

Trouvez un repreneur

Vous souhaitez transmettre votre entreprise et vous cherchez les moyens de le faire savoir ?

A la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Vienne, nous rencontrons plus de **800 porteurs de projet** par an qui sont susceptibles de reprendre votre entreprise. Nous vous accompagnons pour créer un **dossier de présentation** permettant de mettre en valeur votre entreprise. Nous définissons également le profil type du repreneur.

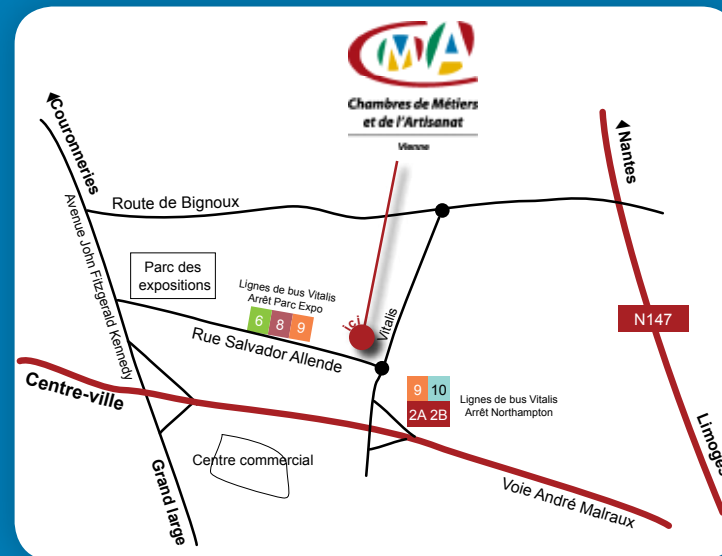
Nous pouvons :

- **Rédiger votre annonce**
- **Diffuser votre annonce auprès des réseaux spécialisés** (Transentreprise, Bourse nationale d'opportunités d'affaires - BNOA, affichage dans notre hall d'accueil, sites internet de la CMA et de la CRMA)
- **Vous mettre en relation avec des repreneurs potentiels.**

LES +

Diffusion sur plusieurs supports
Un fichier repreneurs actualisé
Communication lors du Forum Entreprendre
Annonces sur radio France Bleu
La CMA a une mission d'expertise et vous propose la signature d'une convention d'intervention **gratuite et confidentielle**.

Votre Chambre de métiers et de l'artisanat vous accueille du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h



Qui contacter ?

Chambre de métiers et de l'artisanat
Olivier CHAZAUD
19 rue Salvador Allende - 86010 Poitiers
tel. 05 49 88 13 01 - fax : 05 49 88 34 60
courriel : o.chazaud@cm-86.fr
site internet : www.cm-86.fr



Artisans, chefs d'entreprise : la Chambre de métiers et de l'artisanat de la Vienne vous accompagne.

Envie de vendre votre entreprise ?

AGIR POUR REUSSIR
www.artisanat.fr



- **Donation**
- **Vente**
- **Fonds de commerce**
- **Parts sociales**
- **Droit au bail**
- **Pas de porte**
- **Location gérance**



La Chambre de métiers et de l'artisanat vous accompagne dans votre projet.

Le parcours du cédant :

1. Rendez-vous conseil

Un premier rendez-vous pour faire le point sur votre projet, répondre à vos premières questions et définir avec vous les différentes étapes.
Bilan retraite, indemnités de départ

2. Diagnostic

3. Evaluation de fonds

4. Dossier de présentation de votre entreprise pour de potentiels repreneurs

5. Trouver un repreneur

Définition du profil
Rédaction et diffusion d'une annonce

6. Signature d'un compromis

En relation avec nos partenaires, la Chambre de métiers et de l'artisanat accompagne le repreneur dans ses recherches de financement.

7. Signature de l'acte de vente avec nos partenaires

8. Formalités auprès du Centre de formalités des entreprises

9. Après la vente : accompagnement et tutorat

Un diagnostic réaliste

1. Diagnostic Commercial

Analyser : les produits/services de l'entreprise, leur positionnement, décrire la concurrence, les fournisseurs...

2. Diagnostic humain

Evaluer les compétences de vos salariés, rémunération, ancienneté, organisation fonctionnelle, les conditions de travail...

3. Diagnostic juridique

Forme juridique de l'entreprise, bail commercial, brevets, licences, autorisations administratives, contrats de travail, contrats avec les fournisseurs et clients...

4. Diagnostic technique

Vétusté du matériel, contraintes liées à l'utilisation de certains outils, savoir-faire, normes à respecter, les investissements à prévoir, la conformité à la législation...

5. Diagnostic immobilier

Ages, caractéristiques, normes, durée du contrat de bail, la sécurité et l'accessibilité des locaux...

6. Diagnostic comptable

Vérification des capitaux propres, des valeurs et principes comptables, de la fiabilité des éléments chiffrés...

7. Diagnostic fiscal et financier

La situation fiscale et sociale, l'évolution du CA et des résultats sur les 3 dernières années, les soldes intermédiaires de gestion, les indicateurs financiers, l'analyse de la rentabilité de l'entreprise et de ses principaux ratios...

Une évaluation adaptée

Nous utilisons différentes méthodes d'évaluation :

- Evaluation en fonction du chiffre d'affaires
- Evaluation par la rentabilité économique
Valeur de productivité
Capitalisation du bénéfice net moyen
- Méthode des barèmes appliquée à l'excédent brut d'exploitation reconstitué
- Méthode découlant de la capacité à rembourser un prêt bancaire
- Evaluation par comparaison
- Méthode patrimoniale
- Méthodes prévisionnelles
- Autres méthodes adaptées à l'entreprise...

LES +

Validation par un comité d'évaluation composé d'experts.

Une base de données : l'historique des prix de vente depuis 5 ans.