



# Commission de la Formation et de la Vie Universitaire

- Séance du 3 mars 2022 -

## Délibération n°3.6.03/03/2022 relative à l'évolution du Diplôme d'université « Reprise d'entreprise »

*Vu le code de l'éducation et notamment ses articles L 613-1, L712-1 et L712-6-1,  
Vu les statuts de l'université Savoie Mont Blanc, adoptés par le conseil d'administration en sa séance du  
7 juillet 2015, modifiés, et notamment son article 22,*

**Article unique : Evolution du Diplôme d'université « Reprise d'entreprise »**

**Document fourni en annexe.**

**Résultat du vote :**

Membres en exercice : 31

Quorum : 16

Membres présents : 17

Membres représentés : 2

Nombre de votants : 19

Nombre de suffrages exprimés : 19

Contre : 0

Abstention : 0

Pour : 19

**La Commission de la Formation et de la Vie Universitaire de l'Université Savoie Mont Blanc, après en avoir délibéré, approuve à l'unanimité des membres présents et représentés, l'évolution du Diplôme d'université « Reprise d'entreprise », telle que présentée en séance et décrite en annexe.**

Chambéry, le 21 mars 2022

Le Président de l'Université Savoie Mont Blanc

Philippe Galez

La présente délibération prend effet à compter de sa publication et de sa transmission au recteur.

Classée au registre des délibérations de la commission de la formation et de la vie universitaire (CFVU), consultable à la direction des études et de la vie étudiante (DEVE)

Publiée le : 05 AVR. 2022

Transmise au recteur le : 05 AVR. 2022

**Modalités de recours contre la présente délibération :** En application des articles R.421-1 et suivants du code de justice administrative, la présente délibération pourra faire l'objet, dans un délai de deux mois à compter de sa publication et de sa transmission au recteur, d'un recours gracieux auprès du président de l'université Savoie Mont Blanc et/ou d'un recours pour excès de pouvoir devant le tribunal administratif de Grenoble.

# **NOTE D'OPPORTUNITÉ Diplôme D'Université Management de la transmission et reprise d'entreprise**

*(Evolution du DU Reprise d'entreprise)*



**Commission pédagogie du 17 Février 2022  
CFVU du CAC du 3 Mars 2022**

**INTITULE DE LA FORMATION** (*Nom du diplôme*) :

Diplôme d'Université Management de la transmission et reprise d'entreprise (MTRE)

**RESPONSABILITE PEDAGOGIQUE ENSEIGNANT USMB :**

Pierre BALAND

**COMPOSANTE CONCERNEE**

IUT D'ANNECY

IAE

SCEM

LLSH

IUT DE CHAMBERY

POLYTECH

FD

IUFP

**SCOLARITE GEREE PAR : IUFP**

COMPOSANTE(S) CONCERNEE(S)

IUFP

**CONTEXTE DE LA FORMATION** *Confirmer le besoin de développer une offre de formation :*

La transmission et la reprise d'entreprise sont des enjeux économiques majeurs, tant en termes de croissance et d'emploi que d'attractivité territoriale. En France métropolitaine, un tiers des dirigeants d'entreprise de moins de 250 salariés ont plus de 55 ans. Cette part dépasse les 40% dans la plupart des activités industrielles. La transmission d'une entreprise est complexe et engage non seulement les principaux concernés que sont le cédant et le repreneur, mais aussi d'éventuels partenaires ou des acteurs déterminants de cette opération : investisseur, salarié, cabinet d'expertise comptable, cabinet de conseil en transaction de fonds et murs d'entreprise, courtier en reprise d'entreprise, banque d'entreprise et de gestion de fortune, organisme de financements et de cautionnement, etc... Les nombreuses questions que soulève la thématique et le constat qu'il n'existe pas vraiment d'offre de formation supérieure en la matière nous ont conduit à présenter ce projet.

**PUBLIC** *Typologie des publics, à qui s'adresse cette formation, public cible, :*

Cette formation s'adresse aux repreneurs d'entreprise et à tous les professionnels de la transmission et reprise d'entreprise ; particulièrement ceux qui conduisent ou accompagnent régulièrement de telles opérations :

- Repreneurs d'entreprise : membre de la famille du cédant, investisseur extérieur, salarié.
- Chargés d'affaires en cabinet d'expertise comptable
- Chargés d'affaires en cabinet de transactions de fonds et murs commerciaux, en cabinet de cession d'entreprise
- Courtiers en reprise d'entreprise
- Analyste/opérateur d'un Family Office

- Métiers de l'accompagnement (CCI, CM, agences économiques...)
- Consultants spécialisés

**PRE-REQUIS** *Diplôme requis, possibilité d'accéder à la formation via la VAPP compétences initiales nécessaires à l'entrée en formation :*

Cette formation s'adresse à tout public, chef d'entreprise, salarié, ou demandeur d'emploi titulaire du baccalauréat ou équivalent (possibilité de VAPP).

Des professionnels de tous secteurs et de tout niveau sont susceptibles de vouloir reprendre une entreprise ou de monter en compétences dans la gestion de leur activité de pilotage et d'accompagnement.

**OBJECTIFS GENERAUX DE LA FORMATION** *Former quel public pour réaliser quelles activités professionnelles :*

Outre les aspects fondamentaux de la transmission et reprise d'entreprise (financiers, juridiques, RH...), ce cursus attache une importance particulière au management de l'ensemble du projet de reprise, de l'identification des opportunités au développement post-reprise, en passant par la négociation avec le cédant.

**ORGANISATION** *Nombres d'heures/Nombres de jours/rythme :*

Nombre d'heures et de jours d'enseignement de la formation : 17 jours soit 119 heures (17\*7h).

Nombre d'heures pour l'examen écrit : 4 heures.

Nombre d'heures pour l'examen oral : 1/2 heure par stagiaire organisée sur une journée. Présentation d'un cas pratique sélectionné par le stagiaire à défaut par le responsable pédagogique.

Nombre d'heures total : 123 heures de formation incluant l'examen écrit.

REFERENTIEL DE COMPETENCES ET D’EVALUATION PAR BLOC DE COMPETENCES à adapter et dupliquer selon les DU :

<p>TITRE DE BLOC DE COMPETENCES (si opportun)</p>	<p>Bloc de compétences 1 : Analyser les opportunités de reprise d’entreprise – 7 jours</p>		
<p>COMPETENCES VISEES</p>	<p>Module 1 : Elaborer un projet de reprise d’entreprise étapes par étapes.                  Module 2 : Produire un diagnostic stratégique.                      Savoir cibler les entreprises candidates à la reprise.                  Module 3 : Analyser financièrement une entreprise cible.                  Module 4 : Réaliser un audit stratégique d’une entreprise cible.                  Module 5 : Appréhender la reprise d’une entreprise en difficulté.                  Module 6 : Appréhender la reprise d’une entreprise par un ou des salariés.                      Connaitre les particularités d’une reprise d’entreprise en Suisse.</p>		
<p>DESCRIPTIF OU TITRE DES MODULES</p>	<p><b>Module 1 : Bâtir un projet de reprise d’entreprise (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o La reprise d’entreprise comme levier d’un projet entrepreneurial</li> <li>o Le marché, les acteurs et les étapes d’une reprise d’entreprise</li> </ul> <p><b>Module 2 : Elaborer les diagnostics stratégiques et repérer les cibles (1j) *</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les points clés des diagnostics (business model et stratégie d’entreprise, stratégie commerciale, outil de production, RH, financier)</li> <li>o Méthodologies et outils disponibles, sources d’information à mobiliser, analyse des risques, forces et faiblesses des différents projets examinés</li> <li>o Identifier des opportunités, savoir mobiliser les sources d’information pertinentes et les partenaires sur lesquels s’appuyer</li> <li>o La recherche des cibles : définition des caractéristiques des cibles et élaboration d’une stratégie de recherche</li> </ul> <p><b>Module 3 : Analyser financièrement une cible (1j) *</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les techniques d’évaluation financière : grands principes et cas pratique</li> <li>o Les différentes méthodes de valorisation d’entreprise : l’approche patrimoniale, la méthode actuarielle par les flux de trésorerie, l’approche comparative...</li> </ul> <p><b>Module 4 : Réaliser un audit stratégique (2j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Les risques, avantages et inconvénients d’un projet de reprise au-delà des éléments « officiels » (bilans comptable, etc...)</li> <li>o Les compétences clés et le noyau dur des salariés. Diagnostic humain de reprise d’entreprise</li> </ul> <p><b>Module 5 : Analyser et reprendre une entreprise en difficulté (1j) *</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Spécificité des procédures collectives</li> <li>o Risques à éviter et conseils</li> </ul> <p><b>Module 6 : Spécificité des reprises par les salariés et des reprises en Suisse (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o La reprise en tant que salarié : spécificités du processus, enjeux et difficultés. Les leçons d’un repreneur en SCOP</li> <li>o Le marché et les particularités du processus de reprise en Suisse. Identifier les opportunités de reprise et les difficultés qu’il faudra lever</li> </ul>		
<p>L'ensemble des compétences du diplôme sont exclusivement validées par :</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> Un examen écrit</p>	<p>1 note d’écrit (50%)</p>	<p>Examen écrit d’une durée de 4h destiné à valider les acquis universitaires</p>
	<p><input type="checkbox"/> Une soutenance individuelle <input type="checkbox"/> une soutenance collective  <input checked="" type="checkbox"/> Un cas pratique présenté à l’oral</p>	<p>1 note d’oral (50%)</p>	<p>Présentation d’un cas pratique choisi par le stagiaire à défaut par le responsable pédagogique. Grille d’évaluation complétée par un jury composé d’un universitaire et d’un professionnel</p>

<b>TITRE DE BLOC DE COMPETENCES</b> (si opportun)	<b>Bloc de compétences 2 : Communiquer et négocier dans un cadre juridique maîtrisé – 6 jours</b>		
<b>COMPETENCES VISEES</b>	<p>Module 1 : Identifier et comprendre l'environnement juridique et fiscal d'une reprise d'entreprise.          Module 2 : Discerner les enjeux de la documentation liée à la reprise d'entreprise.          Module 3 : Construire une offre globale pour reprendre une entreprise.          Module 4 : Appréhender les différentes sources de financement d'un projet de reprise d'entreprise.          Module 5 : Négocier avec un cédant d'entreprise.</p>		
<b>DESCRIPTIF OU TITRE DES MODULES</b>	<p><b>Module 1 : Identifier le cadre juridique, fiscal, social, et patrimonial (2j) *</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le montage juridique le plus adapté</li> <li>○ L'organisation sociale et patrimoniale du repreneur</li> <li>○ La fiscalité de la reprise</li> </ul> <p><b>Module 2 : Comprendre les enjeux de la documentation juridique en reprise (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Acquérir les bons réflexes pour rédiger et négocier de manière opportune les actes juridiques nécessaires au processus d'acquisition</li> <li>○ Techniques de couverture des risques et assurances</li> </ul> <p><b>Module 3 : Préparer une offre de reprise (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Savoir se vendre, mettre en avant les aspects positifs de son offre de reprise</li> <li>○ Communiquer efficacement pour convaincre les différentes parties prenantes en fonction de leurs attentes</li> </ul> <p><b>Module 4 : Connaître les différentes possibilités de financement et optimiser le business plan (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Être à même de trouver les sources permettant de financer son projet de reprise</li> <li>○ Déterminer et comprendre les ratios bancaires importants</li> <li>○ Trouver les garanties équilibrées pour la banque et le repreneur</li> <li>○ Structurer son Business Plan commercial et chiffré</li> <li>○ Parler le langage du banquier</li> </ul> <p><b>Module 5 : Réussir la négociation avec le cédant (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Savoir identifier les ressorts psychologiques d'un cédant</li> <li>○ Appréhender la dynamique affective de la relation entre le cédant et le futur repreneur, les freins et les motivations à céder</li> <li>○ Techniques de communication persuasive appliquées à la reprise</li> </ul>		
<b>L'ensemble des compétences du diplôme sont exclusivement validées par :</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Un examen écrit	1 note d'écrit (50%)	Examen écrit d'une durée de 4h destiné à valider les acquis universitaires
	<input type="checkbox"/> Une soutenance individuelle <input type="checkbox"/> une soutenance collective <input checked="" type="checkbox"/> Un cas pratique présenté à l'oral	1 note d'oral (50%)	Présentation d'un cas pratique choisi par le stagiaire à défaut par le responsable pédagogique. Grille d'évaluation complétée par un jury composé d'un universitaire et d'un professionnel

<b>TITRE DE BLOC DE COMPETENCES (si opportun)</b>	<b>Bloc de compétences 3 : Piloter la transition et ancrer son leadership – 4 jours</b>		
<b>COMPETENCES VISEES</b>	<b>Module 1 : Connaître et utiliser des techniques managériales pour renforcer ses collaborateurs au service de la relation client. Module 2 : Définir une organisation pour pérenniser et développer les relations avec les partenaires de l'entreprise après la reprise. Module 3 : Assurer son leadership à la suite de la reprise d'entreprise.</b>		
<b>DESCRIPTIF OU TITRE DES MODULES</b>	<p><b>Module 1 : Enforcer ses équipes – à l'appui du diagnostic humain réalisé dans l'audit stratégique (2j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Rassurer et valoriser les salariés</li> <li>○ Ecouter la voix du client pour mieux les satisfaire</li> <li>○ Coconstruire une organisation de force de vente</li> <li>○ Associer et motiver les fonctions de production, de servuction et les fonctions support</li> <li>○ Recruter de futurs talents si nécessaire</li> </ul> <p><b>Module 2 : Travailler la qualité des relations externes (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reprendre et développer les liens avec les partenaires commerciaux, les fournisseurs, les clients.</li> <li>○ Confronter les prévisions aux réalités et rassurer les partenaires financiers.</li> </ul> <p><b>Module 3 : Ancrer son leadership (1j)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Développer la posture managériale</li> <li>○ Communiquer efficacement, organiser des réunions productives</li> <li>○ Manager à distance et/ou en télétravail</li> </ul>		
<b>L'ensemble des compétences du diplôme sont exclusivement validées par :</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Un examen écrit</b>	1 note d'écrit (50%)	Examen écrit d'une durée de 4h destiné à valider les acquis universitaires
	<input type="checkbox"/> <b>Une soutenance individuelle</b> <input type="checkbox"/> <b>une soutenance collective</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Un cas pratique présenté à l'oral</b>	1 note d'oral (50%)	Présentation d'un cas pratique choisi par le stagiaire à défaut par le responsable pédagogique. Grille d'évaluation complétée par un jury composé d'un universitaire et d'un professionnel

## MODALITES D'OBTENTION DU DIPLOME :

L'attribution du diplôme est conditionnée par :

- Le suivi complet de la formation
- L'obtention de la note finale moyenne de 10/20 à l'évaluation (moyenne de l'écrit et de l'oral)
- La validation par bloc de compétences
- La validation d'un stage
- Une session de rattrapage

Précisions si nécessaire :

Pour les participants souhaitant renforcer leurs pratiques et n'ayant ni projet de reprise concret ni activité professionnelle, un stage facultatif de 4 à 16 semaines pourra être effectué dans un cabinet ou un organisme accompagnant les cédants et/ou les repreneurs. Ce dernier, à l'initiative du stagiaire, devra se dérouler obligatoirement en dehors des activités pédagogiques (cours, examens). La validation de la convention de stage reste à la discrétion du responsable pédagogique.

**ATOUTS DE LA FORMATION** *Méthodes Mobilisées : Modalités pédagogiques et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation à adapter et compléter selon les DU :*

- Inscription libre au module, au bloc de compétences ou au cycle complet
- Rythme de la formation spécialement aménagé afin de permettre la poursuite de l'activité professionnelle
- Pédagogie active, alternant les apports théoriques et les mises en situation pratiques
- Complémentarité des profils au sein de la promotion et richesse des échanges
- Des enseignements universitaires associés à l'expertise terrain d'intervenants en activité dans le domaine
- 5 journées de formation en distanciel (reprise par un \* dans les blocs de compétences)
- Possibilité de suivre la formation en 2 ans
- Stage optionnel destiné aux participants n'ayant pas d'activité professionnelle, ce stage n'a pas de caractère obligatoire et sa pertinence sera validée par le responsable pédagogique

**MODALITES ET DELAI D'ADMISSION** *CV + Lettre de Motivation à adresser au responsable pédagogique (entretien, test, évaluation sur dossier) préciser le délai d'admission :*

- Envoi CV + lettre motivation à la commission pédagogique (présidée par le responsable pédagogique) pour validation de la candidature. Délai d'admission : 15 jours avant le démarrage de la formation.

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

Pas d'information complémentaire.



## SUITES DE PARCOURS ET DEBOUCHES :

Les titulaires d'un D.U MTRE pourront :

- Consolider leurs compétences pour reprendre une entreprise
- Assister les dirigeants souhaitant transmettre leur entreprise
- Accompagner les repreneurs pour la réussite de leur projet

## LIEUX DE FORMATION

Campus d'Annecy

Campus Jacob-Bellecombette

Campus du Bourget-du-lac

A distance

**SEUIL d'OUVERTURE** (*le seuil peut varier selon la proportion de stagiaires financés ou non*) :

Nombre de participants minimum : 8

Précisions si nécessaire : Dans le modèle économique des DU, le nombre de stagiaires financés peut faire varier ce seuil.

## TARIFS :

Tarif horaire individuel : 16 €

Tarif horaire financé : 24 €