

La reprise d'entreprise - Les outils pour réussir

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Certification transverse**

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

Code(s) NAF : **85.59A**

Code(s) NSF : **410**

Code(s) ROME : —

Formacode : **32047**

Date de création de la certification : **01/01/1993**

Mots clés : **Reprise d'entreprise**, **Transmission de savoir**, **Entrepreneuriat**, **Transfert de compétences**

Identification

Identifiant : **1403**

Version du : **08/02/2016**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **Beaucoup d'entreprises disparaissent faute de repreneurs compétents. Beaucoup de candidats repreneurs, souvent issus de grands groupes, sont mal armés pour reprendre une PME/PMI et sont désorientés par le processus de reprise, long, complexe et risqué. Notre certification vise à les préparer pour qu'ils abordent ce processus dans les meilleures conditions limitant les risques pour eux et optimisant les chances de survie et de développement de l'entreprise reprise.**

Non formalisé :

- **Le cursus a été mis en place parce qu'il n'existait aucune formation transversale aidant les Repreneurs . Ce cursus est reconnu comme pertinent par les Intermédiaires de la transmission d'entreprise, ainsi que par les banques et par tous les acteurs intervenant dans la transmission.**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

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.

Public visé par la certification

- Cadres expérimentés, pour la plupart diplômés de l'enseignement supérieur, ayant une expérience d'au moins quinze ans souvent dans de grands groupes, désireux de prendre leur indépendance en devenant patrons de PME/PMI.

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.

Modalités générales

3 semaines à plein temps en continu. 10 à 20 stagiaires par session. Les intervenants sont des professionnels en activité (experts-comptables, avocats, banquiers, informaticiens, assureurs...), spécialistes de la transmission de PME/TPE, ainsi que des organismes publics ou syndicaux (BPI France, Fédération Française de la Franchise...) et des témoins, Cédants et Repreneurs. La certification est pragmatique, avec exercices et études de cas montrant les différences entre le monde des grandes entreprises et celui des PME/TPE. La taille du groupe (10 à 20 personnes) encourage les échanges d'expériences.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Pour l'entité utilisatrice

La plus value de la certification joue sur la proportion de stagiaires réussissant dans la démarche de reprise (70%) dans un délai plus court (14 mois en moyenne) que celui constaté par ailleurs.

Plus value constatée par les acteurs financiers de la reprise (BPI France, banques, fonds d'investissement...) qui accueillent favorablement les repreneurs bien formés, dynamiques tout en restant prudents. Double plus-value donc, pour le repreneur qui crée rapidement et durablement son emploi (sortie de Pôle Emploi) et pour l'entreprise reprise dont il assure la pérennité et le développement (embauches).

Evaluation / certification

Pré-requis

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.

Compétences évaluées

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.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Aucun

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétence

Centre(s) de passage/certification

- Paris, Lyon, Marseille, Nanterre, Nantes, Angers. Lien URL <http://www.cra-asso.org>

Plus d'informations

Statistiques

Nombre de certifiés annuellement : plus de 300 et nombre de stages : 18

Autres sources d'information

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