



RACHAT D'UN COMMERCE D'OPTIQUE : PARTAGE D'EXPERIENCES

MARION SEGHETTI & VALENTIN DAGON

SOMMAIRE



NOS PARCOURS



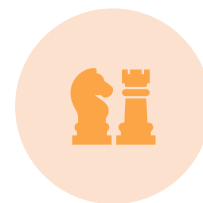
UN SAUT VERS
L'INDÉPENDANCE



LES ÉTAPES D'UNE
REPRISE RÉUSSIE



LES DÉFIS CONCRETS



APPRENTISSAGES :
ÉCHECS ET
RÉUSSITES



CONCLUSION

MARION SEGHETTI

- CFC d'Opticienne en 2008
- Bachelor en Optométrie en 2017
- Master en Optométrie Clinique en 2023
- Chez Messerli depuis 2019

VALENTIN DAGON

- CFC de Libraire en 2007
- CFC d'Opticien en 2012
- Bachelor en Optométrie en 2017
- Chez Messerli depuis 2009

LES DÉBUTS D'UN BINÔME



UN SAUT VERS L'INDÉPENDANCE

Optique Messerli

juin 2018

janvier 2025

Lunetterie de La Sallaz

LES ÉTAPES D'UNE REPRISE RÉUSSIE

NOMBREUX RENDEZ-VOUS AVEC LE/LA PROPRIÉTAIRE...



Accord sur le délai



Accord sur le prix



Accord sur les modalités

DOCUMENTS NÉCESSAIRES À L'ANALYSE DE L'ENTREPRISE

- Bilans des 5 dernières années
- Fiches salaires et CV de l'ensemble du personnel
- Contrats d'assurances

- Inventaire du stock
- Date des derniers investissements mobiliers, rénovations
- Contrats d'achats d'instruments en cours
- Inventaire des machines et instruments (date d'achat, d'entretiens et services)
- Inventaire informatique (date d'achat, système d'exploitation, programme de gestion)

...ENCORE PLUS DE RENDEZ-VOUS AVEC DES PARTENAIRES FINANCIERS

- Votre propre fiduciaire
- Un notaire de confiance
- Propriétaire actuel
- Établissement bancaire
- Fournisseurs et groupements d'achat
- Vous-même, votre famille, la pègre...

PRÉPARER SES ENTRETIENS BANCAIRES



Analyse pointue de la comptabilité de l'entreprise



Projection des futurs bilans de l'entreprise



Création d'un business plan solide

VOUS AVEZ ENFIN RACHETÉ !



ET MAINTENANT

?

LES DÉFIS CONCRETS

- Gestion administrative et financière (attention à la trésorerie).
- Relation avec l'équipe déjà en place.
- Fidéliser et rassurer la clientèle existante tout en apportant sa touche personnelle.
- Mettre en place les améliorations prévues dans le business plan petit à petit

APPRENTISSAGES, RÉUSSITES...

Travail à 200%

Passage dans une autre dimension de la profession

Le leadership n'est pas inné... mais ça s'apprend

Une entreprise a besoin d'un travail collectif pour fonctionner.
Sans nos équipes nous ne sommes rien.

...

ET «PEUT MIEUX FAIRE»

Perdu trop de temps en ayant qu'un seul interlocuteur bancaire

Resté dans la même fiduciaire

Manque d'évaluation des liquidités et des investissements

MERCI POUR VOTRE ATTENTION

Marion Seghetti & Valentin Dagon