

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



Prérequis

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



Contenu

1/ ENTRETIEN INDIVIDUEL DE POSITIONNEMENT

Objectif :

Se positionner dans le parcours de cession, savoir ce qu'il reste à travailler.

Points abordés :

- Bilan des démarches déjà effectuées
- Analyse de la faisabilité du projet de cession
- Identification des étapes clés spécifiques à l'entreprise concernée

Livrable :

Préconisation et rédaction d'une feuille de route personnalisée

2/ DIAGNOSTIC 360° DE L'ENTREPRISE

Objectifs :

Connaitre 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

3/ 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

4/ 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
- 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

5/ RECHERCHE CIBLEE DE REPRENEURS

Objectif :

Rechercher activement et trouver un repreneur

Services :

- Recherche de repreneurs par approche directe
- Sélection et présentation d'un groupe de repreneurs (capacité financière, compétences)
- Mise en relation individuelle
- Deux rendez-vous de suivi répartis sur 12 mois après la mise en relation

OPTION

Livrable :

- Listing qualifié de repreneurs potentiels
- Dossier de présentation pour chaque repreneur



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

	MONTANT HT	TVA	MONTANT TTC
Coût Global du Parcours	2193,75 €	438,75 €	2632,50 €
Prise en charge Région Nouvelle Aquitaine 50% du coût HT	1096,87 €	-	
Prise en charge CCIRS 25% du coût HT	548,43 €	-	
Reste à la charge de l'entreprise	548,43 €	438,75 €	987,18 €
Coût de l'Option recherche de cibles	353 €	70.60 €	423.60 €



Calendrier et durée

- ▶ Du 01/11/2018 au 31/10/2019
- ▶ La durée est déterminée en fonction de la feuille de route du cédant