

# Transmettre aussi des valeurs

**D'ici dix ans, 550 chefs d'entreprise seront à la retraite. Si un tiers des entreprises se reprennent seules, un autre tiers des sociétés disparaissent faute de perspectives de développement. Le cabinet 3C Go Between accompagne ses clients afin qu'ils puissent réaliser sereinement leur dernière affaire. Pour Bernard Dassin, son dirigeant fondateur, la confidentialité est une valeur clé du métier.**

**P**our un dernier tiers des entreprises, l'intervention d'intermédiaires s'avère utile. En souhaitant connaître la « fin de l'histoire » d'une société, l'entreprise 3C Go Between voit le jour en 2001 en plein cœur de la Plastics Vallée d'Oyonnax (01). Elle est spécialisée dans la cession de sociétés. « J'ai participé à la création d'entreprise ainsi qu'à leur développement en tant qu'expert-comptable pendant des années. J'ai souhaité savoir comment se terminait la vie d'une société et notamment la cession de cette dernière tout comme la transmission de l'affaire », déclare Bernard Dassin qui possède plus de trente années d'expérience professionnelle dans les domaines clés de la transmission d'entreprise. Vitrine commerciale du groupe 3C (Création, Croissance et Cession), Go Between incarne la personne qui va accompagner ses clients afin qu'ils puissent accomplir de manière pragmatique leur dernière mission. Bernard Dassin les aide à assurer la sortie de leur société en tant que décideur. Pour le dirigeant, il s'agit d'une partie très difficile à jouer avec des paramètres que ces derniers ne connaissent pas. « Nous sommes là pour leur donner toutes les informations et les meilleurs conseils afin qu'ils évitent un certain nombre de pièges » rajoute-t-il.

## C comme Cession...

La dernière phase du développement d'une entreprise s'avère essentielle. En quoi consiste-elle-exactement ? La cession d'entreprise symbolise le départ du dirigeant pour plusieurs raisons (la plus importante étant son départ à la retraite). En quelque sorte, ce propriétaire souhaite transformer son outil de travail en capital. Il peut s'agir d'une opération d'un particulier vers un autre particulier ou encore d'une opération de croissance externe (achat d'une société par une autre). 3C Go Between est spécialisée dans l'aide aux PME et aux PMI. « Nous ne travaillons pas pour des commerçants qui souhaiteraient vendre leur fonds de commerce. Nous assurons une transmission pour des entreprises qui se situent entre 500 000 euros et 5 millions d'euros », affirme Bernard Dassin qui, doté d'une formation d'expert-comptable et d'un passage dans l'univers de la banque, a toujours été au service des petites et moyennes structures. Depuis cinq ans, le cabinet est basé à Roanne (42). En fonction des métiers, 3C travaille avec des correspondants spécialisés qui ne font pas partie du groupe. Il s'agit de collaborateurs ponctuels sur certains métiers. Du fait de son implantation dans la Plastics Vallée depuis plus de quarante ans, les deux collaborateurs du cabinet ont développé une activité conséquente dans le secteur de la plasturgie (transformation des matières plastiques). Ils disposent d'un réseau de repreneurs et d'acquéreurs leur permettant de répondre à l'essentiel des demandes. Preuve de sérieux de son travail, le cabinet demande à ses clients de témoigner de leur expérience après chaque cession à laquelle il participe.

## Une transmission pragmatique

3C Go Between travaille sur un dossier en le suivant de A à Z, de la prise du mandat de vente jusqu'à la vente définitive de la société (cession des parts et des actions). « Nous sommes présents à toutes les phases de la négociation », rajoute le dirigeant en précisant que ces phases sont parfois longues et douloureuses. Le cabinet recherche ses acquéreurs sans aucun a priori et il ne se fit jamais aux apparences. Pour Bernard Dassin, le profil idéal n'existe pas et il convient de le construire. « Mes origines font que je suis plus à même de suivre et de comprendre un dossier complexe. Il est difficile de me raconter des histoires concernant des bilans... Ces derniers sont indispensables car c'est avec eux que nous allons vendre la société, définir les conditions et le prix », assure le dirigeant. Tel un pont qui cimente, grâce à des méthodes efficaces, le cédant et le repreneur, 3C Go Between se veut l'intermédiaire et le passeur d'entreprise. A travers une relation de proximité, elle applique le cas par cas à chacun de ses clients. Pour le dirigeant, aucune cession ne ressemble à une autre et il est de son devoir de connaître parfaitement ses clients et leurs modes de fonctionnement. Dès les premiers jours, le cabinet tente de déceler les souhaits des cédants. La société demeure très présente quand les cédants et les repreneurs ont besoin d'une expertise solide. De plus, la confidentialité joue un rôle primordial au sein du cabinet et si Go Between n'obtient pas de résultat, il n'est pas rémunéré. « Nous ne coûtons rien à nos clients tant que nous n'avons rien de concret. Le risque est assuré par le cabinet », conclut Bernard Dassin. En endossant pleinement le rôle de passeur d'entreprise des décideurs locaux de la région Auvergne-Rhône-Alpes, 3C Go Between transmet bien plus que des sociétés...

MOI, JE VENDS  
MON PASSÉ.  
ET VOUS ?

MOI, J'ACHÈTE  
MON AVENIR.

S.A.S. VIS & VERSA  
CHIFFRE D'AFFAIRES

LA TRANSMISSION  
D'ENTREPRISE...  
MISSION IMPOSSIBLE?

La transmission, c'est un métier que nous pratiquons depuis 2001.

B. DASSIN - le passeur d'entreprise      Tel. 06.88.97.30.56      [www.go-between.fr](http://www.go-between.fr)