



Reprise d'entreprise Formation 5 Jours pour Reprendre



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Durant la formation, vous allez mettre en pratique des méthodes et utiliser des outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

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

Domaine de compétence :

Définir les critères de sélection des entreprises 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 entreprises cibles en adéquation avec le projet, l'élaboration d'une stratégie de recherche

3/ LES POINTS-CLES DES DIAGNOSTICS INCONTOURNABLES DE L'ENTREPRISE 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 compte 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

.../...



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION (SUITE)

- 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 du cédant 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)

Vos contacts de proximité

CCI AISNE
Nicolas KACZMAREK
03 23 06 01 96
creation@aisne.cci.fr

CCI GRAND HAINAUT
Marina ESCANO
03 27 51 31 26
creation@grandhainaut.cci.fr

CCI AMIENS-PICARDIE
Sébastien GARAT
03 22 82 22 26
entreprendre@amiens-picardie.cci.fr

CCI GRAND LILLE
Anthony GUDIN
03 20 63 77 77
creation@grand-lille.cci.fr

CCI ARTOIS
Séverine LE BLOA
03 21 23 95 58 / 06 16 05 54 45
creation@artois.cci.fr

CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE
Laurence HENNEBELLE
03 21 46 00 00
creation@littoralhautsdefrance.cci.fr

CCI OISE
Anabelle DOBRENEL
03 44 79 80 81
creation.reprise@cci-oise.fr

