

**DURÉE : 2 jours**

**PRIX (H.T.) : 920 €**

**PROFIL STAGIAIRES**

Cadres dirigeants  
Directeurs financiers  
Cadres bancaires en charge d'une clientèle d'entreprises  
Chargés de clientèle entreprises.

**ANIMATEUR**

Consultant spécialisé en transmission d'entreprises.

## objectifs

- Maîtriser le processus d'acquisition.
- Savoir effectuer une analyse stratégique.
- Sécuriser la négociation.

## méthode pédagogique

L'approche de l'animateur est basée sur des cas réels. L'alternance de ces cas et d'exposés rythment le déroulement de ce séminaire.

## programme

### Les enjeux

- La croissance externe : une décision stratégique
- La mise en oeuvre
- Quels moyens allouer à cette stratégie ?

### Du diagnostic à l'évaluation

- Le diagnostic stratégique
- Étude économique
- Analyse organisationnelle
- Analyse du bilan financier et des performances de la cible

*Cas pratique : Les questions essentielles à se poser*

- Evaluation de la cible : les différentes techniques
- Exercices d'évaluation d'entreprises*

### De la valeur au prix : la négociation

- Collecte des informations
- Rédaction du memorandum

- Le dépôt d'une offre - la phase d'exclusivité
- Due diligence
- Les techniques de négociation
- Le closing

*Cas pratique : détermination et ajustement du prix - quels critères retenir ?*

### Sécurisation de l'opération

- La garantie de passif

### Le financement des acquisitions

- Les préalables à l'obtention des financements
- Les types de financements
- La généralisation des montages à effet de levier
- Les financements subordonnés
- La structuration

*Cas de synthèse : comment structurer au mieux une opération ?*