

PROGRAMME DE LA FORMATION

RÉUSSIR À ENTREPRENDRE

- > Lancer une start-up
- > Créer une TPE
- > Racheter une entreprise (TPE ou PME)

Apprenez les pratiques des entrepreneurs expérimentés

RESPONSABLE DU PROGRAMME



Pierre Pupier

Parcours professionnel :

- 15 ans de *private equity* dans son propre Family Office : rachat en majoritaire et en LBO avec des financiers d'une 20aine de PME françaises in bonis
- 5 sociétés créées
- Actuellement président fondateur de LNF (organisme de formation)

Exemples de sociétés rachetées en LBO ou créées :

- La Sommelière, Finaxy Group, Socopa Constructions, Maisons du Midi, Yvan Beal, S2R, Bernet, RAM chevilles et fixations, Weiss France...
- Peter Franklin, S2T ingénierie de la construction durable...

La formation traite en détail des 4 chemins entrepreneuriaux

PARTIE 1 : Lancer une start-up

PARTIE 2 : Racheter une TPE (très petite entreprise - CA < 2 millions d'euros)

PARTIE 3 : Racheter une PME (petite et moyenne entreprise)

PARTIE 4 : Créer une TPE (créer une entreprise en partant de zéro)

Pour chaque chemin, la formation détaille les pratiques d'entrepreneurs expérimentés et vous apprend à faire comme eux.

Partie 1 : Lancer une start-up

Préparer un projet :

- Partir d'une idée ou d'un problème à résoudre,
- Tester sa pertinence en amont,
- Construire un projet solide à partir d'une simple idée,
- Mesurer le niveau de difficulté du projet entrepreneurial.

Lancer une start-up :

- Comprendre en quoi ça consiste concrètement,
- Anticiper les différentes étapes,
- Savoir sur quoi se concentrer à chaque étape,
- Savoir où en est sa start-up et à quels enjeux elle est confrontée,
- Savoir en quoi consiste le pivot et à quel moment il peut être utile de pivoter,
- Identifier le cas échéant à quel moment le projet se déroule mal et pourquoi.

Partie 2 : Racheter une TPE

Préparer un projet :

- Choisir le secteur d'activités de sa future TPE, estimer le coût du projet, comprendre le fonctionnement du marché du rachat de TPE,
- Savoir quelle méthode appliquer et par où passer pour avoir une forte probabilité d'obtenir la TPE souhaitée,
- Savoir régler le problème du financement,
- Comprendre le rôle des conseils,
- Préparer solidement son projet de rachat de TPE.

Racheter une TPE :

- Déployer le projet préparé en amont, en suivant les étapes prévues,
- Avoir une forte probabilité d'obtenir la TPE recherchée, au prix recherché et à l'endroit souhaité.

Partie 3 : Racheter une PME

Préparer un projet :

- Savoir comment fonctionne le marché du rachat de PME en France et connaître les chances de succès d'un dirigeant salarié qui souhaite en racheter une,
- Disposer d'une méthode alternative et efficace pour obtenir la PME désirée,
- Estimer le coût d'un tel projet,
- Savoir régler le problème du financement,
- Préparer un projet complet permettant d'obtenir la PME visée dans des délais optimaux.

Racheter une PME :

- Déployer le projet préparé en amont, en suivant les étapes prévues,
- Avoir une forte probabilité d'obtenir la PME recherchée, au prix recherché et à l'endroit souhaité.

Partie 4 : Créer une entreprise en partant de zéro

Préparer un projet :

- Savoir ce qui compte le plus pour réussir à créer une entreprise en partant de zéro,
- Choisir correctement son secteur d'activité, son produit ou son service,
- Estimer le coût du projet,
- Sécuriser son salaire la première année,
- Obtenir les fonds nécessaires et préparer ce financement,
- Préparer l'automatisation de la génération du chiffre d'affaires,
- Préparer un projet solide de création d'entreprise en partant de zéro.

Créer une TPE :

- Déployer le projet préparé en amont, en suivant les étapes prévues,
- Se concentrer sur les bons sujets,
- Les traiter de la bonne façon pour avoir une forte probabilité de réussir.

MODALITÉS DE LA FORMATION

ULTRA-CONCENTRÉE

- 10 heures environ

100% À DISTANCE

- Pas d'horaires imposés. Vous vous connectez quand vous voulez
- Vous suivez les modules qui vous intéressent, à votre rythme

TARIF

- 1 accès pour une personne durant 2 mois : 350 euros
(TVA non applicable)

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- La formation s'adresse prioritairement aux cadres qui désirent entreprendre (cadres, cadres supérieurs, et cadres dirigeants).
- Elle peut également être suivie par toute personne intéressée ou concernée par l'entrepreneuriat (étudiant, salarié, fonctionnaire, investisseur, conseiller en évolution professionnelle...).
- La formation ne s'adresse pas aux personnes souhaitant auto entreprendre.
- La formation vous concerne si vous souhaitez :
 - > Lancer une start-up ;
 - > Racheter une TPE (Très Petite Entreprise, CA < 2 millions d'euros) ;
 - > Racheter une PME (Petite et Moyenne Entreprise) ;
 - > Créer une entreprise en partant de zéro (créer une TPE).