



## FORMATION CERTIFIANTE

# « Reprise entreprise – Développer un Projet Entrepreneurial Réussi »

La certification RS7413 – « Reprise d'entreprise : développer un projet entrepreneurial réussi », enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 27 novembre 2025, est portée par CCI France.

La reprise vous tente et vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre projet ? Comprendre le processus, préparer un projet cohérent, acquérir méthode, outils et connaissances... Cette formation de 5 jours est faite pour passer de l'intention à un plan de reprise structuré, chiffré et finançable.



### Cible

Toute personne ayant une intention ou un projet de reprise même peu avancé.



### Pré requis

Maîtriser les bases du fonctionnement des entreprises. L'inscription est subordonnée à une analyse préalable de votre besoin de formation, à travers un entretien individuel.



### Durée

- 35h (évaluation incluse)
- De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30
- Du jeudi au mercredi suivant (5 jours)



### Tarif

**1 650 €**

Vous pouvez financer avec votre CPF (Compte Personnel de Formation).  
D'autres prises en charge sont possibles en fonction de votre statut, contactez votre CCI.



### Intervenants

- Des conseillers spécialisés en reprise d'entreprise de votre chambre de commerce et d'industrie
- Des experts techniques et des professionnels de la reprise (avocat, notaire, banque, témoins...)

## Objectifs

A la fin de la formation, vous aurez les compétences nécessaires pour :

- Concevoir et mettre en œuvre un projet de reprise en cohérence avec ses objectifs ses ressources et avec le marché.
- Trouver et diagnostiquer rapidement et efficacement l'entreprise à reprendre.
- Elaborer le business plan et le montage juridique optimal pour concrétiser votre reprise d'entreprise.

## Points forts

- **Sécurisation** : vous validez votre choix de devenir repreneur en vous confrontant aux meilleurs pratiques du métier.
- **Pédagogie actionnelle** : Vous travaillez sur votre projet ou sur des cas concrets avec des outils prêts à l'emploi.
- **Ressources** : vous bénéficiez d'outils métier comme CCI Business Builder + Transentreprise.com et vous échangez entre pairs.
- **Accélération** : vous repartez avec un plan d'action clair pour les prochaines semaines.

## Vous repartez avec (livrables)

- Une fiche de **positionnement repreneur**.
- Votre **cible idéale** (secteur, zone, taille, budget, critères "no go").
- Une **stratégie de recherche** + canaux activables immédiatement.
- Une **trame de diagnostic** adaptable et prête à l'emploi.
- Les outils et la méthode pour une **valorisation argumentée**.
- **Les points clés de la négociation** avec un cédant.
- Des outils et des modèles de **prévisionnel financier** et de plan de financement.
- Une **checklist juridique**.
- La **roadmap** de votre projet de reprise.
- Les supports de cours et les outils et ressources pédagogiques utilisés.

# Programme

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

## 1. Définir son projet de reprise d'entreprise :

- Présentation des étapes et des opportunités et contraintes du marché de la reprise.
- Formalisation d'un projet de reprise clair et efficace en cohérence avec ses motivations, valeurs et objectifs.
- Spécification des conditions de reprise et des opportunités marché : ce qui est réaliste / non réaliste.

**Résultat** : L'adéquation entre votre projet et le profil d'entreprise à reprendre est validée.

## 2. Construire une stratégie de recherche efficace :

- Définition des critères de ciblage (activité, zone, taille, rentabilité, contraintes perso) et élaboration d'une stratégie de recherche efficace.
- Identification des différents canaux de sourcing (réseaux, plateformes, partenaires, approche directe).
- Constitution d'un réseau de conseils et de prescripteurs de cibles.
- Mise en cohérence stratégie avec vos critères et organisation de la recherche : pipeline, suivi, relance, signaux d'alerte...

**Résultat** : votre plan d'action de recherche à court et moyen terme est organisé.

## 3. Réaliser un diagnostic approfondi de l'entreprise afin d'évaluer l'opportunité de la reprise :

- Analyse du secteur d'activités, les différents acteurs de la filière et de l'environnement économique.
- Etude des opportunités/menaces, de l'environnement concurrentiel et des facteurs clés de succès du marché.
- Diagnostic interne de l'entreprise (modèle éco, organisation, RH, clients, dépendances...).
- Construction d'une grille comparative de diagnostic d'entreprises cibles.

**Résultat** : votre outil de diagnostic comparatif de cible est paramétré.

## 4. Estimer la valeur de l'entreprise cible :

- Etude des principes de base de l'analyse financière et lecture du bilan et du compte de résultat.
- Identification et calcul des indicateurs de rentabilité et de solvabilité : ceux qui comptent vraiment.
- Présentation des différentes méthodes de valorisation et de leurs avantages et inconvénients.
- Retraitements financiers et estimation de la valeur de l'entreprise.

**Résultat** : Vous avez un modèle d'estimation de la valeur de l'entreprise et un avis de valeur pour celle-ci.

## 5. Négocier la reprise de l'entreprise :

- Etude de la situation du cédant et des motivations de la cession : attentes, contraintes, points sensibles.
- Identification des points clés de la négociation : prix, garanties, calendrier, accompagnement...
- Construction de la posture de repreneur et de l'argumentation pour sécuriser la relation sans se fragiliser.

**Résultat** : Vous êtes prêts à faire face aux différentes situations rencontrées.

## 6. Construire le prévisionnel financier et optimiser la viabilité du projet :

- Application de la stratégie et construction des hypothèses d'activité : réalistes, cohérentes, défendables.
- Elaborations des prévisions financières et adaptation de la structure de coûts.
- Analyse de la rentabilité : seuils, marges de manœuvre, risques et scénarios alternatifs.

**Résultat** : vous avez un prévisionnel de base et une vue des points à renforcer pour mobiliser des financements.

## 7. Piloter le processus juridique spécifique au projet pour sécuriser la transaction :

- Identification des bons partenaires : avocat, expert-comptable, notaire, assureur (rôles & bons réflexes).
- Présentation du processus juridique d'une transaction : timing, documents, jalons.
- Choix du cadre juridique/fiscal/social/patrimonial et du montage approprié.

**Résultat** : Les risques contractuels et financiers sont compris et couverts.

## 8. Elaborer un montage financier afin d'assurer la rentabilité et la pérennité du projet :

- Les besoins de financement de la reprise en direct et le financement par LBO.
- Les ressources de financement : apport, dette, garanties, leviers.
- La recherche de financements : parcours, interlocuteurs, pièces attendues.
- Validation de faisabilité : ce qui fait basculer un "oui / non ».

**Résultat** : Un premier jet du plan de financement est monté et des contacts avec les financeurs sont pris.

## Ils en parlent

- « Cette formation est juste indispensable pour toute personne envisageant de reprendre une entreprise afin d'avoir la compréhension nécessaire de ce marché, de ses codes et de ses acteurs. » — **L. M.**, *Paris*
- « J'ai vraiment apprécié la qualité de la formation, avec une approche que j'ai trouvée à la fois très complète et concrète. **A.H.**, *Aix-En-Provence*
- « Cette formation a été essentielle dans mon projet de reprise... j'ai appris à diagnostiquer une entreprise... et à ne pas poursuivre certaines discussions quand le prix demandé n'était pas cohérent. » — **P. H.**, *Île-de-France*
- « Je tiens à vous remercier pour les ressources mises à disposition par la CCI dans le cadre de cette formation, notamment en matière de recherche de cibles, de montage de projet et de financement » - **I.I.**, *Marseille*
- « Avant ce stage je n'avais aucune connaissance... j'ai pu structurer l'ensemble de mon projet... obtenir un prêt bancaire ainsi qu'un prêt d'honneur... Je la recommande vivement ! » — **V. B.**, *Oise*
- « En 5 jours, j'ai pu clarifier mon projet, gagner en assurance... convaincre les partenaires financiers et sécuriser mon démarrage d'activité. » — **A. R.**, *Oise*



## Calendrier et Lieux

- Du 28 mai au 3 juin à AIX EN PROVENCE (11 cours Gambetta, 13100)
- Du 24 au 30 septembre à MARSEILLE (Palais de la Bourse, 9 La Canebière, 13001)
- Du 10 au 16 décembre à AIX EN PROVENCE (Espace Forbin, 7 place John Rewald, 13100)



## Contact

CCI AIX MARSEILLE PROVENCE

PALAIS DE LA BOURSE

9 La Canebière | 13001 MARSEILLE

Tel. : 04 91 39 34 34 | [service.client@cciamp.com](mailto:service.client@cciamp.com)



## Financement

Vous pouvez le financer avec votre CPF (Compte Personnel de Formation) :

- Contactez votre CCI pour procéder à la démarche ou bien
- Connectez-vous sur [moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr) puis indiquez la ville dans laquelle vous voulez suivre la formation.



## Délais et modalité d'accès

Clôture des inscriptions et confirmation 11 jours ouvrés avant la date de début de la session sous réserve que les conditions de financement, de disponibilité, de place et d'évaluation des prérequis soient validées.

Cette formation est accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez votre CCI pour une analyse de vos besoins.

## Pour aller plus loin :

- Rejoignez la communauté des [Repreneurs d'entreprises de Provence](#) sur LinkedIn
- Identifiez des entreprises à reprendre sur la bourse d'annonces [transentreprise.com](http://transentreprise.com)
- Accédez à des conseils, des astuces et des opportunités sur notre site web [cciamp.com](http://cciamp.com)

