

L'art de créer de la valeur dans la dernière ligne droite !

À 3 ou 4 ans de la cession présumée de l'entreprise, les jeux sont loin d'être faits et beaucoup de leviers peuvent encore être actionnés pour améliorer significativement sa valeur ou tout simplement la rendre « vendable ».

Spécialistes de l'évaluation d'entreprise, de l'amélioration des performances et de l'ingénierie du haut de bilan, les 4 experts présents à la tribune apporteront des réponses concrètes aux questions que se posent les dirigeants d'entreprise à l'approche de la cession ou de la transmission de leur affaire :

- _ Mon entreprise est-elle vendable en l'état ?
- _ Quels sont les principaux freins à sa cession et comment y remédier ?
- _ Quelle décote peut entraîner une trop grande dépendance de l'entreprise par rapport à son dirigeant ou certains de ses clients ?
- _ Quels leviers d'amélioration de la valeur est-il opportun d'actionner à 3 ans de la cession ?
- _ Ouvrir mon capital à un partenaire financier peut-il m'aider à changer de braquet ?
- _ Comment susciter l'intérêt d'un maximum d'acquéreurs potentiels ?

LES EXPERTS DE LA CRÉATION DE VALEUR :



L'INTERMÉDIAIRE
ERIC FROMENTY
In Fine Transactions



L'EXPERT-COMPTABLE
JEAN-CLAUDE CAPUONO
Crowe Horwath Ficorec



L'INGÉNIEUR FINANCIER
Laurent SALLET
CIC Lyonnaise de Banque



L'INVESTISSEUR EN CAPITAL
MICHEL SANGUINETTI
Viveris Management



L'AVOCAT D'AFFAIRES
FRANÇOIS MARENGHI
Taj Société d'Avocats - Membre de
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Avec le témoignage d'un chef d'entreprise de la région

Christian Carassou-Maillan, Président de la Communauté Économique et Financière de Marseille

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

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

« 1000 jours »

pour maximiser la valeur de son entreprise en vue d'une cession



CONFÉRENCE-DÉBAT ANIMÉE
PAR MARC CHAMOREL,
Directeur de la rédaction de R&T magazine

mercredi 4 mai 2011 à 17h15

CCI Marseille Provence
Salle des Séances - Palais de la Bourse
13001 Marseille

Programme

17h15 : Accueil des participants
17h30 : Introduction par Christian Carassou-Maillan, Président de la Communauté Économique et Financière de Marseille
17h45 : Conférence-débat animée par Marc Chamorel
19h15 : Apéritif

Réponse souhaitée avant le 2 mai 2011

En retournant le carton ci-joint par courrier ou par fax : 04 91 39 34 96

Pour toute information :

Secrétariat CEFIM - tél. : 04 91 39 34 72
mail : france.deniel@ccimp.com

TOUR DE FRANCE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE ETAPE DE MARSEILLE

MERCREDI 4 MAI 2011 À 17H15

Coupon à retourner à la CEFIM avant le 2 mai 2011

M. ou Mme : _____

Fonction : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Tél. : _____ Fax : _____

Port. : _____

E-mail : _____

Participera

Ne participera pas

Sera accompagné(e) de : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

À la conférence-débat organisée

Mercredi 4 mai 2011 à 17h15

CCI Marseille Provence
Palais de la Bourse
Salle des Séances
13001 Marseille

FONCTION ACTUELLE

- Chef d'entreprise
- Cadre / Cadre Sup. /
- Direction Générale
- Réseau d'accompagnement
- Expert, conseil & consultant
- Autre

TAILLE DE L'ENTREPRISE

- Moins de 9 salariés
- De 10 à 49 salariés
- De 50 à 99 salariés
- Plus de 100 salariés

Souhaite recevoir le compte-rendu des débats
à paraître dans R&T magazine à l'adresse suivante :



CEFIM
 Palais de la Bourse
 Secrétariat CEFIM
 BP 21856
 13221 Marseille Cedex 01

Le thème des **« 1000 jours »** a vocation à revenir sur la « boîte à outils » de la création de valeur dans les 3 à 4 ans qui précèdent la cession effective de l'entreprise. Animée par le directeur de la rédaction du magazine Reprendre & Transmettre en présence de 4 experts et d'un chef d'entreprise ayant « boosté » la valeur de son entreprise dans la dernière ligne droite, cette conférence abordera notamment :

_les principales faiblesses qui entraînent une décote de valeur de l'entreprise
_les principaux leviers d'amélioration de la valeur

CETTE CONFÉRENCE S'ADRESSE PRINCIPALEMENT :

- _ aux dirigeants **d'entreprises sous-performantes** qui sont difficilement vendables « en l'état »
- _ aux dirigeants **d'entreprises de croissance** qui se donnent 3 à 4 ans pour changer de taille
- _ à l'ensemble des professionnels de la transmission d'entreprise



Tour de France de la Transmission d'entreprise

Étape de Marseille

MERCREDI 4 MAI 2011
À 17H15



« 1000 jours »

pour maximiser la valeur de son entreprise en vue d'une cession

