

« Réussir sa reprise d'entreprise TPE/PME »

Public visé :

La situation professionnelle à partir duquel le dispositif de formation visant la certification est initié est la suivante :

Toutes personnes physiques cherchant à reprendre un TPE ou une petite PME, dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 500 000 € et 5 000 000 €, avec un effectif de 3 à 50 personnes, dans les secteurs de l'industrie, des services, du second œuvre du bâtiment, et du négoce (hors commerce traditionnel).

Les compétences initiales des repreneurs diplômés et expérimentés, ne suffisent pas à couvrir celles requises pour la reprise d'une TPE PME. L'expérience acquise dans leur entreprise d'origine est précieuse, mais dans la grande majorité des cas, insuffisante et lacunaire. La certification vise à valider les compétences nécessaires pour réussir le projet de reprise d'entreprise TPE/PME.

Prérequis à l'entrée en formation :

- expérience professionnelle significative d'au moins 10 ans ou un diplôme de niveau 6 au minimum
- avoir un projet entrepreneurial défini de reprise d'entreprise TPE/PME
- bénéficier des ressources disponibles (financières, matérielles, humaines ... selon les besoins du projet) pour mener son projet de reprise à bien

Candidat en situation de handicap : Tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent Handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adapté.

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>C1. Analyser la viabilité financière d'entreprises ciblées en mobilisant les données issues des comptes annuels, des indicateurs de performance et des ratios financiers pertinents, afin d'identifier les opportunités de reprise les plus prometteuses et compatibles avec le projet entrepreneurial du repreneur.</p>	<p>E1 : Evaluation écrite sur les compétences allant de la compétence C1 à C7 Le candidat devra valider un Quiz d'évaluation des compétences visées par la certification et portant sur l'application des capacités nécessaires pour réussir sa reprise de TPE/PME. Ce quiz comprend 40 questions faisant appel à des connaissances et des savoir-faire techniques d'ordre financier, juridique, gestion et négociation.</p> <p>Coefficient : 1</p> <p>E2. Etude de cas de reprise d'entreprise TPE/PME Le candidat est placé dans une situation réaliste de repreneur d'entreprise. Il choisit un dossier parmi plusieurs études de cas d'entreprises réelles déjà cédées, rendues anonymes et modifiées à des fins pédagogiques. À partir des données fournies disponibles (comptes annuels, éléments juridiques, sociaux, commerciaux, environnementaux, etc.), il élabore un rapport d'étude structuré mobilisant l'ensemble des compétences visées par la certification. Ce rapport doit poser les bases d'une</p>	<p>Critère d'évaluation pour E1 : Avoir obtenu au moins 75 % de réussite aux questions du QUIZ</p> <p>Critère d'évaluation pour E2 :</p> <p>Critères d'évaluation en lien avec C1 – Analyser la viabilité financière d'entreprises ciblées</p> <ul style="list-style-type: none"> Les comptes annuels sont correctement exploités (bilan, compte de résultat, flux de trésorerie). Indicateur : Présence d'une lecture complète des états financiers, repérage des postes clés, si nécessaires. Les indicateurs de performance financière sont calculés et interprétés de manière pertinente (rentabilité, solvabilité, trésorerie, ratios). Indicateur : Minimum de 3 ratios calculés (ex. : CAF/CA, dette/EBE, rotation stock), chaque ratio interprété avec un commentaire adapté. Une argumentation formulée sur la viabilité de l'entreprise et les risques éventuels associés. Indicateur : Présence d'un diagnostic synthétique de type SWOT (forces, faiblesses, vigilance) adossé aux chiffres, intégrant un niveau de risque pour le repreneur.

<p>C2. Formaliser sa candidature auprès du cédant en structurant un argumentaire basé sur l'analyse des données disponibles sur l'entreprise, les motivations du repreneur et la compatibilité du projet de reprise, afin d'initier un dialogue constructif en vue de négociations futures.</p>	<p>Lettre d'Intention (LOI) de reprise.</p> <p>L'évaluation se compose de deux temps :</p> <p>Le candidat remet un rapport structuré comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse de la viabilité financière de l'entreprise ciblée (C1) à partir des données comptables et des indicateurs de performance. • La formalisation d'une candidature argumentée auprès du cédant (C2), fondée sur les motivations du candidat et la cohérence stratégique de la reprise. • La prescription et la justification des audits d'acquisition pertinents, incluant les dimensions juridiques, sociales, RSE, accessibilité ...(C3). • L'évaluation de la valeur d'acquisition à partir des méthodes appropriées et des éléments du dossier d'entreprise (C4). • L'élaboration d'un business plan structuré intégrant les volets financier, humain, écologique (gestion des ressources, des déchets, transition énergétique) et social (emploi des personnes en situation de handicap) (C5). • Le choix d'un montage juridique et fiscal optimisé, adapté à la nature de l'acquisition et au profil du repreneur (C6). • La rédaction d'une Lettre d'Intention (LOI) appuyée par les pièces justificatives issues de C1 à C6, précisant les conditions de la reprise envisagée <p>Livrable attendu : Un rapport d'étude écrit (support fourni avec plan détaillé attendu) structuré, synthétique, et exploitable pour formaliser une négociation de reprise.</p> <p>Soutenance orale de 30 minutes</p>	<p>Critères d'évaluation en lien avec C2 – Formaliser sa candidature auprès du cédant</p> <ul style="list-style-type: none"> • La candidature est structurée et exprime clairement les motivations du repreneur et l'adéquation avec son profil. Indicateur : Note de candidature d'une page maximum, incluant motivations, objectifs, et lien avec le projet personnel. • Les éléments de justification sont cohérents avec les caractéristiques de l'entreprise. Indicateur : 3 à 5 arguments spécifiques à l'entreprise sont mobilisés (secteur, marché, positionnement, compatibilité culturelle, adéquation avec le profil du repreneur établi). • La forme est professionnelle et adaptée à une prise de contact avec un cédant. Indicateur : Format professionnel respecté (objet, ton, structure), sans faute majeure de fond ou de forme.
<p>C3. Prescrire les audits d'acquisition adaptés au contexte de l'entreprise ciblée en s'appuyant sur les documents juridiques, financiers, commerciaux et opérationnels, ainsi que les indicateurs RSE et environnementaux (bilan carbone, accessibilité, conformité sociale), afin d'avoir une vision complète et réaliste de l'entreprise, intégrant les éventuels risques.</p>	<p>Livrable attendu : Un rapport d'étude écrit (support fourni avec plan détaillé attendu) structuré, synthétique, et exploitable pour formaliser une négociation de reprise.</p> <p>Soutenance orale de 30 minutes</p>	<p>Critères d'évaluation en lien avec C3 –Prescrire les audits d'acquisition adaptés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les domaines à auditer sont identifiés en fonction des caractéristiques du dossier. Indicateur : Au moins 4 types d'audits sélectionnés (juridique, social, financier environnemental, opérationnel...), chacun justifié par un risque identifié. • Les justifications des audits sont claires et contextualisées. Indicateur : Chaque audit est rattaché à un

	<p>Le candidat présente oralement sa proposition de reprise dans des conditions simulées de négociation avec un cédant, représenté par les membres du jury.</p> <p>La soutenance inclut :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une présentation orale structurée du projet de reprise (15 min environ), • Un entretien simulé de négociation avec échanges de questions-réponses (15 min environ). 	<p>point d'incertitude ou à une donnée absente/ambiguë dans le dossier.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les enjeux RSE, de conformité et d'accessibilité sont intégrés dans l'analyse. Indicateur : Mention explicite d'au moins 2 dimensions liées aux enjeux environnementaux ou à l'inclusion (ex. : bilan carbone, accessibilité).
<p>C4. Déterminer la valeur d'acquisition de l'entreprise en exploitant l'ensemble des éléments du dossier de reprise (bilans, actifs, passifs, contrats, GAP...), afin de proposer une évaluation argumentée et recevable dans un processus de négociation avec le cédant.</p>	<p>Coefficient : 3</p>	<p>Critères d'évaluation en lien avec C4 – Déterminer la valeur d'acquisition de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une méthode de valorisation est choisie et appliquée de manière rigoureuse. Indicateur : Présence d'un calcul chiffré selon une méthode (EBE x multiple, DCF, etc.), avec hypothèses clairement énoncées. • Les hypothèses de valorisation sont cohérentes avec les données analysées. Indicateur : Justification écrite des hypothèses clés (ex. : taux d'actualisation, perspectives de croissance, retraitement du résultat). • La proposition de valeur est argumentée et comprend les contours d'une GAP éventuelle. Indicateur : Proposition chiffrée avec fourchette de valeur, formulation d'au moins 2 éléments à inclure dans une garantie d'actif/passif.

C5. Elaborer un business plan de reprise structuré en définissant les besoins financiers et humains, en intégrant une politique d'inclusion (emploi de personnes en situation de handicap), des objectifs de performance environnementale (énergie, déchets, mobilité...) et en élaborant un plan de financement durable, **afin de convaincre les partenaires financiers et institutionnels de la viabilité et de la responsabilité du projet.**

C6. Optimiser le schéma juridique et fiscal de la reprise en analysant les modalités d'acquisition possibles (fonds de commerce, titres, holding, etc.) et les implications fiscales associées, **afin d'obtenir la structure de reprise adaptée au profil du repreneur.**

Critères en lien avec C5 – Elaborer un business plan de reprise structuré

- Le périmètre de l'opération est défini (titres, actifs matériels et immatériels).
Indicateur : Mention explicite du périmètre de reprise, accompagné de son évaluation chiffrée.
- La stratégie de développement est formulée et contextualisée.
Indicateur : Présence d'au moins 3 axes stratégiques argumentés (ex. : nouveaux clients, diversification, investissements).
- Les ressources humaines et financières sont identifiées de manière cohérente.
Indicateur : prévisionnel d'effectifs ou organigramme projeté, plan de financement avec apports, dettes, aides.
- Les dimensions écologiques et sociales sont intégrées dans le business plan.
Indicateur : Présence d'au moins 1 objectif environnemental (énergie, déchets, etc.) et 1 action en lien avec le handicap ou l'inclusion.

Critères d'évaluation en lien avec C6 – Optimiser le schéma juridique et fiscal de la reprise

- Le montage juridique est adapté au projet de reprise.
Indicateur : Présentation du schéma retenu (cession titres, fonds, LBO...), avec justification liée au profil et au contexte.
- Le choix de la structure juridique est justifié.

		<p>Indicateur : Justification du statut (SARL, SAS, etc.) en lien avec le régime social/fiscal du repreneur.</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'organisation capitalistique future est présentée avec anticipation des besoins de régulation. <p>Indicateur : Liste des associés/actionnaires prévue, mention de l'existence ou non d'un pacte d'actionnaires, avec clauses clés si besoin</p>
<p>C7. Conduire la négociation avec le cédant à partir d'une Lettre d'Intention (LOI) en mobilisant les éléments juridiques, financiers et fiscaux issus de l'analyse préalable, afin de poser les bases d'une transaction réussie en vue de finaliser la reprise d'entreprise.</p>		<p>Critères d'évaluation en lien avec C7 – Conduire la négociation avec le cédant (rapport écrit et soutenance orale)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le candidat présente son projet de manière structurée et convaincante. <p>Indicateurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Plan écrit structuré appuyé par l'ensemble des éléments de justification de C1 à C6, incluant les conditions suspensives et les éléments juridiques. -Présentation orale fluide, respect du temps imparti, capacité à reformuler les enjeux clés. <ul style="list-style-type: none"> • Le candidat adopte une posture de négociateur <p>Indicateurs sur le comportement : posture d'écoute active, de bienveillance pour rassurer le cédant, adaptation au profil du cédant dans son mode de communication</p> <p>Indicateurs sur le discours : présence d'arguments justifiés</p>