# 5 jours pour reprendre une PME / PMI



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 la formation, le repreneur de PME- PMI aura acquis les compétences pour :
- Modéliser un projet de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs,
- Diagnostiquer une entreprise à reprendre et décider d'entrer ou non en négociation,
- Construire et défendre une proposition d'achat avec le bouclage du plan de financement à reprendre,
- Anticiper et préparer les premiers pas à la tête de l'entreprise reprise.
- Le repreneur aura donc les compétences minimales 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.

# 202

# **Public**

- ► Toute personne envisageant de reprendre une entreprise (de type PME / PMI) avec une activité ayant des salariés (pas uniquement un emplacement), quel que soit l'état d'avancement de son projet.
- Cadre manager dans une entreprise ayant déjà acquis des responsabilités



# Prérequis

- Avoir les notions essentielles en matière juridique et de gestion : savoir ce que sont un prix de revient, une marge, un seuil de rentabilité, EBE, CAF, BFR, TVA, les grandes lignes du bilan, notion de trésorerie et avoir des notions juridiques de base (EI / Sté).
- Envisager la reprise d'une PME / PMI (pas de fonds de commerce)



### 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 propres 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 les 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, des stratégies marketing et de communication, de la production, des ressources humaines, de la gestion et des finances.
- 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 blocage 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 ce cadre
- En tenant compte du contexte de l'entreprise reprise, élaborer un scénario d'arrivée dans l'entreprise de façon adaptée
- Comprendre la complexité de la passation de pouvoir

#### Thèmes traités :

- La compréhension des motivations du cédant pour réussir à négocier
- La négociation (définition, 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 clés de la réussite, modalités d'accompagnement, impact de l'accompagnement)



#### Les intervenants

Experts techniques (avocat, expert-comptable, consultant RH, spécialiste de la transmission, organisme financier...)



# Méthodes et supports

Formation collective en présentiel. La formation portera essentiellement sur des mises en situation pratique. Il est donc très fortement recommandé de vous familiariser avec les différents sujets travaillés en formation avant la session.

- Travail personnel en équipe : 2 jours à prévoir (en dehors du temps de formation)
- Présentation du travail de groupe le dernier jour de la formation en résolution de l'étude de cas générale



# Livrables

- Des méthodes pour réaliser toutes les étapes d'une reprise d'entreprise
- ▶ Un réseau (les autres stagiaires, les professionnels intervenant à la formation)



# **Tarif**

- La formation est payante. Contactez Vincent SEGARD: v.segard@occitanie.cci.fr
- ► 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 : http://www.moncompteformation.gouv.fr/)



# Calendrier et durée

- ▶ 5 jours répartis sur 2 semaines avec un temps de travail en équipe en dehors du temps de formation
- Dates: 12,13,14,15 et 19 novembre 2019 à la CCI de Toulouse