

La formation en résumé

Le meilleur parcours sera défini lors d'un entretien préalable pour personnaliser votre cursus de reprise d'entreprise. Les compétences acquises vous permettront d'avoir une certification entrepreneuriale. Le programme de chaque module est détaillé dans les fiches suivantes :

Objectifs :

- Découvrir et s'appropriier les outils et les méthodes pertinentes pour être autonome dans son projet de reprise.
- Se former sur tous les aspects de la reprise pour être capable d'élaborer sa proposition de rachat et en garantir le développement et la pérennité.

Participants :

- Les porteurs de projets de reprise d'entreprise, déterminés à entreprendre et autonomes, voulant donner toutes les chances de réussite à leur projet

Prérequis :

- Envisager la reprise d'une TPE - PME
- Connaître les fondamentaux de la gestion

5 305 €

(non assujetti à la TVA)



91 heures



Cas pratiques



Mise en pratique



Accès micro learning / mobile learning inclus



Parcours / Cycle



Mises en situation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation avec le BMC, cas réels d'entreprises, co-construction. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une validation des compétences dans le cadre de la certification nationale. Nombre de stagiaires : 3 à 14. animateur/formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du Responsable de formation

Modules obligatoires

Formation : Repreneur d'entreprise

— (49 heures) dont 1 jour de formation en e-learning

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

— / 2+1 jours

Formation : Piloter sa nouvelle entreprise

Chef d'entreprise : La responsabilité civile et pénale du dirigeant

Modules optionnels

Formation : Construire une stratégie marketing 360° omnicanale

— La durée pourra être adaptée en fonction de vos attentes et besoins

Formation : Elaborer son Business Plan

Partenaires



LOIRE HAUTE-LOIRE



CAISSE D'ÉPARGNE
LOIRE DROME ARDECHE



BANQUE POPULAIRE
AUVERGNE RHÔNE ALPES



AG2R LA MONDIALE

La formation en résumé

Formez-vous à la reprise d'entreprise avec CCI Formation Pro

Objectifs :

- Préparer le futur repreneur à tous les aspects de la reprise pour lui permettre d'élaborer sa proposition de rachat
- Connaître les méthodes de valorisation d'une entreprise
- Identifier les différents acteurs et étapes de la transmission d'entreprise

Participants :

Tout porteur de projet de reprise d'entreprise, avec ou sans cible

Prérequis :

- Connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Les étapes du parcours de reprise d'entreprise

- Savoir modéliser un projet de reprise en cohérence avec ses ressources, son environnement, ses objectifs.
Comprendre les étapes du processus de reprise, la durée, les impacts, les acteurs, les contraintes, le marché (la concurrence entre repreneurs, les cédants et leurs motivations), le temps...
Identifier et constituer un réseau de conseils et de prescripteurs de cibles

Rechercher la cohérence homme/projet

- Déterminer les critères de sélection des cibles et la stratégie de recherche de cible en fonction de ses objectifs et de l'environnement
Formaliser son projet en cohérence avec ses propres motivations, valeurs, objectifs, ambitions et sa vision pour une communication claire et efficace

Elaborer les diagnostics incontournables de la cible

- Choisir les techniques de diagnostic et d'évaluation de l'entreprise cible
Apprécier l'entreprise sur son marché (secteur d'activités, filière, clients, fournisseurs, concurrents de son environnement économique)
Comprendre les états financiers et les différentes approches de la valorisation d'entreprise: l'apprentissage se fera sur le principe de la classe inversée.
Optimiser le montage juridico-social-fiscal en tenant compte de ses problématiques patrimoniales personnelles.
Savoir présenter un projet cohérent et structuré

Négocier avec le cédant et intégrer le facteur humain dans la réussite du projet

- Adapter sa technique de communication dans le cadre de la négociation et de la prise de fonction dans l'entreprise reprise.
Comprendre les motivations du cédant pour réussir à négocier
Préparer l'arrivée dans l'entreprise (sa communication avec les salariés, les actions à mettre à oeuvre...)
- Se préparer à la passation avec le cédant (les pièges à éviter, les points de la réussite, modalités d'accompagnement, impact de l'accompagnement)

2 200 €

(non assujetti à la TVA)



7 jours



(49 heures) dont 1 jour de formation en e-learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Comment bien choisir sa protection sociale pour pérenniser son entreprise ?

- Atelier animé par notre partenaire assureur

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Echanges et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction.

Cette formation donne pas lieu à une évaluation des acquis: ce parcours étant certifiant, il sera validé selon plusieurs modalités: étude de cas, quizz et présentation oral du projet devant un jury d'experts

Nombre de stagiaires : 6 à 8. Formateurs : noms et parcours disponible sur simple demande au responsable de la formation

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

La recherche de nouveaux clients relève d'une démarche structurée dont le plan d'actions commerciales (PAC) et le plan marketing sont des piliers. Bien construit, le PAC s'avère extrêmement efficace. Les participants construiront leur Plan d'Actions Commerciales par cible avec les conseils individualisés de l'intervenant. A l'issue de la formation ils disposeront d'outils de reporting et de suivi d'activité immédiatement utilisables dans leur business.

Objectifs :

- Identifier les différentes phases du plan d'action marketing
- Analyser son portefeuille clients pour proposer un plan d'actions commerciales opérationnel
- Fixer les objectifs et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires

Participants :

- Créateurs d'entreprise ou repreneurs d'entreprise
- Nouveaux dirigeants d'entreprise

Prérequis :

- Avoir suivi la formation " 5 jours pour entreprendre" ou avoir construit son Business Model Canvas

Le contenu

Conforter l'impact de sa proposition

- Identification des avantages concurrentiels et des points de différenciation, en mettant l'accent sur la proposition de valeur unique de l'entreprise ou du produit : quelle proposition de valeur dans son Business Model ?
- Définir son positionnement par segment de clients
- Cultiver ses points forts, ses spécificités, ses différences
- Agir concrètement sur les motivations des clients et partenaires

Planifier son plan d'actions commerciales et le décliner en actions de marketing opérationnel

- Définition des étapes de travail du plan d'actions commerciales et son périmètre
- Choix des actions de promotion et de vente
- Choix des supports de communication: les différentes actions marketing et vente
- Définition des étapes et identification des acteurs du plan d'actions commerciales

Piloter et suivre son Plan d'Actions Commerciales

- Identification des indicateurs de performance du plan d'actions commerciales et du reporting associé : tableaux de bord, prévisionnels
- Cas d'entreprise

Etre capable de vendre son Plan d'Actions Commerciales

- Savoir se présenter et communiquer avec impact en toutes circonstances (elevator pitch)
- Travail individuel et training sur le choix des arguments pour convaincre un partenaire / un banquier ...

1 400 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



21 heures



3 jours



/ 2+1 jours



Cas pratiques



Mise en pratique



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 26/03, 27/03, 04/04
- 26/06, 27/06, 07/07
- 04/12, 05/12, 15/12

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

La formation en résumé

Formation conçue pour les professionnels et les entrepreneurs désireux d'acquérir les compétences essentielles nécessaires à la gestion et au développement d'une entreprise prospère. Cette formation met l'accent sur les principes fondamentaux de la gestion d'entreprise, la prise de décisions éclairées, la planification stratégique, la gestion financière, et la création d'un environnement propice à la croissance.

Les participants apprendront à mettre en place des tableaux de bord et suivre des indicateurs précis pour piloter et évaluer avec efficacité leur entreprise. Des cas pratiques en analyse financière et des discussions interactives aideront les apprenants à mettre en pratique leurs compétences nouvellement acquises.

Que vous soyez un entrepreneur débutant ou un professionnel cherchant à améliorer vos compétences en gestion, la formation "piloter sa nouvelle entreprise" vous fournira les connaissances et les outils nécessaires pour réussir dans le monde des affaires concurrentiel d'aujourd'hui. La formation est dispensée par des experts chevronnés de la gestion d'entreprise et est adaptée aux besoins spécifiques de chaque participant.

Objectifs :

- Mettre en place une méthodologie de pilotage de la gestion économique et financière de l'entreprise
- Comprendre la mise en place une organisation rigoureuse et saine
- Echanger sur le choix de l'expert-comptable et l'organisation du suivi de la relation avec le cabinet d'expertise-comptable

Participants :

Créateurs, repreneurs, jeunes entreprises de moins de 3 ans

Prérequis :

- Avoir suivi la formation "5 jours pour entreprendre" ou connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Comprendre les outils d'optimisation économique

- le budget prévisionnel
- les tableaux de bord
- les indicateurs à mettre en place

Comprendre les outils d'optimisation financière

- le plan de trésorerie
- les échéanciers des tiers

Mettre en place et suivre les indicateurs les plus pertinents

- le calcul du point mort
- le seuil de rentabilité
- la capacité d'autofinancement
- le besoin en fonds de roulement
- les ratios et les marges

930 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



14 heures



2 jours



Best of



Parcours / Cycle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 07/04, 08/04
- 23/06, 24/06
- 03/11, 04/11

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

Chef d'entreprise : La responsabilité civile et pénale du dirigeant

Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

Un dirigeant dispose de pouvoirs importants. Cela l'expose, tout au long de son activité à être considéré comme responsable de dommages subis par l'entreprise ou en son sein. Sa responsabilité civile ou pénale peut alors être engagée

Objectifs :

- Identifier les différentes obligations liées au statut de dirigeant et les situations pouvant engager sa responsabilité civile ou pénale
- Prendre conscience des risques encourus par le dirigeant dans le cadre de l'exercice de ses fonctions
- Mettre en oeuvre des moyens pour limiter la responsabilité du chef d'entreprise

Participants :

Dirigeants, gérants, responsables de sites

Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Le contenu

Maîtriser les définitions et notions fondamentales de la responsabilité civile et pénale

- Distinguer les notions de responsabilité civile et de responsabilité pénale
- Repérer les spécificités du statut du dirigeant

Reconnaître les risques de responsabilité civile

La responsabilité civile des dirigeants à l'égard des tiers

- Le dirigeant n'a pas agi en qualité d'organe social
- La commission intentionnelle d'une infraction
- La faute séparable des fonctions

La responsabilité civile du chef d'entreprise envers la société ou les associés

- La violation des dispositions légales, réglementaires ou statutaires
- Les fautes de gestion

Le cas spécifique des procédures collectives

- procédures de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire

Reconnaître les risques de responsabilité pénale

La responsabilité dans les infractions financières et économiques

La responsabilité dans les infractions liées au droit du travail

La responsabilité dans les délits involontaires

Les situations où le mandataire social peut être mis en cause

Cas particulier : l'abus de biens sociaux

Prévenir les condamnations : repérer les incidences

775 €

(non assujetti à la TVA)



7 heures



1 jours



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 21/05
- 19/11

Mettre en place des délégations de pouvoirs adaptées

- La pratique de la délégation de responsabilité et les acteurs concernés
- Les conditions d'admission
- Les avantages et effets
- La jurisprudence restrictive de la Cour de Cassation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 6 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

La formation en résumé

40% des entreprises font faillite 5 ans après leur création. La cause principale : un manque de clientèle, qui s'explique par des facteurs externes mais bien souvent par des facteurs internes (produit en inadéquation avec les besoins des consommateurs, lancement mal préparé, communication inadaptée...).

Une stratégie Marketing GLOBALE pertinente permettra de mettre vos entreprises et vos projets dans les meilleures conditions de réussite.

Objectifs :

- Etablir un diagnostic de marque
- Construire son positionnement
- Elaborer le marketing de l'offre : définition de son offre, fixation des prix, développement d'une stratégie de distribution, construction de sa stratégie de communication dont le digital
- Utiliser les indicateurs de performance et piloter sa marque

Participants :

Responsables marketing, responsables commercial, chefs de groupe, chefs de produit
Dirigeants, entrepreneurs, créateurs d'entreprise

Tout professionnel souhaitant promouvoir sa marque, ses produits et services pour développer ses ventes

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier

Le contenu

Les bases et les principes d'une stratégie marketing

Définition et évolutions du Marketing

Le process Marketing : les étapes clé

Analyser son marché et les besoins clients

Définition du marché et de son secteur d'intervention

Comprendre son macro-environnement : utilisation du modèle PESTEL

Analyser les forces et l'impact de tous les acteurs de son micro-environnement : concurrents directs et indirects, nouveaux entrants, acheteurs et fournisseurs : utilisation du modèle PORTER

Situer son entreprise sur le marché pour en déceler les opportunités de développement : Utilisation du SWOT

Analyser les besoins et attentes de ses clients : quels outils utilisés ?

Définir une stratégie Marketing

Les différentes stratégies marketing de distribution

La segmentation : les cibles et personas

Le positionnement de marque

Tarif : sur demande

Nous consulter, formation réalisée en individuel ou Intra-entreprise



3 jours



La durée pourra être adaptée en fonction de vos attentes et besoins



Formation exclusivement sur-mesure



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Travailler son Mix Marketing : 4P et +

Processus d'élaboration d'une stratégie de communication : étapes clé

Objectifs et KPIs o Identifier sa cible

Quels messages diffuser ?

Choix des différents canaux de communication : média vs hors-média / Traditionnels vs digitaux / BtoB vs BtoC

Construire sa stratégie digitale : comprendre l'écosystème, le référencement naturel (SEO) et payant (SEA), la publicité sur internet, les réseaux sociaux et l'emailing

Plan de communication et budget

Evaluation des campagnes

Construire une relation clients durable

Evaluer la performance de sa stratégie dans le temps

- Définir les indicateurs clés de performance pour chaque canal.
- ROI

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel :

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole. Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire

La formation en résumé

La formation "Élaborer son Business Plan" est une ressource inestimable pour les entrepreneurs, les start-ups, les cadres d'entreprise et les professionnels cherchant à développer une vision stratégique solide pour leur entreprise. Ce programme complet offre aux participants les compétences et les outils nécessaires pour créer un plan d'affaires efficace, un élément clé de la réussite entrepreneuriale.

Élaborer un business plan, également connu sous le nom de plan d'affaires, revient à créer un document complet qui présente de manière solide votre projet de création d'entreprise. C'est une étape cruciale dans la concrétisation de votre idée d'entreprise. Ce travail essentiel et productif vous permettra d'évaluer le niveau de préparation et de maturation de votre projet, de vérifier sa viabilité financière, et surtout, de persuader vos différentes parties prenantes, y compris vos proches, vos partenaires, vos fournisseurs, et bien entendu, les investisseurs, de vous soutenir dans cette aventure entrepreneuriale.

"Un bon dossier est un dossier où souffle l'esprit d'entreprise".

Grâce à des ateliers interactifs, des études de cas concrets et des retours d'expérience d'experts, les participants acquerront une compréhension approfondie des meilleures pratiques en matière de planification d'entreprise. Cette formation favorise la créativité, l'analyse approfondie et la pensée stratégique, aidant ainsi les entrepreneurs à minimiser les risques et à maximiser les opportunités de croissance.

Objectifs :

- Construire le prévisionnel financier de son projet, en simulant différentes hypothèses
- Maîtriser le seuil de rentabilité de son activité
- Expliquer la ventilation des charges
- Connaître l'articulation des principaux tableaux financiers entre eux
- Valider la faisabilité commerciale et la rentabilité financière

Participants :

Tout porteur de projet, créateur ou repreneur : commerce, industrie, service

Prérequis :

- Avoir suivi la formation "5 jours pour entreprendre" ou Connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Mettre en valeur les paramètres de la cohérence homme-projet

Présenter le Business Model adapté

- point sur l'avancement de l'étude de marché
- détermination du Chiffre d'Affaires commercial prévisionnel
- approche du plan d'action commerciale

Elaborer le plan de financement

- déterminer les investissements
- bâtir le fonds de roulement de départ
- la trésorerie de démarrage
- les ressources à mettre en oeuvre : apports et emprunts
- le plan de trésorerie

Elaborer le compte de résultat prévisionnel

- les charges variables
- les charges fixes
- calcul du seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires minimum)
- adéquation objectif commercial / seuil de rentabilité

Valider la rentabilité du projet et en analyser les risques

930 €

(non assujetti à la TVA)

Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions (nous consulter)



14 heures



2 jours



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise

Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/03, 11/03
- 26/05, 27/05
- 21/07, 22/07
- 30/10, 31/10
- 16/12, 17/12

Livrable : remise du logiciel de simulation de votre Business Plan (outil compatible uniquement sous Windows)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

