

Parcours Reprendre un fonds de commerce



Cinq formations vidéo interactives

Vos objectifs :

- Vous assurer de votre réelle volonté de reprendre un fonds de commerce
- Assimiler les différentes étapes nécessaires pour reprendre un fonds de commerce
- Reprendre un fonds de commerce avec le maximum de chances de réussite

Public visé :

- Porteurs de projet de reprise de fonds de commerce
- Conseils des porteurs de projets

Contenu :

- 1 module de la Collection Découvrir
- 2 modules de la Collection Comprendre
- 8 modules de la Collection Agir

1) 1 module de la Collection Découvrir

	Vos objectifs	Plan du module
Passer du salariat à l'entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none">• Assimiler les avantages et inconvénients des deux statuts• Vous assurer de vos chances de réussite comme entrepreneur• Comprendre quels peuvent être les déclics qui vous feront passer du salariat à l'entrepreneuriat• Apprendre à favoriser ces déclics si vous souhaitez devenir entrepreneur	<ul style="list-style-type: none">• Les motivations pour devenir entrepreneur• Les freins à l'entrepreneuriat• Les déclics qui font passer du salariat à l'entrepreneuriat

2) 2 modules de la Collection Comprendre

Formation 1 : Reprendre un fonds de commerce

Objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'un fonds de commerce
- Acquérir une méthodologie précise
- Arriver au but et reprendre un fonds de commerce
- Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Aurélien Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance
Pascal Roy	manager d'un bureau d'expertise comptable

Introduction

La définition d'un fonds de commerce et le descriptif des éléments le composant

Les étapes de la reprise d'un fonds de commerce :

1. Choisir entre créer ou reprendre un fonds de commerce
2. Définir votre cible
3. Connaître les intervenants en transmission de fonds de commerce
4. Trouver un fonds de commerce à reprendre
5. Obtenir des informations sur le fonds à reprendre
6. Diagnostiquer l'emplacement et les locaux
7. Etudier le bail commercial
8. Diagnostiquer la clientèle
9. Analyser le personnel
10. Etudier les risques liés au départ du cédant
11. Analyser les comptes du commerce
12. Evaluer la clientèle
13. Déterminer les éléments à négocier
14. Négocier avec le cédant
15. Signer un compromis
16. Etablir le business plan et rechercher les financements
17. Réaliser l'inventaire contradictoire le jour de la cession
18. Signer les actes définitifs
19. Prendre en main le commerce

Conclusion

Vous avez beaucoup travaillé pour mener à bien votre opération de reprise d'un fonds de commerce. Vous êtes maintenant patron et devez gérer et développer votre fonds.

Formation 2: Etablir votre business plan

Objectifs :

- Comprendre les buts et les finalités d'un business plan
- Apprendre à établir correctement votre business plan
- Savoir utiliser votre business plan pour le développement de votre projet

Vos formateurs :

Didier Chigot	expert-comptable et commissaire aux comptes
Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Aurélien Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Introduction

Les situations de recours à un business plan :

- lors du lancement de votre activité,
- lors du lancement d'une nouvelle activité,
- lors d'un investissement important,
- pour la gestion de votre entreprise.

Les étapes de l'établissement de votre business plan :

1. Inventorier les éléments à intégrer dans votre business plan
2. Synthétiser vos réflexions
3. Déterminer votre plan d'action provisoire
4. Exploiter votre étude de marché
5. Calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel
6. Inventorier les moyens nécessaires
7. Chiffrer vos investissements de départ
8. Calculer vos charges initiales
9. Etablir votre compte de résultat prévisionnel
10. Calculer votre besoin en fonds de roulement
11. Formaliser votre plan de financement
12. Vérifier la cohérence de l'ensemble
13. Déterminer votre plan d'action définitif
14. Finaliser et formaliser votre business plan

Conclusion

Vous avez beaucoup travaillé pour établir votre business plan. Il est l'image de votre projet. Surtout, utilisez-le comme document de référence pour le futur.

3) 8 modules de la Collection Agir

	Vos objectifs	Titre des modules
Formation 1 : Vos moyens humains	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différents partenaires internes ou externes dont vous devez vous entourer : expert-comptable, banquier et salariés • Comprendre les critères de choix de chacun de vos partenaires • Assimiler les obligations légales et réglementaires liées à la comptabilité, la gestion de vos comptes et votre rôle d'employeur • Bâtir une équipe solide, fiable et motivée pour vous aider à démarrer efficacement votre entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Choisir votre expert-comptable ☑ Choisir votre banquier ☑ Devenir employeur et recruter un salarié ☑ Etablir vos contrats de travail et intégrer vos nouveaux salariés
Formation 2 : Votre environnement administratif	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et maîtriser les différentes composantes de votre environnement administratif • Choisir un outil informatique adapté à vos besoins et à votre entreprise • Vous convaincre de l'importance de votre secrétariat • Respecter vos obligations comptables et fiscales • Optimiser l'organisation et la gestion de votre caisse pour éviter tout risque de vol et/ou de détournement 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ Informatiser votre entreprise ☑ Organiser votre secrétariat ☑ Organiser votre comptabilité ☑ Organiser votre caisse