

L'offre du CRA au MEDEF et à l'ensemble de son réseau (fédérations professionnelles, MEDEF territoriaux, chefs d'entreprise)

L'association Cédants Repreneurs d'Affaires en raison de la couverture de ses délégations, toujours en croissance, et des quelques 200 transmissions auxquelles elle participe, **facilite le rapprochement, l'information et la sensibilisation des cédants et repreneurs** :

Compte-tenu de ces éléments, le CRA offre son concours à l'ensemble du réseau du MEDEF, et ce pour :

- animer des réunions
- offrir une documentation et une information actualisée
- organiser la formation des cédants et des repreneurs

La possibilité d'animer vos réunions :

Sous réserve d'un délai raisonnable de saisie (1 mois à 6 semaines), chacun des **170** délégués, des **60** délégations, est disponible pour participer à la tenue des réunions définies ci-dessous, dans un rayon de 50 kms de sa délégation¹.

1. Le "Petit-déjeuner" :

D'une durée de 45 minutes, manifestation isolée, ou en préambule à une réunion plus généraliste (conseil, comité de gestion, etc...), elle concerne un public de chefs d'entreprises large en âge comme en activité, pour lequel nous conseillons deux sujets :

- A qui céder un jour son entreprise = famille, collaborateurs, repreneur individuel, repreneur société, groupe d'investisseurs, etc....
- Vendre au meilleur moment : bâtir le projet, quelle image montre l'entreprise, être méthodique, faire de nouveaux projets, se réinvestir.

¹ Dans le cas d'un déplacement plus important, prévenir Jean PÉCHOU, qui contactera la délégation la plus concernée.

La possibilité d'animer vos réunions (suite)

2. La "Table ronde" :

D'une durée d'une demi-journée, y compris accueil, cocktail éventuellement. Le CRA vous présente un exemple de méthodologie établie par sa délégation de Brest. Cet exemple peut être adapté en fonction des particularités du MEDEF Territorial :

Exemple de "Table-ronde « organisé par la délégation CRA « Brest » en partenariat avec le MEDEF

Objectif : *organiser une réunion d'information sur la cession d'une entreprise afin de rassembler entre 50 et 80 chefs d'entreprises "susceptibles" de vendre un jour leur entreprise.*

Méthode : *Afin de rendre ce type de réunion attractive et vivante, organiser le principe d'une "table-ronde" où un journaliste interroge ses invités et la salle sur le thème choisi.*

Organisation :

a. *Choix d'un journaliste attaché à un journal économique local dont le lectorat est du type "entreprise"*

b. *Choix d'intervenants parmi des experts adhérents et des cédants, une Banque, un expert-comptable, un juriste, un délégué CRA, un grand témoin, généralement un chef d'entreprise ayant cédé récemment et pouvant témoigner de son expérience et de son vécu.*

Partenaires:

- *la banque : elle prend en charge le cocktail de fin de réunion et une page de pub dans l'hebdomadaire (contrepartie éventuelle qui permet au journal de mettre un journaliste à disposition pour la table-ronde et sa préparation).*

- *un journal : comme dit ci-dessus, fournit un journaliste qui, outre la table-ronde, interviewera les intervenants de la table-ronde afin de publier un article sur le thème de la table-ronde dans l'hebo qui sortira la semaine précédente de la table-ronde.*

- *le MEDEF : qui met une salle à disposition et prend en charge le mailing, volontairement adressé à tous les chefs d'entreprise de l'unité territoriale (effectif entre 5 et 50 personnes, de plus de 45 ans). Dans certains cas, il peut prendre en charge le cocktail à la place de la banque. Il relaie le mailing auprès de ses Fédérations et cautionne le mailing d'invitation.*

- *Les experts pour leur participation à la table-ronde.*

Thèmes : cycle de 4 tables-rondes qui traite de la cession, avec un maître-mot : l'anticipation et qui s'étale sur deux ans (deux par an).

a. Table-ronde N° 1 : "Comment bien préparer la transmission de son entreprise"

b. Table-ronde N° 2 : "La fiscalité – la gestion de son patrimoine"

c. Table-ronde N° 3 : "Combien vaut mon entreprise – la valorisation"

d. Table-ronde N° 4 : "L'accompagnement, utile ou nécessaire? La garantie de passif, la garantie d'actif"

La possibilité d'avoir accès à la documentation et à une information permanente :

La documentation pour les cédants se doit d'être simple et non technique. Trois possibilités :

- La brochure « **Transmettre son entreprise, ce qu'il faut savoir** » établie sous la double égide du MEDEF et du CRA, est disponible sur le site du MEDEF et sur le site du CRA. Téléchargeable, elle présente de façon pratique et informative l'**indispensable pour réussir la cession**
- L'information permanente : de nombreux contacts existent entre certains MEDEF Territoriaux, et le CRA et certaines délégations sont hébergés par le MEDEF.
- Une circulation de l'information systématique: au moins une fois par trimestre, le CRA mettra à disposition du réseau MEDEF une note transmise par e-mail commentant soit une disposition nouvelle (législative, fiscale), soit informant de manifestations propres à favoriser la transmission et la pérennisation des entreprises reprises (ex : intervention de "business angels", fonds de proximité, etc....).

La possibilité d'organiser la formation de vos cédants et de vos repreneurs

■ **Une formation dédiée aux repreneurs**

La formation au sein du CRA s'adresse plus aux repreneurs individuels d'entreprise. La première opération de reprise, quels que soit la formation d'origine, le cursus et les compétences professionnelles du candidat, constitue une démarche totalement nouvelle dans la plupart des domaines : approches diverses, audits, business plan.

NB : Depuis la création du CRA Formation, 1000 stagiaires auront suivi en Décembre 2006, le cycle de formation "La reprise d'affaire – Les outils pour réussir".

Les stages, d'une durée de 120 heures étalées sur 4 semaines consécutives, ont lieu en région parisienne, à raison de 8 sessions de 15 participants environ, et à Lyon (90 heures sur 3 semaines) à raison de 4 sessions par an. Ils sont assurés par des intervenants extérieurs, experts auprès du CRA. L'indice de satisfaction des anciens stagiaires dépasse 90%; 40% de ceux-ci auront effectivement procédé à une reprise d'affaires dans l'année qui suit, et 10% auront créé une entreprise.

Le MEDEF sera informé en début de trimestre des sessions à venir : les inscriptions faites par l'intermédiaire d'une fédération professionnelle ou d'un MEDEF Territorial, deux mois avant la date de début de stage, seront considérées comme prioritaire.

■ **Des séances d'information pour les repreneurs**

Les animateurs de CRA Formation organisent également des séances d'information courtes à destination des futurs repreneurs en région parisienne et région lyonnaise. Il est également possible d'organiser pour les MEDEF Territoriaux des séances identiques dans un périmètre proche de nos délégations. Le lieu de réunions, la publicité et l'adhésion des participants restant à charge du MEDEF, pour un nombre minimum souhaitable d'une quinzaine de personnes.

■ **Une formation pour vos cédants**

Tous les intervenants dans la transmission; experts, professionnels ou accompagnateurs comme le CRA ou le réseau des CCI prônent la nécessité d'anticiper largement la cession. Depuis deux ans, le CRA organise des séminaires d'une **ou deux journées** de sensibilisation pour cédants, à raison de 2 sessions de 6 à 10 participants en région parisienne et 2 sessions en région lyonnaise. La journée est animée par un délégué CRA et deux intervenants experts extérieurs, l'un juridique, l'autre expert-comptable.

L'organisation de ces séminaires est actuellement UNIQUE en France; on peut y voir comme raison, et en dépit de toutes les mesures de confidentialité qui sont prises, la difficulté des cédants à entreprendre une démarche de réflexion et donc la difficulté de constituer les groupes de participants.

A la demande de n'importe quel MEDEF Territorial, le CRA peut organiser – sous les seules conditions de fourniture d'une salle, et avec un délai de préavis de trois mois – une session dans n'importe quelle ville en France à raison d'un nombre minimum de participants et maximum de douze. L'adhésion individuelle de 450 € HT, pouvant être réglée par les participants ou globalement à négocier avec le MEDEF Territorial concerné (*le programme sera fourni sur simple demande à la délégation du CRA concerné par votre territoire*).