

STRATÉGIE ET TECHNIQUES DE CROISSANCE EXTERNE DANS LE DOMAINE DES SAP (SERVICES À LA PERSONNE)



INTRA : dans vos bureaux ou à distance



Formation accessible en entrée et sortie permanente



Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap – nous contacter)

Taux de satisfaction :

99.5 %

(5 votes)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 18 jours / 126h



Plage horaire 8h30 à 12h00
14h00 à 17h30



Intervenants Hervé Lambert
Yves Lajat



Prix Intra : à partir de 1500 €/j
Cout global : 27 000 € HT
Inter : 3375 € HT / pers

Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.

Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.

Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les dimensions de l'entreprise et de son environnement dans le contexte d'une acquisition d'entreprise de SAP.
- Maîtriser les étapes et les outils nécessaires pour acquérir une entreprise de SAP.
- Structurer un projet d'acquisition et comprendre le processus impliqué.
- Appliquer les techniques pour sécuriser l'acquisition et son financement dans le domaine des services à la personne.

PRE-REQUIS

- Connaissance du secteur des services à la personne.
- Familiarité avec les concepts de base de la gestion d'entreprise.
- Aptitudes analytiques.
- Capacité à travailler en équipe

PUBLIC CONCERNE

- Entrepreneurs du domaine des Services à la Personne (SAP)
- Dirigeants d'entreprises de SAP
- Gestionnaires et cadres supérieurs travaillant dans des entreprises de SAP
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente.
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délai d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

METHODES MOBILISEES

- Les stagiaires devront compléter la documentation fournie pendant la formation.
- Ils devront être capables de produire un dossier de synthèse qui résume les principaux éléments et apprentissages de la formation.
- Les travaux demandés pourront inclure des exercices pratiques, des études de cas, des analyses financières, des présentations, etc. afin de mettre en pratique les connaissances acquises et d'évaluer leur compréhension des sujets abordés

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, paperboard

CONTEXTE

Le marché des services à la personne en France connaît des mouvements importants, avec des consolidations réalisées par de grands acteurs et des opportunités pour les petites enseignes de se démarquer. Pour ces dernières, la croissance par acquisition devient une stratégie incontournable pour résister à la concurrence et se développer sur un territoire plus large.

Dans ce contexte, les dirigeants d'entreprises de SAP doivent se former via des formations spécialisées pour maîtriser les stratégies d'acquisition et faire face aux enjeux de professionnalisation du secteur.

PROGRAMME DE FORMATION

Jour 1 : Contexte et enjeux des acquisitions dans le secteur des SAP Les enjeux de la Marque Employeur

- Présentation du contexte de l'acquéreur potentiel dans le domaine des SAP
- Analyse des opportunités de croissance externe dans le secteur
- Identification des raisons courantes de cession d'entreprises de SAP
- Exploration des potentiels de croissance et d'optimisation des entreprises de SAP

Jour 2 : Facteurs d'échec des transmissions d'entreprises de SAP et stratégies adaptées Marque Employeur

- Analyse des facteurs d'échec des opérations de transmission d'entreprise dans le secteur des SAP
- Identification des mécanismes et des stratégies d'acquisition pour des transmissions réussies
- Étude des paramètres de négociation et de leur impact sur la réussite de l'opération

Jours 3-4 : Méthodologie d'acquisition d'entreprises de SAP Marque Employeur

- Les différentes étapes d'une acquisition : de l'identification des opportunités à la signature du contrat
- Les aspects financiers de l'acquisition : évaluation de l'entreprise, structuration du financement
- Les enjeux humains liés à l'intégration des entreprises acquises et à la gestion du personnel

PROGRAMME DE FORMATION

Jours 5-6 : Analyse financière et valorisation des entreprises de SAP

- Méthodes d'analyse financière pour évaluer les entreprises de SAP
- Approche de la valorisation d'une entreprise ou d'un fonds de commerce dans le secteur
- Identification des principaux pièges et dangers liés à l'acquisition d'entreprises de SAP

Jours 7-8 : Montage juridique et fiscal des acquisitions d'entreprises de SAP

- Étude des différentes formes de sociétés holdings et de leur utilisation dans les acquisitions
- Cadre juridique et fiscal des régimes d'ouverture du capital aux salariés dans le secteur des SAP
- Conditions légales des cessions et acquisitions dans le domaine des SAP

Jours 9-11 : Pacte Dutreil et transmission d'entreprises de SAP

- Principes généraux du Pacte Dutreil et son intérêt dans les transmissions d'entreprises de SAP
- Analyse des conditions d'application modifiées par le législateur
- Pièges à éviter lors de la mise en œuvre du Pacte Dutreil

Jours 12-15 : Analyse de dossiers réels d'acquisition et cas pratiques

- Étude et analyse de dossiers réels d'acquisition dans le secteur des SAP
- Mise en pratique des connaissances acquises à travers des cas pratiques et des jeux de simulation
- Apprentissage des techniques de négociation et de gestion des risques dans un contexte réel

Jours 16-18 : Mise en situation sur un cas réel d'acquisition d'une entreprise de SAP

- Préparation et conduite d'une acquisition d'une entreprise de SAP en situation réelle
- Gestion des étapes clés de l'acquisition : évaluation, négociation, due diligence, intégration
- Élaboration de stratégies personnelles et singulières pour constituer un groupe d'entreprises de SAP sur un territoire économique donné

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- À la fin de la formation, les participants seront capables de mettre en pratique les connaissances acquises et de développer leurs propres stratégies personnelles et singulières pour réaliser des acquisitions réussies dans le domaine des services à la personne.
- Ils seront en mesure de comprendre les facteurs clés de succès, d'identifier les opportunités, de gérer les risques et de négocier de manière efficace pour constituer un groupe d'entreprises sur un territoire économique donné

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

Cette offre de formation offre une compréhension approfondie des stratégies d'acquisition dans le secteur des services à la personne, en mettant l'accent sur les aspects financiers, juridiques et humains, tout en développant des compétences pratiques à travers des études de cas et des simulations réalistes.

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. 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.

LES INTERVENANTS

Hervé LAMBERT

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB.

Yves LAJAT

Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.