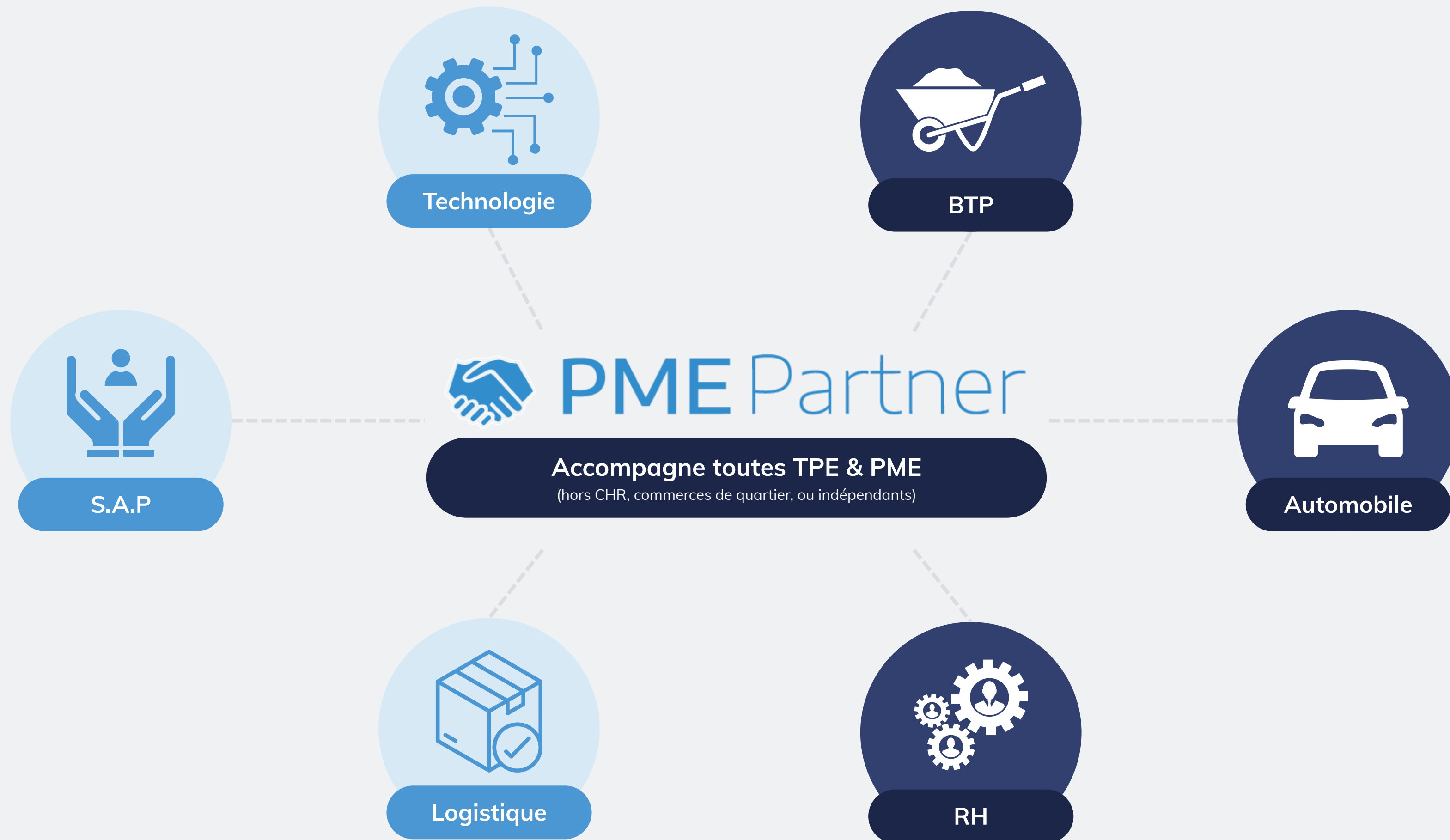


PME Partner

Cabinet expert en cession de TPE & PME

Programme apporteurs d'affaires





LE RÔLE DE L'APPORTEUR D'AFFAIRES



- Votre environnement professionnel peut vous amener à rencontrer des **cédants** (propriétaires d'entreprises souhaitant vendre leur société).
- Le cas échéant, vous n'aurez qu'une chose à faire : nous mettre en relation par email avec le cédant.
- Lorsque l'affaire se conclut et que PME Partner perçoit ses honoraires, vous recevrez votre **commission**.



COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

1 CONTRAT

Nous signons un contrat pour formaliser notre partenariat

+ 1 MISE EN RELATION

Nous mettre en relation avec le cédant potentiel

= COMMISSION ENTRE 500 € ET 4 000 €

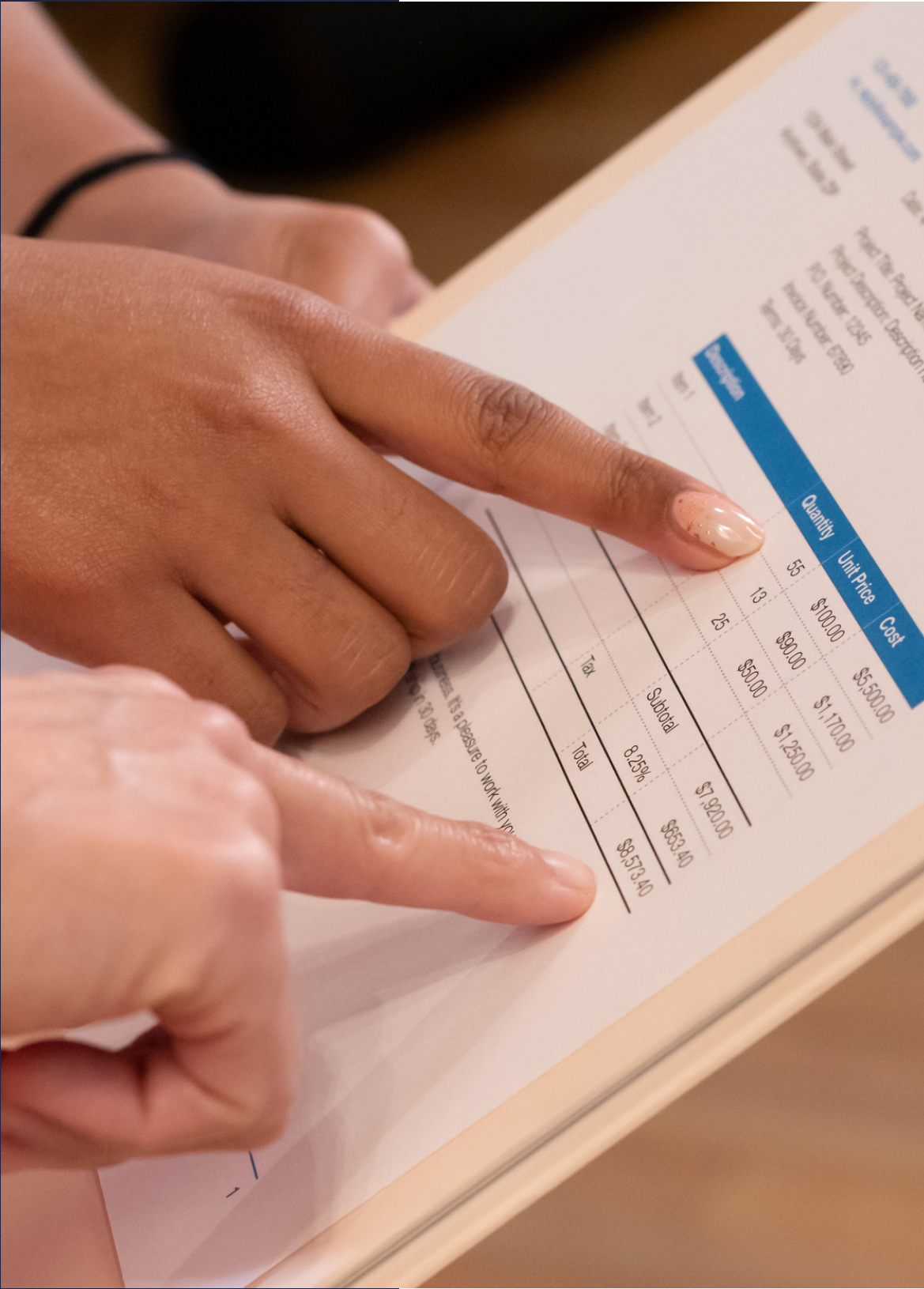
Dès qu'un mandat est signé, vous recevez votre première commission

+ COMMISSION DE 10%

Lorsque la vente est conclue, vous recevez votre deuxième commission



GRILLE DE VOTRE 1ÈRE COMMISSION



CHIFFRE D’AFFAIRES DE L’ENTREPRISE	VOTRE COMMISSION À LA SIGNATURE DU MANDAT
< 1 Million €	500 €
< 2 Millions €	1 000 €
< 3 Millions €	1 500 €
< 5 Millions €	2 000 €
< 7,5 Millions €	3 000 €
< 10 Millions €	4 000 €

Votre commission dépend de la taille de l’entreprise que vous nous présentez. Dès que le dirigeant signe le mandat avec PME Partner, vous recevez directement votre première commission, comprise entre 500 € et 4 000 €.

GRILLE DE VOTRE 2ÈME COMMISSION

2026

10% Des honoraires perçus sur TOUTES les affaires apportées

BONUS (en fonction du prix de vente)

- Au delà d'1 M€ : **+1%**
- Au delà de 2 M€ : **+2%**
- Au delà de 3 M€ : **+3%**
- Au delà de 5 M€ : **+5%**

Ces pourcentages s'appliquent sur les honoraires perçus pour l'ensemble des affaires apportées sur l'année



CÔTÉ PRATIQUE

À quoi vous engage le contrat d'apporteur d'affaires ?

- Concrètement, il ne vous engage à rien, si ce n'est à respecter le « processus d'information ».
- Vous nous envoyez un email avec les informations du cédant.
- Nous vous confirmons la bonne réception de ces informations pour vous assurer que nous les avons bien reçues.
- Par la suite, nous vous tiendrons informé de l'évolution du dossier.

Quand vais-je percevoir mes commissions ?

- **Première commission** : vous la recevrez dès que le dirigeant signe notre mandat, ce qui nous permet de l'accompagner dans son projet de cession.
- **Deuxième commission** : vous la percevrez une fois la cession finalisée. Nous vous informerons des grandes étapes de l'avancement du dossier.

CÔTÉ PRATIQUE

Comment être sûr que vous allez toucher votre commission ?

- Notre objectif est de mettre en place un réseau pérenne d'apporteurs d'affaires. Si vous nous apportez des affaires que nous parvenons à céder, tout le monde est gagnant. Nous serons donc toujours ravis de verser des commissions à nos apporteurs !
- Le contrat est justement là pour vous garantir juridiquement que vous toucherez votre commission.

Et si la vente ne se fait pas ?

- Le « taux de transformation », c'est-à-dire le nombre d'affaires cédées par rapport au nombre d'affaires à vendre, dans notre secteur d'activité est de 10 à 15 %.
- Nous constatons un **taux de transformation de près de 70%** sur les 5 dernières années, grâce à notre méthodologie et la qualité de nos services.
- Dans l'intérêt du cédant (et le nôtre !), nous ferons tout notre possible pour arriver à une signature.



cabinet expert en cession de TPE & PME

BUREAU DE PARIS

12 rue Martel, 75010 Paris

01.83.62.15.60

bureau.paris@pme-partner.com

BUREAU DE BORDEAUX

185 cours de la Marne, 33800 Bordeaux

05.35.54.84.64

bureau.bordeaux@pme-partner.com

