



La Suisse...

Une pépinière d'opportunités de PME

Il y a en Suisse, 303'000 entreprises, dont 301'500 de moins de 200 collaborateurs ! Les chiffres annoncent que dans les 5 ans, plus de 50'000 PME suisses sont en changement de mains. Sur ce nombre, juste en Suisse romande, l'on peut estimer qu'il y a plusieurs centaines de PME entre 2M et 30M de CA. Désormais, le marché étant à nouveau positif, une majorité de propriétaires de PME veulent vendre leur entreprise. C'est donc un marché juteux à saisir.



Pour vous, voici une nouvelle source de revenus importants... sans changer vos habitudes, juste en ouvrant vos yeux et vos oreilles.

Une abondance d'investisseurs

Les investissements dans les PME privées (private equity) a crû de façon très importante en 2005 et les experts annoncent la poursuite de cet tendance en 2006-2007. Il y a de nombreuses organisations financières qui cherchent à investir dans des Entreprises suisses. La Suisse a très bonne réputation et beaucoup d'avantages (sécurité, fidélité, croissance des PME sur la durée, etc.) De par la globalisation, ces investisseurs sont autant d'Allemagne que d'Amérique du Nord, de Chine que de la France, de U.K. que des Indes. Et tous regardent les PME à capitaliser en Suisse.



SQL... Expertise et Savoir-Faire

Vision de SQL : rassurer et convaincre le patron de la PME

Au cœur du succès de la PME, ce sont les Produits. Mais au cœur de tout cela, il y a les Entrepreneurs, des Femmes, des Hommes qui se battent. SQL, depuis toujours, travaille à les coacher, les accompagner, les dynamiser et partager difficultés, défis et succès. Et précisément, SQL est payé surtout au succès.

Notre modus operandi est clair : « *Investir dans une Affaire, c'est investir dans des Personnes et gagner ENSEMBLE* ».

SQL dynamise des réseaux d'experts

SQL est en lien avec de nombreuses organisations financières

SQL dynamise un réseau d'expertises et de consultants (Suisse, Europe centrale, Canada/USA et Chine) qui couvrent toutes les métiers nécessaires pour solutionner une situation de changement au sein de la PME (succession, réorganisation, fusion, vente, business development, légal, fiscal). En outre, SQL s'est constitué un réseau d'organisations liées aux investissements (corporate finance, fonds, VC, etc) qui sont en demande d'opportunités de PME. SQL a à son actif plusieurs opérations conclues principalement au Canada, en Chine, en France et en Suisse. Avec les intervenants principaux du réseau SQL, nous avons dynamisé plus de 300M pour des PME dans le monde.

SQL en une phrase

SQL est spécialisé dans la dissipation de la brume que peut ressentir parfois le dirigeant dans l'histoire de son entreprise. Si vous êtes chef d'entreprise ou repreneur et un peu dans la brume, SQL vous aidera, vite avant que le brouillard ne vous envahisse !



Pour augmenter vos revenus

Notre proposition

SQI vous propose d'ouvrir vos yeux et vos oreilles. Questionnez vos contacts professionnels ! Profitez de l'apéro pour sonder ! Observez avec plus d'attention dans votre quotidien ! Et vous allez entendre parler rapidement d'une PME à vendre, parce que le patron est âgé ; d'une PME à financer, parce que elle a un nouveau produit ; d'une PME à capitaliser, parce que les employés veulent la racheter ; etc. etc. Vous nous faites part de votre « tuyau ». Nous prospectons la PME. Dès que l'affaire se met en route et se concrétise (signature du contrat entre SQI et la PME), nous vous payons au départ.



**Juste pour un
"tuyau" vous
pourriez donc
encaisser Fr.
12'500 !**

**À vous d'être à
l'écoute des
opportunités que
vous croisez tous
les jours !**

Vos Revenus Potentiels

1. Vos gains au départ

SQI perçoit des honoraires pour l'analyse et la levée des capitaux. Nous vivons d'habitude 50'000. SQI garde 25'000 pour les experts extérieurs et dépense 25'000 pour mener l'analyse de base, objective, sur la qualité et la viabilité du projet, mais aussi d'évaluer sa rentabilité à venir; monter le premier dossier, sélectionner les organisations financières, négocier les rémunérations, etc. Là-dessus, vous n'avez pas de travail et vous touchez 10% soit, dans ce cas, Fr. 2'500, au départ.

2. Vos gains à l'arrivée

SQI perçoit une commission sur la levée de capitaux. Habituellement, SQI perçoit en moyenne 2% des commissions globales (en moyenne 6%) perçues par tous les intervenants. Par exemple :

- ⇒ Montant levé : 5 million (montant moyen visé pour des PME de ce type)
- ⇒ Commissions globales : 6%, soit Fr. 300'000
- ⇒ SQI touche en direct 2%, soit Fr. 100'000
- ⇒ Revenu pour vous : 10% du gain de SQI, soit Fr. 10'000.

Société principale :
Suisse - SQI Management Sàrl
siège social : Fribourg

Bureau :
32, chemin des Fleurettes
1007 Lausanne
Tél : +41 78 707 47 97
Fax: 086 021 601 14 40

Société affiliée :
Canada - SQI Inc.
Montréal, Québec
Tél : +1 514 483 04 83

invest@sqidirect.biz
www.sqidirect.biz