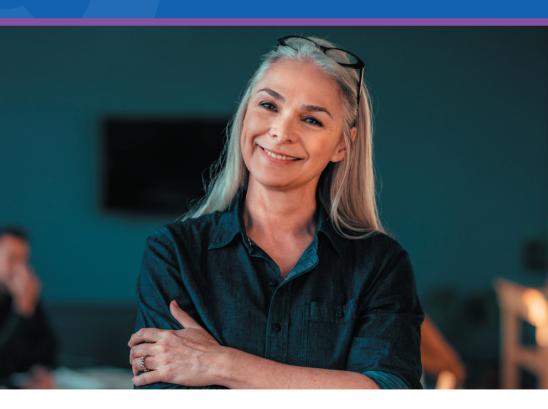
CÉDANTS DE TPE/PME

Transmettez votre entreprise en toute confiance!









ÉTAPE 1

Je m'informe

Je participe à des réunions d'information pour comprendre les enjeux et le processus de transmission :

- pourquoi anticiper la vente de son entreprise?
- · à quel moment vendre?
- quelles sont les étapes clés de la transmission?
- comment trouver un repreneur?
- par qui se faire accompagner ?
- à l'issue de la vente quelles conséquences fiscales ?



ÉTAPE 2

Je prépare

Je me fais accompagner par un conseiller CCI en toute neutralité et confidentialité pour :

Cadrer mon projet de cession :

- raisons et objectifs de la vente de mon entreprise,
- contraintes personnelles à prendre en compte.
- type de cession ou profil de repreneur envisagé.

Faire un état des lieux de mon entreprise :

- diagnostic pour identifier ce qui fera gagner de la valeur à mon entreprise,
- préconisations pour valoriser mon entreprise et documenter mon dossier de transmission

Mettre en avant le potentiel de mon entreprise :

- mise en œuvre des préconisations de valorisation,
- mise à jour des documents administratifs (RH, commercial, financier...) pour présenter mon entreprise en toute transparence à l'acheteur.
- évaluation de mon entreprise pour avoir une estimation de la valeur de mon entreprise.



Communiquer sur mon projet de cession :

- identification du canal de diffusion qui me permettra de rencontrer rapidement des candidats repreneurs,
- diffusion d'une information confidentielle sur la vente de mon entreprise dans une bourse d'annonce « Transentreprise »,
- · approche directe des repreneurs potentiels.

Être mis en relation avec des repreneurs :

- recherche de repreneurs sur les canaux choisis,
- identification et sélection des acquéreurs pertinents,
- mise en relation avec les repreneurs retenus.



ÉTAPE 3

Je conclus

Je me fais accompagner par un conseiller CCI pour le suivi des échanges et des négociations avec le repreneur.

PAROLES D'EXPERTS

« Transmettre son entreprise n'est pas une chose anodine... C'est se séparer d'un projet chargé d'affects, car, c'est un projet qui nous a fait vivre, qui a donné du sens à notre vie durant plusieurs années (...) Anticiper et préparer son entreprise pour la transmettre dans des conditions financières solides est le meilleure moyen d'en assurer sa pérennité. »

B. Berthoumieux, responsable du service transmission reprise, CCI Paris Ile-de-France

« La cession est un processus long qui s'inscrit dans la durée. Le cédant doit anticiper et se préparer afin de valoriser au mieux son entreprise, rendre lisible ses comptes pour rassurer repreneur et investisseur. »

S. Meunier, Conseiller en transmission reprise, CCI Paris Ile-de-France «Une entreprise est un bien valorisable (...) pour réussir sa transmission il faut se préparer personnellement et préparer son entreprise pour qu'elle soit transmissible.»

B. Berthoumieux, Responsable du service transmission reprise, CCI Paris Ile-de-France



Direction générale adjointe Service Information et Représentation des entreprises

27 Avenue de Friedland 75382 Paris Cedex 08

transmission.cci-paris-idf.fr



01 55 65 44 44

Prix d'un appel local

Du lundi au vendredi de 9H00 à 17H30



2 Place de la Bourse 75002 Paris



21 Avenue de Paris 78000 Versailles



191 Avenue Paul Vaillant Couturier 93000 Bobigny



Cœur Défense - Tour A - 90-110, esplanade du Général de Gaulle 92931 Paris La Défense



8 Place Salvador Allende 94011 Créteil Cedex



Cap Cergy - Bât C-1 - 35 Boulevard du Port 95000 Cergy

CCI SEINE-ET-MARNE

1 Avenue Johannes Gutenberg Serris 77776 Marne-la-Vallée Cedex 4

C CCI ESSONNE

2 Cours Monseigneur Roméro 91004 Évry Cedex