

# EXTRAIT DU REGLEMENT DE CERTIFICATION

## « Réussir sa reprise d'entreprise TPE-PME »

### 1. Composition du jury

Le jury de certification est composé de:

- Un délégué de CRA Association
- Un chef d'entreprise ayant déjà cédé une entreprise
- Deux personnes extérieures au CRA FORMATION et habilitées par le gérant de CRA FORMATION pour leur expertise dans l'évaluation des compétences nécessaires à la reprise d'entreprise TPE-PME.

Profils possibles : Cédant adhérent de CRA association qui en a 600 en portefeuille et qui est reconnu pour avoir cédé plusieurs entreprises dans de bonnes conditions de reprise – Ancien repreneur ayant été certifié par CRA-Formation et devenu chef d'entreprise – Expert dans l'accompagnement des repreneurs d'entreprise.

### 2. Modalités d'information et de convocation des candidats

La journée d'épreuve est organisée le dernier jour de la formation « Les compétences du repreneur d'entreprise ».

Deux semaines avant l'épreuve de certification, CRA-F informe les candidats par courrier électronique de la date, du lieu, de l'heure et de la nature de l'épreuve, comprenant : une étude de cas pour lequel une proposition de reprise sera rédigée (rapport d'Etude) et présentée à l'oral et un Questionnaire comprenant 40 questions thématiques.

La certification repose sur 3 modalités :

- la remise d'un rapport d'étude de cas
- la soutenance orale du rapport d'étude et l'échange technique avec le jury;
- Le questionnaire auquel il faudra répondre en ligne en séance.

Le candidat est informé qu'en cas de retard, ou d'absence il ne sera pas autorisé à passer l'examen.

### 3. Modalités d'obtention de la certification

Le jury utilise une grille d'évaluation pour chacune des épreuves de la certification. Les critères et indicateurs d'évaluation sont définis en cohérence avec le référentiel des 7 compétences visées par la certification « Réussir sa reprise d'entreprise TPE-PME »

<b>Référentiel de compétences</b>	<b>Référentiel d'évaluation</b>	
	<b>Critères d'évaluation</b>	<b>Indicateurs et évaluation</b>
C1 : Rechercher des cibles PME/TPE et analyser les affaires repérées selon une première approche financière en s'appuyant sur les dossiers de comptes, afin d'identifier les opportunités de reprise les plus prometteuses et viables.	<b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence	<b>Quiz</b> : Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C1 (questions 1 à 5)
C2 : Enclencher les négociations avec le cédant en lui adressant une lettre d'intention (LOI) pour signifier officiellement l'intérêt porté à la reprise et pouvoir affiner l'instruction du dossier de l'entreprise à reprendre, dans le but d'établir une base solide pour les négociations futures et d'accéder à des informations plus détaillées sur l'entreprise cible.	<b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence  <b>Évaluation du Rapport écrit du Cas fil rouge selon 4 critères :</b> 1) Structure globale du document 2) Valorisation de la cible et Plan de financement – 3) Conditions nécessaires de réalisation et conditions suspensives – 4) Force de conviction	<b>Quiz</b> : Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C2 (questions 6 à 8)  <b>Notation du rapport écrit</b> en fonction des critères 1 à 4 - Chaque critère compte pour ¼ de la note
C3 : Réaliser des diagnostics opérationnels pour valoriser l'entreprise et identifier les risques liés à sa reprise, en s'appuyant sur des audits dans les domaines pertinents au regard de l'activité de l'entreprise, dans l'objectif d'avoir une vision complète et réaliste de l'entreprise cible et de préparer une stratégie de reprise adaptée.	<b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence	<b>Quiz</b> : Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C3 (questions 9 à 15)
C4 : Calculer et négocier la valeur de l'entreprise en s'appuyant sur l'analyse de l'ensemble des éléments constitutifs du dossier d'entreprise, et négocier une garantie d'actif passif (GAP) pour les risques identifiés, afin	<b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence	<b>Quiz</b> : Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C4 (questions 16 à 21)

<p>d'établir un prix d'acquisition juste et de se protéger contre d'éventuelles surprises post-acquisition.</p>	<p><b>Évaluation du Rapport écrit du Cas fil rouge selon 4 critères :</b>  1) Structure globale du document  2) Valorisation de la cible et Plan de financement –  3) Conditions nécessaires de réalisation et conditions suspensives –  4) Force de conviction</p>	<p><b>Notation du rapport écrit</b> en fonction des critères 2 et 3 - Chaque critère compte pour ¼ de la note</p>
<p>C5 : Construire son business plan et mettre au point son projet de financement pour la reprise d'entreprise en considérant les différents mécanismes permettant la levée de fonds financiers, dans le but de sécuriser les ressources nécessaires à l'acquisition et de démontrer la viabilité du projet de reprise aux parties prenantes</p>	<p><b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence</p> <p><b>Évaluation du Rapport écrit du Cas fil rouge selon 4 critères :</b>  1) Structure globale du document  2) Valorisation de la cible et Plan de financement –  3) Conditions nécessaires de réalisation et conditions suspensives –  4) Force de conviction</p>	<p><b>Quiz :</b> Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C5 (questions 22 à 29)</p> <p><b>Notation du rapport écrit</b> en fonction des critères 2 et 4 - Chaque critère compte pour ¼ de la note</p>
<p>C6 : Optimiser les montages juridiques et fiscaux en adaptant les modalités de reprise et en considérant les statuts de l'entreprise les mieux adaptés au profil du repreneur, afin de maximiser l'efficacité financière et juridique de la reprise tout en minimisant les risques associés.</p>	<p><b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence</p>	<p><b>Quiz :</b> Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C6 (questions 30 à 36)</p>
<p>C7 : Négocier avec le cédant et finaliser l'acquisition (protocole d'accord définitif) , en mobilisant l'ensemble des processus juridiques, financiers et fiscaux pour garantir la réussite d'une reprise durable, dans l'objectif de conclure la transaction de manière équitable et de poser les bases d'une transition réussie de l'entreprise.</p>	<p><b>Réponses au Quiz</b> sur les questions relatives à cette compétence</p> <p><b>Présentation orale du cas fil rouge</b> selon 4 critères :  1) Aisance dans la prise de parole  2) Capacité de négociation – conviction  3) Relation avec le cédant – Écoute – Séduction  4) Engagement dans le dossier de reprise – Maîtrise</p>	<p><b>Quiz :</b> Nombre de réponses exactes : OUI ou NON aux questions relatives à C7 (questions 37 à 40)</p> <p><b>Notation de la présentation orale</b> en fonction des critères 1 à 4– chaque critère compte pour ¼ de la note</p>

**Conditions d'attribution du certificat :** la certification est attribuée en fonction des notes obtenues aux Quiz et à l'étude de cas (écrit et oral) , et sous réserve de ne pas être en-dessous d'une note éliminatoire.