**ANNEXE 1 : REFERENTIEL ACTIVITE-COMPETENCES-MODALITES d’evaluation-CRITERES D’EVALUATION**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Activités** | **Compétences à faire acquérir** | **Modalités d’évaluation** | **Critères d’évaluation** |
| **Domaine de compétence :** Modéliser un projet de reprise et une stratégie de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs | | | |
| Compréhension :   * des étapes du processus de reprise, * de sa durée moyenne, * des impacts personnels, professionnels et financiers, * des acteurs, * du marché (la concurrence entre repreneurs, les cédants et leurs motivations) | En tenant compte de la photo du marché de la reprise d'entreprise du territoire visé et de ses objectifs, définir le processus de reprise le plus adapté à son projet | Non défini | * Le processus de reprise est adapté |
| L'identification et la constitution d'un réseau de conseils et de prescripteurs de cibles | En tenant compte du territoire ciblé et du projet, identifier le réseau de conseils et de prescripteurs adapté |
| La définition et la formalisation d'un projet de reprise en cohérence avec ses propres motivations, valeurs, objectifs, ambitions et sa vision pour une communication claire et efficace | En tenant compte de ses motivations, valeurs, objectifs, ambitions et de sa vision, de ses capacités et contraintes (financières, géographiques…) et de celle du marché, élaborer un projet de reprise cohérent et intelligible par des tiers | Picth-Elevator | * Le projet et les critères de recherche de la cible sont suffisamment adaptés au projet et peuvent être diffusés auprès de cédants / de professionnels * Le projet est cohérent avec son porteur |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Activités** | **Compétences à faire acquérir** | **Modalités d’évaluation** | **Critères d’évaluation** |
| **Domaine de compétence :** Définir les critères de sélection des cibles, la stratégie de recherche de cible en fonction de ses objectifs et de l’environnement et choisir les techniques de diagnostic et d’évaluation de l’entreprise cible en tenant compte du projet de reprise défini. | | | |
| La définition les caractéristiques essentielles des cibles en adéquation avec le projet. | En tenant compte du projet défini, définir les critères de sélection des cibles et la stratégie de recherche | Non évalué |  |
| L'élaboration d'une stratégie de recherche. |
| La connaissance du contexte de son futur secteur d’activités (la filière), les différents acteurs (clients, fournisseurs, concurrents) de son environnement économique | En tenant compte de la filière choisie, sélectionner les sources d'information nécessaire à la connaissance du marché et à sa veille | Non évalué |  |
| Le diagnostic du business model et de la stratégie générale de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même | En tenant compte du projet de reprise,   * + Comprendre les méthodologies et outils disponibles pour réaliser les différents diagnostics,   + Réaliser les diagnostics de façon cohérente   + Analyser les informations collectées pour identifier les risques, forces, faiblesses. | Crash-test | La synthèse est cohérente avec le projet défini.  Les éléments constitutifs du SWOT sont sélectionnés et hiérarchisés de façon cohérente. |
| Le diagnostic des stratégies marketing et de communication de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même |
| Le diagnostic de la stratégie commerciale de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même |
| Le diagnostic de la stratégie de production de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même |
| Le diagnostic des RH et du mode de management de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même |
| Le diagnostic de la gestion et des finances de l'entreprise cible au regard de son projet entrepreneurial, sa vision, soi-même |
| Le choix de la cible en fonction des conclusions des diagnostics | En tenant compte des conclusions des diagnostics, décider de poursuivre ou non les négociations engagées | Non évalué |  |
| L'évaluation financière de l'entreprise | En cohérence avec le secteur d'activité de l'entreprise, connaître les caractéristiques des principales méthodes d'évaluation financière de l'entreprise  Défendre le résultat de l’évaluation avec les experts. | Crash-test | Les définitions des méthodes sont connues  Les méthodes identifiées sont les plus adaptées à la situation |
| L'optimisation du montage juridico-social-fiscal en tenant compte de ses problématiques patrimoniales personnelles. | En tenant compte de la cible identifiée et de sa situation patrimoniale, comprendre les conséquences des choix juridiques, sociaux et fiscaux | Non défini | La différence entre rachat de fond et rachat de titre est maîtrisée |
| L'élaboration du plan d'actions post-reprise | En tenant compte des résultats des diagnostics, connaître les fondamentaux de réalisation d'un plan stratégique | Crash-test |  |
| La présentation et la maîtrise du contenu du business plan de reprise | En tenant compte des profils des différents lecteurs du document, maîtriser les éléments qui figurent dans le business plan | Non défini | Le business plan est suffisamment argumenté  Les chiffres sont justifiés |
| La recherche de financement | Identifier le montage financier le plus adapté et les acteurs financiers à convaincre. | Non évalué |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Activités** | **Compétences à faire acquérir** | **Modalités d’évaluation** | **Critères d’évaluation** |
| **Domaine de compétence :** Adapter sa technique de communication dans le cadre de la négociation et de la prise de fonction dans l’entreprise reprise | | | |
| La compréhension des motivations du cédant pour réussir à négocier | Comprendre et reconnaître les possibles facteurs de blocages du cédant (vis-à-vis du repreneur ou blocages internes) | Non défini | Le repreneur repère les points négociables et non-négociables |
| La négociation (c'est quoi, les points clés, les erreurs à éviter,…) | Comprendre les points clés d'une négociation et adapter sa technique de communication avec le cédant dans le cadre de la négociation. | Picth-Elevator | Le repreneur repère les points négociables et non-négociables |
| La préparation de l'arrivée dans l'entreprise (préparer sa communication avec les salariés, les actions à mettre à œuvre…) donc avoir un projet --> les erreurs à éviter, les points-clés… | En tenant compte du contexte de l'entreprise reprise, élaborer un scénario d'arrivée dans l'entreprise de façon adaptée | Non défini | Le repreneur repère les erreurs les plus grossières en fonction de la situation |
| L'organisation de la passation avec le cédant (les pièges à éviter, les points de la réussite, modalités d'accompagnement, impact de l'accompagnement) | En tenant compte du contexte de l'entreprise, comprendre la complexité de la passation de pouvoir |