



MARIE-PAULE ET ROLAND VACHERON,
AD RES CONSEIL

interview

R&T : Marie-Paule et Roland VACHERON, vous êtes les fondateurs du cabinet, depuis quand exercez-vous votre activité de M&A ?

Ad Res Conseil : Cela fait maintenant douze ans que nous avons créé notre cabinet Ad Res Conseil.

R&T : Où sont et qui sont vos clients ?

Nos clients sont sur toute la France. Nous venons de signer le mois dernier une vente à Marseille, une à Annecy et il est prévu une vente sur Paris dans un mois. Nos clients cédants sont des entreprises tant industrielles, de services que de distribution. Ils sont dans tous les secteurs d'activités.

R&T : Quels sont pour vous les points clés de la vente d'une entreprise ?

Les points clés sont multiples tant techniques qu'humains et ce tout au long du cycle d'une vente. Toutefois le premier d'entre eux est de trouver « le » repreneur.

R&T : Comment faites-vous pour trouver des repreneurs ?

Nous mettons en œuvre tous les vecteurs de recherche possibles. En premier lieu une interrogation de notre base de données de plus de 5 200 repreneurs qualifiés, notre newsletter à plus de 12 000 abonnés, nos confrères

et en particuliers ceux du CNCFA, notre réseau, notre vivier de prospects sur les marchés cachés enrichis sur toutes ces années, notre site Internet et les sites Internet professionnels, des campagnes d'e-mailing, des approches directes, . . .

R&T : Et pour trouver « le » repreneur ?

Nous travaillons, réfléchissons et définissons avec notre client les critères de qualification du repreneur en fonction de la stratégie de vente retenue. Dès l'étape de signature d'un engagement de confidentialité, nous avons développé des outils nous permettant de cerner tout au long du process la maturité du repreneur, son adéquation avec les critères de qualification et sa capacité à porter ce projet à terme.

R&T : J'ai vu sur votre site Internet le slogan « Consilium ad res nec otium (conseiller l'essentiel . . .) ! » Pouvez-vous m'en dire plus ?

L'esprit du cabinet est d'essayer d'aller systématiquement à l'essentiel et de ne pas faire perdre de temps à nos clients. Aussi nous donnons un rythme dans les différentes étapes de la vente, nous fournissons des tableaux de bord de pilotage de notre activité, nous limitons les rencontres d'entreprise à celle ayant de réelles chances d'aboutir à une vente, . . .

R&T : Vous affichez également sur votre site vos valeurs . . .

Oui c'est important dans la vie d'avoir des valeurs. Les nôtres sont : les Clients, la Qualité et les Hommes !



Un cabinet spécialisé en Transmission d'entreprises.



« Une Expertise, un Savoir-Faire, une Maîtrise des Process,
une Connaissance Métier, Marché et Entreprises »

Ad Res ConseiL cabinet de conseil en direction d'entreprise spécialisé en cession et acquisition de sociétés.

Les consultants conseillent et accompagnent le dirigeant tout au long du processus de la vente : Ingénierie financière, Audit, Valorisation, Stratégie de vente, Confidentialité, Négociation, Financement, . . .

Le Cabinet travaille avec une méthodologie et une organisation reposant sur un CRM.

Tél : 04 77 64 25 50 **www.adresconseil.fr**