

Repreneur d'entreprise

Comprendre le processus de reprise, préparer un projet de reprise d'entreprise cohérent, analyser des cibles dans les règles de l'art... une formation de 5 jours pour acquérir toutes ces compétences.



Objectifs

- ▶ A l'issue de l'action, le porteur de projet aura acquis les compétences pour :
 - 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.
- ▶ Le repreneur aura donc les compétences minimum nécessaires pour préparer un projet de reprise d'entreprise et analyser des entreprises à reprendre en tenant compte du processus complet d'une reprise, du contexte local et de ses ressources.



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.



Prérequis

- ▶ Avoir les notions essentielles en matière juridique et de gestion : Savoir ce qu'est un prix de revient, marge, seuil de rentabilité, EBE, CAF, BFR, TVA, les grandes lignes du bilan, notion de trésorerie + notions juridiques de base (entreprise individuelle / société).
- ▶ Envisager la reprise d'une TPE - PME.



Contenu

1/ LES ETAPES DU PARCOURS DE REPRISE D'ENTREPRISE

Domaine de compétence

Modéliser un projet de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs.

Compétences :

- En tenant compte de la photo du marché de la reprise d'entreprise du territoire visé et de ses objectifs, définir le processus de reprise le plus adapté à son projet

- En tenant compte du territoire ciblé et du projet, identifier le réseau de conseils et de prescripteurs adapté

Thèmes traités :

- 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

2/ RECHERCHER LA COHERENCE HOMME-PROJET

Domaines de compétences

Définir les critères de sélection des cibles et la stratégie de recherche de cible en fonction de ses objectifs et de l'environnement

Compétences :

- En tenant compte de ses motivations, valeurs, objectifs, ambitions et de sa vision, de ses capacités et contraintes (financières, géographiques...) et de celle du marché, communiquer un projet de reprise cohérent et intelligible par des tiers
- En tenant du projet défini, définir les critères de sélection des cibles et la stratégie de recherche

Thèmes traités :

- 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.

3/ LES POINTS-CLES DES DIAGNOSTICS INCONTOURNABLES DE LA CIBLE

Domaine de compétence

Choisir les techniques de diagnostic et d'évaluation de l'entreprise cible en tenant compte du projet de reprise défini.

Compétences :

En tenant de la filière choisie, identifier les sources d'information nécessaire à la connaissance du marché et à sa veille

- En tenant compte du projet de reprise,
 - comprendre les méthodologies et outils disponibles pour réaliser les différents diagnostics
 - choisir les méthodes et outils de diagnostic
 - Identifier les experts indispensables à sa réalisation.
 - Analyser les informations collectées pour identifier les risques, forces, faiblesses.
- En tenant compte des conclusions des diagnostics, décider de poursuivre ou non les négociations engagées
- En cohérence avec le secteur d'activité de l'entreprise, connaître les caractéristiques des principales méthodes d'évaluation financière de l'entreprise
- En tenant compte de la cible identifiée et de sa situation patrimoniale, comprendre les conséquences des choix juridiques, sociaux et fiscaux.
- En tenant compte des résultats des diagnostics, connaître les fondamentaux de réalisation d'un plan stratégique
- En tenant compte des profils des différents financeurs et partenaires, maîtriser les éléments qui figurent dans le business plan

Thèmes traités :

- 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 au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible.
 - Le diagnostic des stratégies marketing et de communication de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic de la stratégie commerciale de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic de la stratégie de production de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic des RH et du mode de management de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - Le diagnostic de la gestion et des finances de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même, le business model cible
 - 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

4/ NEGOCIER AVEC LE CEDANT ET INTEGRER LE FACTEUR HUMAIN DANS LA REUSSITE DU PROJET

Domaine de compétence

Adapter sa technique de communication dans le cadre de la négociation et de la prise de fonction dans l'entreprise reprise.

Compétences :

- Appréhender les possibles facteurs de blocages du cédant (vis-à-vis du repreneur ou blocages internes)
- Comprendre les points clés d'une négociation et adapter sa technique de communication avec le cédant dans le cadre de la négociation.
- En tenant compte du contexte de l'entreprise reprise, élaborer un scénario d'arrivée dans l'entreprise de façon adaptée
- En tenant compte du contexte de l'entreprise, comprendre la complexité de la passation de pouvoir






Thèmes traités :

- La compréhension des motivations du cédant pour réussir à négocier
- La négociation (c'est quoi, les points clés, les erreurs à éviter,...)
- La préparation de l'arrivée dans l'entreprise (préparer sa communication avec les salariés, les actions à mettre à œuvre...) donc avoir un projet --> les erreurs à éviter, les points-clés...
- L'organisation de la passation avec le cédant (les pièges à éviter, les points de la réussite, modalités d'accompagnement, impact de l'accompagnement)



Les intervenants

- ▶ Des conseillers Reprise des CCI
- ▶ Experts techniques

	<h2>Méthodes et supports, modalités d'évaluation</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Formation collective en présentiel. La formation portera essentiellement sur des mises en pratique. Il est donc très fortement recommandé de vous familiariser avec les différents sujets travaillés en formation avant la session. ▶ Travail personnel en équipe. Deux jours de travail personnel en équipe sont prévus. ▶ Evaluation des compétences acquises au fil de la formation.
	<h2>Livrables</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Des méthodes pour réaliser toutes les étapes d'une reprise d'entreprise ▶ Une certification de compétences reconnue par l'Etat, gage de professionnalisme de votre démarche et qui facilite l'accès aux financements ▶ Un réseau (les autres stagiaires, les professionnels intervenant à la formation) <p><i>"Devenir artisan : depuis l'arrêté ministériel du 25 septembre 2017, la formation "Repreneur d'entreprise" vous fait bénéficiaire de la dispense du stage de préparation à l'installation prévue par la loi".</i></p>
	<h2>Tarif</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ La formation est payante : 750 € non assujettis à la TVA. Certification incluse. ▶ En fonction de votre situation, des prises en charge sont possibles via votre CCI et ses partenaires ou par votre CPF (Compte personnel de formation : https://www.moncompteactivite.gouv.fr/)
	<h2>Calendrier et durée</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 5 jours sur 2 semaines avec un temps de travail en équipe en dehors du temps de formation ▶ Dates des sessions 2019 : <ul style="list-style-type: none"> • n°1 : du 23 au 24 mai et du 27 au 29 mai 2019 • n°2 : du 7 au 8 novembre et du 12 au 14 novembre 2019 <p>La formation aura lieu sous réserve du nombre minimum de participants.</p>
	<h2>Contact</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Laurence IZOLET t. 05 55 45 16 02 createur.repreneur@limoges.cci.fr