

Diagnostiquer l'entreprise à reprendre

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

entrepreneur chevronné et diplômé
d'expertise comptable

Françoise Ménard

expert-comptable et commissaire aux
comptes

Votre animatrice :

Aurélie Poilpray-Lacomme

consultant en entrepreneuriat et en
finance

Ce programme de formation est exclusivement réservé à une utilisation personnelle et individuelle. Il est interdit de faire une quelconque utilisation collective, de reproduire tout ou partie de ce programme dans quelque but et pour quelque audience que ce soit sans l'autorisation écrite, nominale et spécifique de FORCES.



Les objectifs de la formation

« DIAGNOSTIQUER L'ENTREPRISE À REPRENDRE »

1. Déterminer quels éléments diagnostiquer et acquérir une méthodologie précise de diagnostic pour chacun d'eux
2. Apprendre à synthétiser l'ensemble des informations et diagnostics réalisés pour décider de la suite à donner à l'opération de reprise
3. Préparer les phases suivantes d'évaluation de l'entreprise et de négociation avec le cédant
4. Comprendre le fonctionnement, l'organisation et la gestion de l'entreprise afin d'élaborer dès maintenant un plan d'actions d'après reprise

Le mode d'emploi des formations FORCES

- 1 - **Avant la formation**, évaluez, dans un premier temps, vos connaissances (pages 4 et 5).

Cette phase vous permet :

- de déterminer vos connaissances sur le thème,
- de recenser quels sont vos besoins et vos attentes sur les différents sujets traités par cette formation.

- 2 - **Formez-vous :**

- Visionnez la formation vidéo jointe.
- Cette formation est divisée en 20 étapes, plus l'introduction et la conclusion, de 6 à 10 minutes chacune. Le minutage cumulé est indiqué page suivante.
- A l'aide du livret joint, testez, validez et complétez les connaissances acquises grâce à la formation vidéo. Vous pouvez le faire soit à la fin de chaque étape de la formation, soit quand vous le souhaitez.
- Reportez-vous si besoin aux définitions (pages 6 à 9).

- 3 - **Après la formation**, évaluez vos connaissances, afin de vérifier que vous avez bien intégré les notions et enseignements fondamentaux de la formation.

Si nécessaire, visionnez une nouvelle fois la formation vidéo.

- 4 - Pour vous aider dans vos démarches et approfondir certains points, FORCES a sélectionné pour vous des **adresses utiles**. N'hésitez pas à prendre contact.

Le plan de la formation (vidéo et tests)

	Minutage vidéo	Pages
Evaluez vos connaissances avant la formation		4-5
Définitions		6-9
Introduction	0'00	10-11
1 – Comprendre l'historique et les activités de l'entreprise	7'39	12-13
2 – Déterminer la place de l'entreprise sur son marché	13'27	14-15
3 – Comprendre la politique marketing et commerciale	17'15	16-17
4 – Apprécier le cycle de vie des produits ou services	22'50	18-19
5 – Evaluer le portefeuille clients	27'04	20-21
6 – Analyser les résultats commerciaux	32'39	22-23
7 – Calculer le crédit clients et la rotation des stocks	36'38	24-25
8 – Inventorier les moyens matériels	40'31	26-27
9 – Diagnostiquer l'outil de travail	46'31	28-29
10 – Analyser les résultats de la production et des achats	50'34	30-31
11 – Comprendre le rôle du cédant et ses motivations	56'07	32-33
12 – Inventorier les équipes	1'00'12	34-35
13 – Evaluer le potentiel humain	1'05'47	36-37
14 – Analyser la masse salariale et les risques sociaux	1'10'26	38-39
15 – Mesurer le poids des syndicats	1'17'49	40-41
16 – Analyser la rentabilité	1'22'12	42-43
17 – Diagnostiquer la structure du bilan	1'27'51	44-45
18 – Analyser la trésorerie et les besoins en fonds de roulement	1'31'15	46-47
19 – Rechercher les risques potentiels	1'36'49	48-49
20 – Synthétiser le diagnostic	1'41'07	50-51
Conclusion	1'45'49	52-53
Evaluez vos connaissances après la formation		54-55
Adresses utiles		55