

REPRISE D'ENTREPRISE FAMILIALE

Reprendre sans se perdre : piloter une transmission familiale en conscience et en confiance



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 :

98.8 %

(48 votes)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS



Participants 2 à 8 personnes



Durée 16 jours / 112h



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



Intervenants Hervé Lambert
Régine Fischer
Laurent Caputo
Radu Gajos
Stéphane Lotz



Prix Inter : 9 920 € HT / pers

Ce tarif inclut l'accompagnement individuel, les supports, l'accès aux ressources, les ateliers multi-profil et les frais logistiques partagés.

Intra : à partir de 19 800 €

Pour un groupe de 6 à 10 personnes (soit environ 1 980 à 3 300 € par participant) — tarif global, sur mesure, incluant l'adaptation des contenus au contexte de l'entreprise, la privatisation des sessions, et la possibilité d'intervenir sur site ou en ligne.

Formation inter-entreprises : regroupe des participants issus de différentes entreprises, dans un lieu neutre ; idéale pour croiser les expériences et élargir son réseau.

Formation intra-entreprise : dispensée en interne, uniquement pour les salariés d'une même organisation ; permet de personnaliser le contenu aux enjeux spécifiques de l'entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Au cours de cette formation, nous allons vous enseigner à reprendre une entreprise familiale avec méthode, lucidité et leadership, en alliant stratégie, posture humaine et outils concrets pour sécuriser chaque étape de la transmission.

- Comprendre les enjeux humains et familiaux de la transmission
- Évaluer l'entreprise et construire un projet de reprise solide
- Structurer un financement viable et convaincre les partenaires
- Assumer son rôle de dirigeant et piloter la phase post-reprise
- Prévenir les conflits et bâtir une gouvernance durable

PRE-REQUIS

- Avoir un projet de reprise identifié ou en réflexion (familiale ou en lien avec une entreprise transmise).
- Justifier d'un niveau Bac+2 minimum ou d'une expérience professionnelle significative (3 à 5 ans) en gestion, management ou direction.
- Être prêt à s'impliquer dans un parcours intensif mêlant théorie, pratique et mise en situation réelle.
- Disposer du temps nécessaire pour suivre la formation et préparer un mémoire de reprise personnalisé.

PUBLIC CONCERNE

- Futurs repreneurs d'une entreprise familiale (enfants, neveux, conjoints, etc.)
- Cadres internes pressentis pour reprendre la direction
- Repreneurs externes intégrés dans une transmission progressive
- Dirigeants cédants souhaitant structurer leur passation
- Conseillers, coachs ou médiateurs spécialisés dans la transmission familiale
- 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.
- Délais 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

- Diagnostic familial et patrimonial simulé
- Rapport de valorisation de l'entreprise
- Plan stratégique et business model de reprise
- Plan d'intégration des 100 premiers jours
- Mémoire professionnel de synthèse
- Soutenance orale devant un jury d'experts

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

Face à l'immense vague de transmissions d'entreprises familiales à venir, reprendre le flambeau ne s'improvise pas. Entre enjeux émotionnels, décisions patrimoniales complexes et responsabilités managériales, les repreneurs doivent conjuguer cœur, méthode et vision.

Cette formation leur offre un cadre sécurisant, des outils concrets et un accompagnement sur-mesure pour réussir ce passage délicat. Elle permet de transformer une mission parfois perçue comme un fardeau en un véritable projet de vie.

C'est l'opportunité d'entrer dans ses fonctions avec légitimité, sérénité et lucidité.

PROGRAMME DE FORMATION

Programme de formation – Certification RS : Reprise d'entreprise familiale

Titre : Préparer, transmettre, diriger

Durée totale : 16 jours (4 modules de 4 jours)

Format : Présentiel + distanciel synchrone + coaching individuel

Objectif global : Donner aux futurs repreneurs les outils, postures et méthodes pour réussir une transmission familiale dans toutes ses dimensions — humaine, stratégique, patrimoniale et opérationnelle.

MODULE 1 : Anticiper et préparer une reprise familiale

4 jours — Objectif : poser des bases solides et humaines pour éviter les tensions futures.

Contenus :

- Comprendre les dynamiques familiales : rôles, attentes, non-dits.
- Identifier les risques émotionnels, fiscaux et relationnels.
- Clarifier les intentions du cédant et du repreneur.
- Poser un diagnostic global (carte des parties prenantes, freins et leviers).

Méthodes actives :

- **Atelier de cartographie émotionnelle** : chaque participant modélise les tensions invisibles de sa propre famille entrepreneuriale.
- **Jeu de rôle « réunion de famille »** : simuler une annonce de transmission pour tester les réactions et ajuster sa posture.
- **Mini-diagnostic patrimonial** sur étude de cas réelle.
- **Debrief collectif** : retour d'expérience croisé pour enrichir sa grille de lecture.

MODULE 2 : Structurer un projet de transmission

4 jours — Objectif : bâtir un projet lisible, valorisable et finançable.

Contenus :

- Conduire une due diligence familiale (RH, SI, juridique, etc.).
- Valoriser l'entreprise : méthodes DCF, LBO, comparables.
- Construire un business model cible cohérent.
- Monter un plan de financement réaliste (soulte, holding, levier bancaire).

Méthodes actives :

- **Atelier Excel « simulation de valorisation »** : prise en main d'un cas réel avec coaching pas à pas.
- **Simulation de négociation bancaire** : chaque participant présente son projet à un jury "financeurs" en conditions réelles.
- **Atelier storytelling de la reprise** : comment raconter son projet pour embarquer partenaires et financeurs ?
- **Jeu de rôle "comité familial"** : défendre son plan devant des membres aux profils différents.

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 3 : Piloter la reprise et incarner son rôle de dirigeant

4 jours — Objectif : prendre la tête de l'entreprise avec autorité et bienveillance.

Contenus :

- Élaborer un plan d'intégration des 100 premiers jours.
- Mettre en place des indicateurs de pilotage adaptés (RH, finance, SI).
- Gérer les relations avec les salariés historiques et les proches.
- Instaurer une culture de confiance tout en affirmant ses choix.

Méthodes actives :

- **Serious Game "90 jours après la signature"** : immersion dans les décisions concrètes d'un repreneur les trois premiers mois.
- **Atelier "Baromètre social"** : repérer les signaux faibles dans l'équipe et ajuster sa communication.
- **Jeu de rôle CODIR simulé** : tenir une réunion stratégique face à une équipe de direction reconstituée.
- **Étude de cas "Quick Wins"** : identifier 5 actions rapides à fort impact à mener dès la reprise.

MODULE 4 : Leadership intergénérationnel et transmission patrimoniale

4 jours — Objectif : ancrer la transmission dans le temps et sécuriser les équilibres familiaux.

Contenus :

- Comprendre les mécaniques intergénérationnelles (NextGen vs NowGen).
- S'initier aux montages patrimoniaux (holding, Dutreil, donation-partage).
- Prévenir les conflits entre héritiers et désamorcer les jalousies.
- Construire une gouvernance familiale durable (charte, conseil de famille...).

Méthodes actives :

- **Atelier "arbre des valeurs familiales"** : identifier les piliers symboliques qui guident la transmission.
- **Jeu de rôle "Family Summit"** : simuler une médiation entre héritiers en désaccord.
- **Cas pratique « structuration patrimoniale »** : montage juridique commenté et discuté.
- **Co-développement** : mise en commun de situations personnelles et entraide stratégique entre pairs.

Modalités de validation

- Étude de cas complète par module
- Soutenance orale d'un mémoire professionnel basé sur un projet réel ou simulé
- Évaluation des postures (mises en situation filmées, feedback pair à pair)
- Coaching individuel inter-modules (4 rendez-vous)

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

- Analyser les enjeux humains, patrimoniaux et organisationnels d'une reprise familiale
- Évaluer et valoriser une entreprise avec méthode
- Construire un plan de reprise stratégique, financier et opérationnel
- Assumer leur rôle de dirigeant avec légitimité et clarté
- Prévenir les conflits et instaurer une gouvernance familiale durable

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Une approche 100 % opérationnelle et immédiatement transférable
- Un accompagnement personnalisé et individualisé
- Des outils concrets issus du terrain (diagnostics, plans, simulations)
- Un réseau d'experts et de pairs mobilisables à long terme
- Une certification éligible CPF, conçue pour les transmissions familiales

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 INTERVERNANTS

Hervé LAMBERT

Formateur senior – Stratégie, finance & transmission d'entreprise familiale. Dirigeant du cabinet ARGOS Consulting, Hervé LAMBERT accompagne depuis près de 30 ans les dirigeants de TPE/PME sur les enjeux de stratégie, de gestion financière et de transformation. Il intervient plus spécifiquement dans les processus de pré et post-transmission d'entreprises familiales, en qualité de business partner opérationnel dans des opérations d'equity family. Il dirige également le réseau NEXUS, qui forme des consultants experts à la méthode éponyme déployée sous licence de marque, et développe actuellement le réseau AMADEIS dans le Sud-Ouest, dédié aux services à la personne. Titulaire d'un Master II et du CNAM ITB, il articule approche terrain, vision stratégique et ingénierie financière pour sécuriser les trajectoires entrepreneuriales.

Régine FISCHER

Coach certifiée par l'Institut Coaching d'Alsace, Ex-directrice de Mission Locale, avec un réseau étendu dans les collectivités publiques et des compétences en communication, elle met à disposition ses diverses compétences en ingénierie pédagogique et financière. Profil de formatrice avec compétences en direction de business unit.

Laurent CAPUTO

Coach certifié, spécialiste des Transformations & Change Management chez Reliances, est un expert en développement du leadership et en intelligence collective. Il crée les conditions nécessaires pour mobiliser les équipes, renforcer leur engagement et aligner les comportements managériaux sur les objectifs stratégiques des organisations.

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.

LES INTERVERNANTS

Radu GAJOS

Formateur expert – Stratégie marketing & marketing automation. Président de LEADEO, Radu GAJOS accompagne les grandes entreprises de l'IT dans la génération de leads B2B hyper qualifiés. Il est le créateur de CELGE, comparateur en ligne de solutions IT. Spécialiste du marketing digital, de l'automatisation commerciale et de la conversion, il intervient pour ARGOS Consulting sur les thématiques de stratégie marketing, funnel automation, CRM et génération de leads.

Stéphane LOTZ

Formateur expert – Écosystèmes numériques & marketplaces B2B. Ancien dirigeant d'une société d'édition logicielle BIM dans le bâtiment, Stéphane LOTZ pilote aujourd'hui KolibrX, une joint-venture franco-belge spécialisée dans la gestion de marketplaces d'éditeurs. Expert des organisations complexes et des modèles de monétisation B2B, il intervient pour ARGOS Consulting sur les thématiques de plateformes, écosystèmes numériques et structuration de flux multi-acteurs.