

Offre spéciale Cession

Rendre votre entreprise plus attractive à la vente

Se préparer à la vente pour céder une entreprise en « bonne santé économique » vous permettra de la rendre plus attractive pour les repreneurs. Dans ce but, FTC vous propose de vous accompagner et de vous aider à assainir votre activité selon vos problématiques spécifiques et vos besoins.

Analyser

- Evaluer vos performances économiques grâce à l'analyse de vos comptes d'exploitation et de vos indicateurs de performance commerciale
- Valider votre tableau de bord (budget/résultats) et vos outils de gestion



Définir des objectifs

- Mise en place d'actions correctrices en prenant en compte :
1. Votre histoire
 2. Vos contraintes budgétaires
 3. Vos objectifs personnels



Gérer et manager

- Construire et mettre en œuvre un plan d'actions
- Informer et motiver vos collaborateurs
- Suivre le tableau de bord pour mettre en place les actions correctives

Pourquoi

Vos objectifs opérationnels

- Améliorer les résultats de l'entreprise
- Réduire les charges d'exploitation
- Motiver et partager avec vos équipes
- Rendre l'entreprise plus attractive pour les repreneurs
- Améliorer les chances de cession de l'entreprise

Atouts de notre approche

- Evaluation de l'organisation et des performances grâce à une grille d'analyse conçue par FTC
- Accompagnement 100% opérationnel
- Prise en compte de vos objectifs personnels et de votre contexte spécifique

Offre spéciale Cession

Améliorer tous les aspects de la gestion d'entreprise


Etape n°1 : Diagnostic

- Etude des outils et moyens mis en œuvre dans le domaine de la gestion, au travers une grille d'audit
- Analyse des 3 derniers comptes d'exploitation
- Analyse du chiffre d'affaires : par période, par cible, par type d'activité
- Analyse des charges, poste par poste
- Identification des points sensibles

 **Livrables :** *Diagnostic de la situation économique*

Etape n°2 : Plan d'actions

- Définition d'objectifs réalistes à court terme portant sur :
 - Les grands postes de dépenses (charges d'exploitation)
 - La masse salariale (organisation),
 - Les coûts matières (achats, coulage, gaspillage)
 - Les fournitures et les facilités (eau, énergie...)
 - Le loyer (selon la forme juridique de l'entreprise)
 - Les indicateurs de performance commerciale (TO, Prix Moyen, REVPAR, CA)
- Construction d'un compte d'exploitation détaillé traduisant vos ambitions de cession

 **Livrables :** *Votre compte d'exploitation prévisionnel cible, Plans d'actions à mener (moyens et résultats)*

Etape n° 3 : Gérer et manager

Gérer au quotidien

- Agir sur les éléments du quotidien : vente, achats, planning personnel, charges fixes et variables, sous traitance ...

Management des équipes

- Identifier les sujets à déléguer auprès des salariés
- Partager avec les membres de l'équipe les axes de progrès

Les outils

- Mise en place des outils de gestion adaptés à son activité (encaissement, analytique, inventaires ..)

 **Livrables :** *Tableaux de bords, outils de suivi*

Coûts et durées

Etapes 1 & 2 : 2 à 4 jours selon votre activité et la taille de votre organisation

Etape 3 : 2 à 5 jours selon vos besoins

Tarifs et conditions sur devis personnalisé