

**APRÉDIA assiste les dirigeants  
dans les grandes étapes de la vie  
de leur cabinet :**

• **Évaluation financière :**

- Valeur de marché du cabinet,
- Évaluation du portefeuille.

• **Conseil et structuration financière :**

- Association des collaborateurs,
- Préparation de la transmission.

• **Rapprochements, fusions,  
acquisitions :**

- Sélection de candidats,
- Aide à la négociation.

*Depuis 20 ans APRÉDIA suit et analyse  
l'évolution des conseillers en gestion  
de patrimoine et des courtiers  
d'assurances.*

*Les publications et les études d'APRÉDIA  
sont devenues une référence indispensable  
sur l'intermédiation financière indépendante.*

Informations et commandes:

**Rémi SABATIER**  
Président de APRÉDIA  
Analyste financier (SFAF)

**Un jour ou l'autre,  
vous vous poserez  
ces questions!**

- Que vaut mon cabinet ?
- Comment fixer son prix ?
- Dois-je associer mes collaborateurs ?
- Comment les fidéliser ?
- Comment les intéresser à la croissance ?
- Comment préparer la transmission de mon activité ?
- Comment entrer en contact avec des repreneurs compétents et motivés, en toute discrétion ?



## Évaluation financière

Même s'ils ont tous une certaine idée de la valeur de leur cabinet, peu de dirigeants peuvent argumenter avec objectivité leur estimation. APRÉDIA société indépendante, offre un service d'évaluation financière destiné spécifiquement aux CGPI et aux courtiers d'assurance. Son but est de fournir une valeur de marché qui puisse servir de référence pour les dirigeants et leurs ayants droit.

### La méthodologie

L'évaluation se fonde sur le profil propre à chaque cabinet; elle s'appuie sur l'information comptable et extra comptable fournie par le cabinet par son dirigeant ou les personnes qu'il désigne (expert-comptable par exemple).

Elle procède selon les pratiques et les méthodes des analystes financiers; elle se réfère aux transactions récentes et elle procède par recoupement de plusieurs approches indépendantes (évaluation par le volume de l'activité, actualisation des flux financiers, valeur de la rentabilité, valeur patrimoniale, etc.). Elle applique des critères spécifiques (localisation et typologie de la clientèle, activités spécifiques, etc.).

Un engagement de stricte confidentialité est signé par APRÉDIA pour chaque évaluation.

### La note d'évaluation

Chaque évaluation fait l'objet d'une note confidentielle signée par l'analyste. Une fourchette de prix vendeur est fournie, elle tient compte des conditions spécifiques éventuelles de cession et de transfert (transmission de la clientèle, échéancement des règlements, garanties, etc.).

#### Tarifs :

Le coût de l'évaluation varie selon le chiffre d'affaires réalisé par le cabinet :

- 1 350 € h.t. pour chiffre d'affaires inférieur à 200 000 €.
- 2 100 € h.t. pour chiffre d'affaires compris entre 200 000 € et 1 000 000 €.
- 3 000 € h.t. pour un cabinet dont le chiffre d'affaires est compris entre 1 000 000 € et 3 000 000 €.
- 7 000 € h.t. pour un chiffre d'affaires supérieur à 3 000 000 €.

## Conseil et structuration financière

Quand ils dépassent le stade de l'entreprise individuelle, les cabinets en gestion de patrimoine ou de courtage d'assurance sont confrontés à de nouveaux problèmes : organisation commerciale, administration, relations avec les collaborateurs du cabinet, etc.

L'une des questions les plus épineuses est celle de la pérennisation des équipes: l'intéressement des collaborateurs à la croissance du cabinet devient nécessaire, que ce soit sous forme directe d'intéressement aux résultats ou, plus largement, d'entrée au capital de la société.

Mais l'association des salariés est une décision difficile à prendre, dont les modalités doivent être définies avec clairvoyance. Or cette mesure est souvent décidée trop tard, alors que d'autres questions sont à l'ordre du jour et notamment la préparation de la transmission. Pourtant, certains collaborateurs sont des repreneurs en puissance alors que d'autres n'envisagent ni ne peuvent devenir dirigeants.

Il faut analyser concrètement chaque situation, sans a priori, ni idées préconçues.

APRÉDIA assiste les dirigeants de cabinets pour les préparer à redéfinir leurs relations avec leurs collaborateurs et leurs associés. APRÉDIA les aide à élaborer des accords qui assurent la pérennité du cabinet, sans obérer inutilement l'avenir de leur propre patrimoine.

#### Tarifs :

Les prestations font l'objet d'un devis personnalisé selon l'étendue et la nature des besoins exprimés.

## Rapprochements, fusions, acquisitions

Une transmission est réussie lorsque le cédant obtient un prix avantageux, et lorsque l'acquéreur peut assurer une bonne croissance à son acquisition. Pour cela, une synergie doit se nouer entre le cédant et l'acquéreur; l'approche de la clientèle, la déontologie, le système de valeurs doivent être partagés par les uns et les autres. Ce sont les objectifs que s'assigne APRÉDIA dans son activité de rapprochements.

Elle s'adresse:

- Au responsable de cabinet qui souhaite préparer - dans une démarche confidentielle - la vente de son cabinet; à celui qui entend sélectionner des acquéreurs potentiels motivés et compétents afin que la transmission se passe dans de bonnes conditions pour lui-même comme pour ses clients.
- À l'acheteur qui actuellement a du mal à trouver un cabinet de gestion de patrimoine ou de courtage d'assurances correspondant à ses attentes.
- Au jeune professionnel qui souhaite profiter de l'expérience des seniors de la profession et acquérir d'ici quelques années le cabinet.

### Une recherche active qui respecte la confidentialité de votre démarche

Vous êtes référencé sur votre demande par nos services après validation de vos objectifs. Avant toute mise en relation, les deux parties sont consultées. Vous bénéficiez ainsi d'une double confidentialité.

### L'Assistance à la négociation

L'expérience prouve que les négociations de cession ou de rapprochement conduisent à envisager différents montages dont les avantages et les inconvénients doivent être soigneusement pesés.

#### Tarifs :

La rémunération d'APRÉDIA est à la charge de l'acquéreur; elle est de 5% h.t. de la transaction pour les transactions jusqu'à 1 million d'euros. Pour les transactions supérieures à 1 million d'euros, la rémunération d'APRÉDIA est de 5% jusqu'à 1 million d'euros puis de 1% en plus sur le montant supérieur à 1 million d'euros.

Ces prestations sont réalisées sous la responsabilité de Rémi SABATIER, analyste financier (SFAF)

Contact : Tél. 01 56 03 96 20 - Email : r.sabatier@apredia.fr

