

LE GUIDE DU CONSULTANT M&A

Transmission d'entreprises • IA • Pré-audit VDD • 100 % de vos honoraires



Et si chaque matin,
1 prospect vendeur
qualifié vous attendait
dans votre boîte mail ?



370 000 entreprises à céder



AcquiScan Pro®



Zéro commission sur la cession

**DEVEenez PARTENAIRE
CONSEIL TRANSMETTRE ET RÉUSSIR**



cabinet-louis-menard.fr



contact@ictinos-consulting.com

LE GUIDE DU CONSULTANT EN TRANSMISSION D'ENTREPRISES M&A du Réseau Transmettre et Réussir

Cabinet Louis Ménard



Réseau Transmettre et Réussir — Cabinet Louis Ménard

Guide du Consultant M&A

Transmission d'entreprises • Prospection qualifiée • Accompagnement cédant

Et si chaque matin,
1 prospect qualifié
vous attendait dans votre boîte mail ?

[Devenir Partenaire Conseil](#)

+700 entreprises accompagnées	2 600+ membres	12 ans d'expérience
--	--------------------------	-------------------------------

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.*

© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés

Ils ont bâti l'écosystème qui va faire votre réussite :

découvrez l'équipe du Cabinet Louis Ménard

Rejoindre un réseau, c'est bien. Rejoignez une équipe qui a déjà tout construit pour vous — méthode, outils, IA, plateformes — c'en est une autre. Avant de devenir Consultant M&A du réseau Transmettre et Réussir, découvrez les cinq expertises qui composent le Cabinet Louis Ménard et qui, chaque jour, travaillent pour votre succès.

Cinq expertises. Une vision commune. Un seul objectif : votre réussite.

Le Cabinet Louis Ménard (SASU ICTINOS CONSULTING, Montpellier) n'est pas un cabinet de conseil classique. C'est un cabinet augmenté par l'intelligence artificielle, fondé sur une conviction simple : la transmission d'entreprise mérite mieux que les méthodes traditionnelles. Depuis sa création, le cabinet a accompagné plus de **700 entreprises**, fédère une communauté de plus de **2 600 entrepreneurs** et cumule plus de **12 années d'expérience** sur le marché du M&A des PME et ETI.

Louis Ménard — Président du Réseau Transmettre et Réussir et du Club des Repreneurs



Fondateur et visionnaire du réseau, Louis Ménard a conçu une approche disruptive de la transmission d'entreprise, où l'intelligence artificielle ne remplace pas le consultant mais l'amplifie. C'est lui qui a imaginé **AcquiScan Pro®**, le pré-audit de mise en vente gratuit, et **le programme de formation en 8 modules qui fait de chaque nouveau consultant un professionnel opérationnel en 105 jours**. Sa méthode : « L'IA ne remplace pas le consultant — elle amplifie son impact. »

Caroline — La force tranquille du Cabinet



Elle accompagne les consultants du réseau au quotidien, veille à la cohérence de la méthode et à la qualité du parcours cédant. C'est elle qui pose les bonnes questions, celles qui se présentent aussi aux futurs consultants, pour transformer la théorie en pratique concrète.

Julien — La puissance de la data au service de votre reprise



Expert data et intelligence artificielle, Julien est à l'origine des algorithmes qui alimentent AcquiScan Pro® et le flux quotidien de prospects. C'est grâce à son expertise que chaque consultant reçoit, sans effort de prospection, un dirigeant propre cédant qualifié dans sa boîte mail chaque jour.

Aurélié — L'exigence juridique et l'expertise audit au service de votre transmission



Elle sécurise chaque étape du parcours de cession : structuration juridique, rigueur du pré-audit, fiabilité des avis de valeur. Sa présence garantit aux consultants du réseau — et à leurs clients cédants — un accompagnement irréprochable sur le plan technique et juridique.

Éric — La puissance numérique au service de votre visibilité



Il conçoit les outils de visibilité numérique, les plateformes et le pack de communication qui donnent aux consultants du réseau une crédibilité immédiate auprès de leurs prospects. Grâce à lui, chaque consultant dispose d'une présence en ligne professionnelle dès son premier jour d'activité.

Pourquoi Rejoindre l'Écosystème Louis Ménard ?

En intégrant notre réseau de Partenaires Conseils, vous ne rejoignez pas seulement une méthode, vous mettez la main sur une **infrastructure de guerre** unique en France, conçue pour vous donner 3 ans d'avance sur vos concurrents locaux :

- 🚀 **L'Indépendance Financière Totale** : Fini le partage inéquitable des commissions. Ici, vous vendez des Plans d'Accompagnement sur-mesure à forte valeur ajoutée et vous conservez **100 % de vos honoraires**.
- 🏛️ **Une Autorité Nationale Immédiate** : Vous vous appuyez sur la puissance de notre marque et de nos campagnes nationales d'information qui légitiment votre démarche avant même que vous ne poussiez la porte d'un prospect.

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.*

© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés

- 🤝 **La Force du Réseau et de la Co-traitance** : Fini l'isolement du consultant indépendant. Vous intégrez une communauté d'élite, structurée autour de Master Class mensuelles, d'outils IA exclusifs et d'un système de mutualisation des dossiers hors-zone.

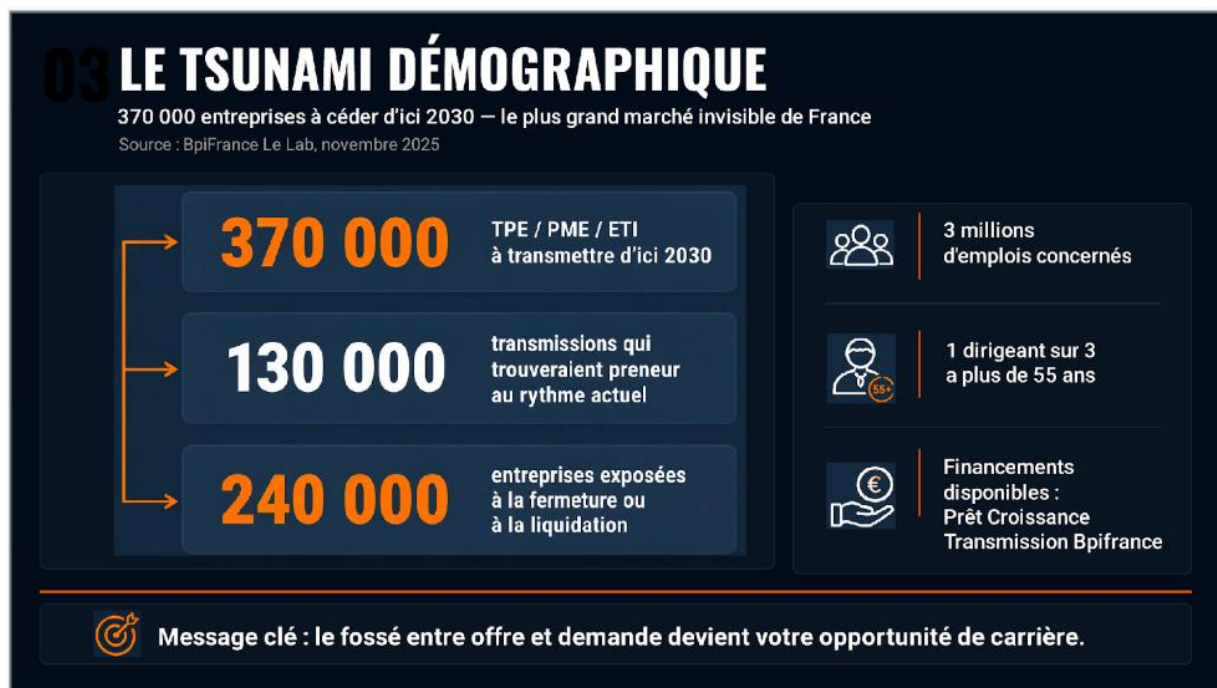
Le Cabinet Louis Ménard ([découvrir notre écosystème](#)) vous offre bien plus qu'une formation : nous vous confions les clés d'un marché de 370 000 opportunités, avec les armes technologiques du 21ème siècle pour le dominer.

Vous avez compris l'ampleur du marché et la puissance de notre positionnement. Mais comment signer des mandats sans avoir à faire du porte-à-porte ? La réponse (et notre arme secrète) se trouve au chapitre suivant...

Le Tsunami Démographique :

370 000 Entreprises à Céder d'ici 2035

(Le Plus Grand Marché "Invisible" de France)



Le Chiffre qui Va Changer Votre Carrière

« Oubliez l'immobilier, oubliez la bourse. Le plus grand gisement de valeur des 10 prochaines années en France se cache dans les PME et TPE familiales. Et ce marché est sur le point d'exploser. »

Selon l'étude de référence publiée par **Bpifrance Le Lab (Novembre 2025)**, la France fait face à une mutation économique sans précédent : **370 000 entreprises** (TPE, PME et ETI) devront changer de mains d'ici 2030-2035. Cela représente **3 millions d'emplois** et des centaines de milliards d'euros de valeur à transférer.

Pourtant, face à ce mur de transmissions, le marché actuel est totalement inadapté. Au rythme actuel des cessions, **seules 130 000 entreprises sur les 370 000 trouveront preneur**. Que vont devenir les 240 000 autres ? Fermeture, liquidation, perte de savoir-faire. C'est dans ce fossé gigantesque que votre rôle de Consultant M&A prend tout son sens. Vous n'êtes pas là pour "vendre des murs", vous êtes là pour sauver et transmettre le tissu économique local.

Le Paradoxe des 70 % : Votre Plus Grande Opportunité Commerciale Pourquoi y a-t-il un tel décalage entre l'intention de vendre et la cession effective ? La réponse tient en un mot : **la sidération du dirigeant**.

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.
© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés*

Notre étude révèle un fait stupéfiant : **70 % des dirigeants qui souhaitent céder leur entreprise dans les 12 prochains mois n'en sont qu'au stade de la simple réflexion.** Ils sont paralysés par trois freins majeurs :

1. **La peur de la sous-valorisation** (ils ont peur de brader l'œuvre de leur vie).
2. **L'attachement affectif** et la peur de l'après-cession.
3. **La méfiance envers les intermédiaires** traditionnels (commissions exorbitantes, méthodes agressives).

C'est ici que votre méthode devient imparable. En arrivant non pas avec un mandat de vente classique, mais avec une approche stratégique, un diagnostic gratuit et une transparence totale, vous devenez le tiers de confiance qu'ils attendent depuis 5 ans. Vous ne faites pas de la prospection, vous apportez la lumière dans leur brouillard.

Le "Marché Caché" : Là Où Se Négocient les Vraies Fortunes Les meilleures affaires ne se trouvent jamais sur les sites d'annonces classiques. La majorité des transactions de qualité s'effectuent de gré à gré, dans la plus stricte confidentialité (le fameux "marché caché"). Les dirigeants de PME rentables (valorisées entre **3x et 10x leur EBE** selon les secteurs) refusent de publier une annonce par crainte de dévaloriser leur image auprès de leurs salariés, clients ou concurrents. En rejoignant le réseau *Transmettre et Réussir*, vous accédez à l'élite de ce marché off-market, en connectant des cédants exigeants à notre plateforme exclusive *Le Club des Repreneurs*.

Les 5 Secteurs en Ébullition (Où les repreneurs s'arrachent les PME) Si toutes les activités sont concernées par le départ à la retraite des "Baby-Boomers" (1 dirigeant sur 3 a plus de 55 ans), certains secteurs offrent des multiples de valorisation et une liquidité exceptionnelle pour vos futurs clients :

- 🏆 **Technologies & Numérique** : Le graal. Des multiples de 7 à 10x l'EBE pour les ESN et éditeurs SaaS. Les fonds d'investissement sont en guerre pour ces pépites.
- 🏆 **Santé & Paramédical (Pharmacies, Cabinets)** : Des barrières à l'entrée réglementaires qui garantissent une valorisation stratosphérique (jusqu'à 7,2x l'EBE pour les officines).
- 🏆 **Commerce de Détail & Artisanat (Métiers de bouche)** : Le plus gros volume ! Plus de 100 000 boulangeries, boucheries et commerces de proximité à transmettre. Une valeur refuge ultra-résiliente.
- 🏆 **Services B2B & Nettoyage** : Des contrats récurrents, une forte externalisation. Les stratégies de "Build-up" (rachat en cascade) y sont roi.
- 🏆 **Tourisme, Hôtellerie & Loisirs** : Un secteur qui représente 54% d'intentions de cession, porté par la dynamique de la "Destination France" et la pénurie de foncier stratégique.

Le Constat est sans appel : Le marché est là. L'argent est là. Les repreneurs (cadres en reconversion, fonds d'investissement, concurrents) sont là, armés de dispositifs de financement inédits (comme le *Prêt Croissance Transmission* de Bpifrance).

Il ne manque qu'une chose : **le pont entre ces repreneurs affamés et ces dirigeants paralysés.** Ce pont, c'est vous. Mais comment aller chercher ces dirigeants sans passer des heures à éplucher des annuaires ou à faire du porte-à-porte ?

La réponse va vous faire sourire. Et si c'était votre boîte mail qui faisait le travail pour vous, chaque matin dès 8h00 ?

Finis le Porte-à-Porte :

1 Prospect Vendeur Qualifié Chaque Matin dans Votre Boîte Mail (L'Arme Secrète Acquiscan Pro)



Le Cauchemar N°1 du Consultant Indépendant

« Oubliez les annuaires poussiéreux, les salons professionnels où vous distribuez des flyers, et les heures perdues à appeler des standards hostiles. Et si votre meilleur commercial était une Intelligence Artificielle qui ne dort jamais ? »

Dans le métier de la transmission, la prospection est le plus grand frein à la réussite. Un consultant traditionnel passe en moyenne **15 à 20 heures par semaine** à chasser le moindre rendez-vous, pour un taux de conversion souvent dérisoire. Résultat ? De l'épuisement, de la frustration, et des mois entiers sans signer le moindre mandat.

Le réseau **Transmettre et Réussir** a décidé de rayer cette souffrance de la carte. Nous avons inversé la logique : ce n'est plus à vous de chercher le marché, c'est au marché de venir à vous.

La Révolution Acquiscan Pro : L'IA qui Traque la Cession En rejoignant le Cabinet Louis Ménard, vous n'êtes plus seul face à votre téléphone. Vous déployez **Acquiscan Pro**, notre outil exclusif de sourcing intelligent, couplé à votre **Agent IA de prospection personnel**.

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.
© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés*

Acquiscan Pro ne se contente pas de scanner des bases de données publiques. Il traque en continu les "signaux faibles" de cession sur le territoire national : départs en retraite imminents des Baby-Boomers, absence de successeur familial identifié, mutations sectorielles, et dynamiques économiques locales.

Le Fonctionnement : Simple, Redoutable, Efficace Chaque matin, en ouvrant votre ordinateur, vous découvrirez dans votre boîte mail **UN prospect vendeur ultra-ciblé**.

- Il correspond exactement à votre zone géographique d'intervention.
- Il opère dans vos secteurs de prédilection (ceux que vous avez définis lors de votre positionnement).
- Il présente un profil de dirigeant à fort potentiel de cession.
- Il est pré-enrichi (coordonnées, taille de l'entreprise, estimation sommaire de la valorisation).

Votre seule mission ? Consacrer **10 minutes par jour** à qualifier ce prospect, et lancer notre séquence de contact automatisée en 3 étapes.

Les Mathématiques de la Réussite (Le Chiffre qui Fait Tourner la Tête) Faisons le calcul ensemble, sur la base d'une année type :

- 1 prospect qualifié par jour = 30 prospects par mois.
- 30 prospects x 12 mois = **360 opportunités d'affaires par an**.

Même avec un taux de transformation très conservateur de 10 à 15 %, cela représente **36 à 54 rendez-vous qualifiés par an**, sans avoir passé une seule heure à faire du "cold calling" ou à subir des refus. Vous ne perdez plus de temps à chercher. Vous passez 100% de votre temps à accompagner, conseiller, et closer.

L'Argument Massue pour Briser la Glace Lorsque vous contactez ce prospect, vous n'êtes plus un démarcheur lambda. Vous avez une légitimité technologique immédiate. *Exemple d'approche :*

« Monsieur le Dirigeant, je ne vous ai pas contacté au hasard. Mon système de veille intelligente analyse chaque jour les données de milliers d'entreprises de notre région pour identifier précisément les dirigeants susceptibles d'envisager une transmission. Ce n'est pas du démarchage classique — c'est de la mise en relation stratégique. »

Le Constat est sans appel : Avec Acquiscan Pro, la barrière à l'entrée pour les nouveaux consultants s'effondre. Vous n'avez pas besoin d'un carnet d'adresses de 5000 dirigeants. Il vous suffit d'être rigoureux dans le traitement quotidien de votre flux.

Vous avez le prospect. Vous avez ses coordonnées. Vous savez exactement pourquoi il est pertinent. Il vous suffit maintenant de l'approcher. Mais comment transformer ce contact "froid" en un rendez-vous chaleureux, sans passer pour un énième intermédiaire qui veut "prendre sa commission" ?

La réponse tient en une seule phrase, une offre irrésistible que nous déployons actuellement à l'échelle nationale...

Exemple de mail quotidien

Prospect qualifié : A.B.P.S.83 (BATTERIES PACA) — Cabinet Louis Ménard

Sujet : Prospect qualifié : A.B.P.S.83 (BATTERIES PACA) — Cabinet Louis Ménard
De : louis@cabinet-louis-menard.fr
Date : 11/07/2026, 08:31
Pour : leclub@gmx.fr

Fiche de Prospection — Cabinet Louis Ménard

Raison de qualification : Dirigeant éligible — 66 ans

Entreprise

Nom : A.B.P.S.83 (BATTERIES PACA)
SIREN : 523582252
Activité : Matériel d'électricité (fabrication, gros)
Code NAF : 47.78C
Adresse : 2742 AVENUE PRESIDENT JOHN KENNEDY 83140 SIX-FOURS-LES-PLAGES, 83140 SIX-FOURS-LES-PLAGES
Effectifs : 01
Téléphone : 494242377
Email : abps83@orange.fr
Site Internet : https://abps83.fr/

Dirigeant

Nom : ERIC DUTHEIL
Fonction : Président de SAS
Âge estimé : 66 ans
Date de naissance connue : 1960-07

Analyse du cabinet :

Fiche de prospection professionnelle

1. **Resume de l'entreprise** :
A.B.P.S.83 (BATTERIES PACA) est une entreprise spécialisée dans la fabrication et la distribution de matériel d'électricité. Elle est située à Six-Fours-les-Plages et compte un effectif d'une personne. L'entreprise opère

1 sur 2 11/07/2026, 16:13

Prospect qualifié : A.B.P.S.83 (BATTERIES PACA) — Cabinet Louis Ménard

principalement dans la région PACA.

2. **Profil du dirigeant** :
Le dirigeant, Eric Duthiel, est âgé de 66 ans et occupe le poste de Président de SAS. Né en 1960, il est à la tête de l'entreprise A.B.P.S.83.

3. **Probabilité de cession** :
La probabilité de cession est évaluée comme **FORTE**. Cette évaluation est justifiée par l'âge avancé du dirigeant, qui pourrait envisager la retraite ou la transmission de son entreprise à un successeur. De plus, l'effectif réduit à une personne suggère une entreprise familiale ou individuelle, où la question de la relève est cruciale.

4. **Score de maturité cession** :
Le score de maturité cession est évalué à **8/10**, compte tenu de l'âge du dirigeant et de la taille de l'entreprise, qui sont des facteurs clés influençant la décision de céder une entreprise.

5. **Script approche téléphonique** :
"Bonjour Monsieur Duthiel, je m'appelle [Votre Nom] et je représente [Votre Entreprise]. Je me permets de vous contacter car nous sommes intéressés par les opportunités de transmission d'entreprise dans la région PACA. Puis-je avoir un moment pour discuter de vos projets et aspirations pour A.B.P.S.83 ?"

6. **Recommandation consultant** :
Il est recommandé de prendre contact avec Eric Duthiel pour discuter de ses intentions et de ses besoins en matière de transmission d'entreprise. Une approche personnalisée et respectueuse de ses choix et de son timing est essentielle pour établir une relation de confiance et potentiellement accompagner A.B.P.S.83 dans son processus de cession.

Fiche générée par Julien du Cabinet Louis Ménard — <https://cabinet-louis-menard.fr/>

« Les informations ci-dessus sont issues de sources publiques et d'une analyse automatisée par IA à titre indicatif uniquement ; elles ne constituent ni une certitude de mise en vente, ni un conseil juridique, financier ou commercial, et doivent être vérifiées avant toute démarche. »

2 sur 2 11/07/2026, 16:13

Le "Cheval de Troie" Commercial : Offrez le Pré-Audit de Mise en Vente et l'Avis de Valeur (Campagne Nationale d'Information)

08 LE PRÉ-AUDIT VDD GRATUIT

Offrez un diagnostic gratuit — ouvrez la porte à la confiance.

“
Le pré-audit
gratuit, c'est votre
preuve de sérieux.
— Louis Ménard

 FINANCIÈRE Bilan 3 ans • EBE • EBITDA • dette nette	 STRATÉGIQUE Positionnement • avantages concurrentiels • risques sectoriels
 OPÉRATIONNELLE Dépendance dirigeant • équipe • processus	 JURIDIQUE Statuts • baux • contrats sensibles • litiges

20
questions clés

10
rubriques

Score 0 à 40

15-20
pages

Diagnostic offert

[Cliquez ici pour en voir un exemple](#)

L'Arme qui Fait Sauter les Verrous Psychologiques

« Le cédant a deux peurs fondamentales : se faire sous-valoriser et se faire pressurer. Répondez à ces deux peurs dès la première minute avec un diagnostic gratuit et professionnel. C'est la clé qui ouvre 80 % des portes. » — **Louis Ménard, Fondateur.**

Rappelez-vous le chiffre choc du chapitre 2 : **70 % des dirigeants qui souhaitent céder leur entreprise dans les 12 prochains mois n'en sont qu'au stade de la simple réflexion.** Ils sont paralysés. Pourquoi ? Parce qu'ils ne savent pas combien vaut leur entreprise, et qu'ils ont une méfiance viscérale envers les intermédiaires qui "prennent une commission sur le prix de vente".

Comment transformer ce prospect "froid" (issu d'Acquiscan Pro) en un rendez-vous chaleureux ?
Comment briser la glace sans passer pour un énième démarcheur ?

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.
© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés*

La réponse tient en une phrase : **offrez-lui quelque chose de valeur, immédiatement, sans contrepartie.**

Le Pré-Audit VDD : Votre Porte d'Entrée Irrésistible Le **Pré-Audit de Mise en Vente avec Avis de Valeur** est notre signature. C'est ce qui nous différencie radicalement de tous les autres intermédiaires du marché.

Un avocat vend du temps. Un expert-comptable vend une certification. Un courtage classique vend une commission sur la cession. **Nous, nous vendons un diagnostic.** Et ce diagnostic, c'est notre porte d'entrée — gratuite pour le cédant, mais irremplaçable pour lui.

La Méthodologie VDD en 4 Dimensions Notre outil de diagnostic ne se contente pas de regarder les chiffres. Il analyse l'entreprise dans sa globalité, à travers **4 dimensions complémentaires** :

1. **Dimension Financière** : Analyse du bilan sur 3 ans, compte de résultat, EBE, EBITDA, dette nette. Identification des actifs hors exploitation et comptes courants d'associés.
2. **Dimension Stratégique** : Positionnement marché, avantages concurrentiels, risques sectoriels, dépendance clients.
3. **Dimension Opérationnelle** : Dépendance au dirigeant (le fameux risque *intuitu personae*), qualité de l'équipe, processus clés, documentation.
4. **Dimension Juridique** : Statuts, baux commerciaux, contrats sensibles, litiges en cours, brevets et marques.

L'Outil de Diagnostic en 20 Questions Notre outil exclusif structure l'évaluation autour de **20 questions clés** réparties en 10 rubriques thématiques :

- Stratégie & Vision
- Gouvernance & Organisation
- Finance & Comptabilité
- Ressources Humaines
- Juridique & Conformité
- Fiscalité & Optimisation
- Digital & Systèmes d'Information
- Production & Opérations
- Immobilier & Patrimoine
- Marché & Commercial

Chaque question est notée de 0 à 2 points (0 = Insuffisant, 1 = Partiel, 2 = Maîtrisé), pour un score maximum de 40 points. Le résultat est présenté en pourcentage de maturité, avec des axes d'amélioration prioritaires.

Le Résultat : Un Rapport Professionnel de 15 à 20 Pages À l'issue de ce pré-audit, vous remettez au cédant un rapport complet qui contient :

- **L'Avis de Valeur** : une fourchette de valorisation basée sur les multiples sectoriels (3x à 10x l'EBE selon les secteurs) et les spécificités de l'entreprise.

- **Le Score de Maturité** : le pourcentage de préparation à la cession, avec les points forts et les points faibles.
- **Les Axes d'Amélioration Prioritaires** : ce qu'il faut corriger avant la mise en vente pour maximiser la valeur.
- **Les Points de Vigilance** : les risques juridiques, fiscaux ou opérationnels qui pourraient faire fuir un repreneur.

La Campagne Nationale d'Information : Votre Légitimation Instantanée Vous n'êtes pas seul pour proposer ce diagnostic. Le réseau **Transmettre et Réussir** déploie actuellement une **campagne nationale d'information sur la transmission d'entreprise** ([découvrir la campagne](#)).

Cette campagne a un objectif clair : **informer les dirigeants français sur l'urgence de préparer leur transmission** et sur l'existence de notre offre de pré-audit gratuit.

Concrètement, qu'est-ce que ça change pour vous ?

- **Crédibilité immédiate** : lorsque vous contactez un prospect, vous pouvez lui dire : *"Vous avez peut-être vu notre campagne nationale d'information sur la transmission. Nous offrons actuellement un pré-audit gratuit pour aider les dirigeants à y voir clair."* Vous n'êtes plus un inconnu, vous êtes le représentant d'une initiative nationale.
- **Inbound leads** : la campagne génère des demandes entrantes de dirigeants qui ont vu nos communications et qui souhaitent bénéficier de l'offre gratuite.
- **Autorité nationale** : vous vous appuyez sur la puissance de marque du Cabinet Louis Ménard pour légitimer votre démarche locale.

Le Processus en 3 Étapes

1. **Prise de contact** : vous contactez le prospect (issu d'Acquiscan Pro ou inbound) et lui proposez le pré-audit gratuit.
2. **Collecte des données** : vous récupérez le dernier bilan complet (bilan + compte de résultat) en version PDF, et vous réalisez l'entretien de diagnostic (environ 1h30).
3. **Restitution** : vous présentez les résultats du pré-audit et de l'avis de valeur lors d'un second rendez-vous. C'est à ce moment précis que vous proposez le Plan d'Accompagnement payant.

Les Mathématiques de la Conversion Faisons le calcul :

- Vous contactez 10 prospects par semaine (issus d'Acquiscan Pro).
- 30 % acceptent le pré-audit gratuit = 3 rendez-vous par semaine.
- Sur ces 3 rendez-vous, 50 % signent un Plan d'Accompagnement après la restitution = 1,5 contrat par semaine.
- Sur un mois (4 semaines) = **6 contrats signés**.
- Avec un Plan d'Accompagnement moyen à 1 560 € HT = **9 360 € HT de chiffre d'affaires par mois**.

Et tout cela, **sans avoir à faire de la prospection agressive**, sans avoir à "vendre" quoi que ce soit avant d'avoir apporté de la valeur.

Le Conseil de Louis Ménard

« Ne soyez pas impressionné par les chiffres. Le cédant l'est encore plus que vous. Votre valeur n'est pas d'être expert-comptable — c'est d'être le traducteur entre son bilan et sa décision de vie. Le pré-audit gratuit, c'est votre preuve de sérieux. C'est ce qui transforme un sceptique en client. »

Le Constat est sans appel : Avec le pré-audit VDD gratuit et la campagne nationale d'information, vous avez l'arme absolue pour ouvrir les portes des dirigeants les plus réticents. Vous n'avez plus besoin de convaincre — vous avez juste à offrir de la valeur, et la vente se fait naturellement.

Vous avez le prospect. Vous avez le diagnostic gratuit. Vous avez la légitimation nationale. Il vous reste maintenant à transformer ce diagnostic en contrat payant. Comment ? En vendant votre Plan d'Accompagnement complet, et en conservant **100 % des honoraires** pour vous.


**TRANSMETTRE
ET RÉUSSIR**

TRANSMETTRE ET RÉUSSIR

RAPPORT DE PRÉ-AUDIT DE MISE EN VENTE

Vendor Due Diligence – Avis Préliminaire

Entreprise audité	SAS [REDACTED]
Secteur	Excoquetttes professionnels / Prévention TMS
Exercice de référence	01/01/2024 – 31/12/2024
Chiffre d'affaires	802 829 € HT
Effectif moyen	2 collaborateurs
Score pré-audit	81 / 40 points (77,5 %)
Date du rapport	18 mai 2026
Rédigé par	Aurélien – Transmettre et Réussir

Document confidentiel – Réservé au cédant et à ses conseils.

100 % des Honoraires pour Vous :

Le Modèle Économique qui Révolutionne le M&A

(Vendez Votre Plan d'Accompagnement)



La Révolution Silencieuse du Courtage en Transmission

« Dans le M&A traditionnel, l'intermédiaire prend 5 à 10 % du prix de vente. Sur une cession à 500 000 €, cela représente 25 000 à 50 000 € de commission. Et vous, consultant, vous touchez quoi ? 30 % de cette commission, soit 7 500 à 15 000 €... après 6 à 12 mois de travail acharné. Chez nous, c'est l'inverse : vous vendez votre accompagnement, vous fixez vos honoraires, et vous gardez 100 % de ce que vous facturez. » — **Louis Ménard, Fondateur.**

C'est ici que se joue la différence fondamentale entre notre réseau et tous les autres acteurs du marché. Là où le courtage traditionnel fonctionne à la commission sur le prix de vente final (avec tous les conflits d'intérêts que cela implique), nous avons fait le choix radical de la **transparence totale** et de la **rémunération à la valeur ajoutée**.

Pourquoi Ce Modèle Change Tout

Pour le cédant :

- Il sait exactement ce qu'il paie, dès le départ.
- Il n'a pas l'impression que l'intermédiaire est "pressé" de conclure à tout prix.

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.
© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés*

- Il comprend que vous êtes rémunéré pour votre travail de conseil, pas pour "vendre son entreprise au plus vite".
- La confiance est immédiate, car vos intérêts sont parfaitement alignés.

Pour vous, consultant :

- Vous touchez **100 % de vos honoraires**, sans partage avec le réseau.
- Vous êtes rémunéré dès la signature du contrat, pas après 12 mois de procédure incertaine.
- Vous ne dépendez pas d'une cession qui peut échouer pour des raisons indépendantes de votre volonté.
- Vous construisez une activité pérenne, basée sur la valeur de votre accompagnement, pas sur l'aléa d'une transaction.

10 100 % des Honoraires pour Vous

Zéro commission prélevée sur vos honoraires. Vous encaissez dès la signature.



Courtage traditionnel

Prix de vente

Commission

Part consultant

- Commission indexée sur la cession
- Partagée avec l'intermédiaire
- Encaissement souvent tardif

7 500 à 15 000 €
après 18 mois en moyenne

VS



Réseau T&R

100 %
des honoraires facturés

Plan d'accompagnement signé

Honoraires encaissés

Consultant rémunéré

- ✓ Vous fixez vos tarifs
- ✓ Vous facturez dès la signature
- ✓ Aucun prélèvement sur la cession

ADN du réseau



Alignement total des intérêts : le cédant avance sereinement, le consultant est rémunéré pour sa valeur.

Les 3 Niveaux du Plan d'Accompagnement Cédant

Notre méthode structure l'offre commerciale en **3 niveaux progressifs**, adaptés à chaque situation de cédant :

11 LES 3 NIVEAUX DU PLAN D'ACCOMPAGNEMENT			
Trois formules adaptées au degré de maturité du cédant et à son horizon de cession.			
Niveau	Profil cédant	Prix HT	Encaissement
N1 Niveau 1 — Démarrage	En réflexion, horizon supérieur à 18 mois	780 € à 1 560 €	Immédiat
N2 Niveau 2 — Accompagnement Complet	Décidé, horizon 6 à 18 mois	2 000 € à 2 500 €	En 2 fois
N3 Niveau 3 — Mission Complète	Engagé, valorisation supérieure à 1 M€	3 000 € à 5 000 €	En 3 fois


Revenus immédiats


Offre progressive


Honoraires maîtrisés


Script de closing recommandé après l'Avis de Valeur
Cette formule vous positionne pour réussir votre cession dans les meilleures conditions.

Niveau 1 — Plan de Démarrage (780 € à 1 560 € HT) *Idéal pour un cédant en phase de réflexion, horizon de cession supérieur à 18 mois.*

Ce qui est inclus :

- Avis de Valeur complet (diagnostic VDD en 4 dimensions)
- Bilan stratégique de l'entreprise (forces, faiblesses, opportunités, menaces)
- Recommandations prioritaires pour préparer la cession
- Rapport de 15 à 20 pages avec plan d'actions
- 1 à 2 rendez-vous de suivi

Pour qui ? Le dirigeant qui veut "voir clair" avant de s'engager. Il n'est pas encore décidé à vendre, mais il veut comprendre combien vaut son entreprise et ce qu'il doit améliorer.

Votre revenu : 780 € à 1 560 € HT, encaissé immédiatement après signature.

Niveau 2 — Plan d'Accompagnement Complet (2 000 € à 2 500 € HT) *Idéal pour un cédant décidé, horizon de cession de 6 à 18 mois.*

Ce qui est inclus :

- Tout le Niveau 1
- Constitution du dossier de vente (Information Memorandum, dataroom)
- Rédaction du récit de valeur (storytelling de l'entreprise)

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.
© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés*

- Activation du réseau de repreneurs qualifiés (Le Club des Repreneurs)
- Matching off-market avec des candidats pré-qualifiés
- Accompagnement lors des premières négociations
- 4 à 6 rendez-vous de suivi

Pour qui ? Le dirigeant qui a décidé de vendre dans les 12 à 18 mois. Il veut un accompagnement complet pour préparer son entreprise, trouver des repreneurs sérieux, et négocier dans les meilleures conditions.

Votre revenu : 2 000 € à 2 500 € HT, encaissé en 2 fois (50 % à la signature, 50 % à la remise du dossier de vente).

Niveau 3 — Mission Complète de Cession (3 000 € à 5 000 € HT) *Idéal pour un cédant engagé, valorisation supérieure à 1 M€.*

Ce qui est inclus :

- Tout le Niveau 2
- Accompagnement intégral jusqu'au closing
- Gestion complète du processus de vente (recherche repreneurs, négociation, due diligence)
- Coordination avec les conseils du cédant (avocat, expert-comptable, notaire)
- Assistance à la rédaction du protocole de cession
- Suivi post-cession (transition, accompagnement repreneur)
- Rendez-vous illimités pendant la durée de la mission

Pour qui ? Le dirigeant qui veut déléguer l'intégralité du processus de cession à un professionnel. Il veut être accompagné de A à Z, de la préparation à la signature finale.

Votre revenu : 3 000 € à 5 000 € HT, encaissé en 3 fois (30 % à la signature, 40 % au démarrage des négociations, 30 % au closing).

Les Mathématiques de la Réussite (Le Chiffre qui Va Vous Faire Sourire)

Faisons le calcul sur une année type, avec un mix réaliste de niveaux :

Hypothèse conservatrice :

- 6 Plans Niveau 1 signés × 1 000 € HT = 6 000 € HT
- 4 Plans Niveau 2 signés × 2 200 € HT = 8 800 € HT
- 2 Missions Niveau 3 signées × 4 000 € HT = 12 000 € HT

Total annuel : 32 800 € HT de chiffre d'affaires

Hypothèse optimiste (après 12 à 18 mois d'activité) :

- 10 Plans Niveau 1 × 1 200 € HT = 12 000 € HT
- 8 Plans Niveau 2 × 2 300 € HT = 18 400 € HT
- 4 Missions Niveau 4 × 5 000 € HT = 20 000 € HT

Total annuel : 50 400 € HT de chiffre d'affaires

Et tout cela, c'est pour vous. Pas de commission prélevée par le réseau. Pas de partage avec un mandant. 100 % de ce que vous facturez reste dans votre poche.

Le Timing Optimal pour Vendre (Ne Ratez Pas le Closing)

Le moment crucial pour proposer le Plan d'Accompagnement, c'est **immédiatement après la restitution de l'Avis de Valeur**.

Pourquoi ce timing est-il parfait ?

- Le cédant vient de recevoir une analyse professionnelle gratuite de grande qualité.
- Il a pris conscience de la valeur réelle de son entreprise.
- Il a identifié les points à améliorer pour maximiser cette valeur.
- Il a confiance en votre expertise (vous venez de lui prouver votre valeur gratuitement).
- Il est émotionnellement disponible (il vient de vivre un moment important).

Le Script de Closing (La Phrase qui Signe)

Voici la structure que nous recommandons pour proposer le Plan d'Accompagnement :

« Monsieur/Madame le Dirigeant, vous avez maintenant une vision claire de la valeur de votre entreprise et des axes d'amélioration pour la maximiser. La prochaine étape, si vous souhaitez aller plus loin, c'est de préparer ensemble votre dossier de vente et d'activer notre réseau de repreneurs qualifiés. Je vous propose deux formules adaptées à votre situation et à votre horizon de cession. Laquelle correspond le mieux à vos objectifs ? »

Astuce : Ne présentez jamais les 3 niveaux comme une simple grille tarifaire. Recommandez toujours un niveau précis, justifié par la situation du cédant.

Gérer les Objections (Les 3 Plus Fréquentes et Leurs Réponses)

Objection 1 : "Je vais réfléchir" Réponse :

« Je comprends parfaitement. C'est une décision importante. Pouvez-vous me dire ce qui vous fait hésiter ? Est-ce le timing, le budget, ou autre chose ? Je peux peut-être vous proposer une formule plus adaptée à votre situation actuelle. »

Objection 2 : "C'est trop cher" Réponse :

« Je comprends votre préoccupation. Mais regardez ce que vous obtenez : un diagnostic professionnel, un dossier de vente complet, et l'accès à notre réseau de repreneurs qualifiés. Sur une valorisation de 500 000 €, nos honoraires représentent moins de 0,5 % du prix de vente. Et surtout, notre accompagnement peut vous faire gagner 10 à 20 % sur le prix final grâce à une meilleure préparation et une négociation optimisée. Le retour sur investissement est considérable. »

Objection 3 : "Je peux le faire seul" Réponse :

« C'est tout à fait possible. Mais regardez les statistiques : 70 % des dirigeants qui tentent de vendre seuls n'y arrivent pas, ou se font sous-valoriser de 20 à 30 %. Notre rôle, c'est de vous éviter ces écueils. Nous avons l'expérience, les outils, et le réseau pour maximiser vos chances de succès. Et surtout, nous vous faisons gagner un temps précieux — 6 à 12 mois de procédure que vous n'aurez pas à gérer seul. »

Le Conseil de Louis Ménard

« La plupart des consultants ratent le closing parce qu'ils ont peur de demander. Après un Avis de Valeur gratuit de qualité, vous n'avez pas à vendre — vous avez juste à proposer la suite logique. Le cédant qui a vu votre travail sait déjà qu'il a besoin de vous. Ne soyez pas timide. Proposez clairement. Fixez vos honoraires avec confiance. Vous les valez. »

L'Avage Concurrentiel Ultime : Zéro Commission sur la Cession

C'est notre signature. Notre ADN. Notre différence fondamentale.

Là où les courtages traditionnels prennent 5 à 10 % du prix de vente final, nous ne prenons **rien**. Zéro. Nada.

Pourquoi ce choix radical ?

- Parce que nous voulons aligner parfaitement nos intérêts avec ceux du cédant.
- Parce que nous croyons que la valeur d'un conseiller se mesure à la qualité de son accompagnement, pas au prix de vente final.
- Parce que nous voulons éviter tous les conflits d'intérêts qui poussent les intermédiaires à "pousser" le cédant à accepter la première offre venue.
- Parce que nous croyons en la transparence totale.

Pour le cédant, c'est un argument massue :

« Avec nous, vous savez exactement ce que vous payez, dès le départ. Pas de mauvaise surprise au moment de la signature. Pas de commission cachée. Pas d'intermédiaire qui "mange" une partie de votre prix de vente. »

Pour vous, consultant, c'est une liberté totale :

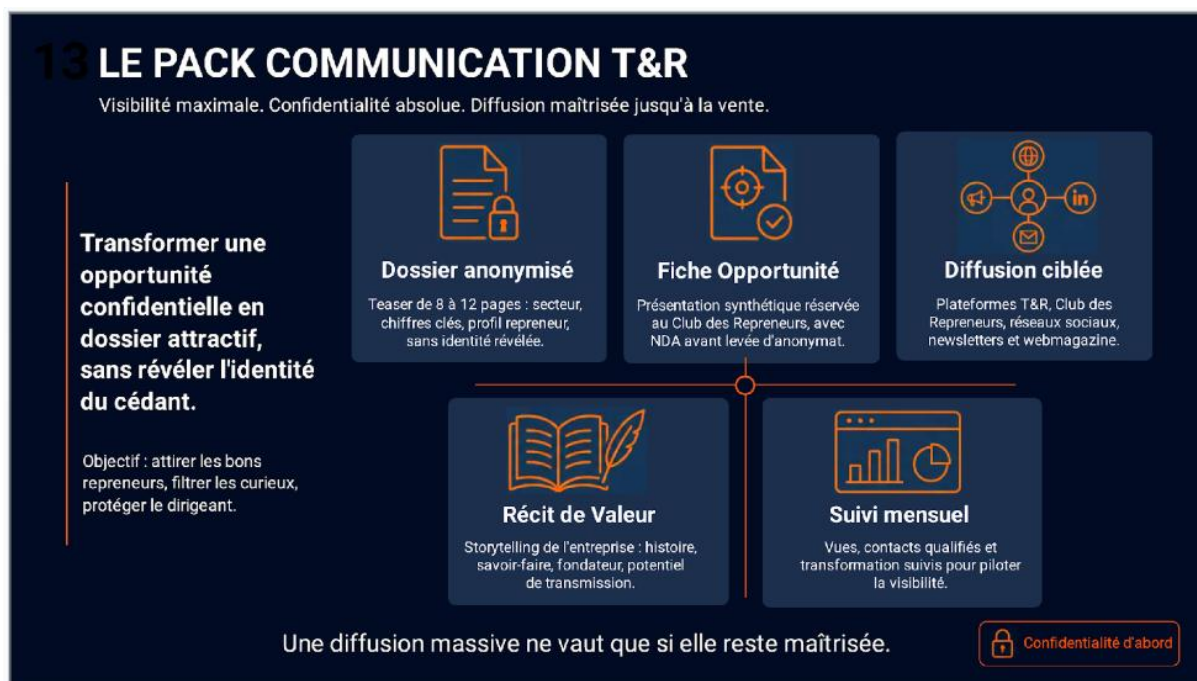
- Vous fixez vos honoraires en toute transparence.
- Vous êtes rémunéré pour votre travail, pas pour le prix de vente.
- Vous pouvez accompagner un cédant sur 18 mois sans pression de "conclure vite".
- Vous construisez une réputation d'intégrité et de professionnalisme.

Le Constat est sans appel : Avec ce modèle économique disruptif, vous avez l'arme absolue pour convaincre les cédants les plus réticents. Vous n'avez plus besoin de justifier une commission exorbitante. Vous vendez de la valeur, vous êtes rémunéré pour cette valeur, et vous gardez 100 % de ce que vous facturez.

Vous avez le prospect. Vous avez le diagnostic gratuit. Vous avez le Plan d'Accompagnement. Vous avez le modèle économique. Il vous reste maintenant à donner une visibilité maximale à l'entreprise de votre client, pour attirer les meilleurs repreneurs. Comment ? Avec notre Pack Communication exclusif...

Le Pack Communication Transmettre et Réussir

La Mise en Vente de l'Entreprise de votre Client : Visibilité Jusqu'à la Vente ! (L'Arme de Diffusion Massive)



Le Paradoxe de la PME à Vendre

« Une entreprise qui se vend en silence est une entreprise qui se vend mal. Le dirigeant a peur de la publicité — il craint que ses salariés, ses clients, ses concurrents apprennent la nouvelle. Mais une entreprise invisible est une entreprise qui se dévalue. Notre rôle : trouver l'équilibre parfait entre confidentialité stratégique et visibilité ciblée. » — **Louis Ménard, Fondateur.**

Vous avez le prospect. Vous avez le diagnostic. Vous avez le Plan d'Accompagnement signé. Mais maintenant, il faut trouver LE repreneur. Le bon. Celui qui paiera le juste prix, qui préservera l'emploi, qui respectera l'héritage du cédant.

Comment ? En activant une machine de diffusion professionnelle qui transforme chaque dossier en une opportunité visible, attractive et qualifiée — sans jamais trahir la confidentialité du cédant.

Le Pack Communication Transmettre et Réussir : Notre Signature de Diffusion En rejoignant le réseau, vous accédez à notre **Pack Communication exclusif**, un ensemble d'outils et de supports marketing professionnels conçus pour donner une visibilité maximale à l'entreprise de votre client — jusqu'à la vente effective.

Ce pack n'est pas une simple annonce sur un site d'annonces. C'est une stratégie de diffusion multi-canal, conçue pour toucher les repreneurs qualifiés là où ils se trouvent, tout en préservant la confidentialité du cédant.

Les 5 Composants du Pack Communication

1. Le Dossier de Présentation Anonymisé (Teaser) Un document professionnel de 8 à 12 pages qui présente l'entreprise sans révéler son identité :

- Secteur d'activité, localisation géographique (région uniquement)
- Chiffres clés anonymisés (CA, EBE, effectif)
- Points forts et avantages concurrentiels
- Raisons de la cession (anonymisées)
- Profil du repreneur recherché

2. La Fiche Opportunité pour Le Club des Repreneurs Une fiche synthétique publiée sur notre plateforme exclusive dédiée aux repreneurs qualifiés :

- Titre accrocheur et sectoriel
- Résumé exécutif (3 paragraphes)
- Indicateurs clés (CA, EBE, multiple de valorisation)
- Appel à l'action pour lever l'anonymat (NDA signé)

3. La Campagne de Diffusion Ciblée Une diffusion stratégique sur nos canaux partenaires :

- Plateforme Transmettre et Réussir (vendeurs)
- Plateforme Le Club des Repreneurs (acheteurs)
- Réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Facebook)
- Newsletters sectorielles ciblées
- Partenariats avec les réseaux CCI, CMA, CRA locaux

4. Le Récit de Valeur (Storytelling) Un texte narratif qui transforme les chiffres en histoire :

- L'histoire de l'entreprise et de son fondateur
- Les valeurs et la culture d'entreprise
- Les réussites et les défis surmontés
- La vision pour l'avenir avec le nouveau repreneur

L'Argument Commercial Massue pour le Cédant

Lorsque vous présentez le Pack Communication au cédant, voici l'argument qui fait la différence :

« Monsieur le Dirigeant, notre rôle ne s'arrête pas à l'Avis de Valeur. Nous activons ensuite une machine de diffusion professionnelle qui va présenter votre entreprise aux meilleurs repreneurs qualifiés de notre réseau. Votre entreprise sera visible sur nos deux plateformes exclusives, diffusée auprès de milliers de repreneurs pré-qualifiés, et accompagnée d'un récit de valeur qui met en lumière tout ce que vous avez construit. Et tout cela, dans la plus stricte confidentialité — votre nom et celui de votre entreprise ne seront révélés qu'après signature d'un accord de confidentialité par le repreneur intéressé. »

La Différence avec les Annonces Classiques Les sites d'annonces traditionnels publient des fiches techniques froides, sans âme, sans contexte. Résultat ? Des contacts non qualifiés, des curieux, des concurrents qui espionnent.

Notre Pack Communication, c'est l'inverse :

- **Ciblage qualifié** : seuls les repreneurs sérieux et pré-qualifiés ont accès aux informations complètes
- **Storytelling professionnel** : nous racontons l'histoire de votre entreprise, pas juste ses chiffres
- **Confidentialité absolue** : l'anonymat est préservé jusqu'à la signature du NDA
- **Visibilité multi-canal** : votre entreprise est présente là où les repreneurs la cherchent
- **Suivi en temps réel** : vous savez exactement combien de personnes ont vu votre dossier

Le Conseil de Louis Ménard

« La visibilité, c'est comme un feu de camp : si vous l'allumez mal, vous attirez les moustiques. Si vous l'allumez bien, vous attirez les bons partenaires. Notre Pack Communication, c'est l'art d'allumer le bon feu, au bon endroit, au bon moment. Et surtout, c'est l'art de le faire sans brûler la confidentialité du cédant. »

L'Argument pour le Consultant Le Pack Communication n'est pas qu'un outil pour le cédant. C'est aussi votre arme commerciale pour :

- **Justifier vos honoraires** : vous offrez une infrastructure de diffusion professionnelle que le cédant ne pourrait pas s'offrir seul
- **Accélérer le closing** : plus votre entreprise est visible, plus vous recevez d'offres, plus vous closez vite
- **Fidéliser le cédant** : il voit concrètement ce que vous faites pour lui, mois après mois
- **Générer des témoignages** : un cédant satisfait de la visibilité devient votre meilleur ambassadeur

Le Constat est sans appel : Avec le Pack Communication Transmettre et Réussir, vous ne vendez pas juste un accompagnement — vous vendez une visibilité professionnelle, ciblée et confidentielle. Vous transformez chaque dossier en une opportunité attractive pour les meilleurs repreneurs du marché.

Vous avez le prospect. Vous avez le diagnostic. Vous avez le Plan d'Accompagnement. Vous avez le Pack Communication. Il vous reste maintenant à bénéficier de l'accompagnement continu du réseau et des webinaires de formation pour ne jamais être seul face à un dossier complexe...

Vous Ne Serez Jamais Seul :

Le Programme de Formation Continue et la Master Class Mensuelle (Votre Carburant de Réussite)



Le Piège Mortel du Consultant Indépendant

« 90 % des consultants indépendants abandonnent dans les 18 premiers mois. Pas parce qu'ils manquent de compétences — mais parce qu'ils sont isolés. Pas de mentor. Pas de communauté. Pas de cerveau collectif pour débloquer un dossier difficile à 23h un dimanche soir. Chez nous, c'est l'inverse : vous rejoignez une armée. » — **Louis Ménard, Fondateur.**

Vous avez le prospect. Vous avez le diagnostic. Vous avez le Plan d'Accompagnement. Vous avez le Pack Communication. Vous avez le modèle économique disruptif.

Mais il vous manque encore une chose — la plus importante de toutes : **le soutien continu d'une communauté d'élite** qui vous pousse vers l'excellence, jour après jour, dossier après dossier.

Le Programme de Formation en 105 Jours : Votre Transformation Complète

En rejoignant le réseau **Transmettre et Réussir**, vous ne recevez pas une simple formation de deux jours. Vous bénéficiez d'un **programme structuré de 8 modules sur 4 mois (105 jours)**, conçu pour vous amener de zéro à consultant opérationnel et rentable.

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.
© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés*

La Logique des 8 Modules (15 Jours d'Intervalle)

Module	Timing	Thème Central	Livrable Clé
Module 1	Jour 1	Visibilité numérique et positionnement	Présence en ligne activée
Module 2	Jour 15	Accompagnement du Cédant	Maîtrise du parcours cédant
Module 3	Jour 30	Pré-Audit de Vente (VDD)	Premier Avis de Valeur réalisé
Module 4	Jour 45	Outils IA	IA maîtrisée + certification
Module 5	Jour 60	Prospection Automatisée	1 prospect ciblé / jour actif
Module 6	Jour 75	Suivi des Premiers Dossiers	Dossiers cédants analysés
Module 7	Jour 90	Plans d'Accompagnement	Plan signé / honoraires générés
Module 8	Jour 105	Intégration Master Class	Membre actif de la communauté

Pourquoi 15 Jours d'Intervalle ? Ce n'est pas un calendrier arbitraire. C'est le temps minimum pour :

- **Ancrer une compétence** (pas juste l'apprendre)
- **Tester sur le terrain** (pas juste en théorie)
- **Revenir avec de vraies questions** lors du coaching individuel
- **Corriger le tir** avant de passer à l'étape suivante

Le Coaching Individuel : Votre Mentor Personnel

Chaque module inclut une **Master Class de 45 minutes en coaching individuel** avec Louis Ménard ou un consultant senior du réseau.

Ce que vous obtenez :

- Validation de vos livrables (pas de validation automatique)
- Correction personnalisée de vos erreurs
- Réponses à vos questions spécifiques
- Simulation de rendez-vous cédant (jeu de rôle)
- Plan d'action individualisé

Exemple concret (Module 3 — Pré-Audit VDD) : Vous avez réalisé votre premier Avis de Valeur sur un cas pratique. Lors du coaching, Louis analyse votre rapport, corrige vos erreurs de calcul, vous explique les points de vigilance que vous avez manqués, et valide votre compétence avant que vous ne passiez à un dossier réel.

La Master Class Mensuelle Permanente : Votre Cerveau Collectif

15 LA MASTER CLASS MENSUELLE PERMANENTE

Un cerveau collectif pour ne jamais avancer seul.

“

90 % des consultants abandonnent dans les 18 premiers mois — pas par manque de compétences, mais par isolement.

Louis Ménard

Le réseau transforme l'expertise individuelle en puissance collective.

Chaque mois, un rendez-vous collectif



Visioconférence de 45 à 60 minutes



Tour de table des dossiers en cours



Cas pratiques, formation continue, nouveautés IA



Les opportunités circulent dans le réseau



Cédant hors zone transmis

20 %

de commission sans travailler



Cédant apporté par un confrère

80 %

des honoraires conservés

Plan à 2 500 € HT : 500 € pour l'apporteur, 2 000 € pour le consultant local.

Une fois les 105 jours terminés, vous n'êtes pas lâché dans la nature. Vous intégrez la **Master Class Mensuelle Permanente** — le cœur battant du réseau.

Format :

- **Durée** : 45 à 60 minutes
- **Fréquence** : Une fois par mois
- **Format** : Visioconférence avec tous les consultants actifs
- **Animateur** : Louis Ménard + consultants seniors

Contenu :

- **Tour de table** : État des dossiers et résultats du mois
- **Cas pratique** : Présentation d'un dossier difficile ou exemplaire
- **Formation continue** : Un thème avancé par mois (fiscalité, négociation, due diligence, etc.)
- **Nouveautés** : Outils IA, supports, mises à jour de la plateforme
- **Questions libres** : Partage de bonnes pratiques

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.*

© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés

Votre Infrastructure de Guerre

16 RÉCAPITULATIF : VOTRE INFRASTRUCTURE DE GUERRE

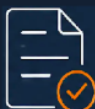
Tout ce qu'il faut pour prospecter, convertir et accompagner sans rester seul.

★ Synthèse des gains clés



Prospects quotidiens

AcquiScan Pro + Agent IA : un flux régulier d'opportunités qualifiées.



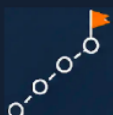
Pré-audit VDD

Diagnostic gratuit structuré pour ouvrir la relation et créer la confiance.



Honoraires conservés

Vous fixez vos prix et gardez 100 % des honoraires signés.



Formation 105 jours

Huit modules, coaching individuel et certification IA en transmission.



Pack communication

Teaser anonymisé, diffusion ciblée et suivi mensuel de visibilité.



Club des Repreneurs

Accès à un réseau de repreneurs qualifiés et à la force collective T&R.

✗ Pas de commission prélevée

✗ Pas de prospection manuelle lourde

✗ Pas d'isolement

Une méthode, des outils, un réseau :
votre activité M&A devient structurée dès le départ.

« Quand vous bloquez sur un dossier à 23h un dimanche soir, vous avez accès à une communauté de consultants qui ont déjà rencontré le même problème. Vous posez la question, vous obtenez la réponse en 24h. C'est ça, la force du réseau. »

La Mutualisation et Co-Traitance : La Force du Nombre

Le réseau ne sert pas qu'à apprendre. Il sert aussi à **gagner plus d'argent ensemble**.

Le Système de Mutualisation :

- **Cédant hors zone** : Vous transmettez le dossier à un consultant local → vous touchez **20 % de commission**
- **Cédant dans votre zone apporté par un confrère** : Vous gardez **80 % des honoraires**

Exemple concret : Vous êtes consultant à Lyon. Un prospect vous contacte, mais il est à Marseille. Vous transmettez le dossier à un consultant partenaire de Marseille. Sur un Plan d'Accompagnement à 2 500 € HT, vous touchez **500 € HT** sans avoir travaillé. Et lui touche **2 000 € HT**. Tout le monde gagne.

Les Outils et Ressources Continues : Votre Arsenal Permanent

Vous n'êtes pas seulement formé. Vous êtes **équipé en permanence**.

Ce que vous recevez :

- **Mises à jour régulières** des outils IA et de prospection
- **Nouveaux supports marketing** (templates, visuels, scripts)
- **Veille sectorielle** (études de marché, tendances, multiples de valorisation)
- **Accès au réseau de repreneurs** (Le Club des Repreneurs)

*Ce guide est la propriété exclusive du Cabinet Louis Ménard / Ictinos Consulting.
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans autorisation écrite préalable.*

© 2026 Transmettre et Réussir — Tous droits réservés

La Certification "Conseiller IA en Transmission" : Votre Label d'Excellence

À l'issue du Module 4, vous obtenez la **certification interne "Conseiller IA en Transmission"**.

Ce que ça prouve :

- Vous maîtrisez les outils IA du réseau
- Vous savez les intégrer dans votre workflow quotidien
- Vous êtes capable de produire des contenus marketing professionnels
- Vous êtes autonome dans l'utilisation de l'Agent IA de prospection

C'est votre label de qualité — la preuve que vous n'êtes pas un consultant du dimanche, mais un professionnel certifié et outillé.

Le Conseil de Louis Ménard

« À 105 jours, vous n'êtes plus un débutant. Vous êtes un consultant opérationnel, certifié, outillé et connecté à la meilleure communauté de transmission d'entreprise. Votre succès ne dépend plus de la formation — il dépend de votre régularité et de votre audace commerciale. »

Rejoignez l'Élite

Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour comprendre pourquoi le réseau **Transmettre et Réussir** est unique en France.

Ce que vous obtenez :

- ✓ **1 prospect vendeur qualifié chaque jour** (Acquiscan Pro + Agent IA)
- ✓ **Un pré-audit gratuit et professionnel** (VDD en 4 dimensions)
- ✓ **Un modèle économique disruptif** (100 % des honoraires pour vous)
- ✓ **Un pack communication exclusif** (visibilité jusqu'à la vente)
- ✓ **Un programme de formation complet** (8 modules sur 105 jours)
- ✓ **Une Master Class mensuelle permanente** (cerveau collectif)
- ✓ **Un coaching individuel** (mentor personnel)
- ✓ **Une mutualisation et co-traitance** (force du nombre)
- ✓ **Des outils IA clés en main** (certification incluse)
- ✓ **Un réseau de repreneurs qualifiés** (Le Club des Repreneurs)

Ce que vous ne trouverez nulle part ailleurs :

- ✗ Pas de commission prélevée sur vos honoraires
- ✗ Pas de prospection manuelle (l'IA le fait pour vous)
- ✗ Pas d'isolement (communauté active et bienveillante)
- ✗ Pas de formation bâclée (programme structuré et validé)

La Décision qui Va Changer Votre Carrière

Le marché de la transmission est le plus grand marché immobilier de France — sauf que personne ne l'a encore cartographié. Les 370 000 entreprises à vendre d'ici 2030 représentent une opportunité sans précédent et 700 000 dans les 10 ans qui viennent !

La clé : intervenir tôt. Ne vendez pas du conseil, vendez un diagnostic.

Vous avez deux options :

Option 1 : Rester consultant indépendant traditionnel. Passer 15 à 20 heures par semaine à prospecter. Partager vos commissions avec un réseau. Travailler seul. Abandonner dans les 18 mois.

Option 2 : Rejoindre le réseau **Transmettre et Réussir**. Recevoir 1 prospect qualifié chaque jour. Garder 100 % de vos honoraires. Bénéficier d'une communauté d'élite. Construire une activité pérenne et rentable.

Le choix est vôtre.

Contactez-nous dès maintenant :

 contact@ictinos consulting.com

 +33 6 51 66 20 93

 <https://cabinet-louis-menard.fr/>

Devenez Partenaire Conseil Transmettre et Réussir. Votre nouvelle vie de consultant commence ici.

FÉLICITATIONS ! Vous avez terminé la lecture du Guide du Consultant en Transmission d'Entreprises M&A du réseau Transmettre et Réussir.

Vous êtes maintenant prêt à rejoindre l'élite des consultants en transmission d'entreprise en France.

À très bientôt dans le réseau !

Louis Ménard & l'équipe du Cabinet Louis Ménard