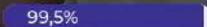


# ACQUÉRIR UNE ENTREPRISE DE SERVICE À LA PERSONNE

Réaliser une croissance externe

-  **INTRA** : dans vos locaux ou à distance
-  Les démarrages ou les fins de périodes de formation interviennent indifféremment au long de l'année civile et sans dates prédéterminées à l'avance
-  Ouvert à tout public

Taux de satisfaction :  99,5% (5 votes)

## 99.1 % \*

DE CLIENTS SATISFAITS

\* sur l'ensemble de nos formations

## INFORMATIONS

	<b>Participants</b>	2 à 8 personnes
	<b>Durée</b>	18 J / 126 H
	<b>Plage horaire</b>	8h00 à 12h00 14h00 à 17h30
	<b>Intervenant</b>	<u><a href="#">Hervé Lambert</a></u>
	<b>Prix</b>	à partir de 1200€ H.T la journée

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Cette formation permet au participant 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, plus particulièrement d'une SAP
- Cadrer son projet, acquérir les bases et comprendre le processus d'un projet d'acquisition d'une entreprise quels que soient les scénarii envisagés ;
- Identifier les techniques en usage qui permettent de sécuriser l'acquisition d'une entreprise de service à la personne et son financement.

## PUBLIC CONCERNE

- Dirigeants salariés
- Cadres dirigeants de TPE-PME
- Toute personne en charge du développement stratégique de l'entreprise
- Accessible aux personnes en situation de handicap

## TRAVAUX DEMANDES

Les stagiaires devront compléter la documentation qui leur sera remise et être capable de produire un dossier de synthèse.

## MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paper-board

## PROGRAMME DE FORMATION

### MODULE 1 : L'entreprise et son environnement (2 jours)

- 1 - Connaître le marché de l'entreprise cible
- 2 - Réaliser un SWOT de l'entreprise cible

### MODULE 2 : Méthodologie d'acquisition (3 jours)

- 1 - Les différentes étapes d'une reprise :
- 2 - L'aspect financier :
- 3 - Les enjeux humains

### MODULE 3 : Achat d'une entreprise/fonds de commerce (3 jours)

- 1 - Analyse financière d'acquisition d'une entreprise et /ou d'un fonds de commerce :
- 2 - Valorisation de l'entreprise ou d'un fonds de commerce « cible »
- 3 - Les principaux pièges/dangers de l'acquisition

### MODULE 4 : Le montage juridique Ad Hoc (3 jours)

- 1 - Cas des sociétés holdings
- 2 - Cadre juridique et fiscal des régimes d'ouverture du capital aux salariés
- 3 - Condition des cessions/ acquisitions

### MODULE 5 : Pacte DUTREIL (3,5 jours)

- 1 - Principes généraux du Pacte Dutreil
- 2 - L'intérêt de souscrire un pacte Dutreil transmission
- 3 - Des conditions d'application modifiées par le législateur
- 4 - Les pièges à éviter lors de la mise en œuvre

## MODALITÉS DE FORMATION À DISTANCE

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAMS. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.



Nous travaillons avec les OPCO (opérateurs de compétences) depuis de nombreuses années. La loi « avenir professionnel » permet aux personnes en formation et à leurs entreprises de bénéficier de plusieurs dispositifs de financement accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'informations, notre équipe de gestionnaires spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.