



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**



CONSEIL

REPRENDRE UNE ENTREPRISE POUR SE DÉVELOPPER

Vous souhaitez reprendre une entreprise pour développer votre activité. Demandez conseil à la CCI Bordeaux Gironde ! Nos conseillers spécialisés en croissance externe vous aident à cibler les entreprises qui répondent à vos critères et à les approcher de façon confidentielle.

Contact

CCI Bordeaux Gironde
Service Relation Client
Tél. 05 56 79 5000
relationclient@bordeauxgironde.cci.fr

€ Tarif

A partir de 5 000 € HT
Sur devis, sur la base de
870€ HT/jour

🕒 Durée

A partir de 5 jours environ,
selon la complexité du projet
Plusieurs entretiens
individuels avec un conseiller
dédié

👤 Publics

Chefs d'entreprise, dirigeants
de TPE-PME qui veulent
racheter une entreprise pour
accélérer leur développement
dans les secteurs du
commerce, des services ou de
l'industrie, en Gironde

Objectifs de la croissance externe

- Accélérer votre développement
- Acquérir de nouveaux savoir-faire
- Diversifier votre clientèle
- Conquérir de nouveaux marchés
- Innover

Livrables remis au repreneur d'entreprise

Vous recevez les documents suivants, qui sont personnalisés par le conseiller croissance externe avec vos informations :

- Listing récapitulatif des critères de ciblage
- Fiche synthétique d'information économique et financière des entreprises ciblées
- Reporting mensuel des entreprises approchées
- Comptes rendus formalisés de tous les rendez-vous
- Avis de valeur des entreprises à racheter

Avantages de racheter une entreprise avec la CCI

- Approche confidentielle des dirigeants
- Accès à notre réseau de partenaires
- Maîtrise et connaissance de l'écosystème national via le réseau des CCI

Etapes du conseil pour reprendre une entreprise

Vous êtes accompagné par un conseiller dédié tout au long de vos projets de rachat d'entreprise ou de « fusacq » (fusions-acquisitions). Notre mission de conseil est structurée en 5 étapes :

1. Définition de votre stratégie de croissance et ciblage des entreprises

Première étape, le conseiller vous aide à mettre en œuvre votre stratégie de croissance externe, en définissant avec vous vos critères de ciblage des entreprises.

- Co-construction de vos critères de ciblage des entreprises par code NAF (Nomenclature d'Activité Française), code APE (Activité Principale Exercée), CA (Chiffre d'Affaires), effectif, EBE (Excédent Brut d'Exploitation), résultat net, département
- Définition d'une short list d'entreprises à cibler

2. Approche confidentielle des cibles retenues

Deuxième étape, le conseiller prend contact avec le dirigeant de chaque entreprise cible que vous avez retenue. L'approche est effectuée en toute confidentialité.

- Prise de contact avec les CCI territoriales concernées
- Envoi d'un courrier d'approche au dirigeant
- Échange téléphonique avec le dirigeant
- Compte rendu formalisé de l'approche

3. Mise en relation et accompagnement à la négociation

Troisième étape, le conseiller vous met en relation avec les entreprises intéressées par une cession de leur entreprise et vous prépare à la négociation.

- Organisation pratique du rendez-vous
- Participation active au rendez-vous
- Compte rendu formalisé du rendez-vous
- Mise en relation avec des partenaires experts

4. Valorisation et analyse financière du projet

Quatrième étape, votre conseiller vous aide à valoriser l'entreprise.

- Analyse financière de la cible
- Valorisation d'entreprise

5. Accompagnement post acquisition

Enfin, dernière étape, votre conseiller dédié reste en contact avec vous après l'acquisition de l'entreprise afin d'assurer le succès de votre stratégie de croissance externe.

- 2 rendez-vous par an
- Visite de l'entreprise rachetée

CONSEIL
REPRENDRE UNE ENTREPRISE POUR SE DÉVELOPPER

