

Programme de formation

Soutien à l'acquisition d'entreprise (relève)

Objectifs généraux

- Comprendre les différentes méthodes d'évaluation de la valeur marchande des entreprises
- Identifier les particularités d'un dossier d'investissement dans le contexte d'une acquisition d'entreprise
- Accompagner l'acquéreur tout au long du processus d'acquisition

Contenu

Depuis quelques années déjà, nous entendons fréquemment parler du vieillissement de la population et des départs massifs à la retraite. Cette réalité touche plusieurs facettes de notre vie courante et le monde des affaires en fait évidemment partie. Bien que le rôle du conseiller se traduise dans la plupart des cas par des interventions auprès d'entreprises en démarrage, en expansion et en restructuration, nous remarquons de plus en plus de projets d'acquisition supportés par les organismes gestionnaires des fonds locaux de solidarité (FLS).

Lors de la première journée, le participant expérimentera l'évaluation de la valeur d'une entreprise. Lors de la deuxième journée, il aura l'opportunité de discuter avec différents intervenants, soit un promoteur et un spécialiste dans le financement des dossiers de relève. Il sera question de l'ensemble du processus d'acquisition, soit de la décision d'acquiescer jusqu'à la prise de possession de l'entreprise, et même, au-delà.

Profil du participant

Cette formation s'adresse à toute personne travaillant dans les organismes gestionnaires des FLS dont le travail consiste à accompagner les acquiesceurs d'entreprise. Tous les conseillers et agents œuvrant auprès de la relève trouveront assurément leur compte dans cette formation. **Pour la première journée**, il est préférable que le participant possède des notions de mathématiques financières de base (VAN, actualisation, etc.).

Format et durée

La session est d'une durée de 2 journées consécutives. En format standard, le nombre de participants est limité à 20 pour assurer la qualité de la formation et une participation active. La première journée de cette session est animée par madame Rachel Auger, consultante et chargée de projet au HEC. Lors de la deuxième journée, un intervenant spécialisé dans le domaine de l'acquisition ainsi qu'un entrepreneur ayant vécu l'acquisition participeront à l'animation de la session.

Chaque participant reçoit du matériel pratique et utile : document de référence, outils et trucs du métier. Il est demandé au participant de fournir sa calculatrice pour la première journée de la formation.

Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec nous :
1 866 624-1634