

REPRENEUR D'ENTREPRISE

€ COÛT

750 € nets de taxe - Possibilité de prise en charge



CONTACT

Laurence Izoulet
05 55 45 16 02
createur.repreneur@limoges.cci.fr



OBJECTIFS

- Modéliser un projet de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs
- Définir les critères de sélection des cibles et la stratégie de recherche de cible en fonction de ses objectifs et de l'environnement
- Choisir les techniques de diagnostic et d'évaluation de l'entreprise cible en tenant compte du projet de reprise défini.
- Adapter sa technique de communication dans le cadre de la négociation et de la prise de fonction dans l'entreprise reprise.

Eligible au CPF



PUBLIC

Toute personne envisageant de reprendre une entreprise avec une activité ayant des salariés (pas uniquement un emplacement), quel que soit l'état d'avancement de son projet.



DURÉE

5 jours



DATE

Nous consulter pour connaître les prochaines dates.



LIEU

Brive, Guéret, Limoges



PROGRAMME

- **Les étapes du parcours de reprise d'entreprise**
 - Comprendre les étapes du processus de reprise, la durée, les impacts, les acteurs, les contraintes, le marché (la concurrence entre repreneurs, les cédants et leurs motivations), le temps...
 - L'identification et la constitution d'un réseau de conseils et de prescripteurs de cibles

- **Rechercher la cohérence homme-projet**
 - La définition, la formalisation d'un projet de reprise en cohérence avec ses propres motivations, valeurs, objectifs, ambitions et sa vision pour une communication claire et efficace
 - La définition des caractéristiques essentielles des cibles en adéquation avec le projet. L'élaboration d'une stratégie de recherche.

- **Les points clés des diagnostics incontournables de la cible**
 - La connaissance du contexte de son futur secteur d'activités (la filière), les différents acteurs (clients, fournisseurs, concurrents) de son environnement économique
 - Le diagnostic du business model et de la stratégie générale de l'entreprise cible
 - Le diagnostic des stratégies marketing et de communication de l'entreprise cible
 - Le diagnostic de la stratégie commerciale de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial,
 - Le diagnostic de la stratégie de production de l'entreprise cible
 - Le diagnostic des RH et du mode de management de l'entreprise cible
 - Le diagnostic de la gestion et des finances de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial,
 - Le choix de la cible en fonction des conclusions des diagnostics
 - L'évaluation financière de l'entreprise
 - L'optimisation du montage juridico-social-fiscal en tenant compte de ses problématiques patrimoniales personnelles
 - L'élaboration du plan d'actions post-reprise
 - La présentation et la maîtrise du contenu du business plan de reprise

- **Négocier avec le cédant et intégrer le facteur humain dans la réussite du projet**
 - La compréhension des motivations du cédant pour réussir à négocier
 - La négociation
 - La préparation de l'arrivée dans l'entreprise
 - L'organisation de la passation avec le cédant