

Programme de la formation

STRATEGIES DE REPRISE D'ENTREPRISE

-  Mixte sur site et à distance
-  28 heures sur 4 jour(s)
-  Tout public, Salarié en poste · De 1 à 3 participants
-  Sur devis

Description courte

Vous avez plus de 6 ans d'expérience ?

parmi vous, qui n'a envisagé de reprendre son destin en main, en effectuant la reprise d'une entreprise existante.

Beaucoup d'entre vous, ne passe pas à l'action faute de :

- manquer des éléments-clefs de projection et de décision
- ne pas savoir se positionner comme un Repreneur convaincant, avec un niveau de risque relativement faible.

Le fait est qu'il est recommandé de préparer ces éléments décisifs pour prendre l'initiative dans les meilleures conditions possibles.

Profil des participants

- employé ayant un minimum de 5 ans d'expérience, *Cadres expérimentés, Cadres supérieurs, dirigeants, anciens dirigeants.*

Prérequis

Pré-requis (*obligatoire*) :

- public mentionné ci-dessus *de tous profils et de tous secteurs, ayant eu des responsabilités d'encadrement d'une équipe et/ou d'un centre de profits.*
- *Accepter de réaliser son profil de personnalité.*

Objectifs

Cela fait l'objet de la formation proposée ici : **définir sa stratégie pour reprendre une entreprise** sur tous les plans nécessaires à son succès.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation consistent à :

- identifier sa cible, et son objectif de reprise

- lister les pré-requis nécessaires à un plan viable de développement et pérenne
- esquisser un plan de développement pour reprendre avec un niveau de risque éventuel minimisé et compatible avec ses valeurs.

Contenu

I- Bien connaître son profil pour bien entreprendre

- Problématique et enjeux personnels
- Identifier la cible des acquisitions possibles
- Envisager les partenaires possibles
- La recherche d'entreprises à reprendre

II- *Les rappels et remise à niveau*

- Savoir lire un bilan et un compte de résultats
- Rappel des fondamentaux comptables et financiers
- La liasse fiscale, comme outil de diagnostic

III- *L'approche par les risques et l'analyse financière*

- L'audit financier : méthode et principes
- Gestion fiscale de la transmission - optimisation et limites
- Reprendre une entreprise en difficulté
- Le rôle du capital investissement

IV- Le facteur humain

- Identifier ses propres valeurs dans ses expériences précédentes
- Comment envisager une relation gagnant-gagnant équilibrée
- Comprendre le cédant et ses enjeux
- Etre au clair avec ses motivations et ses limites pour une négociation réussie

V- *Aspects juridiques*

- *La lettre d'intention*
- *Le protocole d'accord et le closing*

VI- *Conclusion*

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com