

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

60h 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
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 un complément de prix
- L'audit
- GAP - le SPA

4 visios
10 heures

M4

Financer et
intégrer - M4

- Financements bancaires
- Financements en fonds propres
- Cas pratiques
- Cas pratiques
- Bien intégrer
- Synthèse

6 visios
17 heures