

## Devenez un repreneur opérationnel en trois jours

### JOURNEE 1 : LES STRATEGIES GAGNANTES POUR VOTRE PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE

Objectifs :

Appréhender la reprise d'entreprise : le marché, la définition et la présentation du projet, les différentes étapes.

#### **La reprise d'une entreprise, oui, mais de quoi parle-t-on !**

- Quel est le marché de la reprise ?
- En conséquence, quelques Conseils pour la reprise.

#### **Pour réussir ma reprise, il me faut bien définir et bien présenter mon projet !**

- Quels sont mes objectifs,
- Pourquoi vais-je me lancer dans la reprise, quelle est ma motivation ?
- Comment bâtir mon cahier des charges ? le dossier d'évaluation du repreneur,
- Comment me différencier des autres candidats à la reprise, ma communication,
- Quelques exemples de présentation du projet de reprise.

#### **Par quelles étapes passer, comment atteindre mes cibles et comment et avec qui les aborder ?**

- Comment se déroule une reprise d'entreprise, les étapes de la reprise,
- Qui intervient, les acteurs de la reprise,
- Comment trouver l'entreprise à reprendre, les axes de recherche !
- Comment faire le tri, comment mener ma sélection, quelles sont les questions à poser.

### JOURNEE 2 : ANALYSE / VALORISATION D'UNE ENTREPRISE

Objectifs :

Une fois mon objectif défini, des cibles atteintes, me donner les clefs pour me positionner face à un dossier.

#### **Comment conduire le diagnostic financier ?**

- Avec quels documents ? : étude de la liasse fiscale,
- Comment appréhender le compte de résultats ?
  - Quels résultats intermédiaires employer, que sont l'EBE et EBITDA ? et le REX et l'EBIT ?
  - Quelle est la relation entre la Capacité d'autofinancement et l'endettement ?
  - Quels sont les principaux retraitements pour l'analyse ?
  - Quels sont les principaux ratios ?

- Quelles connaissances m'apporte le Bilan ?
  - Que trouve-t-on dans l'Actif (immobilisations, actif circulant, trésorerie)
  - Comment comprendre le Passif (capitaux propres, dettes) ?
  - Comment apprécier le Fonds de Roulement ?
  - Que recouvre le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) ?
  - Que faut-il comprendre par Trésorerie ?
  - Et par Trésorerie remontante ?
- Enfin, avant de négocier le prix, il faut pouvoir en avoir une idée : Présentation des familles de méthodes d'évaluation de l'entreprise

*Application 1, sous Excel, d'une grille pratique de diagnostic, qui calcule les SIG et présente les calculs de FR, de BFR et de Trésorerie.*

### JOURNEE 3 : FISCALITE / MONTAGE / PLAN DE FINANCEMENT

Objectifs :

Pour négocier avec un cédant, me donner les moyens de monter la reprise, de vérifier la faisabilité et la « bancabilité » de mon projet

#### Quels est le mécanisme de la reprise ?

- Qu'est-ce qu'une holding de reprise ?
- Quelles sont les principales structures juridiques ?
- À quels régimes sociaux sont soumis les dirigeants d'entreprise ?
- Quelle est la fiscalité de la reprise ?
- Quelques clefs de financement.

#### Valider l'équation 2 de la réussite du projet

##### Les documents de la reprise

- Quelle est la finalité de la lettre d'intention (LOI) ?
- En quoi consiste un Protocole d'accord ?
- Pourquoi une Garantie d'Actif et de Passif (GAP) ?
- Un Pacte d'associés (éventuellement), pourquoi faire ?
- Comment construire mon dossier de reprise ?

##### Construire son Business-Plan

*Application 2 sous Excel d'étude de la faisabilité de mon projet de reprise.*

*Réflexions - conclusions*

## OBJECTIFS – PRE REQUIS – PUBLIC VISE

### Objectifs :

- Acquérir le savoir et les outils pour reprendre une société.
- Appréhender la reprise d'entreprise : le marché, la définition et la présentation du projet, les différentes étapes.
- Une fois l'objectif défini et les cibles atteintes, avoir les clefs pour se positionner face à un dossier.
- Savoir négocier avec un cédant et comprendre les moyens de monter l'opération de reprise en vérifiant sa faisabilité.

### Prérequis :

Connaissances générales du monde de l'entreprise.  
Savoir lire un bilan (FR / BFR / Trésorerie) et un compte de résultat (solde intermédiaire de gestion – SIG).

### Public visé :

Repreneurs, Dirigeants et Cadres d'entreprise.

## DUREE de la session :

24 heures (trois jours).

## DEROULEMENT PEDAGOGIQUE

- Déroulement des cours par vidéoprojecteur, avec paperboard en soutien,
- des supports de cours remis à chaque participant,
- 2 modes d'application sous Excel d'un modèle pratique.

## Le FORMATEUR :

Alexis de BERTREN est Ingénieur de formation. Diplômé d'un MBA de l'IAE de Paris, il est également titulaire du diplôme de formateur de l'AFPA. Depuis plus de 20 ans, il forme et accompagne cadres et dirigeants dans leurs projets de reprise d'entreprise.

## SUIVI et EVALUATION de l'action Suivi :

Feuille d'émargement.

Évaluation : Fiche d'évaluation en fin de session.

## LIEU de formation :

FUSACQ – 27 rue Taitbout 75009 Paris.

**Pour les personnes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter afin d'étudier le moyen d'adapter la formation.**