

Formation à la reprise d'entreprise **Parcours** **renforcement marketing & commercial**



1. Public visé par la formation et prérequis

Toute personne physique souhaitant reprendre une entreprise dans un délai de 3 à 18 mois (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi en reconversion, programme PSE...) et s'appuyant sur une expérience de DAF aboutie et/ou disposant de compétences avérées dans les domaines de la gestion et de la finance.

Le parcours en distanciel est accessible sans contrainte géographique.

Prérequis :

- Disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un système audio
- Disposer d'une connexion de qualité (fibre)
- Disposer d'un abonnement TEAMS (optionnel)

2. Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation l'apprenant sera capable :

- De cadrer son projet de reprise
- De mieux se connaître et de savoir promouvoir son projet (pitch)
- De comprendre le marché et de savoir comment chercher une cible, y compris sur le marché caché
- De savoir écouter et maîtriser le questionnement
- De prendre contact et de négocier avec le cédant, y compris en approche directe
- De maîtriser les audits (financier, juridique, fiscal, commercial, social, marketing, informatique...)
- D'identifier les sources de financement et de construire son BP
- D'activer les compétences du dirigeant
- De se projeter vers la prise en main et la gestion globale de l'entreprise
- De repérer et d'acquérir les softskills nécessaires à la posture d'entrepreneur

3. Les plus de cette formation

Une formation en ligne qui permet de revoir les sessions en replay pour ancrer les acquis. Des contenus théoriques et des exercices pratiques pour des changements effectifs. Un parcours qui couvre tous les aspects de la reprise (avant, pendant, après) et qui prépare au métier de dirigeant. Des sessions de 1h à 3h réparties sur 3 mois et compatibles avec du travail personnel.

4. Organisation de la formation

- 100 % en distanciel en sessions de 1h, 1h30 ou 3h (webinaires, classes virtuelles, ateliers)
- Promotions de 6 à 10 apprenants
- 116 h réparties ainsi : 96 heures synchrones collectives, 20 heures asynchrones et travail individuel

- 3 mois de formation avec des sessions les lundi et mardi, jeudi et vendredi, par ½ journée pour consacrer du temps personnel au projet
- Accès aux replays des sessions pendant 12 mois
- Accès à la base de connaissances dédiée à la reprise et à la gestion d'entreprise
- Accès aux outils spécifiques (tableaux de bord, canevas, grilles d'analyse...)

4. Les formateurs

Plus de 25 professionnels investis dans l'accompagnement de dirigeants et évoluant dans l'écosystème de la reprise : avocats, experts-comptables, coachs de dirigeants, banquiers, universitaires, repreneurs, spécialistes de la gouvernance et de la stratégie d'entreprise, marketers et dirigeants commerciaux, experts en management, communication, RSE, QVT ...

5. Outils et méthodes pédagogiques

Alternances d'apports théoriques, de découvertes actives et d'exercices pratiques, de partages d'expériences entre participants et avec les formateurs. L'objectif est de transmettre des contenus activables pour des changements concrets dans les pratiques et des résultats effectifs.

Chaque apprenant dispose d'un accès logué à ExeLive, notre plateforme LMS (Learning Management System). Il y retrouve l'ensemble de son parcours de formation (agenda, liens, contenus...), le replay des sessions, un espace de dialogue avec la communauté, l'accès à la base de connaissances.

Chaque session est animée par nos formateurs qui utilisent différents outils en ligne (travail participatif en sous-groupes, tableaux collaboratifs, nuages de mots, quiz...).

Documents

A la fin du parcours les apprenants disposent des supports d'information, des grilles/fiches/canvas/matrices et outils de travail qu'ils peuvent ensuite utiliser selon leurs besoins.

Evaluation

Quiz de contrôle d'acquisition des connaissances et restitution de travaux personnels (fiche de cadrage, pitch, profil LinkedIn, définition de sa raison d'être).

6. Contenu de la formation

Remarque : les pôles ne s'enchainent pas forcément dans l'ordre ci-dessous. Nous alternons les sessions pour plus de diversité, selon les contenus (avant, pendant ou après la reprise), et enfin en fonction des contraintes d'organisation.

Pôle 1 : gérer son projet de reprise

- Cadrer son projet de reprise (introduction)
- Comprendre le marché de la reprise
- Elaborer ses différents pitch
- Reprendre, un processus de socialisation
- Elaborer sa fiche de cadrage
- Maîtriser l'art du questionnement
- (Re)cadrer son projet
- Ajuster son comportement face au cédant
- Identifier les structures d'accompagnement
- Identifier les réseaux et clubs d'affaires
- Comprendre et approcher les fonds d'investissement
- S'entraîner aux différents pitches

6. Contenu de la formation (suite)

Pôle 2 : maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de la reprise

- Auditer juridiquement la société et comprendre le protocole d'accord
- Auditer fiscalement l'entreprise
- Connaître la fiscalité de la transmission
- Comprendre et négocier une GAP
- Organiser les relations entre associés : statuts et pacte
- Structurer sa reprise : les impacts juridiques et fiscaux
- Finaliser juridiquement la reprise
- Racheter les titres d'une société ou son fond de commerce
- Différencier les pourparlers, le NDA et le LOI
- Choisir la forme de sa holding (et en comprendre les conséquences)

Pôle 3 : comprendre et connaître les enjeux comptables et financiers de la reprise

- Valoriser l'entreprise
- Analyser et valoriser une entreprise-cas pratique
- Présenter son dossier aux banques
- Identifier les assurances du dirigeant d'entreprise

Pôle 4 : Maîtriser les aspects marketing, communication et commercial de la reprise

- Les composantes de l'audit commercial avant la reprise
- Mener son audit commercial
- Mettre en œuvre une communication sur les réseaux sociaux
- Faire le diagnostic communication de la cible
- Analyser la maturité marketing de la cible
- Communiquer en interne (dans le cadre d'une reprise d'entreprise)
- Adapter son profil Linked In
- Gérer sa présence digitale et le social selling
- Gérer les ventes
- Gérer le site web

Pôle 5 : Gouvernance et posture du dirigeant

- Bien gouverner une PME
- Identifier ses motivations : TMA
- Identifier son savoir-être
- Identifier les instances en PME
- Décider pour ma PME
- Monter mon Advisory Board (avec méthode CODEV)
- Réussir les 100 premiers jours

6. Contenu de la formation (suite)

Pôle 6 : Ressources humaines et management

- Audit social : que faut-il regarder en matière de RH/social avant de reprendre une entreprise ?
- Formaliser un plan de route RH pour finaliser sa stratégie RH
- Formaliser un plan de route RH pour finaliser sa stratégie RH - Cas pratique
- (Re) Motiver une équipe dans une période incertaine
- Éviter les pièges des contentieux sociaux
- Maîtriser le CSE
- Prendre ses décisions "sans" biais
- Manager pour engager les collaborateurs

Pôle 7 : Stratégie et développement de l'entreprise

- Créer la matrice des risques
- Définir les fondements de la stratégie
- Identifier les données nécessaires
- Utiliser les outils de gestion
- Formaliser le plan stratégique : mode d'emploi
- Atelier : choisir la stratégie
- Atelier : définir les plans d'actions
- Piloter la stratégie
- Remettre en cause et innover
- Application Océan Bleu-croissance 2
- Réaliser un audit informatique
- Mettre la RSE au cœur de ma stratégie

