

TROUVER UN REPRENEUR



Vendre votre entreprise en toute confidentialité.

Vous êtes certain(e) de vouloir céder votre entreprise ; vous l'avez faite évaluer ; vous avez pris les décisions de gestion nécessaires à sa cession dans les meilleures conditions. Vous avez également pris les dispositions pour optimiser votre patrimoine personnel et familial. Il vous faut passer à l'étape suivante : faire savoir que vous êtes vendeur et mettre en vente votre entreprise.

CONSTITUER UN DOSSIER DE PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

Ce dossier permet aux repreneurs potentiels de se faire une opinion de votre entreprise. Ce document doit retracer :

- L'histoire de l'entreprise
 - Dresser ses forces et ses faiblesses
 - Mettre en avant son potentiel de développement et ses perspectives d'avenir
- Plus vous mettez d'éléments par écrit, plus la négociation se déroulera facilement. Ce dossier sera mis en regard du business plan de reprise que le repreneur aura rédigé.

FAITES SAVOIR AUX BONS INTERLOCUTEURS QUE VOUS VENDEZ

Différentes options s'offrent à vous :

- Par l'intermédiaire d'un mandataire
- Par vous-même en prenant des contacts discrets auprès de votre réseau personnel
- Par le réseau [Reprendre en Bretagne®](#) qui a mis en place un site permettant de déposer une annonce de cession, anonyme et sécurisée, et de recevoir des demandes de mise en relation de repreneurs (locaux, nationaux et internationaux).
- Par les autres acteurs consulaires et associatifs (les Chambres de Métiers et d'Artisanat, les Cédants & Repreneurs d'Affaires, ...)
- Par les fédérations et syndicats professionnels
- Par les médias professionnels ou spécialisés

Yves Le Mercier

[email](#)

02 97 02 40 00



21 Quai des Indes, CS 30362, 56323 Lorient Cedex / 02 97 02 40 00 / contact@morbihan.cci.fr