

Le parcours « objectif transmission »

OBJECTIFS :

Stimuler la transmission d'entreprises artisanales en incitant à une préparation anticipée des projets

Proposer aux chefs d'entreprises désireux de transmettre un parcours personnalisé et une réponse adaptée à chaque étape, en fonction de ses besoins et de l'état d'avancement de son projet

Contribuer à la pérennisation du tissu d'entreprises artisanales et au maintien de l'attractivité des territoires

PUBLIC CIBLE :

Tout chef d'entreprise désireux de transmettre son entreprise

Ciblages prioritaires par secteurs d'activités et/ou territoires

MODALITES :

Parcours à la carte, avec possibilité d'entrée, de déroulement et de sortie en différents points, permettant de prendre en compte les spécificités de chaque porteur

Accompagnement continu, tout au long du parcours personnalisé, par un référent, en capacité de mobiliser des compétences spécifiques internes au réseau CMA/ CCI ou auprès de partenaires

Accompagnement individuel principalement mais pouvant orienter sur des temps collectifs

Les + du réseau CMA/ CCI

Des compétences de conseillers généralistes de la transmission pouvant mobiliser des compétences spécialisées (sécurité, environnement, hygiène, RH, formation, numérique ...), notamment dans le cadre du diagnostic-évaluation

Une connaissance fine des activités, notamment grâce à l'observatoire régional de l'artisanat et aux relations partenariales, ainsi qu'un maillage fin du territoire régional permettant d'envisager des mobilisations spécifiques sur des territoires prioritaires et/ou des métiers en tension

Une expertise reconnue, notamment dans l'évaluation des fonds, par les partenaires publics et privés (experts-comptables, banques ...)

Info' TRANSMISSION

- Découverte des enjeux de la transmission pour soi et pour son entreprise
- Les facteurs clés de réussite d'un projet de transmission
- Présentation du parcours « objectif transmission »

PLAN TRANSMISSION

ENTRETIEN - DIAGNOSTIC - EVALUATION

Objectifs :

- Validation homme (femme) / projet
- Construction du projet

Contenus :

- Etude des caractéristiques de l'entreprise (matériels, locaux, produits ou services, clientèle, ressources humaines, normes (hygiène, environnement, sécurité, accessibilité ...), données comptables et financières
- Analyse des Atouts - Faiblesses - Opportunités – Menaces, des actifs et de la rentabilité
- Estimation de la valeur de l'entreprise au regard des prix du marché
- Définition d'un plan d'actions + calendrier

PROMOTION DE L'ENTREPRISE A VENDRE

- Rédaction et diffusion d'annonce, sur www.transentreprise.com
- Contacts repreneurs
- Mise en relation individuelle (RDV) ou dans un cadre collectif (événements type speed meeting)

SUIVI DES PROJETS par votre conseiller

Relance sur l'avancement de votre démarches promotion ; avancement des négociations ; ...



REPRISE de votre entreprise !!

1. Entretien- Diagnostic - évaluation

Les objectifs de ce service sont :

- De valider l'adéquation du projet
- De construire le projet de transmission en tenant compte d'une part de la situation de l'entreprise d'autre part des données du marché de la transmission

Contenu :

- Etude des caractéristiques de l'entreprise (matériels, locaux, produits ou services, clientèle, ressources humaines, normes (hygiène, environnement, sécurité, accessibilité ...), données comptables et financières des 3 derniers exercices ...
- Analyse des points forts et des points faibles, des actifs et de la rentabilité
- Estimation de la valeur de l'entreprise au regard des prix du marché et par mise en œuvre de plusieurs méthodes
- Définition d'un plan d'actions et de son calendrier. Le plan d'actions peut comprendre la mobilisation de compétences expertes du réseau CCI/ CMA (RH, environnement, hygiène, sécurité, accessibilité ...)

Modalités :

Visite de l'entreprise pour le recueil de ses caractéristiques

Rédaction par le référent CCI/ CMA du dossier de présentation et de diagnostic-évaluation

Définition d'un plan d'actions pour faciliter la mise en marché

- Mobilisation possible par le référent des compétences expertes du réseau CCI/ CMA (hygiène, environnement, accessibilité, innovation, sécurité, RH, numérique ...)

2. Promotion de l'entreprise à vendre

Contenu :

Rédaction d'annonce et diffusion via les outils du réseau CMA/ CCI (en complément d'autres canaux de diffusion)

Recherche de porteurs de projets par activation du fichier de candidats à la reprise identifiés par les CMA/ CCI et par consultation de partenaires

Traitement des contacts repreneurs

Mise en relation entreprise/repreneur(s) y compris dans un cadre collectif (ex évènements de type speed meeting)

Modalités :

Inscription de l'offre sur les bourses d'entreprises à reprendre

Activation du fichier repreneurs

Points d'étape réguliers avec le chef d'entreprise pour réinterroger le plan de promotion

3. Suivi des projets

Il s'agit d'assurer un suivi régulier des projets de transmission (devenir des contacts ; relance de démarches de promotion ; avancement des négociations...) jusqu'à leur concrétisation

Modalités :

Contacts réguliers (téléphone, mail, rdv)