

PARCOURS "CROISSANCE EXTERNE"

2025

- Contexte PME/ETI -

Se former selon ses propres besoins

Des objectifs ciblés pour chaque module

1 M&A
Se préparer à
acquérir

- Ecrire sa stratégie
- Ecrire sa stratégie de croissance externe
- Définir les critères d'acquisition de la cible
- Mettre en place un process efficace
- Savoir présenter à l'écrit et à l'oral son projet

2 Analyser et valoriser
une entreprise

- Comprendre les comptes d'une PME
- Savoir repérer les zones de risques
- Faire la différence entre une marge et un cash flow
- Savoir évaluer une entreprise
- Passer de la valeur au prix

3 Trouver les bons
financements

- Connaître les financements classiques (BPI, bancaires, fonds propres, hybrides) et nouveaux (Plateformes, dettes privées...)
- Connaître les exigences et attentes des financeurs
- Choisir entre plusieurs offres

4 M&A
Négocier jusqu'au
closing

- Faire une première offre
- Rédiger une LOI et la faire signer
- Négocier un protocole et une GAP
- Valider les fondamentaux (Audits...)
- Mesurer et sécuriser la création de valeur

Acquérir une entreprise, c'est facile, il suffit de payer plus cher que les autres. Mais acquérir une cible qui va vous permettre de faciliter le déploiement de votre stratégie et de créer de la valeur, c'est une autre histoire...

Réussir à ouvrir son capital, à mettre en place un nouveau financement ne suffit pas, il faut être vigilant à ne pas perdre le contrôle de son entreprise et à préserver une juste répartition de la valeur

Choisissez les modules dont vous avez besoin

Des contenus efficaces à caractère très opérationnel

1	M&A - M1 Se préparer à acquérir	<ul style="list-style-type: none">• Ecrire sa stratégie• Mettre en place une organisation• Organiser le sourcing des cibles• Synthèse - pitch de présentation	4 visios 12 heures 2 000€ HT
2	M2 Analyser et valoriser une entreprise	<ul style="list-style-type: none">• Théorie Analyse Financière• Cas pratiques simples• Synthèse - cas pratique réel• Théorie Evaluation d'entreprise• Cas pratique Evaluation I• Cas pratique Evaluation II	6 visios 18 heures 3 000€ HT
3	M3 Trouver les bons financements	<ul style="list-style-type: none">• Financements bancaires• Financements en fonds propres• Conséquences comptables• Reprise de cibles en difficultés• Bien préparer l'intégration	6 visios 18 heures 3 000€ HT
4	M&A - M4 Négocier jusqu'au closing	<ul style="list-style-type: none">• La lettre d'intention LOI• Cas pratiques LOI• Audits d'acquisition• Négociation des clauses du protocole	4 visios 12 heures 2 000€ HT

Quels modules pour quel usage ?

Vous souhaitez progresser pas à pas pour mieux interagir avec des tiers experts en finance, choisissez vos modules en fonction de vos urgences et de vos disponibilités

Vous souhaitez prendre rapidement des décisions opérationnelles et financières éclairées, inscrivez-vous aux modules M2 et M3

Vous avez un projet de croissance externe, inscrivez-vous aux modules M1 et M4 si vous maîtrisez déjà les enjeux financiers des modules M2 et M3, sinon à l'ensemble du parcours

Notre expertise - Permettre à des décideurs de prendre des décisions éclairées sur des sujets complexes qui sortent de leur quotidien

- ✓ 100% à distance
- ✓ Adapté aux dirigeants / DAF
- ✓ Contenu spécifique PME/ETI

Ensemble du parcours "Croissance externe"

8 000€ HT

5

MOOC

Théorie

20

Votre texte de paragraphe

VISIOS

Approfondissement
et cas pratiques

10

VIDEOS

Témoignages de
dirigeants

60h de formation avec le formateur

60h de préparation

ADAPTÉ AUX
**DIRIGEANTS DE PME
ETI**

- Optimisation - Temps et budget (Visios le soir)
- Nombreux retours d'expérience de dirigeants
- Pratique adaptée au contexte PME/ETI
- Travail individuel et debrief pendant la visio

FORMAT
OPERATIONNEL

- Chaque participant crée ses propres outils (Stratégie, procédure, ressources, cibles, process...)
- Nombreux cas pratiques avec énoncé template excel et restitution pour chaque cas
- Formation par des experts praticiens

TROUSSE A
OUTILS

- Lexique et formules
- Bibliographie, articles et études
- Sources gratuites d'information (newsletters, deals M&A, statistiques et études...)
- Cartographies et méthodologies



Un réseau d'experts avec une forte **expérience terrain**

RESPONSABLE PARCOURS



FLORENCE FARRIAUX

Expert en LBO, financements, acquisitions,
croissance externe et évaluation.
Fondatrice dirigeante de 2 start up
Très forte expérience de formation de dirigeants
et managers de PME

INTERVENANTS EXPERTS

Expert d'audits d'acquisition...
Avocats d'affaires - Conseils M&A...
Spécialiste de l'intégration - Investisseurs

... et de nombreux
témoignages de dirigeants
en vidéos

Début le
11 Sept 2025

Tarif 4 modules
8 000€ HT
Option Replay
100€ HT par module

Dégressivité
Deux modules -10%
Trois modules -15%
Quatre modules -20%

Ce que les participants disent de nos formations

Échanges passionnants
Parfaitement clair et exemples très adaptés
J'ai apprécié le retour d'expérience
Très pédagogique, explications claires

Partage d'expérience + pratique du terrain + pédagogie = compréhension et motivation
Echanges dynamiques - recommande vraiment !