

Reprendre une entreprise et savoir la diriger post-acquisition

Modalités pédagogiques

Durée : 35 heures, 5 jours

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Participants : 1 mini – 10 max

Mode d'organisation : Présentiel/distanciel

Dates : À définir

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation s'adresse aux repreneurs d'entreprise ayant finalisé une acquisition et prenant la direction opérationnelle d'une structure existante. Elle vise à sécuriser les 12 premiers mois post-reprise, période critique où se concentrent les principaux risques humains, managériaux et décisionnels.

Le programme permet aux participants de structurer leur posture de dirigeant, de gérer les équipes et le cédant, de mettre en place un système de management opérationnel, et de piloter l'entreprise avec une capacité décisionnelle claire et sereine, dès les premières semaines.

Cette formation s'inscrit comme un complément post-acquisition à un parcours de reprise d'entreprise (mastermind), en apportant les compétences managériales, humaines et décisionnelles indispensables à la réussite durable de la reprise.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Analyser son rôle et sa posture de repreneur-dirigeant
- Diagnostiquer les risques humains et organisationnels post-acquisition
- Structurer une gouvernance claire avec le cédant
- Mettre en œuvre un système de management opérationnel adapté à l'entreprise reprise
- Piloter les équipes et la performance sans générer de résistances excessives
- Construire une feuille de route stratégique sur 12 mois

Public visé et Prérequis

Cette formation est destinée aux publics suivants :

Repreneurs d'entreprise post-acquisition, dirigeants en phase de transition cédant-repreneur, membres d'un mastermind de reprise d'entreprise,

Les prérequis pour cette formation sont les suivants :

Aucunes connaissances. Avoir finalisé l'acquisition d'une entreprise ou être engagé dans un parcours de reprise

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Module 1 : État d'esprit du repreneur (1 jour)

Jour 1

Matin

- Définir les enjeux spécifiques du repreneur
- Analyser la perception du repreneur durant les premières semaines post-acquisition
- Identifier les attentes, peurs et signaux de vigilance des équipes

Après-midi

- Diagnostiquer son propre profil de dirigeant
- Identifier ses zones de vigilance managériales
- Structurer une posture de leadership crédible et légitime
- Formaliser une communication d'entrée claire et rassurante

Module 2 : Gestion de l'humain et des résistances (1,5 jours)

Jour 2

Matin

- Identifier les profils de résistance au changement
- Analyser les mécanismes psychologiques et organisationnels de résistance
- Cartographier les influences internes et les jeux d'acteurs

Après-midi

- Repérer les personnes-clés et les zones de risque humain
- Évaluer les risques de désengagement et de perte de compétences
- Détecter les signaux faibles de sabotage passif

Jour 3

Matin

- Définir des stratégies de sécurisation des talents
- Mettre en œuvre des leviers de sécurité psychologique
- Conduire des entretiens managériaux sensibles
- Recadrer des comportements inadaptés sans dégrader la relation

Module 3 : Gestion du cédant et gouvernance de transition (1 jour)

Après-midi

- Identifier les archétypes de cédants et leurs comportements associés
- Analyser les risques relationnels et politiques de la cohabitation
- Clarifier les rôles, responsabilités et périmètres d'intervention
- Définir les zones de décision (zones rouges / vertes / grises)

NEURO CONSULTING

524 avenue de la Pompignane 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000020

Version A – 06/05/2026

Jour 4

Matin

- *Structurer une gouvernance de transition sécurisée*
- *Anticiper les situations de tension et de conflit*
- *Arbitrer les désaccords sans fragiliser le leadership du repreneur*
- *Formaliser un contrat opérationnel de gouvernance repreneur-cédant*

Module 4 : Management opérationnel et structuration (1 jour)

Après-midi

- *Structurer un système de management opérationnel adapté à l'entreprise reprise*
- *Identifier les rituels managériaux indispensables*
- *Mettre en place des rituels de pilotage (réunions, 1:1, points d'équipe)*

Jour 5

Matin

- *Organiser un système de reporting clair et lisible*
- *Construire un tableau de bord de pilotage opérationnel*
- *Sélectionner des indicateurs de performance pertinents*
- *Clarifier les rôles, missions et responsabilités des équipes*

Module 5 : Leadership décisionnel et stratégie 12 mois (0,5 jour)

Après-midi

- *Analyser ses mécanismes de prise de décision en situation d'incertitude*
- *Identifier les biais cognitifs impactant les décisions du dirigeant*
- *Prioriser les enjeux stratégiques et opérationnels*
- *Définir une vision stratégique à 12 mois*
- *Construire une feuille de route opérationnelle simplifiée*
- *Communiquer les orientations stratégiques sans générer d'anxiété*

Moyens et modalités pédagogiques

Moyens et méthodes pédagogiques : Form'action avec de la théorie qui s'appuie sur de la co-construction d'outils, des exercices pratiques des mises en situation régulières.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Les apprenants sont invités à venir avec leur propre ordinateur portable.

Modalités

Feuille d'émargement par demi-journée à signer par chaque stagiaire et par le formateur.

Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en gestion des organisations et spécialisé en sciences cognitives et neurosciences au service de la gestion des organisations depuis 10 ans.

Consultant pour de grandes entreprises, il apporte une mixité entre savoir théorique et apport pratique issue de son expérience terrain de plus de 8 ans dans la gestion de centre d'exploitation.

Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Questionnaire de positionnement

Questionnaire des attentes individuelles

Un entretien individuel avec le formateur pour déterminer les besoins

Pendant la formation :

Évaluations formatives : exercices, quizz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

Fin de la formation :

Évaluation des acquis afin de vérifier l'acquisition correcte des compétences

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction

Six mois après la formation :

Le stagiaire sera invité à remplir un questionnaire d'évaluation à froid.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations.

C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter la Référente Handicap

Guillaume Vergez – guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – 06.37.30.32.23

NEURO CONSULTING

524 avenue de la Pompignane 34000 MONTPELLIER

Mail : guillaume.vergez@neuro-consulting.fr – Tél : 06.37.30.32.23

N° d'enregistrement 76341191634 auprès de la Préfecture de la région Occitanie

Siret : 92009725000020

Version A – 06/05/2026