

Transmission / Adossement Croissance externe



Identifier les entreprises en situation de réflexion de pérennité, d'adossement à une autre entreprise ou en phase de développement.



Bénéficiaires

Chefs d'entreprise (TPE-PME, CHR, Tourisme) :

- en recherche de partenaires, d'acquéreurs et d'entreprises solides pour investir à leur côté et pérenniser leur entreprise,
- en situation de développement à la recherche de renforcements de leurs activités.

Objectif

Pérenniser l'entreprise et les équipes en se rapprochant de partenaires solides.

- Analyser le savoir-faire, le marché et identifier les partenaires solides auprès de qui s'adosser... et assurer la pérennité de l'entreprise, des équipes. Préparer ensemble son développement.

Développer l'activité en intégrant de nouveaux savoir-faire.

- Rechercher des partenaires et permettre les opportunités de rapprochement.



COÛT
Gratuit



PUBLIC
Chefs d'entreprise
et indépendants
(Commerces, CHR, TPE-PME)



DURÉE
Adaptée au besoin

Contenu

Accompagnement personnalisé en fonction de la situation de l'entreprise et de ses besoins.

Entreprises orientées industries, services et distribution associés, les entreprises innovantes et aux métiers dits sensibles, exportatrices et les start-up : force ou fragilité ?

- Validation du processus de transmission (en interne ou en externe) pour les dirigeants en cession : diagnostic économique et financier, approche de valorisation partagée avec le dirigeant, définition du profil des acquéreurs nécessaires,
- Avoir défini un projet de croissance externe et être accompagné dans ce processus : orientations d'activité de l'entreprise pour identification de complémentarités, cahier des charges d'acquisition.

TPE (- de 5 salariés, hors start-up), entreprises liées au tourisme et associés, commerces :

- Diagnostic de transmissibilité,
- Approche de valorisation et définition du profil des acquéreurs adaptés.

Déroulé

- Conseil au plus près de la problématique du client,
- Fractionné, par rendez-vous : échanges – diagnostic de transmissibilité ou cahier des charges de croissance externe - accompagnement dans l'identification du profil des acquéreurs ou cédants.

Exemple de livrables

Synthèse diagnostic et matrice SWOT, profil-type des acquéreurs ou cédants, cahier des charges d'acquisition.



Pour aller plus loin

4 autres accompagnements sont proposés dans le cadre du programme JUMP :

- JUMP Accompagnement Numérique,
- JUMP Performance Commerciale,
- JUMP Ressources Humaines,
- JUMP Pilotage Financier.

Vos contacts de proximité

CCI CHER
02 48 67 80 95
CCIjump@cher.cci.fr

CCI EURE-ET-LOIR
02 37 84 28 28
CCIjump@cci28.fr

CCI INDRE
02 54 53 52 55
CCIjump@indre.cci.fr

CCI TOURAINE
02 47 47 21 38
CCIjump@touraine.cci.fr

CCI LOIR-ET-CHER
02 54 44 64 85
CCIjump@loir-et-cher.cci.fr

CCI LOIRET
02 38 77 77 77
CCIjump@loiret.cci.fr

