

# Parcours Reprendre une PME

Sept formations vidéo interactives

## Vos objectifs :

- Vous assurer de votre réelle volonté de reprendre une entreprise
- Assimiler les différentes étapes nécessaires pour reprendre une entreprise
- Reprendre une entreprise avec le maximum de chances de réussite

## Public visé :

- Porteurs de projet de reprise d'entreprise
- Conseils des porteurs de projets

## Contenu :

- 1 module de la Collection Découvrir
- 7 modules de la Collection Comprendre

## 1) 1 module de la Collection Découvrir

	Vos objectifs	Plan du module
<b>Les 10 facteurs clés de succès pour les transmissions et reprises d'entreprises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparer votre projet de reprise d'entreprise</li> <li>• Préparer votre projet de cession d'entreprise</li> <li>• Mettre toutes les chances de votre côté pour arriver à un accord final gagnant-gagnant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Les entreprises ou fonds de commerce doivent demeurer vendables</li> <li>■ Les prétentions du cédant sont raisonnables</li> <li>■ Les cédants doivent être prêts à garantir les passifs des sociétés vendues</li> <li>■ Les repreneurs doivent posséder un minimum de fonds</li> <li>■ Futurs cédants et candidats repreneurs doivent se rencontrer</li> <li>■ Les repreneurs font preuve de psychologie</li> <li>■ Cédant et repreneurs savent s'entourer</li> <li>■ S'attacher à l'essentiel pour arriver à un accord gagnant-gagnant</li> <li>■ Les repreneurs doivent savoir utiliser les financements à disposition</li> <li>■ Les repreneurs doivent savoir vendre leur projet</li> </ul>

## 2) 7 modules de la Collection Comprendre

### Formation 1 : Assimiler la démarche de reprise d'entreprise

#### Objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'une entreprise
- Acquérir une méthodologie précise
- Arriver au but et reprendre une entreprise
- Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie

#### Vos formateurs :

Didier Chigot	expert-comptable et commissaire aux comptes
Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

#### **Introduction**

La reprise d'une entreprise fait gagner beaucoup de temps par rapport à la création ex-nihilo. Elle coûte également souvent plus cher que l'installation dans le cadre d'un réseau. Adoptez une méthodologie précise et rigoureuse pour réussir votre opération de reprise d'entreprise.

#### **La démarche de reprise d'entreprise :**

1. Connaître les intervenants en transmission d'entreprise
2. Trouver la cible
3. Faire connaissance avec l'entreprise à reprendre
4. Diagnostiquer l'entreprise
5. Analyser financièrement l'entreprise
6. Evaluer l'entreprise
7. Négocier la reprise
8. Concrétiser la négociation

#### **Conclusion**

Depuis le début de votre recherche d'une entreprise à reprendre, vous avez beaucoup travaillé, avec rigueur et méthode. Vous pouvez être fatigué par le stress des négociations mais c'est maintenant que tout se joue. Vos 100 premiers jours à la tête de votre entreprise doivent vous permettre de montrer à tout votre environnement que vous êtes à même de tenir votre rôle de chef d'entreprise.

### Formation 2 : Trouver une entreprise à reprendre

#### Objectifs :

- Cibler vos recherches d'entreprises à reprendre pour gagner du temps et être efficace
- Déterminer votre cahier des charges de l'entreprise à reprendre
- Etudier les dossiers obtenus sur les entreprises à vendre
- Trouver l'entreprise qui vous convient

#### Vos formateurs :

Didier Chigot	expert-comptable et commissaire aux comptes
Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé

# Parcours Reprendre une PME

## Introduction

La démarche de reprise d'entreprise et l'importance d'une recherche efficace et performante d'une entreprise à reprendre.

### Les étapes de la recherche de l'entreprise à reprendre :

1. Inventorier les qualités et expériences nécessaires
2. Cibler votre secteur d'activité
3. Préciser votre enveloppe financière
4. Délimiter votre secteur géographique
5. Comprendre le contenu du dossier de présentation
6. Déterminer le rôle des intermédiaires
7. Signer l'engagement de confidentialité
8. Déterminer la faisabilité de l'opération

## Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de reprise d'entreprise : diagnostic, évaluation, négociation et prise en main.

## Formation 3 : Diagnostiquer l'entreprise à reprendre

### Objectifs :

- Déterminer quels éléments diagnostiquer et acquérir une méthodologie précise de diagnostic pour chacun d'eux
- Apprendre à synthétiser l'ensemble des informations et diagnostics réalisés pour décider de la suite à donner à l'opération de reprise
- Préparer les phases suivantes d'évaluation de l'entreprise et de négociation avec le cédant
- Comprendre le fonctionnement, l'organisation et la gestion de l'entreprise afin d'élaborer dès maintenant un plan d'actions d'après reprise

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

Françoise Ménard

Aurélien Poilpray-Lacomme

entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé expert-comptable et commissaire aux comptes consultant en entrepreneuriat et en finance

## Introduction

Les enjeux du diagnostic d'entreprise.

### Les étapes de la recherche de l'entreprise à reprendre :

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprendre l'historique et les activités de l'entreprise</li> <li>2. Déterminer la place de l'entreprise sur son marché</li> <li>3. Comprendre la politique marketing et commerciale</li> <li>4. Apprécier le cycle de vie des produits ou services</li> <li>5. Evaluer le portefeuille clients</li> <li>6. Analyser les résultats commerciaux</li> <li>7. Calculer le crédit clients et la rotation des stocks</li> <li>8. Inventorier les moyens matériels</li> <li>9. Diagnostiquer l'outil de travail</li> <li>10. Analyser les résultats de la production de des achats</li> <li>11. Comprendre le rôle du cédant et ses motivations</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>12. Inventorier les équipes</li> <li>13. Evaluer le potentiel humain</li> <li>14. Analyser la masse salariale et les risques sociaux</li> <li>15. Mesurer le poids des syndicats</li> <li>16. Analyser la rentabilité</li> <li>17. Diagnostiquer la structure du bilan</li> <li>18. Analyser la trésorerie et les besoins en fonds de roulement</li> <li>19. Rechercher les risques potentiels</li> <li>20. Synthétiser le diagnostic</li> </ol> |
|--|---|

## Conclusion

Les décisions à prendre à la suite du diagnostic de l'entreprise cible.

## Formation 4 : Evaluer l'entreprise à vendre ou à acheter

### Objectifs :

- Connaître les différentes approches d'évaluation d'une entreprise
- Découvrir les méthodes : patrimoniale, par la rentabilité, par le rendement
- Savoir déterminer une fourchette de valeurs pour sa négociation future
- Se fixer des limites de négociation

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

Françoise Ménard

Aurélien Poilpray-Lacomme

entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé diplômé d'expertise comptable et commissaire aux comptes consultant en entrepreneuriat et en finance

## Introduction

Le rappel des étapes précédentes des démarches de reprise ou de cession d'entreprise.

# Parcours Reprendre une PME

## Les étapes de l'évaluation d'une entreprise :

1. Comprendre la démarche d'évaluation d'une entreprise
2. Déterminer la valeur comptable
3. Evaluer les actifs et les dettes de l'entreprise
4. Estimer la valeur patrimoniale
5. Déterminer la rentabilité comptable
6. Estimer la rentabilité économique future
7. Capitaliser la rentabilité
8. Passer de la rentabilité à la trésorerie dégagée
9. Capitaliser le rendement
10. Déterminer une fourchette de valeurs de négociation
11. Intégrer les éléments négatifs du diagnostic dans la valorisation
12. Intégrer les éléments positifs du diagnostic dans la valorisation
13. Corriger la fourchette de valeurs
14. Préparer vos arguments pour négocier

## Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de reprise ou cession d'entreprise : la négociation, le montage juridique, fiscal et financier, la gestion de l'après cession.

## Formation 5 : Négocier l'entreprise à vendre ou à acheter

### Objectifs :

- Connaître le cadre psychologique, technique, financier et opérationnel d'une négociation
- Vous assurer de mettre toutes les chances de votre côté pour arriver au bout de votre négociation
- Savoir négocier chaque élément avec une méthode efficace
- Concrétiser les accords partiels pour signer le protocole de cession

### Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Françoise Ménard	diplômé d'expertise comptable et commissaire aux comptes
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

## Introduction

Les enjeux de la négociation dans les démarches de reprise et de transmission d'entreprise.

## Les étapes de la négociation d'une entreprise :

1. Se préparer à négocier
2. Déterminer quelles sont les parties à la négociation et leur rôle
3. Comprendre ce qui est négociable pour l'autre ou ne l'est pas
4. Déterminer ce qui est à vendre ou à acheter
5. Contrôler que vous serez payé
6. Déterminer que les passifs éventuels seront garantis
7. Inventorier quels peuvent être les blocages à la transaction
8. Négocier le prix
9. Se mettre d'accord sur les clauses de révision de prix
10. Négocier la garantie d'actif et son contrôle
11. Négocier la garantie de passif et son contrôle
12. Négocier les garanties des garanties
13. Discuter les modalités de paiement du prix
14. Déterminer les remboursements des comptes courants
15. Négocier les reprises de cautions et prendre les contacts nécessaires
16. Mettre en place l'accompagnement de la cession par le cédant
17. Se mettre d'accord sur les dates et les délais
18. Formaliser la négociation

## Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de reprise ou cession d'entreprise : le montage juridique, fiscal et financier, la gestion de l'après cession.

## Formation 6 : Analyser votre bilan

### Objectifs :

- Acquérir les notions financières et comptables indispensables pour pouvoir dialoguer avec votre expert-comptable et votre banquier
- Comprendre la présentation et le contenu des états financiers d'une entreprise
- Déterminer l'influence des décisions de gestion sur les états financiers

### Vos formateurs :

Didier Chigot	expert-comptable et commissaire aux comptes
Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Aurélie Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

## Introduction

Les états financiers à analyser sont :

- le bilan,
- le compte de résultat,
- l'annexe.

## Les étapes de l'analyse financière :

1. Inventorier les documents qui composent vos états financiers
2. Comprendre les grandes masses de votre bilan
3. Comprendre la structure de votre compte de résultat
4. Assimiler la liaison entre bilan et compte de résultat
5. Déterminer le rôle de votre annexe
6. Analyser votre bilan
7. Comprendre l'évolution de votre fonds de roulement
8. Analyser l'évolution de votre besoin en fonds de roulement
9. Passer du résultat à la trésorerie
10. Etudier les ratios de votre bilan
11. Analyser votre compte de résultat
12. Expliquer vos soldes intermédiaires de gestion
13. Etudier vos ratios d'exploitation
14. Analyser les évolutions de vos états financiers

## Conclusion

L'analyse périodique de vos états financiers est nécessaire pour vous permettre de prendre les bonnes décisions au bon moment.

## Formation 5 : Etablir votre business plan

### Objectifs :

- Comprendre les buts et les finalités d'un business plan
- Apprendre à établir correctement votre business plan
- Savoir utiliser votre business plan pour le développement de votre projet

### Vos formateurs :

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| Didier Chigot            | expert-comptable et commissaire aux comptes        |
| Jean-Paul Debeuret       | entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé |
| Aurélie Poilpray-Lacomme | consultant en entrepreneuriat et en finance        |

## Introduction

Les situations de recours à un business plan :

- lors du lancement de votre activité,
- lors du lancement d'une nouvelle activité,
- lors d'un investissement important,
- pour la gestion de votre entreprise.

## Les étapes de l'établissement de votre business plan :

1. Inventorier les éléments à intégrer dans votre business plan
2. Synthétiser vos réflexions
3. Déterminer votre plan d'action provisoire
4. Exploiter votre étude de marché
5. Calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel
6. Inventorier les moyens nécessaires
7. Chiffrer vos investissements de départ
8. Calculer vos charges initiales
9. Etablir votre compte de résultat prévisionnel
10. Calculer votre besoin en fonds de roulement
11. Formaliser votre plan de financement
12. Vérifier la cohérence de l'ensemble
13. Déterminer votre plan d'action définitif
14. Finaliser et formaliser votre business plan

## Conclusion

Vous avez beaucoup travaillé pour établir votre business plan. Il est l'image de votre projet. Surtout, utilisez-le comme document de référence pour le futur.