



Patrick BEHRA

Association ARCA

16 rue d'Alsace, 68001 ALGOLSHEIM

Tél. : 06 72 05 69 33

patrick@behra.fr

Patrick BEHRA met sa carrière au service des entreprises et associations en quête de nouveau dynamisme. Ce fédérateur s'est forgé une solide expérience de dirigeant d'entreprise, dans des structures et des secteurs d'activités extrêmement variés. Fondateur et animateur d'associations de petite et grande envergure, dont l'ARCA (Association des Repreneurs & Cédants d'Alsace), il co-dirige aujourd'hui le Campus AUDACE qui forme les nouveaux chefs d'entreprise en dix semaines.

« Conseil en appui aux entreprises en situation délicate ou en phase de transition, je me porte aux côtés de la direction d'entreprise, analyse les axes de développement possibles et l'accompagne dans la mise en œuvre des solutions les plus pertinentes pour pérenniser et développer la société. »

Son conseil :

« Méthode SMALPA : Se Mettre À La Place de l'Autre, réfléchir à des projets d'avenir et ne surtout pas rester seul dans sa démarche de cédant » .



Christian BAUDOIN

Cabinet MICHEL CREUZOT

19, rue de la Bosserie, 45504 GIEN CEDEX

Tél. : 02 38 67 08 05

cbaudouin@mcreuzot.com

Expert comptable, Commissaire aux Comptes depuis 1989, Christian BAUDOIN est entré au cabinet

MICHEL CREUZOT comme assistant collaborateur en 1976 pour en devenir Directeur 20 ans plus tard.

Co-directeur de FRANCE DEFI pendant 6 ans, il a fait évoluer le groupement en parallèle du cabinet pour lequel il a obtenu la certification ISO 9001.

Ayant accompagné de nombreuses opérations de reprise ou de cession, Christian BAUDOIN est naturellement devenu une référence en matière de transmission d'entreprise.

« L'expert-comptable est le conseil privilégié du chef d'entreprise. Nous sommes souvent leurs seuls interlocuteurs et nous partageons ensemble les même problématiques de chefs d'entreprise. »

Son conseil :

« Se préparer plusieurs années auparavant pour valoriser au mieux l'entreprise, savoir prendre les bonnes décisions et faciliter la négociation et la transaction » .





Jean-Yves BRYON

Cabinet ESSOR PATRIMOINE

33 avenue Pierre Brossolette, 94000 CRETEIL

Tél. : 01 45 17 73 00

bryon@essor-patrimoine.com

Jean-Yves BRYON a bâti sa carrière sur le conseil en stratégie patrimoniale dans lequel il a acquis

une véritable expertise.

Il crée ESSOR PATRIMOINE en 2000, un cabinet de consulting pour les questions d'organisation en stratégie patrimoniale, de transmission d'entreprise, d'optimisation de la rémunération et d'audit retraite.

Cofondateur de Consultys, GIE formant des conseillers en gestion de patrimoine, il dispense son savoir lors de nombreuses formations sur le développement et la protection du patrimoine du chef d'entreprise, le financement et le positionnement de l'immobilier ou encore le transfert de richesse, du professionnel au privé.

Son conseil :

« Anticiper ! Bilan retraite 5/6 ans avant la vente, s'assurer qu'on est bien dans les conditions d'exonérations de plus-values, veiller à la protection de son conjoint et à la transmission aux enfants, structurer son budget et se préparer psychologiquement » .

ESSOR PATRIMOINE

ETUDE
STRATÉGIE
SOLUTIONS
EN ORGANISATION
DES RESSOURCES
DU PATRIMOINE



Jean-Marc LONJON

Cabinet LONJON & ASSOCIES

INOVALLEE

3, chemin du Vieux Chêne, 38240 MEYLAN

Tél. : 04 76 46 12 02

[*jml@avocatslonjon.com*](mailto:jml@avocatslonjon.com)

Doté d'un DESS de Juriste d'Entreprise ainsi que d'un diplôme de Juriste Conseil d'Entreprise, Jean-Marc LONJON est aujourd'hui avocat fiscaliste inscrit au barreau de Grenoble

Spécialiste des questions de procédures, de conséquences fiscales, de prix de vente et de reste après impôts, il intervient principalement dans les opérations de constitution de société ou de création d'entreprise, de fusion / acquisition, de transmission d'entreprise ou encore de vente et location-gérance de fonds de commerce.



Son conseil :

« Il faut préparer, anticiper au moins 5 ans avant la cession » .

« Demandez-vous si vous avez la meilleure organisation pour vendre votre entreprise dans les meilleures conditions » .



Christian PRADON

Cabinet CHRISTIAN PRADON Transmission & Conseil

26, avenue George V, 75008 PARIS

Tél. : 01 53 57 37 00

transmission@cpradon.fr

Diplômé d'Expertise Comptable et de Commissariat aux Comptes, il crée en 1980 le groupe CHRISTIAN PRADON réunissant les entités d'expertise comptable et d'audit. Il développe par la suite une spécialisation de conseil en fusion / acquisition et accompagnement stratégique de direction et met en place, fin 2004, la société CHRISTIAN PRADON Transmission. Conseil en investissement financier auprès de la CCIFTE, membre du comité permanent d'études sur l'évaluation d'entreprise à la CCEF (Compagnie des Conseils et Experts Financiers), en charge de la formation en évaluation d'entreprise débouchant sur le certificat d'évaluateur, Christian PRADON est par ailleurs membre du conseil des associés et responsable du comité de pilotage Transmission d'Entreprise au sein de FRANCE DEFI.

Son conseil :

« On travaille pour l'avenir » .

« Votre entreprise vaut ce qu'elle génère » .

« Vous vendez l'avenir, d'où l'importance de la préparation » .





Elisabeth JAQUIN

Groupement FRANCE DEFI

19-21 rue de l'Armorique, 75015 PARIS

Tél. : 01 53 91 20 20

ejalaquin@francedefi.fr

Elisabeth JAQUIN est titulaire d'un DEA en Droit des Affaires ainsi que du Certificat d'Aptitudes aux fonctions de Commissaire aux Comptes.

D'abord auditrice chez Conseils et Associé, elle se rapproche de René RICOL (ancien Commissaire à l'Investissement en charge de l'emprunt national) pour créer FRANCE DEFI, premier groupement français d'experts comptables et de commissaires aux comptes indépendants. Secrétaire générale de ce groupement depuis 1997, elle anime et insuffle des réflexions pour améliorer et adapter les services des cabinets membres aux évolutions des entreprises, notamment à travers le Pacte des Entrepreneurs. Certifié ISO 9001 et ISO 14001, FRANCE DEFI représente un réel atout R&D pour la profession comptable.

<http://le-pacte-des-entrepreneurs.fr/>

Son conseil :

« Modernisez, organisez, continuez à avoir un carnet de commandes bien rempli pour que l'entreprise continue à prendre de la valeur » .