

Piloter le processus d'acquisition d'une entreprise

RS2742 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	314, 313
Formacode(s)	32054
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ALTHEO · SIRET : 45186400300046

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

De plus en plus de salariés s'intéressent à l'entrepreneuriat, parmi eux certains envisagent de reprendre une entreprise.

Cette dynamique entrepreneuriale est portée par l'effet papy boom qui va amener dans les années à venir de nombreux chefs d'entreprises à envisager la transmission de leur société, et les enjeux en termes d'emplois sont à cet égard très importants.

Mener à bien un projet d'acquisition d'entreprise est un projet passionnant. Plus qu'un projet professionnel, c'est un projet de vie et c'est parfois même le projet d'une vie.

Pour autant le processus d'acquisition d'entreprise est un processus complexe qui impacte l'ensemble de l'écosystème du candidat à la reprise, ce dernier ne peut se permettre de se tromper.

Afin de l'aider à mener à bien avec succès et dans les meilleures conditions son projet d'acquisition, la compétence liée au pilotage du processus d'acquisition d'une entreprise apparaît comme indispensable.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Cadrage du projet de reprise d'entreprise

Validation du projet

- Analyser ses propres atouts et contraintes, en s'assurant d'un regard réaliste de ce que l'on est vraiment, pour mener à bien le projet de reprise d'entreprise.
- Identifier les ressources et contraintes du projet en tenant compte des menaces et opportunités susceptibles d'intervenir et en se projetant dans une vision à long terme pour valider la faisabilité du projet.

Formalisation du projet

- Elaborer une fiche-projet définissant le cahier des charges pour le formaliser.

Validation des projets cibles destinés à la reprise d'entreprise

Accès aux projets cibles

- Identifier des sources et tisser un réseau autour de soi concernant les acteurs du marché permettant d'accéder aux dossiers de reprise d'entreprise pour se rendre visible et déclencher les propositions de dossiers de reprise en lien avec le niveau d'opportunités attendu.

Analyse des indicateurs financiers du projet visé

- Analyser les éléments financiers de l'entreprise (bilan, compte de résultats et soldes intermédiaires de gestion) suivant les critères de qualité, préalablement fixés, pour s'assurer de la santé financière de l'entreprise.
- Déterminer et appliquer les trois typologies de méthodes d'évaluation financière en distinguant celles qui sont spécifiques à certaines activités pour déterminer la valorisation de l'entreprise.
- Réaliser l'analyse stratégique complète (environnement – marché – ressources et process de l'entreprise) à partir

d'une démarche structurante mettant en évidence les points de vigilance pour prévenir des risques encourus par le repreneur et détecter les éléments rédhibitoires à un financement.

- Bâtir le montage financier de l'opération de reprise d'entreprise en mobilisant le type de financeurs, le type de montage, le type de clause pour correspondre au prix fixé ou pour être en mesure de faire une offre.
- En fonction des différentes parties prenantes du projet et de leurs apports financiers, déterminer le montage juridique le plus adéquat pour s'assurer de la faisabilité de l'opération en respectant les intérêts des parties en présence.

- Elaborer le

planning prévisionnel de l'opération, en mode projet en tenant compte des attentes et objectifs de chacune des parties, des contraintes juridiques, psychologiques et matérielles. pour dérouler l'opération de façon dynamique et proactive y compris en cas d'imprévus.

Analyse stratégique et commerciale du projet visé

- Réaliser l'analyse stratégique et commerciale du projet en utilisant les différentes techniques d'analyses pour déterminer ses forces, faiblesses, menaces et opportunités.

Mise en œuvre du projet visé

Négociation autour du projet

- Appréhender les techniques de négociation et choisir celles à mettre en œuvre pour correspondre au projet visé et au profil du cédant.
- Intégrer dans sa posture de repreneur les dimensions psychologiques et affectives, pour gérer la relation avec le cédant, et permettre la concrétisation du projet de reprise.
- Négocier en mobilisant les différentes postures et techniques de négociation en intégrant les jeux des acteurs pour atteindre l'objectif fixé.

Mise en place d'une documentation juridique

- Appréhender les termes et les enjeux des différents documents juridiques qui interviendront dans la contractualisation du projet pour défendre, au mieux, les intérêts du repreneur.
- Piloter l'élaboration

des différents documents juridiques en collaboration avec les experts du sujet, pour s'assurer de leur concrétisation, en lien avec ses arbitrages.

Financement du projet

- Identifier les différentes typologies de financeurs potentiels en définissant leurs différentes modalités d'intervention.

et

en intégrant leurs critères de sélection, pour choisir ceux qui seront les plus pertinents pour l'opération.

- Bâtir l'architecture du business plan pour mettre en perspective le projet de reprise.
- Présenter le projet auprès des financiers de manière convaincante, tant dans la forme, que sur le fond pour obtenir leur adhésion.

Concrétisation du projet de reprise d'entreprise

Gestion de la période d'accompagnement avec le cédant

- Organiser la cohabitation avec le cédant en facilitant les transmissions de savoirs, le partage d'expérience et son propre positionnement vis-à-vis des parties prenantes de l'écosystème pour assurer le passage de relais dans les meilleures conditions.
- Formaliser les messages à délivrer aux parties prenantes (clients-fournisseurs) permettant la poursuite des relations pour pérenniser et permettre de continuer le développement harmonieux de l'activité.

Adhésion des collaborateurs autour du projet

- Mettre en place des messages et des actions favorisant

l'adhésion des collaborateurs au projet d'entreprise, en donnant du sens et en les rassurant.

Développement marketing et commercial de l'activité à l'ère du digital

- Identifier les actions marketing à mettre en œuvre pour assurer le développement de l'entreprise.
- Mener des actions de veille concurrentielle pour identifier les meilleures pratiques du secteur.
- Mettre en place et animer un plan d'actions commerciales pour dynamiser les ventes.
- Mettre en œuvre la communication digitale de l'entreprise sur internet et les réseaux sociaux pour donner une visibilité à l'entreprise.

Cadrage du projet de reprise d'entreprise

- Analyser ses propres atouts et contraintes pour mener à bien le projet de reprise d'entreprise.
- Identifier les ressources et contraintes pour valider la faisabilité projet.

- Elaborer une fiche-projet définissant le cahier des charges pour le formaliser.

Validation des projets cibles destinés à la reprise d'entreprise

- Identifier des sources et tisser un réseau autour de soi pour se rendre visible et déclencher les propositions de dossiers de reprise.
- Analyser les éléments financiers de l'entreprise pour s'assurer de la santé financière de l'entreprise.
- Déterminer et appliquer les trois typologies de méthodes d'évaluation financière pour déterminer la valorisation de l'entreprise.
- Réaliser l'analyse stratégique complète pour prévenir des risques encourus par le repreneur.
- Bâtir le montage financier de l'opération de reprise d'entreprise pour être en mesure de faire une offre.
- Déterminer le montage juridique le plus adéquat pour s'assurer de la faisabilité de l'opération.
- Elaborer le planning prévisionnel de l'opération pour dérouler l'opération de façon dynamique et proactive.
- Elaborer une fiche-projet définissant le cahier des charges pour le formaliser.
- Réaliser l'analyse stratégique et commerciale du projet pour déterminer ses forces et faiblesses.

Mise en œuvre du projet visé

- Appréhender les techniques de négociation adéquates au projet visé et au profil du cédant.
- Intégrer les dimensions psychologiques et affectives, pour gérer la relation avec le cédant.
- Utiliser les techniques de négociation en intégrant les jeux des acteurs pour atteindre l'objectif fixé.
- Bâtir l'architecture du

business-plan pour mettre en perspective le projet de reprise.

- Présenter le projet auprès des financiers pour obtenir leur adhésion.

Concrétisation du projet de reprise d'entreprise

- Formaliser les messages à délivrer aux parties prenantes pour permettre de continuer le développement harmonieux de l'activité?
- Mettre en place des messages et des actions favorisant l'adhésion des collaborateurs au projet d'entreprise, en donnant du sens et en les rassurant.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun.

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.altheo.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2742/>