

SOLUCCIO

Création-Reprise-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

>>> PROGRAMME

▶ 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

Objectif :

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

>>> INFOS PRATIQUES :

🕒 **Durée :**

Toute l'année
La durée est déterminée en fonction de la feuille de route du cédant

€ **Coûts :**

Parcours : 1 706 € HT pris en charge à 75% par la Région Nouvelle-Aquitaine et votre CCI.
Option supplémentaire d'approche directe de repreneurs : + 1 412€ HT également pris en charge à 75%.

👤 **Publics :**

Tout chef d'entreprise, PME et TPE de moins de 10 salariés, souhaitant céder leur entreprise
Pré-requis : avoir pris la décision de céder l'entreprise et connaître les grandes étapes de la cession

💬 **Intervenant :**

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



Méthodes :

Support et modalité d'évaluation :
Approche personnalisée et individuelle
Remise de livrables à chaque étape
Suivi après le parcours
Parcours centré sur la satisfaction client



Contact et inscription :

Sandra LASSIER-BODENON
slassier-bodenon@charente.cci.fr
05.45.36.32.37

Secteur CHR :
Céline VRIGNAUD
cvrignaud@charente.cci.fr
06.19.63.99.31

>>> PROGRAMME (SUITE)

► 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

Livrable :

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



Avec le soutien financier de la Région Nouvelle-Aquitaine



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

www.charente.cci.fr

Siège, 27 Place Bouillaud, CS 12124, 16021 Angoulême Cedex - 05 45 20 55 55

Délégation, 23 Rue du Port, CS 10008, 16121 Cognac Cedex - 05 45 36 32 32