



# SCSCORE

Syndicat des conseils  
en création, organisation  
et reprise d'entreprise

## LE REFERENTIEL METIER

comporte trois volets :

### 1 - Conseil aux porteurs de projets

Nos prestations permettent aux clients créateurs d'entreprises de :

- formuler de manière structurée leur idée d'entreprise,
- mesurer les implications concrètes de ce changement professionnel sur le plan professionnel et privé,
- qualifier leur recherche d'informations sur leur marché, son environnement économique, sa réglementation ; acquérir la méthodologie nécessaire et être suivis pour réaliser leur étude de marché,
- définir leur stratégie commerciale et les supports de communication,
- établir leurs prévisions financières,
- optimiser leur recherche de financement : concours bancaires, aides publiques et privées, autres...
- effectuer les choix juridiques et fiscaux adaptés à leur situation personnelle,
- réaliser les formalités de création, ou
- choisir de ne pas créer, le cas échéant, pour des raisons clairement identifiées.

### 2 - Conseil aux repreneurs d'entreprise

Nos prestations permettent aux clients repreneurs d'entreprises de :

- analyser l'environnement commercial et économique de l'entreprise à reprendre,
- comprendre les éléments financiers qui permettent d'évaluer l'entreprise : Valeur du travail, valeur des stocks, endettement, ratios économiques comparés à ceux de la profession...
- évaluer le capital humain,
- établir une offre de prix argumentée,
- mener les négociations de rachat,
- mettre au point le schéma de reprise : achat direct, achat via une holding...
- établir les prévisions financières et optimiser leur recherche de financement,
- choisir la forme juridique adaptée à leur situation personnelle et à leur projet,
- aboutir à un protocole de reprise, traduisant les accords passés entre le repreneur et le vendeur,
- mettre en œuvre les opérations prévues par le protocole.

La réalisation d'une reprise nécessite en général des compétences complémentaires : juridiques, fiscales, comptables et financières.

Le conseil en reprise travaille en liaison permanente avec les autres conseils du repreneur et du vendeur : expert-comptable, avocat, fiscaliste, notaire... Il peut être simple intervenant ou maître d'œuvre de l'opération, selon le cas.

### 3 - Conseil aux dirigeants après la création

Nos prestations permettent aux clients de :

- disposer des informations techniques nécessaires aux prises de décisions stratégiques pour l'entreprise :
  - . plan de développement commercial,
  - . politique de recrutement,
  - . politique en matière de partenariat et de sous-traitance,
  - . choix des investissements,
  - . politique de communication,
  - . diversification de l'activité
  
- disposer d'outils de contrôle de gestion performants :
  - . prévisionnels d'exploitation, de financement et de trésorerie,
  - . tableaux de bord et ratios d'analyse,
  - . situations intermédiaires
  
- mettre au point leur stratégie financière :
  - . financement du cycle d'exploitation (recherche de concours ou de prêts),
  - . suivi des relations bancaires
  
- organiser la gestion administrative :
  - . formalités et livres obligatoires,
  - . relation avec les administrations
  
- trouver des solutions face aux situations nouvelles auxquelles ils peuvent être confrontés (propriété industrielle, recherche de locaux, assurances, optimisation fiscale...),
  
- disposer d'un carnet d'adresses de prestataires.

Le créateur, le repreneur ou le chef d'entreprise client des cabinets adhérents de SCCORE est le maître d'œuvre de son projet, en toute autonomie. Il trouve les prestations dont il a besoin au sein d'un ou de plusieurs cabinets selon le champ de leurs compétences.

Au sein de chaque cabinet, tous les conseillers, doivent être en mesure d'évaluer l'état d'avancement du projet d'un nouveau client. Ils doivent l'orienter vers la structure adaptée, pour les prestations que leur propre cabinet ne propose pas.