dirigeant d'Eurocontact Finance

### ANTICIPER :

**Un dirigeant ne doit pas attendre d'être sur le départ pour prendre contact avec Eurocontact Finance.**

en bonne santé ou sur certains secteurs d'activité, etc. nous ne rejetons pas les dossiers compliqués. Nous avons ainsi des entreprises, très florissantes, qui se trouvent sur des marchés de niche ce qui limite de fait leur potentiel de progression. Ici, il faut trouver un repreneur qui intègre ce paramètre. On le comprend : la reprise d'une TPE/PME, c'est une histoire humaine, une aventure entrepreneuriale.

### Quelle est l'expertise particulière d'Eurocontact Finance en la matière ?

**L. G. :** Notre expertise s'appuie sur une expérience de 2 générations. Bien sûr nous abordons tous les aspects économiques, financiers, fiscaux, juridiques... mais sans doute notre vraie pertinence se situe dans la recherche du repreneur.

### Quel conseil peut-on donner aux dirigeants qui savent qu'ils devront transmettre leur entreprise faute de repreneur ?

**L. G. :** Il faut anticiper au maximum. Certains dossiers, pour augmenter les chances de réussite, nécessitent une préparation de deux ou trois ans. Identifier les éléments qui seront les leviers d'intérêts et ceci par typologie de repreneurs. Se mettre à la place d'un repreneur connu et aborder l'aspect économique sans interprétation subjective.

### Un pôle transactions renforcé

L'équipe se renforce actuellement pour l'accompagnement du montage du dossier financier. De plus, afin d'optimiser ses recherches, Eurocontact Finance vient de se doter d'un nouvel outil CRM pour apporter une rapidité d'actions dans la recherche du meilleur repreneur.

**EF**  
EUROCONTACT  
FINANCE

Tél. + 33 [0]4 72 82 98 61  
lgenin@eurocontactfinance.fr  
www.eurocontactfinance.fr