

Direction d'entreprise

Public :

Toute personne envisageant le rachat d'une entreprise donnant lieu à négociation, évaluation,
Prérequis Savoir ce qu'est un prix de revient, marge, seuil de rentabilité, EBE, CAF, BFR, TVA, connaître les grandes lignes du bilan, du compte de résultat et de la gestion de la trésorerie, avoir des notions juridiques sur les différents statuts de l'entreprise

Objectifs :

Comprendre le processus de reprise
Définir les critères de sélection et la stratégie de recherche de cible en fonction de ses objectifs et de l'environnement
Identifier les montages juridiques et financiers
Choisir les techniques de diagnostic, d'évaluation et de valorisation de l'entreprise cible
Adapter sa communication dans le cadre de la négociation et de la prise de fonction dans l'entreprise reprise

Les plus pédagogiques :

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.
Groupe de 6 à 15 personnes
Formateur : Formation intensive de 2 semaines assurée par une équipe d'experts de la reprise d'entreprise : experts-comptables, avocats d'affaires, banquiers, fonds d'investissement, Entretien nécessaire préalable à toute inscription

Validation / Certification :

Evaluation des connaissances
Certificat de réalisation

INFORMATION

10 Jours, 70 h

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h

1 800 Euros net

Nantes

- du 5 au 16 octobre 2020

Contenu de la formation

Les questions à se poser avant de se lancer :

*La cohérence Homme projet
Les impacts professionnels et personnels*

Trouver une entreprise à reprendre :

*Le marché de la reprise d'entreprise, les différents acteurs
Repreneurs / cédants profils et motivation.
Le déroulement d'un projet de reprise.
Le cadrage de projet (Fiche-Projet).
La stratégie de recherche des cibles.
Etude de marché*

Evaluer l'entreprise à reprendre :

*Evaluer la valeur économique de l'entreprise
Analyse de la liasse fiscale (Bilan Compte de résultat, Annexes)
La gestion de la trésorerie
Les calculs de valorisation d'entreprise*

Les diagnostics et les audits :

*Les Audits comptable et financier
L'Audit Social*

L'analyse des premières d'offres :

*Les documents nécessaires
Le contexte
La cohérence de la cible / projet
Force et faiblesse de la cible (financier, RH, commercial, patrimoine?)
Faisabilité de l'offre*

Le montage juridique :

*Les statuts des sociétés
La protection du repreneur
La holding de reprise
La lettre d'intérêt, la lettre d'intention
L'audit juridique
Accord de non-divulgence ou de confidentialité (la NDA)
Le protocole d'accord et la Garantie d'Actif-Passif
Le closing*

Identifier le montage financier le plus adapté :

Contenu de la formation (suite)

Le business plan

Le financement de l'opération (les banques, les fonds d'investissement, les aides publiques?)

La relation cédant/ repreneur, intégrer le facteur Humain :

Comprendre les motivations du cédant

Identifier les facteurs de blocage

La négociation : repérer les points négociables et non négociables

Les premiers jours dans l'entreprise :

Organiser la passation avec le cédant

Préparer sa communication avec les salariés,

Les actions à mettre en ?uvre

Les pièges à éviter

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.