

Profesjonalne doradztwo  
w zakresie **SPRZEDAŻY**  
**I PRZEJĘĆ** przedsiębiorstw

Wyszukiwanie i pozyskiwanie celów

Wycena

Negocjacje

Finansowanie



alcyone  
& associés



alcyone  
& associés

Alexandre NOGUÈS  
Wspólnik i założyciel



# Od Przedsiębiorców dla Przedsiębiorców

„ALCYONE & ASSOCIÉS projektuje i realizuje Państwa transakcje sprzedaży przedsiębiorstw lub wzrostu zewnętrznego w całej Europie.”

Pomysł doradzania Zarządzającym i Właścicielom MŚP w zakresie transakcji kapitałowych narodził się w umyśle mojego ojca w 1995 roku, kiedy sprzedał swoją firmę świadczącą usługi informatyczne dla dużych systemów spółce zależnej Société Générale.

W tamtym czasie nie znalazł żadnego doradcy zdolnego zaoferować MŚP [aktywne poszukiwanie odpowiednich nabywców](#), wycenę oraz [profesjonalne prowadzenie negocjacji](#).

W tym właśnie kontekście stworzył nasze różnorodne działalności doradcze, dedykowane Zarządzającym i Właścicielom MŚP oraz grup rodzinnych.

Wykształcony w tych specjalistycznych dziedzinach na École Supérieure de Commerce de Paris (ESCP-EAP – 07), a następnie w banku inwestycyjnym LAZARD i firmie audytorskiej ERNST & YOUNG, podjąłem w 2008 roku decyzję o kontynuowaniu rodzinnego przedsięwzięcia i jego rozwijaniu z Luksemburga, wspierany przez naszych wspólników, współpracowników i Senior Advisors.

ALCYONE & ASSOCIÉS doradza obecnie Zarządzającym i Właścicielom MŚP ze wszystkich sektorów działalności i wspiera ich w realizacji krajowych i transgranicznych transakcji o wysokiej wartości dodanej.

Wyjątkowość naszego zespołu: dysponujemy osobistym, pomyślnym doświadczeniem w zakresie transakcji przekazania przedsiębiorstw, oprócz wiedzy eksperckiej zdobytej podczas licznych transakcji, które doradzaliśmy od 2000 roku.

Wspólnicy ALCYONE & ASSOCIÉS nie działają zatem jako tradycyjni doradcy, lecz [jako Przedsiębiorcy w służbie Przedsiębiorców](#), kierujący się wartościami silnego zaangażowania i stałej rzetelności, niezbędnymi do pomyślnego zakończenia doradzanych złożonych operacji.



# 01

## Główny koordynator Państwa transakcji

ALCYONE & ASSOCIÉS doradza Państwu w opracowaniu projektu transakcji, a następnie zapewnia jego sprawne wdrożenie operacyjne, z poszanowaniem Państwa harmonogramu.



## Luksemburg jako platforma



# Ekspertyza finansowa dedykowana europejskim MŚP

Profesjonalnie organizujemy dla Państwa całą logistykę udanej operacji sprzedaży lub przejęcia przedsiębiorstwa: identyfikację i aktywne poszukiwanie sprzedających lub nabywców, poufne podejście i kwalifikację kontrahentów, organizację materialną negocjacji i audytów...

**Dzięki temu mogą się Państwo skupić na prowadzeniu swoich spraw.**

Towarzyszymy Państwu przez cały proces transakcji przedsiębiorstwa, doradzając najlepsze praktyki. Aktywnie uczestniczymy w prowadzeniu i moderowaniu negocjacji, a także w obronie Państwa interesów we wszystkich kluczowych kwestiach Państwa projektu.

**Nasze działanie pozwala Państwu uniknąć pułapek, technicznych i psychologicznych, związanych z transakcjami przedsiębiorstw.**

Optymalizujemy dla Państwa proces transakcyjny, umożliwiając prowadzenie wielu negocjacji równolegle. Koordynujemy również udział Państwa pozostałych wyspecjalizowanych doradców (biegły rewidenci, prawnicy korporacyjni, notariusze...), nigdy ich nie zastępując.

**Państwa działania koncentrują się na tym, co najważniejsze, a Państwo oszczędzają cenny czas.**



[www.alcyone.lu](http://www.alcyone.lu)

+  
ułatwić  
Państwa projekt

+  
zabezpieczyć  
Państwa projekt

+  
zdynamizować  
Państwa projekt

# Poszukiwanie spółek docelowych dla Państwa projektu sprzedaży lub wzrostu zewnętrznego



Aby sprzedać lub nabyć przedsiębiorstwo, należy nawiązać relację z partnerem, czyli „kontrahent”, którego ambicje muszą być symetryczne i kompatybilne z Państwa własnymi.

Im bardziej profil tego kontrahenta odpowiada specyfikacji transakcji, którą wspólnie opracujemy, tym lepsza będzie planowana operacja.

## + Analiza strategiczna

Na podstawie szczegółowej analizy strategicznej spółki przeznaczonej do sprzedaży lub Państwa projektu wzrostu zewnętrznego, ALCYONE & ASSOCIÉS systematycznie identyfikuje dla Państwa wszystkich odpowiednich nabywców lub sprzedających..

## + Podejście „systematyczne”

Nasza wartość dodana opiera się na połączeniu dwóch strategii:

**Bezpośrednie i wielokanałowe podejście** do kontrahentów zidentyfikowanych na uzgodnionym obszarze geograficznym, realizowane przez profesjonalistów z naszego zespołu.

**Pośrednie podejście** do „ukrytych” kontrahentów, dzięki mobilizacji naszej sieci biznesowej (biegli rewidenci, specjaliści od fuzji i przejęć, inwestorzy kapitałowi...)

## + Zasoby

ALCYONE & ASSOCIÉS udostępnia Państwu profesjonalne zasoby do kontaktowania się ze zidentyfikowanymi celami i zarządzania rodzącą się relacją. Dzięki naszemu zaawansowanemu systemowi informacyjnemu możemy organizować i monitorować dla Państwa jakościową obsługę dużych próbek spółek docelowych (> 1 000).

Identyfikacja kontrahentów jednocześnie atrakcyjnych dla Państwa i zainteresowanych Państwa projektem stanowi **pierwsze wyzwanie** udanej transakcji.



Analizujcie wyłącznie

kwalfikowane szanse



Kontakt

Po zidentyfikowaniu i nawiązaniu kontaktu z interesującymi Państwa kontrahentami, ALCYONE & ASSOCIÉS kwalifikuje tych, którzy wyrazili zainteresowanie Państwa projektem.



Kwalifikacja

W pierwszej kolejności spotykamy się z kontrahentami, którzy wykazali poważne zainteresowanie Państwa projektem. Przy tej okazji oceniamy wiarygodność ich podejścia.



Korzyść

**Oszczędzają Państwo w ten sposób cenny czas i koncentrują uwagę wyłącznie na szansach rzeczywiście istotnych dla Państwa.**



[www.alcyone.lu](http://www.alcyone.lu)



# Wycena i negocjowanie

przedsiębiorstwa lub aktywów do sprzedaży/nabycia

## + budowanie porozumienia

Transakcja przedsiębiorstwa wymaga od obecnych stron porozumienia na płaszczyźnie ludzkiej oraz wspólnej wizji co do warunków technicznych.

## + ochrona Państwa interesów

Dyskusje muszą zatem obejmować każdą kluczową kwestię, jednocześnie zachowując harmonię relacji sprzedający/nabywca, których interesy są przecież sprzeczne.

# Prowadzenie wyczerpujących i bezkonfliktowych negocjacji na realistycznych podstawach stanowi **drugie wyzwanie** udanej transakcji.

## Oszacowanie wartości i obrona ceny

ALCYONE & ASSOCIÉS określa realistyczny i możliwy do obrony przedział „wartości” dla aktywów przeznaczonych do przekazania. Nasze podejście do wyceny opiera się na pogłębionej analizie sprawozdań rocznych, prognozowanego biznesplanu oraz pozycjonowania strategicznego przedsiębiorstwa przeznaczonego do sprzedaży lub nabycia na jego rynku.

**ALCYONE & ASSOCIÉS broni Państwa interesów w zakresie ceny, uwzględniając wszystkie towarzyszące warunki dodatkowe.**

## Negocjowanie pozostałych istotnych warunków

ALCYONE & ASSOCIÉS negocjuje profesjonalnie i metodycznie, dla Państwa i z Państwem, wszystkie warunki transakcji:

- Ewentualne dopłaty cenowe i sposób ich kalkulacji
- Sposoby i harmonogram płatności
- Gwarancje aktywów i pasywów
- Postanowienia przejściowe i po sprzedaży

**Te warunki dodatkowe są kluczowe dla Państwa transakcji i stanowią sedno negocjacji, które ALCYONE & ASSOCIÉS prowadzi w Państwa imieniu.**

## Nadzorowanie korzystnego opracowania protokołu

Nigdy nie zastępując Państwa stałych doradców (biegły rewident, notariusz, prawnik ds. gospodarczych...), ALCYONE & ASSOCIÉS rekomenduje najlepsze praktyki i towarzyszy Państwu aż do opracowania, a następnie podpisania ostatecznego protokołu porozumienia.





04

# Zabezpieczenie Państwa projektu

Nasze wsparcie kształtuje się od momentu Państwa wstępnej refleksji nad nadchodzącą operacją i kończy się dopiero po zrealizowaniu transakcji. Dzięki naszemu zaangażowaniu i wiedzy eksperckiej nigdy nie są Państwo sami podczas procesu transakcyjnego. Zamiast częściowego spojrzenia związanego z jedną dziedziną kompetencji, oferujemy Państwu kompleksową, multidyscyplinarną perspektywę na wszystkie kwestie, w których będą Państwo musieli zająć stanowisko.

Państwa proces decyzyjny staje się dzięki temu łatwiejszy, bezpieczniejszy i szybszy.



alcyone  
& associés nadzoruje  
**przebieg operacji**

## faza analizy

Poznanie i analiza Państwa projektu transakcji

Określenie strategii sprzedaży / przejęcia

Wystawienie i podpisanie listu intencyjnego

Wstępna kontrola konsekwencji majątkowych

od 1 do 2 miesięcy

## faza logistyczna

Poszukiwanie i identyfikacja docelowych kontrahentów

Opracowanie i validacja całej dokumentacji misji  
(list kontaktowy, teaser, memorandum informacyjne...)

Wycena przedsiębiorstwa w przypadku sprzedaży

Poufne podejście do celów

Wstępna kwalifikacja i, w stosownych przypadkach, wizyty  
u zainteresowanych kontrahentów

od 1 do 3 miesięcy

## faza negocjacji

Prezentacja kontrahentów

Opracowanie lub analiza listów intencyjnych

Prowadzenie i moderowanie negocjacji wokół kluczowych  
punktów określonych w fazie analizy

Nadzór nad opracowaniem wstępnego protokołu

Spełnienie warunków zawieszających protokołu wstępnego  
(audyt, finansowanie, sytuacje księgowo...)

Podpisanie protokołu ostatecznego i płatność

od 3 do 9 miesięcy



# Wysoka wartość dodana dla Państwa transakcji



## Koncentrują Państwo energię na tym, co najważniejsze

Nie zaniedbują Państwo codziennego zarządzania swoim przedsiębiorstwem.

---

## Uzyskują Państwo dostęp do poufnych szans

Są Państwo tym samym lepiej przygotowani do realizacji transakcji.

---

## Mnożą Państwo swoje szanse na sukces

Wybierają Państwo ofertę najlepiej dopasowaną do swojego projektu.

---

## Wzmacniają Państwo swoje zdolności analityczne i decyzyjne

Nie są Państwo już sami i zwiększają wiarygodność swojego podejścia.

---

## Negocjują Państwo w najlepszym interesie

Kontrolują Państwo negocjacje spokojnie, ograniczając swoją ekspozycję.

---

## Skracają Państwo terminy transakcji

Finalizują Państwo transakcję w ciągu 6 do 12 miesięcy.

# Doradzają Państwu & towarzyszą Państwu



## Alexandre NOGUÈS

Wspólnik Założyciel

Alexandre rozpoczął karierę w banku inwestycyjnym LAZARD FRÈRES w Paryżu, w Departamencie Spraw Finansowych, a następnie dołączył do działu Transaction Advisory Service firmy audytorskiej ERNST & YOUNG, w Paryżu i Dallas. Od 2007 roku prowadzi transakcje europejskie równoległe z misjami doradczymi i rozwojowymi w ramach grupy Alcyone (Alcyone Real Estate Management, Alcyone Consulting, Allions). W 2007 roku połączył siły z działalnością rozwijalną przez Jean-Denis NOGUÈS, tworząc ALCYONE & ASSOCIÉS.

> Alexandre NOGUÈS jest absolwentem ESCP-EAP 07 (École Supérieure de Commerce de Paris).



## Nasser JENNANE

Wspólnik

Nasser JENNANE posiada 15 lat doświadczenia w finansach korporacyjnych i fuzjach i przejęciach. Rozpoczął karierę w banku inwestycyjnym grupy HSBC w Paryżu, gdzie zrealizował liczne transakcje o znaczącej wielkości (spółki notowane i prywatne). Następnie dołączył do grupy przemysłowej OCP (Maroko) jako dyrektor ds. inwestycji. Później dołączył do banku inwestycyjnego WEST CAPITAL PARTNERS, gdzie realizował liczne transakcje transgraniczne (Europa/USA – Afryka).

> Nasser JENNANE jest absolwentem ESCP Business School, 2007. Posiada również certyfikat Executive Education z MIT Sloan School of Management w Bostonie, 2015



## Marion HAMELLE

Dyrektor Operacyjna

Od 2011 roku Marion aktywnie uczestniczyła w operacjach tworzenia, finansowania, zarządzania i sprzedaży kilku spółek operacyjnych, początkowo w ramach rodzinnej grupy Alcyone, a następnie w funduszu nieruchomościowym Club Deal. W ALCYONE & ASSOCIÉS Marion odpowiada w szczególności za koordynację wszystkich powierzonych nam mandatów oraz za bieżące zarządzanie.

> Marion HAMELLE posiada tytuł magistra w zakresie Języków Obcych Stosowanych, specjalność Biznes i Handel (Uniwersytet Lotaryński, kampus Metz Saulcy).



## Arsène MAHERY

Współpracownik

Arsène rozpoczął karierę w M&A w Miles Advisors, gdzie uczestniczył w transakcjach w Europie, zwłaszcza we Francji i Luksemburgu. Następnie dołączył do Dataprotect jako Analityk Corporate Finance i Strategii. Arsène dołączył do ALCYONE & ASSOCIÉS w październiku 2025 roku, aby wzmocnić zespół M&A i przyczynić się do realizacji transakcji we Francji i Luksemburgu.

> Arsène MAHERY jest absolwentem ISCAE Casablanca w dziedzinie Finansów Korporacyjnych.



## Alexei LISNIAK

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu.

Alexei uczestniczył w złożonych projektach rozwojowych przez ponad 20 lat w wymagających, wielokulturowych środowiskach międzynarodowych (Europa Zachodnia, Europa Wschodnia i Bliski Wschód), działając na rzecz dużych grup kapitałowych. Po tym pierwszym etapie kariery Alexei wspierał wielu przedsiębiorców w realizacji projektów biznesowych i inwestycyjnych w Wielkim Księstwie Luksemburga.

> Alexei LISNIAK posiada tytuł MBA (Międzynarodowy Instytut Zarządzania, Kijów) oraz certyfikat Project Manager Professional. Biegłe posługuje się językami: angielskim, francuskim, polskim, ukraińskim i rosyjskim.



## Laurence BRUNIER-MANDARD

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu.

Laurence BRUNIER-MANDARD (magister finansów, Grenoble Management School) posiada ponad 18-letnie doświadczenie w obsłudze Przedsiębiorców i ich rodzin w Luksemburgu. Karierę rozpoczęła w 2002 roku w Paryżu jako audytorka kluczowych klientów w ERNST AND YOUNG (3 lata), od 2007 roku w Luksemburgu zajmowała się rozwojem europejskiej bazy klientów-przedsiębiorców w kilku instytucjach finansowych (SOCIETE GENERALE BANK & TRUST – QUINTET – NATIXIS LUXEMBOURG – BIL).

> Laurence wnosi naszym klientom — oprócz doskonałej znajomości luksemburskiego środowiska finansowego — swoją wiedzę ekspercką w zakresie rozwoju biznesu i budowania relacji.



# Rodzaje

## transakcji doradzanych przez ALCYONE & ASSOCIÉS

ALCYONE & ASSOCIÉS z powodzeniem doradzało akcjonariuszom belgijskiej spółki **LOTRONIC** w otwarciu jej kapitału na **INNOVAFONDS** i **BPI**.

Przychody > 25 mln €

ALCYONE & ASSOCIÉS z powodzeniem doraziło przy przejęciu paryskiej grupy audytu i doradztwa finansowego **H3P** przez grupę księgową, audytorską i doradcą **ORCOM**.

Przychody > 10 mln €

ALCYONE & ASSOCIÉS z powodzeniem doraziło przy sprzedaży **NEWCO**, spółki holdingowej będącej właścicielem i operatorem marek meblowych **TOUSALON**, **L'INVENTAIRE**, **MAISON & REFLET** i **PLACE DE LA LITERIE**, na rzecz grupy **KERIA**.

Przychody > 10 mln € – 120 punktów sprzedaży

**LOTRONIC**  
international

**INNOVA FONDS**

**bpi**france

**H3P**

**orcom**  
Expertise Comptable Audit & Conseil

**tousalon**  
REPOSEZ-VOUS SUR UN GRAND SOFÀ

**L'INVENTAIRE**  
LA LOT DU MOINS CHER

**Maison & Reflet**  
Le plaisir de l'intérieur

place  
de la  
**literie**

**keria**  
LUMINAIRES



S.R.



Sophie Saguez



XRF  
scientific

ALCYONE & ASSOCIÉS est reconnue pour sa spécialisation dans la connaissance et l'implémentation active d'une **stratégie de croissance externe** pour les PME/ETEs moyennes ou déjà structurées en groupes.

Notre intervention consiste alors à élargir l'activité de nos clients vers de nouvelles industries ou de nouvelles zones géographiques.

ALCYONE & ASSOCIÉS a conseillé le fondateur de **STARIMMO**, architecte et constructeur de maisons et appartements dédiés aux seniors actifs, lors de la vente de deux entreprises.

**Prévenus = 7 millions €**

ALCYONE & ASSOCIÉS a conseillé lors du transfert d'un leader français de distribution en ligne de quadricycles électriques au profit de **Sophie SAGUEZ**, investisseur et entrepreneur.

**Prévenus = 2 millions €**

ALCYONE & ASSOCIÉS a conseillé lors de la vente d'activité dans le domaine de la chimie analytique (conception et production de sondes pour l'analyse par fluorescence à rayons X) **ICPH** au profit de **XRF SCIENTIFIC**, société australienne.

**Prévenus = 1 million €**





# alcyone & associés



13-15 avenue de la Liberté  
L-1931 Luksemburg



(+352) 27 86 39 30  
contact@alcyone.lu  
www.alcyone.lu