

SOMMAIRE

L'INFO

Viou & Gouron vous accompagne

L'ACTUALITÉ

L'offensive des banques

TÉMOIGNAGE

Mr Michel Bessas nous a fait confiance

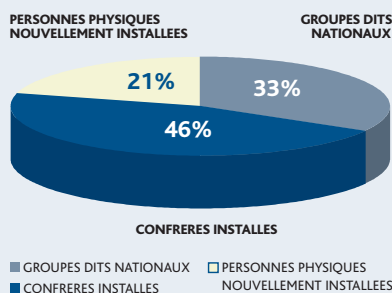
LE SAVIEZ-VOUS ?

Une relation à long terme

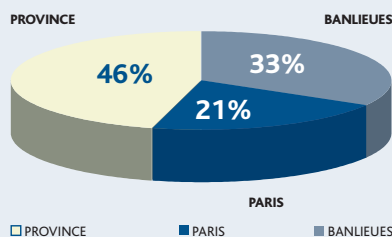
CHIFFRES-CLES ANNEE 2006

- > **Volume d'activité :**
18 763 000 euros.

REPARTITION DU NOMBRE D'AFFAIRES PAR GROUPES SOCIO-PROFESSIONNELS LORS DE L'EXERCICE 2006



REPARTITION GEOGRAPHIQUE DU NOMBRE DES AFFAIRES TRAITEES LORS DE L'EXERCICE 2006



EDITO

Pour cette première édition de notre newsletter, je tenais tout particulièrement à remercier tous ceux qui nous ont fait confiance en 2006. Auprès de chacun, nous avons pu constater un besoin et une envie d'information qui n'étaient pas satisfaits.

C'est l'ambition que nous donnons à cette newsletter qui chaque trimestre vous proposera un contenu d'information sur les problématiques de cession/achat de cabinets.

Dans ce premier numéro vous pourrez découvrir :

- Les chiffres clés du marché

• Un article sur l'offensive des banques, qui, si elles ont de quoi déstabiliser la profession et freiner l'expansion des confrères voulant faire prospérer leur entreprise, sont déjà en train de s'interroger sur la rentabilité de leurs filiales immobilières

• Un témoignage, certes flatteur pour nous, mais dont les conclusions sont frappées du sceau du bon sens.

Bonne lecture.

Bernard LE MERDY

L'INFO

Un intermédiaire pour quoi faire ?

Fort d'une indéniable connaissance de votre tissu professionnel VIOU & GOURON accompagne le rapprochement d'un bon nombre de Cabinets d'Administrateur de biens. En outre, son talent de négociateur en fait un excellent « facilitateur » d'affaires. Le conseil en transmission est non seulement un rapprocheur entre cédants et repreneurs, mais aussi un médiateur. Il doit en effet savoir fédérer et trouver le meilleur compromis entre les parties. Sa spécificité réside dans son organisation à savoir trouver les entreprises cibles.

Notre mission d'acquisition

- Proposer une sélection d'affaires à vendre correspondant aux critères du mandat de recherche signé
- Prendre en toute confidentialité les contacts sélectionnés
- Diagnostiquer l'Entreprise à reprendre et procéder à son évaluation
- Accompagner avec les conseils habituels de l'investisseur, les négociations jusqu'à la signature du protocole d'accord.

Notre mission de cession

Procéder à un diagnostic préalable de l'entreprise, analyser le marché, évaluer les forces et les faiblesses.

- Valider les motivations et objectifs du cédant
- Vis à vis de l'entreprise et de son personnel
- En termes de gestion de patrimoine
- S'accorder avec le cédant sur :
 - Le mode de cession : droits sociaux, fonds de commerce, cessions partielles
 - Le prix de cession

Après signature d'un mandat de vente

- Rédiger un dossier de présentation
- Proposer une liste de repreneurs potentiels sélectionnés préalablement
- Etablir en toute confidentialité tous les contacts nécessaires
- Accompagner avec les conseils habituels du cédant, les négociations jusqu'au protocole d'accord.

MODE D'EMPLOI

Gérer, prévoir et anticiper les événements sont des principes de base de management dans toute entreprise. Pourquoi les Chefs d'Entreprise ne les appliquent-ils que rarement à la transmission de leur propre société ?

- Parce-qu'ils n'en mesurent pas l'importance
- Parce-qu'ils sont totalement accaparés par la gestion quotidienne.

Et pourtant !!! Une cession pas ou mal préparée c'est :

- Au pire rendre la transmission impossible
- Négliger totalement l'optimisation fiscale de l'opération
- Au mieux obtenir une valorisation très inférieure à leurs espérances.

Parce qu'une retraite réussie se prépare longtemps à l'avance, que devrait faire tout Chef d'Entreprise de plus de 50 ans ?

- Un bilan patrimonial pour mesurer les conséquences fiscales de la cession et optimiser la valeur de son patrimoine
- Un audit pour analyser les forces et les faiblesses de sa société pour à terme, la rendre la plus attractive possible
- Se préparer à la transmission future de leur société en rédigeant avec les conseils de leur choix la feuille de route qui le moment venu fera de cette étape délicate de leur parcours professionnel une réussite.



L'ACTUALITE

L'offensive des banques.

Le marché des services immobiliers représente 12 milliards d'euros* : de quoi aviver les convoitises des banques ! Financements, défiscalisations et assurances sont les synergies qu'elles espèrent.

Le rachat de Foncia par les Banques Populaires marque ainsi une continuité dans un mouvement engagé depuis 10 ans par le Crédit Foncier qui rachetait à l'époque Gestrim.

Pour ce qui est du devenir de la Société LAMY-GESTRIM, une grande incertitude persiste. Soit elle rejoindra la filiale de la Caisse des Dépôts soit elle sera conservée par les Caisses d'Épargne et pourrait intégrer le groupe Nexitis.

Les autres banques ne sont pas inactives non plus : BNP Paribas est devenu un acteur majeur en immobilier de bureau avec Atisreal.

Le Crédit Mutuel, quant à lui, détient plus de

180 agences sous la marque « Avis Immobilier ». Enfin, le Crédit Agricole a racheté un très grand nombre d'agences immobilières. A terme, leur objectif est d'atteindre 10 % du marché de l'ancien.

Mais les synergies sont-elles bien réelles se demandent aujourd'hui les analystes et peut-on marier durablement les cultures bancaires et immobilières ?

L'offensive des banques : de quoi déstabiliser la profession et freiner l'expansion des confrères voulant faire prospérer leur entreprise en leur conservant une taille humaine et rester proche de leur client. **Face à cette évolution VIOU & GOURON persiste dans sa démarche comme en témoigne notre activité 2006. (voir chiffres-clés 2006).**

* estimation 2006 du nombre d'Agences Immobilières ou Cabinets d'Administration de Biens détenus en France par les banques : 2762 « source les Echos 13/02/07 »

TEMOIGNAGE



Mr MICHEL BESSAS, Dirigeant de l'Agence « Maison de l'Immobilier » à Narbonne (11) nous a fait confiance et apporte son témoignage.

- Président de la Chambre syndicale FNAIM de l'Aude depuis 2005
- Administrateur de la Chambre syndicale FNAIM de l'Aude depuis 2002
- Agent Immobilier depuis 1999

« Lorsque j'ai décidé d'acheter puis plus tard de revendre une agence immobilière, je me suis adressé à un professionnel spécialisé, en l'occurrence la Société Viou & Gouron.

Cette solution apporte de nombreux avantages à commencer par un plus grand confort : plutôt que de se démener pour recueillir des informations et de courir dans tous les coins de France, vous recevez des dossiers documentés et vous n'avez plus qu'à vous déterminer sur pièces.

Ainsi lors de l'achat en 1999, la sélection s'est effectuée en fonction du secteur géographique, du chiffre d'affaires, de la structure juridique, de l'organisation sociale et technique de l'entreprise.

La valorisation de l'entreprise est faite de manière objective selon les critères en usage dans la profession et en fonction des bilans.

Enfin lors de la négociation l'assistance d'un professionnel reconnu est toujours utile pour rapprocher les points de vue.

Lors d'une vente c'est à vous de fournir les mêmes éléments, par contre on vous propose immédiatement le choix entre divers repreneurs possibles en fonction de vos propres critères : conditions de la vente, rapidité de la transaction, cession progressive ou non, devenir du personnel etc...

Au vue de tous ces éléments vous faites le choix des interlocuteurs que vous souhaitez rencontrer, et par la suite de ceux avec qui vous voulez traiter.

Enfin un dernier élément, et non l'un des moindres pour un vendeur : cela préserve la confidentialité ».

LE SAVIEZ-VOUS ?

La majorité de nos cédants nous contactent plusieurs années avant la vente de leur cabinet. VIOU & GOURON les suit, les conseille et les accompagne dans leur décision pour trouver l'acquéreur le plus adapté à leurs critères de cession au moment le plus opportun.