



REPRISE D'ENTREPRISE



FORMATION « 5 Jours pour Reprendre »

Mise à jour en avril 2024

Vous avez la fibre entrepreneuriale et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet de reprise ? Comprendre le processus, préparer un projet cohérent, analyser des cibles dans les règles de l'art... Une formation rapide et complète pour acquérir les compétences et les connaissances nécessaires.



Cible

Toute personne envisageant de reprendre une entreprise ou un fonds de commerce, quel que soit l'état d'avancement de son projet.



Prérequis

Souhaiter reprendre une Entreprise ou un Fonds de Commerce



Durée

- 5 jours (35 heures)
- Du jeudi au mercredi suivant
- De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30



Intervenants

- Des conseillers spécialisés en reprise d'entreprise de votre CCI
- Des experts (avocat, expert-comptable, banquier, assureur...)
- Des témoins cédants et Repreneurs



Résultats

- 100% des répondants à l'enquête de satisfaction se disent satisfaits voire très satisfaits depuis 2021
- 80% des entrepreneurs accompagnés mettent en œuvre leur projet contre 40% pour les non-accompagnés

Objectifs

A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour

- Concevoir et préparer un projet de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs
- Trouver et diagnostiquer l'entreprise à reprendre de façon efficiente
- Elaborer le business plan de reprise
- Concrétiser votre reprise d'entreprise.

Points forts de la formation

Une pédagogie éprouvée :

- **La découverte et le décryptage** : des intervenants professionnels décrypteront chacun des thèmes de la formation.
- **L'action** : en équipe, pendant la formation, vous mettrez en œuvre les méthodes et utiliserez les outils essentiels pour concevoir un projet de reprise d'entreprise.
- **L'échange entre pairs** : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.
- **La consolidation des compétences** : par des exercices et une évaluation finale qui vous sera proposée pour la certification de vos compétences et vous permettra de faire le point sur votre projet.
- **L'accompagnement post-formation en prime** : vous pouvez à l'issue de la formation, profiter d'un accompagnement individuel pour monter le projet, rédiger un business plan et reprendre une entreprise.

Un positionnement entrepreneurial :

- Vous aurez la capacité de situer votre projet par-rapport aux bonnes pratiques entrepreneuriales.

Une maîtrise des points-clés :

A la fin de cette formation, vous maîtriserez :

- Les étapes d'un parcours de reprise d'entreprise
- Les méthodes et outils pour modéliser votre projet de reprise et sélectionner des cibles à partir de vos objectifs et de l'environnement.
- Les techniques de Diagnostic et d'Évaluation de l'entreprise.
- Les fondamentaux de réalisation d'un Business Plan.
- Les clés d'une négociation réussie avec le cédant.
- Les clés pour intégrer l'entreprise sereinement.

Contenu

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

Les étapes du parcours de reprise d'entreprise

- 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

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
- Les diagnostics internes de l'entreprise (stratégie, marketing, RH, juridique...)
- 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 (c'est quoi, les points clés, les erreurs à éviter, etc.)
- 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)

Indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles et les principales obligations de ces documents
- Les interlocuteurs de l'entrepreneur (Impôts, Urssaf...)
- Les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- Les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir

Moyens et outils pédagogiques

- Formation collective en présentiel, Vidéo-projection, paperboard
- La formation porte essentiellement sur des mises en pratique. Il est donc 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
- Un accès à CCI Business Builder, l'application ressource pour vous aider à construire votre projet entrepreneurial.



Calendrier

1 session tous les 2 mois environ



Lieu

- AIX-EN-PROVENCE – 11 cours Gambetta
- MARSEILLE - Palais de la Bourse – 9, La Canebière



Tarif

1 625 € TTC finançable avec votre Compte Personnel de Formation.
Consultez nos CGV sur : <https://www.cciamp.com/conditions-generales-de-vente>



Contact

CCI AIX-MARSEILLE-PROVENCE
Nadine KHALIL – 04 91 39 34 65
nadine.khalil@cciamp.com

Contenu détaillé

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

A/ Les étapes du parcours de reprise d'entreprise

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

B/ Rechercher la cohérence homme-projet

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.

C/ Les points-clés des diagnostics incontournables de la cible

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 juridique-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

D/ Négocier avec le cédant et intégrer le facteur humain dans la réussite du projet

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)