

APPUI À LA CROISSANCE EXTERNE EN SUISSE



PRÉSENTATION

La situation centrale de la Suisse en Europe, sa réputation et sa richesse en font un marché incontournable. Dans le même temps, proximité et réseau local bien implanté sont indispensables pour fidéliser votre clientèle et générer de nouveaux contacts. Dans un contexte de cession de plus de 25% des entreprises helvétiques dans les cinq prochaines années, la croissance externe représente alors un levier intéressant pour les entreprises françaises envisageant un développement durable sur le marché suisse. Pour autant, cette démarche est un processus long et complexe qui ne s'improvise pas. C'est pourquoi qu'en tant que premier réseau d'affaires franco-suisse, la CCI France Suisse vous propose un accompagnement sur mesure dans votre projet de rachat ou de prise de participation majoritaire en Suisse.

1. RÉUNION DE LANCEMENT EN ENTREPRISE

Dans la mesure où cette prestation a pour objectif d'établir un carnet de rendez-vous, votre société et votre démarche sont présentées aux actionnaires majoritaires des sociétés ciblées dès le premier contact téléphonique.

- Contenu de la réunion de lancement : présentation de votre société, vos savoir-faire, vos objectifs, votre potentiel de développement sur le marché suisse et des stratégies nécessaires à la réussite de votre croissance externe sur la zone. Lors de cette réunion, l'argumentaire d'approche spécifique et les critères de ciblage des sociétés à approcher sont définis.
- Validation par votre société : nous établissons un compte rendu de toutes les informations collectées et les outils de ciblage dont nous nous servons et que nous vous transmettrons pour validation.

2. IDENTIFICATION DES SOCIÉTÉS CIBLES

- Constitution du fichier de cibles en fonction des critères de ciblage prédéfinis.
- Validation par votre société.

3. ENTRÉE EN CONTACT AVEC LES CIBLES

Les entreprises sélectionnées lors de l'étape d'identification sont contactées par téléphone dans le but de collecter les informations suivantes :

- Identification de l'interlocuteur privilégié.
- Validation du profil de l'entreprise (activité exacte, clientèle, ancienneté, investissements récents et à venir).
- Evaluation de son ouverture à une prise de participation / un rachat.

L'image institutionnelle de la CCIFS garantit une neutralité dans la démarche, d'où un accès facilité aux données collectées et une plus grande disponibilité des interlocuteurs contactés. Selon l'intérêt perçu, la CCIFS envoie aux entreprises intéressées une documentation sur votre société (descriptif de ses métiers, de ses valeurs et de sa stratégie de développement) avec une lettre d'accompagnement motivée.

Cette étape permet de réaliser une seconde sélection à partir des données qualitatives collectées auprès des entreprises approchées. A ce stade de l'opération, les entreprises susceptibles d'être intéressées par le projet auront été identifiées. Les informations concernant tous les contacts seront saisies dans la base de données préalablement créée, qui vous sera naturellement livrée.

APPUI À LA CROISSANCE EXTERNE EN SUISSE



4. PRÉPARATION DU DÉPLACEMENT EN SUISSE

- Soutien logistique.
- Rédaction d'un compte-rendu rassemblant les informations dont nous disposons afin de vous permettre de préparer votre déplacement et vos rendez-vous.

5. PROGRAMME DE RENDEZ-VOUS ET APPUI À LA NÉGOCIATION

- Entretien préparatoire avec le chef de projet.
- Accompagnement par le chef de projet.
- Réunion de débriefing avec le chef de projet.
- Rédaction du compte-rendu final et rapport des entretiens.
- Conseil juridique.

BUDGET : SUR DEMANDE

Afin de vous envoyer une proposition de prestation précise et adaptée à vos besoins, merci de nous transmettre une description de vos activités et de votre projet de croissance externe en Suisse.



CONTACT

Claire LOUIS

Directrice Commerciale

Tél : +41 (0)44 262 10 73

Email : clouis@ccifs.ch