

## ACQUERIR UNE ENTREPRISE

### PUBLIC / PRE-REQUIS

Ce parcours s'adresse à toute personne

- cherchant à reprendre une entreprise (reprise externe) comptant des salariés quel que soit le secteur d'activité,
- disposant d'une expérience d'encadrement en entreprise de 5 ans minimum
- dotée d'un esprit entrepreneurial

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation le participant sera capable

- d'organiser sa recherche d'entreprise avec méthodologie
- d'évaluer et analyser le potentiel de l'entreprise cible afin de prendre la bonne décision
- de s'entourer des conseils adéquats pour finaliser l'opération de rachat
- d'appréhender les différentes étapes (le business plan, la recherche de financement, la lettre d'intention, l'audit d'acquisition, le protocole d'accord)
- de définir son business model

### METHODE PEDAGOGIQUE

- Apports méthodologiques et théoriques
- Pédagogie active sollicitant la réflexion et l'implication des participants
- Echanges de pratiques, témoignages de professionnels
- Co-développement

### ANIMATION

Intervenants spécialistes des thèmes traités sélectionnés pour

- Leur expertise en gestion d'entreprise et en reprise d'entreprise
- Leur connaissance du monde de la PME
- Leurs compétences pédagogiques
- Leur expérience d'enseignement aux adultes



### EVALUATION DES ACQUIS

- Fiche individuelle d'évaluation de la formation
- Questionnaire de contrôle des connaissances à l'issue du stage
- Attestation de formation

<b>Durée</b>	<b>105 heures (15 jours)</b>	<b>Dates</b>	<b>du 26 septembre au 4 décembre 2019</b>
<b>Horaires</b>	9h – 12h30 / 14h – 17h30	<b>Lieu</b>	Alsace
<b>Tarif</b>	<b>3900 € HT/Pers. (hors frais de séjour) Nous consulter pour plus de renseignements.</b>		

Les conditions d'efficacité pédagogique peuvent nous conduire à modifier les périodes, les dates, lieux et contenus figurant dans ce document

**Institut de l'Entrepreneur et GIFOP Formation sont des marques de EP Orientation et Formation**

Siège social : EP Orientation et Formation – SAS au capital de 100 000 € - Code APE : 8559A - N° Activité 42 68 02606 68

N° TVA intracommunautaire : FR 49 817778947 – RCS Mulhouse 817 778 947 00 017 –

15 rue des Frères Lumière – 68069 MULHOUSE Cedex Tél : 03 69 76 11 00 – [info.ide@epof.fr](mailto:info.ide@epof.fr) [www.gifop-formation.fr](http://www.gifop-formation.fr)

## PROGRAMME

### 1. L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT / METHODOLOGIE D'ACQUISITION

Durée : **7 heures (1 jour)**

Animation : **Patrick Laubry / Patrick Behra**

#### OBJECTIF

Etre capable de

- Prendre en compte les différentes dimensions de l'entreprise et de son environnement
- Connaître les étapes à respecter et les outils à maîtriser pour acquérir une entreprise
- Cadrer son projet

#### PROGRAMME

##### L'entreprise et son environnement

- Approche globale de l'entreprise
  - Cadre de référence
  - La mission du dirigeant pour l'entreprise
  - La vision pour l'entreprise
  - Le couple entreprise – entrepreneur
  - Le couple Entreprise - Environnement
- Connaître son marché
  - Identifier les marchés de l'entreprise cible
  - Analyser le potentiel, l'évolution des besoins
  - Etudier la concurrence
  - Réaliser un SWOT
- Les Domaines d'Activité Stratégiques
  - Identifier les DAS
  - Les avantages concurrentiels
  - La chaîne de valeur

## **Méthodologie d'acquisition**

- Devenir chef d'entreprise, qu'est-ce que cela implique ?
  - Sur le plan professionnel
  - Sur le plan personnel et familial
  
- Les différentes étapes d'une reprise
  - Définir et formuler sa cible
    - Quel métier ?
    - Où ?
    - Quand ?
    - Comment ?
    - A quel prix ?
  
  - L'aspect financier
    - Les capacités financières
    - Aides et partenaires
  
  - Les enjeux humains
    - Pour le repreneur
    - Pour le cédant
    - Pour les salariés
  
  - Les points à maîtriser dans une reprise
    - Forces/faiblesses personnelles
    - Ressources extérieures (en intra ou extra)

## 2. COMPRENDRE LES CONCEPTS ET LES MECANISMES FINANCIERS

Durée : **14 heures (2 jours)**

Animation : **Patrick LAUBRY**

### OBJECTIF

Etre capable de

- Comprendre l'organisation comptable de l'entreprise : les documents obligatoires
- Lire et comprendre les documents financiers de l'entreprise : Bilan, Compte de résultat, Annexe
- Etablir un diagnostic financier de l'entreprise et interpréter les principaux ratios
- Améliorer sa capacité de dialogue sur les comptes de l'entreprise

### PROGRAMME

- Comprendre l'information comptable et les documents comptables légaux
  - L'articulation bilan/ compte de résultat
- Procéder à l'analyse de l'activité de l'entreprise
  - Les différents niveaux de charges et de produits
  - La création de richesse : marge brute et valeur ajoutée
  - Rôle et interprétation de l'EBE (excédent brut d'exploitation)
  - La CAF (Capacité d'autofinancement)
- Analyser et surveiller la structure financière de l'entreprise
  - Notion de patrimoine
  - Le fonds de roulement net global
  - Le BFR et la trésorerie
  - Les principaux ratios et équilibres financiers
- Valoriser l'entreprise
  - Les différentes méthodes
  - La valeur immatérielle

### 3. PLAN DE TRESORERIE ET PLAN DE FINANCEMENT

Durée : **7 heures (1 jour)**

Animation : **Patrick LAUBRY**

#### **OBJECTIF**

Etre capable de

- gérer sa trésorerie à court terme, d'établir et suivre son budget de trésorerie
- présenter son plan de financement et l'intégrer à son business plan
- négocier avec ses banquiers

#### **PROGRAMME :**

- Identifier les composantes d'un budget de trésorerie
  - Comprendre les notions décaissements / encaissements versus charges / produits
  - Incidences de la TVA dans le budget de trésorerie
  - Préparer et suivre son budget de trésorerie
- Le plan de financement : l'outil du repreneur
  - Les composantes du plan de financement
  - Identifier correctement ses besoins / ressources à LT
  - Comment utiliser le plan de financement dans la reprise d'entreprise ?
- Comment négocier avec ses banquiers
  - Quels types de critères, conditions bancaires peut-on négocier ?
  - Comment prioriser ses demandes auprès des banquiers ?

## 4. LES TABLEAUX DE BORD DU DIRIGEANT - LE BUSINESS PLAN

Durée : **7 heures (1 jour)**

Animation : **Patrick LAUBRY**

### **OBJECTIF :**

Etre capable de

- Comprendre les différents tableaux/outils nécessaires au dirigeant de TPE/PME
- Identifier ses besoins réels afin de bâtir des tableaux de bord pertinents
- Définir les qualités d'un bon tableau de bord
- Savoir monter un Business Plan : l'outil décisif dans la démarche du repreneur

### **PROGRAMME :**

- Concevoir ses tableaux de bord et ses indicateurs
  - Rôle et finalité du tableau de bord pour l'entreprise et le repreneur
  - Savoir identifier l'entreprise et clarifier sa mission
  - Identifier les variables d'actions et les Facteurs Clefs de Succès (les FCS)
- Sélectionner les indicateurs les plus significatifs
  - les objectifs de progression attachés aux indicateurs
  - les besoins de chaque utilisateur
- Piloter la stratégie à l'aide des tableaux de bord
  - les sources de l'information : construire, collecter, contrôler l'information
  - formaliser la communication des informations. Faciliter la lecture
  - Réflexion collective
- Comment préparer un Business Plan (Plan d'action) ?
  - pourquoi le Business Plan ?
  - quand ?
  - comment ?
  - pour qui ?

## 5. ANALYSER ET CONTROLER LA RENTABILITE

Durée : **7 heures (1 jour)**

Animation : **Jean-Christophe BOISSARIE**

### OBJECTIF :

Etre capable

- De calculer la rentabilité globale de l'entreprise
- D'analyser la rentabilité par Domaine d'Activité
- De calculer un cout de revient

### PROGRAMME :

- Calculer et analyser la rentabilité de l'entreprise
  - Comprendre la rentabilité globale et la rentabilité par DAS
  - Calculer les indicateurs de performances et de rentabilité en fonction du bilan
  - Calculer les indicateurs de performances et de rentabilité en fonction du compte de résultat
  - Calculer le point mort de son entreprise
  - Analyser les indicateurs de rentabilité
  - Piloter l'amélioration de la rentabilité
  - Maitriser les méthodes d'amélioration de la rentabilité
- Analyser et réduire les couts
  - Comprendre le cout de revient
  - Comprendre les notions : couts fixes et couts variables
  - Calculer un cout de revient
  - Définir un prix de vente en fonction de la structure de couts
  - Maitriser la marge et le taux horaire
  - Réduire et optimiser les charges

## 6. BASES JURIDIQUES ET FISCALES

Durée : **14 heures (2 jours)**

Animation : **Maître Laurence CUILIER**

### OBJECTIF :

Etre capable de

- Comprendre les étapes juridiques d'une opération d'acquisition
- Identifier les points clés de négociation et les points d'attention
- Choisir la forme juridique de la structure de reprise (statut social du dirigeant)
- Prendre en compte les aspects patrimoniaux

### PROGRAMME :

- Distinction Acquisition des titres / Acquisition de fonds de commerce
- Les étapes de la reprise et la documentation juridique liée
  - L'accord de confidentialité
  - La lettre d'intention
  - L'audit d'acquisition : les points d'attention clés juridiques, fiscaux et sociaux
  - Le protocole d'accord (signing) – points d'attention sur le prix d'acquisition
  - La garantie d'actif et de passif
  - La réalisation de l'acquisition
- Structuration juridique et fiscale de la reprise
  - Forme juridique de la holding de reprise et statut du nouveau dirigeant
  - Avantages / contraintes
  - Rôle de la holding de reprise
  - La question du pacte d'actionnaire
  - Point d'attention particulier sur l'immobilier d'entreprise / les SCI
- Les 100 premiers jours post-acquisition
  - Place et missions du cédant après l'acquisition : l'accompagnement
  - Convention de prestation de services
  - Quelques précautions sur la mise en jeu de la Garantie d'Actif et de Passif

## 7. ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE (2 j)

**Durée :** 14 heures (2 jours)

**Animation :** Patrick ZIMMERMANN

### OBJECTIF :

Etre capable de

- Traduire la vision stratégique en indicateurs de performance commerciale pour l'entreprise.
- Maîtriser les principaux outils de pilotage de l'action commerciale
- Structurer et améliorer les pratiques commerciales
- Rédiger la feuille de route adaptée à l'entreprise

### PROGRAMME :

- De la vision stratégique à la politique commerciale
  - Les étapes d'élaboration de la stratégie d'entreprise
    - Vision, finalité, mission, vocation, métier, ambitions, valeurs...
  - Analyse de la situation actuelle
    - Résultats / Marchés / Produits et/ou services / Concurrence
  - Elaboration de la stratégie commerciale
    - Construction de la matrice SWOT pour validation des conditions du succès
  - Définition de la politique commerciale
    - Quels résultats en vendant quels produits ou services à quels clients avec quels moyens et ressources ?
    - Deux logiques : Plateforme « clients » ou plateforme « affaires ».
- De la politique commerciale au plan d'actions
  - Les points de départs
    - Les 3 piliers de l'action commerciale : intéresser, conquérir, fidéliser.
    - Les leviers de l'action commerciale
    - Repérer les parcours d'achats :
    - Portefeuille « clients » ou portefeuille « affaires »
  - Déterminer les objectifs
    - Quel CA, avec quelle marge, avec quels clients (acquis et nouveaux) auxquels nous vendons quels produits et/ou services ?
    - Analyse du patrimoine « clients/prospects/suspects » de l'entreprise.
    - Etablir un diagnostic de performance Marketing-vente (méthode Mercuri-RRM)

- Cycles de vie et valeur vie du client

- Un plan d'actions annuel à 3 dimensions  
Suivre le client/prospect tout au long de son parcours d'achat
  - Génération de contacts
  - Conversion du prospect en acheteur
  - Maximisation du potentiel client

Démarches de planification en mode « client » et en mode « affaires »

- Pilotage et contrôle  
Elaborer et acquérir les outils adaptés : CRM et autres...

## 8. DROIT SOCIAL

Durée : **14 heures (2 jours)**

Animation : **Maître Lionel LAGARDE**

### **OBJECTIF :**

Etre capable

- D'organiser la gestion des équipes dans le respect de la législation en vigueur
- De maîtriser les principaux domaines de responsabilité du dirigeant en droit du travail
- De bien choisir son conseil

### **PROGRAMME :**

- Gérer les relations contractuelles de l'embauche à la rupture
  - Environnement juridique du contrat de travail
  - La vie du contrat de travail
    - Formalités administratives liées à l'embauche
    - Types de contrat
    - Horaires
    - Rémunération
    - Suspension et rupture du contrat
  
- La gestion des relations collectives
  - Obligations légales et négociation
  - Elections professionnelles
  - Les instances représentatives du personnel

## 9. MANAGEMENT ET LEADERSHIP

**Durée :** 14 heures (2 jours)

**Animation :** Françoise CORNAVIN

### OBJECTIF :

Etre capable de

- Se positionner comme (nouveau) dirigeant
- Gérer les équipes au quotidien
- Fédérer ses collaborateurs autour de son projet d'entreprise

### PROGRAMME :

- Les fondamentaux du management
  - Rôle et missions du manager / dirigeant
  - Fixer les objectifs
  - Les leviers de la motivation
  - Féliciter /Recadrer
  - La délégation et le contrôle
  - Les styles de management
  - Les niveaux d'autonomie des collaborateurs
  - Communiquer avec ses collaborateurs
  
- Leadership et changement
  - Connaitre son style de leader
  - Réussir l'accompagnement des individus et des groupes
  - Conduire le changement
  - Surmonter les obstacles
  - Donner du sens et fédérer ses équipes

## 10. DEFINIR UNE STRATEGIE ADAPTEE

**Durée :** 14 heures (2 jours)

**Animation :** Jean-Christophe BOISSARIE

### OBJECTIF :

Etre capable

- De comprendre la démarche d'analyse stratégique
- De concevoir un business model
- De définir sa stratégie globale

### Programme :

- Construire le business model de son entreprise
  - Définir et comprendre la vision de l'entreprise
  - Construire, animer et actualiser la vision de l'entreprise
  - Savoir positionner son entreprise dans son environnement
  - Comprendre les différents leviers d'entreprise
  - Maitriser les différentes fonctions de l'entreprise
  - Comprendre et mettre en place le diagnostic permanent
- Définir une stratégie d'entreprise
  - Quels sont les objectifs et les buts d'une stratégie ?
  - Définir une stratégie en fonction de la vision et du business model
  - Piloter et déployer la stratégie
  - Mettre en place les outils de pilotage
  - Construire et déployer les plans directeurs
- Organiser le déploiement de la stratégie
  - Construire une structure adaptée à sa stratégie
  - Les clefs de la réussite : le contrôle interne
  - Décider puis piloter les investissements de l'entreprise