

Chasse ouverte à l'année

RIVIERE Consulting vous offre un plateau et des techniques de chasse uniques pour réaliser l'acquisition ou la cession d'une entreprise.

Fort de 25 années d'expérience dont plus de 10 ans en « Fusions/Acquisitions », RIVIERE Consulting propose un outil unique, innovant et opérationnel et des moyens incomparables pour vous accompagner dans votre cession ou acquisition d'entreprise : la Chasse d'entreprises® Concept et marque déposés. Notre connaissance du marché, notre culture des grands groupes comme des PME nous permet de réaliser les transactions dans les meilleures conditions. Nous pouvons cibler le groupe ou l'entreprise qui assurera la pérennité des activités d'une structure comme le respect de ses équipes. Bien sûr, certaines banques d'affaires pratiquent la mise en relation et des officines travaillent de façon artisanale mais elles ne détiennent ni nos méthodes d'approche ni nos procédures » développe Dominique Rivière, Président fondateur du cabinet. En effet, cette société a fait le choix de professionnaliser la chasse. Elle offre un plateau de chasse de 100 spécialistes, des bases de données pointues et des process qui ont fait leurs preuves. Enfin, elle vous ouvre les portes de l'Europe puisque Rivière Consulting travaille à l'international avec l'Europe du Nord, mais aussi avec des groupes russes et même chinois. « Nous faisons gagner du temps à tout le monde, nous aplanissons les difficultés. Nous connaissons les attentes et la politique des grands groupes et nous pratiquons la culture des PME. Alors quels que soient les secteurs, nous offrons une vente clef en main, en réalisant les audits et expertises et en gérant les aspects commerciaux et financiers qui confirment la vente ».

Des professionnels de la négociation

Toute PME, dont la valeur dépasse les 2 millions d'euros et dont la rentabilité est établie peut s'adresser à Rivière Consulting pour gérer sa transmission. Pour peu que le capital soit cédé en totalité ou tout au moins en majorité. Dans un premier temps, le cabinet réalise un diagnostic et valide l'objectif du repreneur ou du cédant « car nous connaissons très bien les prix du marché et les raisons d'un échec ou d'un succès de transmission. » Et si ces professionnels prennent les dispositions qui confirment la bonne santé de l'entreprise à acquérir, ils qualifient également les moyens et valident la motivation des repreneurs. « Nous présentons, généralement dans les 3 mois, plusieurs repreneurs conformes aux attentes et nous organisons les rencontres. Nous garantissons une approche discrète et efficace pour réaliser l'opération dans les meilleurs délais et au prix optimal. D'ailleurs, une étude récente sur nos propres dossiers montre que 95 % des missions de transmission, menées au cours des dix dernières années, ont abouti et rempli leurs objectifs. » précise encore Dominique Rivière. Et le cabinet compte à son tableau de chasse un nombre impressionnant de transactions. De SPIE Batignolles à TBF, en passant par les actionnaires du Gan, Rivière Consulting passe du conseil au vendeur au conseil à l'acquéreur avec les mêmes résultats. Le cabinet ne fixe aucune limite à l'étendue de son domaine d'action. Ainsi il réalise actuellement la transmission d'un parc d'activités économiques.



Nous faisons gagner du temps à tout le monde, nous aplanissons les difficultés. Nous connaissons les attentes et la politique des grands groupes et nous pratiquons la culture des PME.

Un dossier complexe puisqu'il allie un volet immobilier avec de nombreux immeubles, un volet gestion et maintenance avec des espaces verts et des espaces communs, au volet financier et commercial. Il s'agit toujours de trouver la bonne alchimie entre le vendeur et le repreneur. Un travail de marieur moderne « mais de marieur scientifique » s'amuse Dominique Rivière.

> Contacts - voir p. 46