

2GC CONSEIL est un cabinet de conseils et de transaction d'entreprises.

⇒ **NOS SERVICES**

Nous proposons un accompagnement **personnalisé** pour tous vos projets :

CESSION & ACQUISITION (entreprises - fonds de commerce)

Nous recherchons pour vous des profils **qualifiés** de repreneurs ou d'investisseurs, par le biais d'un **mandat non-exclusif de vente**. Notre démarche ne sollicite **aucun de frais de dossier**.

Le cabinet **2GC CONSEIL** est **rémunéré au succès**, une fois la transaction effectuée.

Si vous souhaitez céder votre entreprise à **vos salariés**, nous vous accompagnons dans le montage de l'opération.

DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE

Nous analysons les forces et les faiblesses de votre activité et nous vous proposons des axes d'**amélioration**: optimisation des coûts, hausse de productivité, visibilité commerciale.

EVALUATION D'ENTREPRISE

Nous répondons au besoin essentiel d'évaluation des entreprises: cela vous **positionne** au mieux sur un marché et permet de préparer l'**avenir** de votre entreprise.

Cette étape est utile en cas de **cession**, mais également dans vos projets d'investissements.

BUSINESS PLAN

Dans le but d'effectuer des prévisions économiques, nous réalisons un business plan cohérent, en prenant en considération les spécificités de votre activité.

NOUS CONTACTER

N'hésitez pas à solliciter votre consultant régional :

Loïc CAZALON

Siège social : 11, rue Erik Satie – 77 380 Combs-la-Ville

Téléphone : 06 37 89 57 32

Fax : 09 55 52 96 08

Email : lcazalou@2gc-conseil.com

Site Internet : www.2gc-conseil.com

LISTE DES PRESTATIONS ENTREPRISES

Rendez-vous d'information

Rencontre d'orientation :	gratuite
----------------------------------	-----------------

Objectifs : rendez-vous individualisé qui permet de recenser au cas par cas les besoins de chaque chef d'entreprise.

Mise en Relation avec des repreneurs d'entreprises :	Au succès
---	------------------

Objectifs : mettre en relation les repreneurs potentiels avec les entreprises qui correspondent à leurs critères de recherche.

Prestations techniques (à la demande du dirigeant)

	HORS TAXES	TTC
Evaluation simple de l'entreprise cible :	400 €	478,40 €

Objectifs : fixer une valorisation objective de l'entreprise cible en comparant plusieurs méthodes d'évaluation. Un dossier sera remis au dirigeant.

Diagnostic et Evaluation : plus de 10 salariés	850 €	1 016,60 €
Diagnostic et Evaluation : moins de 10 salariés	650 €	777,40 €

Objectifs : élaboration d'un dossier d'une soixantaine de pages (hors annexes) permettant d'analyser les forces et faiblesses de l'entreprise et de définir une valorisation pertinente du fonds de commerce et/ou titres sociaux.

Un plan de financement est inclus à la fin de ce document.

Ce diagnostic vous permet de mieux argumenter vos négociations liées à un projet d'investissement ou de cession.

Etude prévisionnelle : plus de 10 salariés	300 €	358,80 €
Etude prévisionnelle : moins de 10 salariés	250 €	299,00 €

Objectifs : définir les prévisions économiques et financières de l'entreprise sur une étude de 25 pages afin d'anticiper vos projets d'investissements.

Le dossier vous assure une certaine visibilité sur le futur de l'entreprise et permet d'optimiser sa stratégie : (investissements, recrutement, etc...).

LISTE DES DOCUMENTS À FOURNIR POUR ÉTUDE DE DOSSIER

DOCUMENTS JURIDIQUES

- ⇒ Extrait d'immatriculation récent
- ⇒ S'il s'agit d'une société, une copie des statuts à jour de l'entreprise
- ⇒ S'ils existent, un état des privilèges et nantisements
- ⇒ S'ils existent une copie du contrat de concessions, de franchise, de location-gérance ou des licences d'exploitation

DOCUMENTS COMPTABLES

- ⇒ Les comptes annuels des trois derniers exercices clos : liasses fiscales complètes et comptes détaillés si possible
- ⇒ La liste des immobilisations de l'entreprise
- ⇒ Un état des emprunts bancaires en cours, des cautions, garanties et découverts
- ⇒ S'il s'agit d'une société, un état des comptes-courants d'associés le jour de l'évaluation

DOCUMENTS LIÉS AU PERSONNEL

- ⇒ Une copie de la dernière fiche de paie de chaque salarié
- ⇒ Une copie de la Déclaration Annuelle des Données Sociales (DADS) de la dernière année

DOCUMENTS LIÉS AUX LOCAUX

- ⇒ Une copie du bail commercial ou du titre de propriété si vous êtes propriétaire à titre personnel des locaux commerciaux
- ⇒ La dernière quittance de loyer
- ⇒ Les comptes annuels de votre Société Civile Immobilière (SCI) si vous êtes propriétaire des locaux au travers d'une SCI et que vous souhaitez vendre les parts de cette société
- ⇒ Un plan de situation des locaux ou plan cadastral

AUTRES DOCUMENTS

- ⇒ Tous documents décrivant votre activité : plaquette commerciale, devis, facture, documents liés aux appels d'offre, etc...

PLUS NOUS AURONS D'ÉLÉMENTS, PLUS IL SERA ÉVIDENT DE COMMUNIQUER SUR VOTRE PROJET DE CESSION.

Un dossier bien conçu permet d'améliorer vos chances de contacter des acquéreurs.

LE PARCOURS DU CEDANT AVEC LE CABINET 2GC CONSEIL

Première prise de contact permettant de cibler la demande



ETAPE n°1	Rendez-vous physique au sein des locaux de l'entreprise. Entretien d'environ 2 heures. Récupération des pièces justificatives pour étude.	<input type="checkbox"/>
ETAPE n°2	Réalisation d'un dossier complet sur l'entreprise. Evaluation. Négociation d'un prix de cession correspondant au marché.	<input type="checkbox"/>
ETAPE n°3	Rendez-vous physique afin de restituer une première analyse concernant l'entreprise. Signature d'un mandat non-exclusif de vente.	<input type="checkbox"/>
ETAPE n°4	Recherche et sélection de repreneurs qualifiés ou ciblés (entreprises et/ou personnes physiques).	
ETAPE n°5	Organisation des mises en relation avec des candidats éventuels.	
ETAPE n°6	Négociations avec un ou plusieurs candidats. Définition des conditions de cession.	
ETAPE n°7	Validation d'une lettre d'intention avec un candidat.	
ETAPE n°8	Accompagnement à la réalisation du protocole d'accord.	
ETAPE n°9	Accompagnement à la réalisation de l'acte de vente définitif (réalisé par un avocat spécialisé en droit des affaires).	
ETAPE n°10	Finalisation de l'opération de cession.	