

# Mettre en place une stratégie de croissance externe créatrice de valeur

- Contexte PME/ETI -

## Un parcours en 4 modules pour **mettre en place sa propre démarche**

M1

Se préparer à acquérir

- Ecrire sa stratégie
- Définir le profil des cibles idéales
- Organiser le sourcing des cibles
- Pitch écrit et oral

M2

Analyser la cible et son environnement

- Gérer le premier contact - stop/go ?
- Analyser la performance de la cible
- Déterminer la valeur de la cible
- Repérer/valoriser les synergies

M3

Négocier jusqu'au closing

- Faire une première offre
- Négocier avec le vendeur
- L'audit - la GAP - le SPA
- Mesurer la création de valeur

M4

Financer et intégrer

- Financements bancaires
- Financements en fonds propres
- Conséquences comptables/fiscales
- Bien préparer l'intégration

# Format conçu pour les dirigeants de PME/ETI

✓ 100% à distance    ✓ Adapté aux dirigeants / DAF    ✓ Contenu spécifique PME/ETI

5

## MOOC

Théorie

20

## VISIOS

Approfondissement  
et cas pratiques

+10

## VIDEOS

Témoignages de  
dirigeants

Un programme sur 20 semaines

**60h** de formation avec le formateur

**50h** de préparation

### ADAPTÉ AUX DIRIGEANTS

- Gestion optimale du temps (Visios le soir)
- Nombreux retours d'expérience de dirigeants
- Pratique adaptée au contexte PME/ETI
- Validation partielle possible (un module seul)

### FORMAT OPERATIONNEL

- Chaque participant crée ses propres outils (Stratégie, procédure, ressources, cibles, process...)
- Présentation au groupe chaque fin de module
- Formation par des experts praticiens

### TROUSSE A OUTILS

- Lexique et formules
- Bibliographie, articles et études
- Sources gratuites (newsletters, etc)
- Cartographies et méthodologies

+ EN OPTION **LA CERTIFICATION**



## Un réseau d'experts avec une forte **expérience terrain**

### RESPONSABLE PARCOURS



### FLORENCE FARRIAUX

Expert en LBO, financements,  
acquisitions, croissance externe  
et évaluation.

Fondatrice dirigeante de start up  
Formatrice certifiée qualité ICPF

### INTERVENANTS EXPERTS

Expert d'audits d'acquisition...

Avocats d'affaires - Conseils M&A...

Spécialiste de l'intégration - Investisseurs

... et de nombreux

témoignages de dirigeants  
en vidéos

4 modules  
8 000€ HT

OU

Inscription par module possible  
Nous contacter

Le règlement de la formation avant la  
première session vaut inscription  
définitive

## Ce que les participants disent de nos formations

*Échanges passionnants  
Parfaitement clair et exemples très adaptés  
J'ai apprécié le retour d'expérience  
Très pédagogique, explications claires*

*Partage d'expérience + pratique du  
terrain + pédagogie = compréhension et  
motivation  
Echanges dynamiques - recommande vraiment !*

Tarif M1 - 3 000€ HT

Tarif M2 - 4 800€ HT

Tarif M3 - 2 700€ HT

Tarif M4 - 3 500€ HT

Tarif de lancement  
Ensemble du parcours  
8 000€ HT

Inscrivez vous à un module, deux, trois ou à  
l'ensemble du parcours

M1

Se préparer à  
acquérir - M1

- Ecrire sa stratégie
- Mettre en place une organisation
- Organiser le sourcing des cibles
- Synthèse - pitch de présentation

4 visios  
12 heures

M2

Analyser la  
cible - M2

- Gérer le premier contact - stop/go ?
- Analyser la performance de la cible
- Synthèse - cas pratiques "analyse"
- Déterminer la valeur de la cible
- Repérer/valoriser les synergies
- Synthèse - cas pratiques

6 visios  
19 heures  
3 moocs

M3

Négocier jusqu'au  
closing - M3

- Faire une première offre
- Négocier avec le vendeur
- L'audit
- GAP - le SPA
- Mesurer la création de valeur

4 visios  
10 heures

M4

Financer et  
intégrer - M4

- Financements bancaires
- Financements en fonds propres
- Conséquences comptables
- Reprise de cibles en difficultés
- Bien préparer l'intégration

6 visios  
17 heures