DROIT DES AFFAIRES

Leviers de croissance et business model : arbitrer, structurer et sécuriser

Une entreprise qui veut croître dispose de plusieurs voies : développer une offre nouvelle, racheter un concurrent, nouer un partenariat, ouvrir son capital ou déployer un réseau. Chaque voie suppose un montage juridique différent et engage durablement la gouvernance. Le choix se fait souvent sous pression commerciale sans que ses conséquences soient anticipées. Cette journée relie la réflexion sur le business model aux montages juridiques qui la traduisent. Elle passe en revue les leviers de croissance, les structures adaptées à chacun et les points sensibles : pouvoir, sortie des associés, actifs immatériels, financement. Les participants arbitrent plusieurs scénarios.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 100 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Dirigeants et associés, directeurs juridiques, juristes en droit des sociétés, experts-comptables, avocats d'affaires et responsables du développement.

PRÉREQUIS
Connaître les principales formes de sociétés.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser le business model d'une entreprise et ses relais de croissance
- Comparer les voies de croissance interne externe et partenariale
- Choisir la structure juridique adaptée au levier retenu
- Anticiper les conséquences du montage sur la gouvernance et le capital
- Sécuriser les actifs immatériels mobilisés dans le développement
- Identifier les modes de financement compatibles avec le projet

03 Programme détaillé

M1 Lire le business model avant d'agir

- Identifier où se trouve la marge
- Composantes du modèle économique et sources de revenu
- Analyse de la chaîne de valeur et des points de dépendance
- Repérage des relais de croissance disponibles
- Contraintes de marché et de ressources
- Atelier : Les participants décomposent le modèle économique d'une entreprise fil rouge.

M2 Les voies de croissance et leurs montages

- Traduire l'ambition en structure
- Croissance interne et création de filiales
- Croissance externe et acquisition de titres ou de fonds
- Partenariats groupements et coentreprises
- Franchise licence et développement en réseau
- Critères de choix entre les montages
- Cas pratique : Le groupe arbitre entre plusieurs montages pour financer le développement d'une activité nouvelle.

M3 Gouvernance financement et sécurisation

- Tenir la croissance dans la durée
- Répartition du pouvoir et clauses du pacte d'associés
- Entrée et sortie des investisseurs
- Modes de financement de la croissance
- Protection des marques savoir-faire et données
- Points de rupture à anticiper dans les partenariats
- Mise en situation : Chaque participant défend le montage retenu devant un associé minoritaire réticent.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 100 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr