

Reprendre un fonds de commerce

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

entrepreneur chevronné et diplômé
d'expertise comptable

Pascal Roy

manager de bureau d'expertise
comptable

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

« REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE »

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

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 19 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 et 7).

- 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
Évaluez vos connaissances avant la formation		4-5
Définitions		6-7
Introduction	0'00	8-9
1 – Choisir entre créer ou reprendre un fonds de commerce	7'50	10-11
2 – Définir votre cible	15'13	12-13
3 – Connaître les intervenants en transmission de fonds de commerce	21'46	14-15
4 – Trouver un fonds de commerce à reprendre	27'48	16-17
5 – Obtenir des informations sur le fonds à reprendre	32'26	18-19
6 – Diagnostiquer l'emplacement et les locaux	37'47	20-21
7 – Étudier le bail commercial	45'31	22-23
8 – Diagnostiquer la clientèle	53'36	24-25
9 – Analyser le personnel	1'01'05	26-27
10 – Étudier les risques liés au départ du cédant	1'08'03	28-29
11 – Analyser les comptes du commerce	1'11'46	30-31
12 – Évaluer la clientèle	1'21'24	32-33
13 – Déterminer les éléments à négocier	1'26'55	34-35
14 – Négocier avec le cédant	1'33'17	36-37
15 – Signer un compromis	1'38'58	38-39
16 – Établir le business plan et rechercher les financements	1'44'43	40-41
17 – Réaliser l'inventaire contradictoire le jour de la cession	1'54'22	42-43
18 – Signer les actes définitifs	2'00'12	44-45
19 – Prendre en main le commerce	2'05'46	46-47
Conclusion	2'11'18	48-49
Évaluez vos connaissances après la formation		50-51
Adresses utiles		51