

Programme de Formation

« Transmission d'entreprise : Aspects financiers de la transmission d'entreprise »

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 : 20 heures**

- **programme** : Transmission d'entreprise : Aspects financiers de la transmission d'entreprise

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

- **lieu** : à définir

- **nombre de participants maximum** : minimum 3, maximum 8

- **possibilité de date** : 1 ½ journée par semaine à compter du mois d'octobre 2026, plus 1 heure entretien préparatoire et 2 séances personnalisées d'1h30 à planifier individuellement

- **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 :

« Aspects financiers de la transmission d'entreprise : outils et méthodes »

Objectifs de la formation :

- Comprendre et maîtriser les paramètres financiers de la transmission d'entreprise (vente ou achat)
- Identifier et gérer l'évaluation ou valorisation de l'entreprise
- Comprendre les limites des éléments financiers dans une négociation
- Intégrer le facteur humain dans la négociation, comprendre le rôle du conseil
- Utiliser les éléments financiers dans la négociation
- Construire le montage financier d'une opération de transmission

Méthode pédagogique :

- définir le cadre des objectifs à partir des cas concrets et de mise en situation
- méthode inductive

Programme : Transmission d'entreprise : Aspects financiers de la transmission d'entreprise

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

1ère séance : les éléments financiers de la transmission d'entreprise

4 h en groupe

- L'importance de l'accompagnement
- Les différents aspects financiers de la transmission :
 - o le patrimoine, ou les moyens : actifs immobilisés : valeur de bilan valeur de marché
 - o la rentabilité et le rendement : structure du compte de résultat, cash flow
 - o les actifs incorporels : fonds de commerce : clientèle, avantages concurrentiels immobilisés ou pas
- les problématiques fiscales
- combinaison valeur entre éléments du compte de résultat et des éléments du bilan
- l'historique financier évolution du cash-flow et du free-cash-flow et le prévisionnel des flux financiers : le plan de financement

2^{ème} séance : le bilan et compte de résultat éléments clefs de la transmission

3 h 30 en groupe

- Que trouve-t-on dans un bilan
- la nécessité de retraiter bilan et compte de résultat
- La lecture financière du bilan et du compte de résultat :
 - o Les principes de construction du bilan : moyens, exploitation et flux financiers
 - o Etudes de cas : (2 cas minimum)
- objectifs de la valorisation
- aspects subjectifs de la valorisation
- valorisation sur le passé ou sur le futur
- Les différentes approches d'évaluation et leurs avantages et limites. Les référents et basiques
 - o Les principes
 - o Etudes de cas

3 séance : les éléments clefs de la négociation

4 h en groupe

- Le facteur humain dans la négociation : la posture du conseil
- Identification des préoccupations réelles des participants, les freins et les points de rupture
- les chiffres éléments clefs dans la négociation, nécessaires mais pas suffisants, d'où l'importance des conditions du prix, et de la façon dont celui-ci va être payé.
- les chiffres et données financières sur lesquels s'appuyer pour négocier et défendre la position de son client
- différences entre le prix et les modalités du prix
 - o Les principes
 - o Etudes de cas

4^{ème} séance : finaliser l'opération de transmission

3 h 30 en groupe

- les scénarii de reprise, les contraintes à respecter
- identifier les moyens et préoccupations de l'acquéreur et celles du vendeur
- le montage financier reflet de la stratégie à venir du repreneur qu'il faut donc identifier
- les ressources utilisables pour le montage financier
- Les montages financiers d'un scénario de rachat : contraintes juridiques et fiscales
 - o Les principes
 - o Etudes de cas

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 INTER-ENTREPRISES	DUREE	DATES POSSIBLES	COUT TOTAL DE LA FORMATION
« Transmission d'entreprise : Aspects financiers de la transmission d'entreprise »	1 heure d'entretien préparatoire 4 demi-journées de 4 h + 2 séances d'1h30 en entretien personnalisé soit 20 heures	A définir	1.600 € net (Prix net, exonération de TVA pour la formation)

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.