

La reprise d'entreprise - Les outils pour réussir

RS1403 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	410
Formacode(s)	32047
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

C.R.A.FORMATION · SIRET : 39151320700046

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Secteurs de l'industrie, du BTP, du négoce et des services à l'exclusion de l'artisanat et de la vente directe aux consommateurs

La certification donne au futur Repreneur une bonne connaissance du processus de reprise. Elle fait de lui un interlocuteur informé et valable pour les autres acteurs, experts-comptables, avocats, banquiers... Les Repreneurs qui ont dirigé des services et/ou des filiales dans des grandes entreprises doivent opérer un changement radical de posture s'ils veulent devenir Chef d'Entreprise d'une PME/TPE. Ceci se décline en plusieurs objectifs : appréhender la démarche de reprise, acquérir un socle minimum de connaissances en matière juridique, sociale, financière, comptable, ressources humaines, se constituer un réseau et ne pas être isolé pendant cette phase de transmission, mieux connaître les caractéristiques d'une PME/TPE, valider sa capacité et sa motivation à reprendre une PME/TPE.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A)

PROJET: Aptitude à cadrer son projet dans un ou plusieurs domaines d'activité compatibles avec sa formation, ses compétences professionnelles et sa volonté de reconversion.

B)

CIBLAGE: Aptitude à définir des cibles (typologies d'entreprises) réalistes en analysant leurs marchés (régional, national et éventuellement export) et leurs possibilités de développement.

C)

RECHERCHE: Capacité à utiliser toutes les sources d'information disponibles: CCI, CGPME, UPA, Syndicats professionnels, Experts-comptables, Avocats d'affaires, Banques, Intermédiaires, Fusacq, CRA, Xerfi, sans oublier les réseaux et l'approche directe de cibles repérées, par exemple, dans les bases de données des fichiers Diane.

Capacité à mener les premiers contacts aussi bien par courrier que par mail ou téléphone.

D)

ANALYSE FINANCIERE: Aptitude à analyser et comprendre les bilans et les liasses fiscales des entreprises repérées. En tirer une connaissance du passé récent et extrapoler, avec toute la prudence nécessaire, les résultats futurs. Savoir dialoguer techniquement avec un expert-comptable pour les analyses approfondies. Savoir utiliser les différentes méthodes de valorisation de l'entreprise.

E)

COMPETENCE JURIDIQUE ET FISCALE: Acquisition de connaissances suffisantes pour analyser les contrats, statuts et actes juridiques relatifs à la transmission. En étant conscient de la nécessité de faire intervenir un expert pour certains approfondissements et pour la réalisation des actes définitifs.

F)

MARKETING: Aptitude à comprendre et évaluer le marché de la société cible et ses perspectives de développement. Compétence essentielle puisqu'elle est à la base même du Business Plan.

G)

COMMERCIAL: Aptitude du stagiaire à mener lui-même des actions commerciales (prospection, suivi des clients ...). Si ses capacités dans ce domaine sont limitées, nécessité pour le repreneur de trouver dans la société cible le personnel compétent ou de s'associer à un autre repreneur ayant ces qualités.

H)

NEGOCIATION: Aptitude à négocier avec le cédant, avec les banquiers, avec les fonds d'investissement et avec les instances administratives: négociation calme et appuyée sur des arguments logiques et chiffrés.

I)

BUSINESS PLAN: Aptitude à monter un Business Plan destiné

à servir de guide et de repère dans les premières années après la reprise, destiné aussi à convaincre les banquiers, la BPI, les

fonds et autres financeurs éventuels de la capacité de l'entreprise cible à rembourser les sommes empruntées. Nous jugeons le repreneur sur sa capacité à établir un Business Plan réaliste, argumenté, honnête et convaincant.

J)

RELATIONS HUMAINES : Aptitude à gérer les relations sociales tant du point de vue humain que du point de vue administratif.

K)

NET ECONOMIE/ RESEAUX SOCIAUX : Capacité à utiliser les réseaux sociaux d'abord pour la recherche de la cible, ensuite pour assurer le développement de l'entreprise.

REMARQUE: Les compétences décrites ci-dessus sont pour l'essentiel des compétences techniques, des outils pour réussir le parcours du repreneur d'entreprise. En fin de stage, nous apprécions non seulement le degré d'acquisition de ces compétences techniques mais aussi le comportement du stagiaire dans son groupe de travail, sa capacité à s'intégrer dans un réseau et son désir de se faire assister par des experts. Un repreneur ne réussira que s'il associe connaissances techniques et qualités psychologiques : aisance dans les relations humaines, goût des responsabilités, capacité de réaction à l'imprévu, aptitude à l'encadrement et au management des hommes ainsi qu'un certain goût du risque.

Aquisition des compétences comptables et financières / Cadrage de la cible ou des cibles / Stratégie et Business Plan / Compétences juridiques / Compétences sociales / Financement / Confirmation d'un véritable désir de reprendre.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Formation supérieure ou expérience de management d'équipe / 32 ans minimum / Bon équilibre physique, mental et familial / Dynamisme et goût du risque raisonnable / Aptitude au commandement / Autonomie, adaptabilité, empathie.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site internet : <http://www.cra-asso.org> et brochures à la disposition du public. Interventions publiques dans des salons, conférences, tables rondes, etc...

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1403/>