**Fiche outil n°13 – Diffuser une annonce**

**Sommaire :**

1. **Publication d’une annonce sur Leboncoin**
2. **Mobilisation de la collectivité**
3. **Faire appel à des organismes spécialisés**
4. **S’ouvrir à un autre public**
5. **Publication d’une annonce sur Leboncoin**
6. **Se rendre sur le site :** [**www.leboncoin.fr**](http://www.leboncoin.fr)

****

1. **Cliquer sur « Déposer une annonce »**

**Une image contenant texte

Description générée automatiquement**

1. **Se connecter ou créer un compte**
2. **Une image contenant texte

   Description générée automatiquementRenseigner le titre de l’annonce, sélectionner la catégorie et le type d’annonce (vente ou location)**

**Une image contenant texte

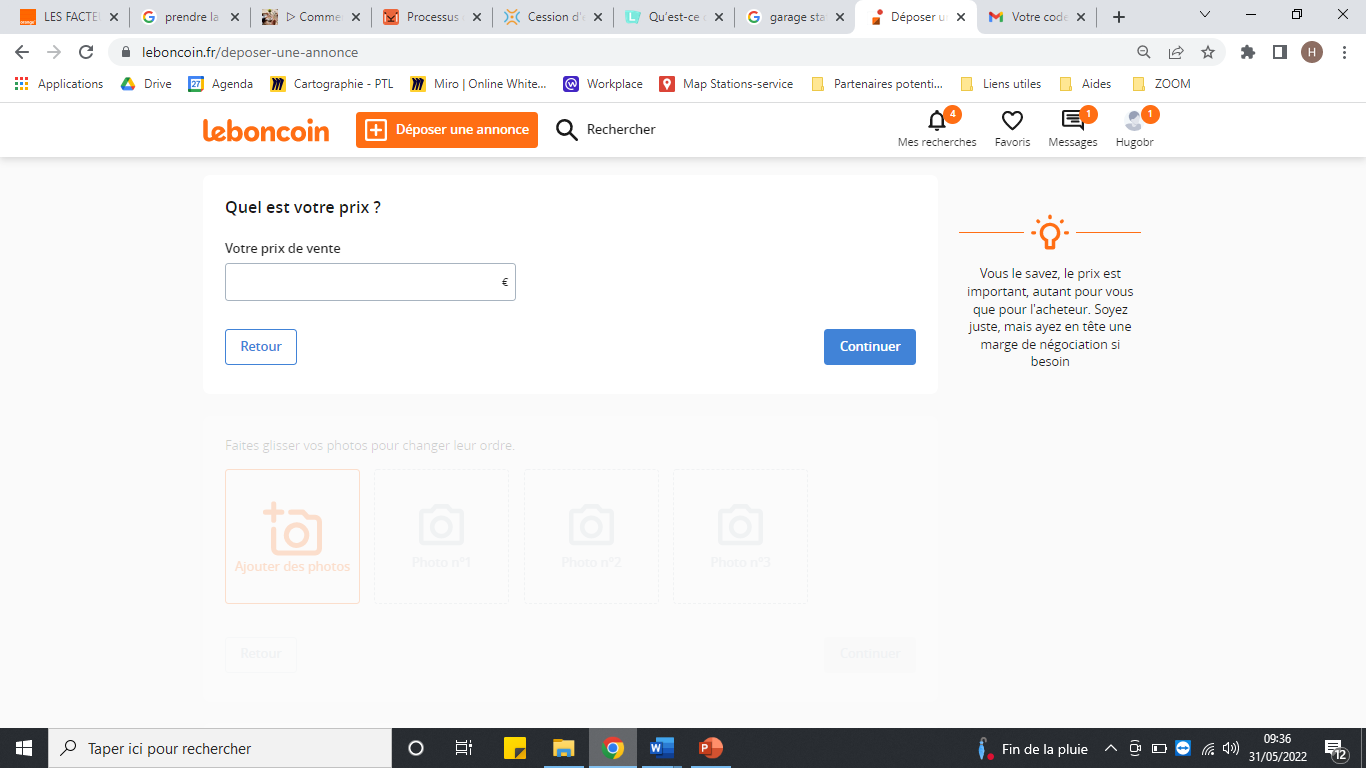
Description générée automatiquement**

1. **Renseigner la surface, le nombre de places de parking et les performances énergétiques.**

**Une image contenant texte

Description générée automatiquement**

1. **Décrire le bien (à l’aide du modèle de la fiche outil n°12)**

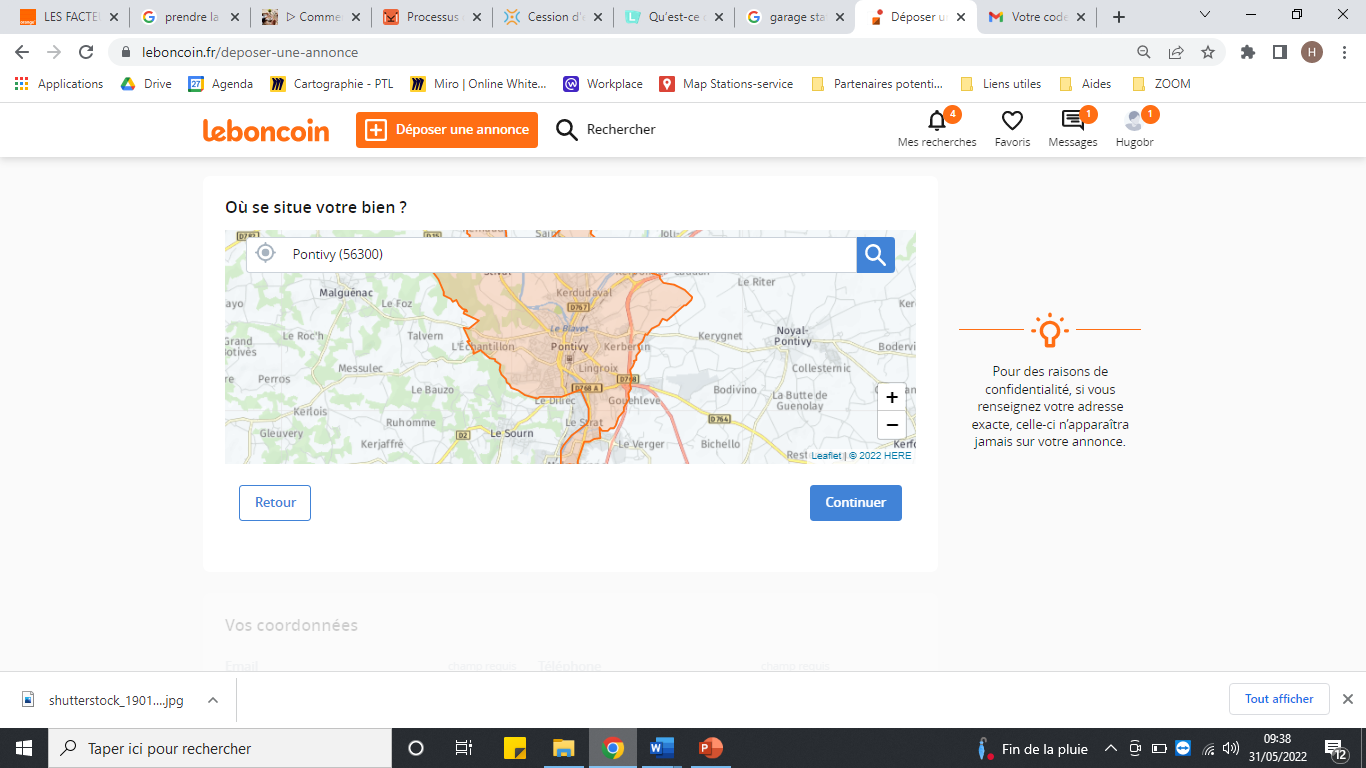
****

1. **Indiquer le prix**

**Une image contenant texte

Description générée automatiquement**

1. **Ajouter des photos**

****

1. **Indiquer la ville où se situe le bien**

**Une image contenant texte

Description générée automatiquement**

1. **Confirmer la publication de l’annonce**
2. **Mobiliser la collectivité**

La collectivité peut représenter un levier intéressant lors de son projet de transmission. Elle peut soutenir un projet de sauvegarde d’entreprise, surtout si celle-ci a une place importante sur le territoire.

Voici les différents leviers d’action qu’il est possible d’activer avec la collectivité :

1. Partager son annonce dans le journal communal
2. Être visible sur les panneaux de la mairie
3. Publier son annonce sur un site réservé aux collectivités comme la plateforme [www.communeopportunite.fr](http://www.communeopportunite.fr), la commune peut adhérer à cette plateforme et accéder à un grand nombre de porteurs de projet.
4. Vendre en lot avec la commune et organiser un appel à candidatures (si un bâtiment est attenant à ses locaux par exemple)
5. Faire racheter son commerce/entreprise directement par la collectivité (un commerce multi-services essentiel à la vie de la commune par exemple)
6. **Faire appel à des organismes spécialisés**

Certains organismes peuvent représenter un appui intéressant lors de la phase de recherche d’acquéreur.

* Les chambres consulaires, organisations syndicales ou professionnelles. (CCI, CMA…)
* Des acteurs privés : agences immobilières, avocats, experts-comptables, cabinets de rapprochement, banques…
* Des associations : Clénam, CRA
* Des structures d'enseignement ou associations d'anciens élèves.
* Des médias ou réseaux spécialisés ; bourses de reprise, ...

1. **S’ouvrir à un autre public**

Vous ne trouvez pas de repreneurs dans votre entourage proche, vous avez entamé une recherche élargie mais malgré cela vous n’arrivez pas à attirer des candidats sérieux pour reprendre votre entreprise… c’est peut-être la bonne occasion d’offrir un projet de vie à une personne qui rencontre des difficultés à trouver un emploi classique.

En vous rapprochant de Pôle Emploi, de la mission locale ou d’autres structures d’insertion professionnelle vous pourriez peut-être rencontrer la bonne personne qui saura rependre les rênes de votre entreprise.

Bien entendu vos conditions de reprise doivent être aménagées. Mais si vous envisagez la possibilité de former un jeune adulte pendant 1 an par exemple et lui confier ensuite la gestion de votre entreprise en contrepartie d’une rente mensuelle, vous aurez réussi à y trouver votre compte et à aider une personne en lui offrant un véritable projet de vie.