

# Parcours :

## « Objectif transmission »

Anticiper et préparer la cession de son entreprise. Trouver un repreneur



### Objectifs

- ▶ A l'issue de ce parcours, le cédant aura :
  - Fait le point sur l'avancement de son projet de cession
  - Défini ce qu'il reste à travailler pour une cession optimale
  - Evalué la valeur de son entreprise ou de son fonds de commerce
  - Lancé les démarches de recherche de repreneur



### Public

- ▶ Tout chef d'entreprise, PME et TPE souhaitant céder son entreprise
- ▶ < 10 salariés



### Prérequis

- ▶ Avoir pris la décision de céder l'entreprise
- ▶ Connaître les grandes étapes de la cession d'entreprise



### Contenu

#### 1/ DIAGNOSTIC 360° DE L'ENTREPRISE

##### **Objectifs :**

Connaître les caractéristiques de l'entreprise, ses points forts et ses points faibles

##### **Points abordés :**

- Etude des caractéristiques de l'entreprise (matériels, locaux, produits et services, clientèles, ressources humaines, conformité aux normes d'hygiène, de sécurité, d'environnement etc.)
- Identifier les aspects de l'entreprise sur lesquels le cédant doit travailler avant la cession

##### **Livrable :**

Dossier de présentation complet de l'entreprise et objectifs

## 2/ EVALUATION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE OU DU FONDS DE COMMERCE

### **Objectif :**

Connaitre le potentiel et la valeur de cession de l'entreprise

### **Points abordés :**

- Analyse des données comptables et financières
- Analyse de la rentabilité et des actifs
- Analyse des points forts et des points faibles

### **Livrable :**

Dossier d'analyse avec une valeur haute et basse de l'entreprise

## 3/ PROMOTION DE L'ENTREPRISE A CEDER

### **Objectif :**

Permettre à des repreneurs en recherche d'identifier l'entreprise à reprendre sur une banque d'opportunités d'affaires (Transentreprise)

### **Services :**

- Rédaction et diffusion d'une annonce sur le site [www.transentreprise.fr](http://www.transentreprise.fr)
- Gestion des contacts avec les repreneurs
- Mise en relation individuelle
- Deux appels téléphoniques de suivi

### **Livrable :**

- Annonce
- Fiche de présentation de l'entreprise
- Noms de repreneurs potentiels



## Les intervenants

- ▶ Des conseillers cession-reprise des CCI
- ▶ Experts techniques (avocat, notaire,...)



## Méthodes, supports et modalités d'évaluation

- ▶ Approche personnalisée et individuelle
- ▶ Remise de livrables à chaque étape
- ▶ Suivi après le parcours
- ▶ Parcours centré sur la satisfaction client



## Tarif

- ▶ Parcours : 1 706,25 € HT – pris en charge à 75% par la Région Nouvelle-Aquitaine et votre CCI.



## Calendrier et durée

- ▶ Jusqu'au 31 décembre 2021
- ▶ La durée est déterminée en fonction de la feuille de route du cédant



**Avec le soutien financier de la Région Nouvelle-Aquitaine**