



“

En plus des formations, le STC offre à ses participants la possibilité de rencontrer sur un seul lieu bon nombre de partenaires qui l'aideront à réussir son projet . ”

Romain ACKER

Membre du Bureau national de l'IFEC

les charmes économiques d'une cotation, voire d'une contribution complémentaire. Pour peu que vous rencontriez sur place des personnes dignes de votre intérêt, la soirée peut durer à satiété...

Le lendemain, le Salon accueillait ses participants au Radisson Blu

paré d'orange pour l'occasion, avec sa vue inoubliable sur Lyon depuis le 32^{ème} étage : les brumes qui s'arrachent du Rhône sur une ville entourée de collines. Magique ! Presque autant que le sourire timide de nos premiers accueillis. Une gommette rouge pour les vendeurs ; une orange pour ceux en recherche d'une association ; une verte pour les acheteurs. On s'amuse presque à voir les combinaisons de couleurs. Rouge et orange... pour combien de temps ? Vert et orange... un mûrissement ? Vert, rouge, orange... en plein questionnement. Derrière chaque gommette, cependant, il y a l'histoire, les pudeurs, l'humour parfois et les espoirs de celui qui la porte.

C'est le premier ingrédient du STC : des participants qui s'exposent. Ils étaient venus pour recevoir et ils acceptent de donner.

Cinq grands ateliers ont été prévus pour eux. Le premier resitue le contexte économique et démographique des transactions, avec des statistiques uniques dans nos métiers, sur le nombre de professionnels, le nombre

d'entreprises, le nombre d'avocats, la rentabilité des cabinets... par région. Le second dresse un tableau sans concession sur les rapports de force dans la négociation : comment il prend source dans la structure même du marché, dans l'asymétrie de l'information et dans une implication radicalement différente entre vendeur et acheteur aux différentes phases de la transaction. Le troisième atelier offre un panorama des grands enjeux juridiques, patrimoniaux et fiscaux pour chacune des parties. Le quatrième propose un regard neuf sur l'évaluation des biens immatériels de

l'entreprise, dont son patrimoine humain. Et le dernier, inévitablement, aborde l'analyse du prix des cabinets : le prix de marché, la valeur économique et le très important regard du banquier...

En plus des formations, le STC offre à ses participants la possibilité de rencontrer sur un seul lieu bon nombre de partenaires qui l'aideront à réussir son projet : le banquier, bien sûr (Interfimo) mais aussi les intermédiaires (Viou & Gouron, GTCC et Belle Vue Finances), les éditeurs de logiciels (Sage, Ibiza, GestOnline), un assureur (AG2R) ou des entreprises

vous aidant à proposer de nouvelles missions (MaDRH pour l'externalisation des Ressources Humaines et Solucia pour la protection juridique). Le tableau ne serait pas complet sans évoquer la CAVEC, pour préparer la retraite, les réseaux que sont SYK, le réseau social numérique interprofessionnel et l'ANECS/CJEC.

Le Salon offre un autre service aux participants : la mise en contact, notamment via des annonces. Affichées sur les murs de la salle de détente, elles proviennent de deux sources : le CJEC et l'IFEC. Le CJEC propose depuis des années, entre autres services aux plus jeunes de nos confrères et consœurs, une bourse des compétences. Chacun peut y proposer ses services ou y exposer ses besoins : partage de bureaux, sous-traitance, association, cession... De son côté, l'IFEC invite tous les confrères le souhaitant, à l'occasion du Salon, à publier une annonce relative à la transmission ou à l'association. Celles-ci sont anonymes et chacun peut manifester son intérêt auprès de l'organisation du salon qui transmettra l'information à l'auteur de l'annonce. Les rencontres peuvent être très rapides ; plusieurs se sont faites sur le salon même, autour d'un verre...

Des rencontres entre générations, bien sûr, mais aussi entre professions libérales. Cette année, pour la première fois, le salon était organisé conjointement par l'IFEC et par ACE, syndicat d'avocats proche du nôtre. Toutes les formations offraient donc le regard des deux professions sur les différents sujets. Le STC, désormais, c'est aussi l'occasion d'apprendre à mieux connaître les acteurs et les enjeux de cette autre profession du droit. L'occasion d'imaginer de nouvelles perspectives pour l'avenir de nos cabinets. L'occasion de toucher du doigt concrètement l'interprofessionnalité. Rendez-vous le 22 novembre 2018, à Paris, pour la 13^{ème} édition ! ■

