

Programme de Formation

« Outils et méthodes pour répondre aux besoins d'accompagnement de dirigeants de TPE PME en transmission d'entreprise (achat ou vente) »

Votre contact

GECT
Patrick PAGE
63 B Rue du Mail Richelieu
89100 PARON

☎ 07.87.79.79.78

contact@gect-conseil.fr

GECT Gestion Entreprise Conseil Transmission - Éléments Clés

La société **G.E.C.T (Gestion Entreprise Conseil Transmission)** accompagne les dirigeants d'entreprise de toute taille, dans leurs projets de développement, de restructuration et opérations financières et dans leur réflexion sur la façon d'exercer leur métier. Afin de mieux répondre à leurs attentes et problématiques et en vue de renforcer leurs compétences, G.E.C.T propose une offre de formation variée qui s'articule sur ses huit domaines d'expertise :

▼ Maîtriser et gérer son activité

▼ Définir ou redéfinir la stratégie d'entreprise

▼ Analyser et diagnostiquer

▼ Structurer l'offre et la force de vente

▼ Gérer les situations de crises

▼ Elaborer la stratégie financière

▼ Optimiser la ressource humaine

▼ Transmettre ou acquérir

L'expérience acquise dans chacun de ces domaines a permis de développer des propositions de formation répondant aux besoins et préoccupations des dirigeants et de leurs salariés, permettant la montée en compétence nécessaire pour le développement de leurs activités et de leur entreprise.

Les **solutions de formation sont adaptées** à vos besoins et contraintes :

- Inter-entreprises
- Intra-entreprise
- Présentiel et/ou distanciel

Votre contexte, vos besoins, vos objectifs

Vous souhaitez répondre à des besoins identifiés sur votre marché d'accompagnement du dirigeant de TPE PME, et à des demandes exprimées par certains de vos clients, concernant des projets de vente ou d'achat de participation, de société ou d'activité et intégrer ce type de prestation dans l'activité de votre société.

Cette action est à destination du dirigeant d'entreprise et de ses salariés avec pour objectif une montée en compétence afin de proposer des prestations de services et d'accompagnement dans des opérations de transmission (achat ou vente) d'entreprises et intégrer cette activité dans le développement de votre entreprise.

- **Durée : 19,5 heures**

- **programme** : Outils et méthodes pour répondre aux besoins d'accompagnement de dirigeants de TPE-PME dans des opérations de transmission d'entreprise, vente ou achat

- **type de stage** : visio et/ou présentiel en inter

- **lieu** : à définir

- **nombre de participants maximum** : 6

- **possibilité de date** : 3,5 h par semaine entre mai et juillet 2025

- **Intervenant** : Patrick PAGE

NOTRE EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est constituée essentiellement de M. PAGE Patrick, expert dans son domaine d'intervention. Son approche pragmatique de la pédagogie est issue de son **expérience professionnelle** (39 ans d'expertise métier) dans la spécialité dispensée.

PREPARATION DE L'ACTION DE FORMATION

Nous vous recommandons toujours de programmer un entretien téléphonique en amont de l'action avec le consultant formateur dédié à votre projet. Il s'agit pour lui de :

- recueillir vos attentes et besoins,
- repérer les enjeux et les contraintes liés,
- préciser les objectifs formels et les résultats concrets visés par cette action,
- affiner le programme de formation.

Le formateur effectue ensuite l'analyse des éléments recueillis durant l'entretien téléphonique et procède au :

- ciblage des techniques et outils en réponse aux compétences à développer ou à acquérir,
- choix de la pédagogie adaptée au groupe à former.

Il se charge ensuite de la construction du module de formation et des outils pédagogiques, et conçoit le support de formation spécifique.

FAVORISER UNE PEDAGOGIE ACTIVE ET PARTICIPATIVE

Une pédagogie pragmatique qui associe étroitement les apports des connaissances, le vécu des participants, les caractéristiques de leur environnement professionnel et la mise en situation simulée afin de favoriser **l'acquisition d'outils pratiques et d'automatismes réellement utilisables au quotidien.**

Une évaluation de la formation est réalisée par l'intervenant et les participants **après chaque séquence** afin de recadrer éventuellement les objectifs et le contenu.

- 1 heure d'entretien individuel en amont de la formation est incluse dans le tarif de la prestation.

SUIVI POST-FORMATION ET QUALITE

Le respect des engagements pris est mesuré au travers d'un questionnaire de fin de formation systématique, qui lui-même débouche sur une analyse qualité réalisée à l'échelle du stage. Cette analyse qualité donne lieu à une synthèse de fin de formation qui vous est transmise.

Si cette analyse fait apparaître des mesures correctives à mettre en œuvre ou le besoin de thèmes complémentaires, nous vous les recommandons dès la fin du premier module.

Programme de référence :

« Outils et méthodes pour répondre aux besoins d'accompagnement de dirigeants de TPE-PME dans des opérations de transmission d'entreprise, vente ou achat »

Objectifs de la formation :

- Comprendre et maîtriser les paramètres du marché de la transmission d'entreprise (vente ou achat)
- Appréhender les limites et intérêts contradictoires des partenaires et acteurs dans une transmission
- Comprendre et intégrer les formes et contraintes juridiques et fiscales
- Maîtriser les étapes clefs de la transaction
- Déchiffrer les chiffres et données financières : bilan et compte de résultat
- Rédiger ou relire les documents relatifs à une opération de transmission

Méthode pédagogique :

- définir le cadre des objectifs à partir des cas concrets de l'entreprise
- méthode inductive

Programme du module 1 : Le marché, le contexte, les acteurs, les outils et documents du marché de la transmission d'entreprise

1 heure d'entretien individuel en préalable à la formation.

1^{ère} séance : Les fondamentaux de la transmission d'entreprise : le marché, les motivations, les acteurs 3 h 30 en groupe

1. Le métier et le marché de la transmission d'entreprise. Le rôle de l'intermédiaire et son positionnement
2. les critères qui mènent à une opération de transmission
3. Les partenaires et acteurs dans une transaction : rôle, limite et responsabilité de leur intervention
4. Les formes juridiques d'activités susceptibles d'être vendues et les contraintes à la vente ou à l'achat du cadre juridique dans lequel est placé l'activité

2^{ème} séance : les moyens à mettre en œuvre 3 h 30 en groupe

5. Informations et documents indispensables pour préparer une transaction et une valorisation.
 - a. la lettre de mission
 - b. fiche aveugle, annonce et publication,
 - c. l'engagement de confidentialité
6. Les chiffres ne suffisent pas pour présenter une activité et présenter un prix.
 - a. faisabilité de l'opération :
 - b. Exemples
 - c. Etudes de cas
7. La rédaction des documents supports de la transaction :
 - a. dossier présentation,
 - b. les chiffres de l'activité,
 - c. la fourchette de prix
 - d. Etudes de cas
8. la relation avec le mandant, acheteur ou vendeur, comment créer la confiance, comment créer une posture commune pour la négociation à partir des chiffres et éléments recensés

3^{ème} séance : les outils et compétences, la rémunération du conseil 3 h 30 en groupe

9. Les outils et connaissances indispensables pour mener une mission de transaction :
 - a. Etudes de cas
10. les compétences requises pour un intermédiaire dans une opération de transaction : juridiques, financières, comptables, humaines
 - a. Etudes de cas
11. Les principes de rémunération dans une opération de transaction : les différentes situations
 - a. Etudes de cas

4^{ème} séance : Etapes de la transmission d'entreprise, comment intervenir sur ce marché
3 h 30 en groupe

12. Les étapes de la transaction de la mise en vente ou de l'engagement de la démarche d'achat au closing avec paiement. Les suites potentielles de la transaction.
13. Les méthodes et outils de recherche de l'acheteur dans un mandat de vente
 - a. Exemple et études de cas
14. Comment se rendre visibles et crédibles pour les cédants et acheteurs comme accompagnateurs
 - a. Etude de situation et plan d'action
 - b. exemples et cas concrets

5^{ème} séance : Synthèse de la formation, et revue des différentes situations
3 h 30 en groupe + 1 heure entretien individuel avec le formateur

15. retour des participants
16. questions et problèmes en suspens
17. revue des différentes situations
 - a. un cas de transmission
 - b. un cas d'acquisition
 - c. un cas de rachat de participation
 - d. un cas de rachat d'activité

.....

Votre investissement

Pour chacune des actions, le budget est composé de 3 postes : préparation, animation de la session et bilan pédagogique.

La préparation correspond au travail effectué en amont de l'ensemble du dispositif de formation. Elle intègre :

- L'étude et l'analyse de la problématique de la formation,
- La détermination de la progression pédagogique et des contenus,
- L'élaboration des supports de formation.

Le bilan est effectué à partir des évaluations à chaud des stagiaires et de l'appréciation de l'intervenant.

FORMATION INTRA-ENTREPRISE	DUREE	DATE POSSIBLE	TARIF
Outils et méthodes pour répondre aux besoins d'accompagnement de dirigeants de TPE-PME dans des opérations de transmission d'entreprise, vente ou achat	5 demi-journées de 3,5 heures + 2 heures entretien personnalisé soit 19,5 heures	A définir	2.500 € HT

Règlement à réception de facture : 30% d'acompte à la commande, solde à l'issue des actions menées.

Les coûts d'animation intègrent les frais liés à l'impression et l'acheminement de la documentation pédagogique.

Attention :

Les frais du formateur (déplacements AR + repas du midi) vous seront facturés en sus au réel sur justificatifs.