

REPRENDRE UNE ENTREPRISE

Structurer sa démarche pour concrétiser son projet et réussir son investissement

Vous êtes salarié cadre supérieur d'une entreprise ou demandeur d'emploi et vous souhaitez vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale par le biais d'une reprise d'entreprise ? Vous êtes déjà dirigeant et souhaitez faire de la croissance externe ?

L'IRCE vous accompagne dans votre stratégie de reprise à travers un **parcours structurant**, pour vous aider à trouver l'entreprise de vos rêves.

OBJECTIFS

- Définir son projet et identifier les cibles potentielles
- Diagnostiquer l'entreprise cible
- Evaluer et négocier son rachat
- Réaliser le montage juridique et financier de la reprise

VOTRE PARCOURS

- ✓ Un parcours de formation sur 2 mois :
 - un séminaire de cadrage pour définir son projet et sa feuille de route,
 - 4 ateliers de travail pour : identifier ses cibles, diagnostiquer l'entreprise, évaluer le prix de rachat, cadrer son projet au niveau juridique, élaborer les schémas de montage financier...
- ✓ Des « focus groupes » entre repreneurs pour favoriser l'échange de bonnes pratiques et mutualiser les expériences de chacun

MODALITÉS



2 Sessions organisées par an à Nice



Denis Margailan
mail : d.margaillan@irce-paca.com
Tél. : 04 93 18 86 18



Repreneur personne physique
Développeur-investisseur
Croissance externe

Un accompagnement individuel personnalisé par des consultants pour concrétiser son projet de reprise

Une mise en réseau avec les « acteurs régionaux » de la transmission pour élargir son cercle de recherche et s'intégrer dans les réseaux professionnels

Un suivi pour prolonger la dynamique de groupe et « challenger » son projet

EN QUELQUES CHIFFRES



5

SESSIONS



417

REPRENEURS



235

ENTREPRISES
REPRISES

LES + DU DISPOSITIF

Une démarche innovante reposant sur des outils et méthodes validés par 20 ans d'expérience terrain

Une dynamique collective pour optimiser sa démarche individuelle et rompre avec l'isolement du repreneur

Une diffusion régulière des offres de cession des acteurs régionaux et une mise en relation avec des entreprises à vendre

