

Devenir entrepreneur

Formation 2 *Vos premiers pas de repreneur*

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'entreprise et de la reprise de fonds de commerce
- Gagner du temps, de l'argent et de l'énergie dans vos recherches de cibles
- Comprendre les mécanismes de rattachement à un réseau
- Choisir le réseau qui vous convient

Public visé :

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Chef d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur et, éventuellement, avoir un projet d'entreprise

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
Auréliac Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Vos collègues, porteurs de projets :

Nathalie Carré	création de son salon de coiffure
Eric Couvert	reprise d'un cabinet de courtage en assurance
Henri Dufour	création de son restaurant
Caroline Ilot	rattachement à une franchise de secrétariat
Jean-Paul Honoré	création de son entreprise de services liés à Internet

Les modules de la formation : « Vos premiers pas de repreneur »

- Module 5 – Connaître les étapes communes aux méthodologies de reprise d'une entreprise et d'un fonds de commerce
- Module 6 – Intégrer la méthodologie de reprise d'un fonds de commerce
- Module 7 – Assimiler la démarche de reprise d'entreprise
- Module 8 – Intégrer la méthodologie de rattachement à un réseau

Formation 2 *Vos premiers pas de repreneur*

Module 5 – Connaître les étapes communes aux méthodologies de reprise d'une entreprise et d'un fonds de commerce

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes communs entre reprise d'une entreprise et reprise d'un fonds de commerce
- Acquérir une méthodologie précise
- Recenser les pièges et écueils d'une reprise
- Vous assurer de n'oublier aucun point essentiel

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Vous être assuré de vos chances de réussite comme entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet

Le contenu du module

Introduction

La reprise d'une entreprise ou d'un fonds de commerce nécessite l'application d'une démarche rigoureuse, chaque étape conditionnant la pleine réussite de la suivante.

Première partie : Les étapes de la méthodologie de reprise d'entreprise et de fonds de commerce

Après avoir évalué vos chances comme entrepreneur et fixé les grandes lignes de votre projet, vous devez :

1. Connaître les intervenants en transmission d'entreprise
2. Trouver la cible
3. Faire connaissance avec la cible
4. Diagnostiquer la cible

Deuxième partie : Les étapes en pratique

- Les principaux points à voir par étape en fonction des caractéristiques de votre projet
- La mise en avant des liens entre les étapes et l'influence extérieure possible

Conclusion

Seul le respect d'une démarche rigoureuse permet de régler par avance la majeure partie des potentiels problèmes structurels : vous augmentez les chances de pérennité de votre entreprise.

Formation 2

Vos premiers pas de repreneur

Module 6 – Intégrer la méthodologie de reprise d'un fonds de commerce

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'un fonds de commerce
- Acquérir une méthodologie précise
- Recenser les pièges et écueils d'une reprise
- Vous assurer de n'oublier aucun point essentiel

Public visé :

- Créateur et repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Vous être assuré de vos chances de réussite comme entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet

Le contenu du module

Introduction

La reprise d'un fonds de commerce nécessite l'application d'une démarche rigoureuse, chaque étape conditionnant la pleine réussite de la suivante.

Première partie : Les étapes de la méthodologie de reprise d'un fonds de commerce

Après avoir évalué vos chances comme entrepreneur et fixé les grandes lignes de votre projet, vous devez :

1. Diagnostiquer le fonds de commerce
2. Evaluer le fonds de commerce
3. Négocier la reprise
4. Signer les actes juridiques

Deuxième partie : Les étapes en pratique

- Les principaux points à voir par étape en fonction des caractéristiques de votre projet
- La mise en avant des liens entre les étapes et l'influence extérieure possible

Conclusion

Seul le respect d'une démarche rigoureuse permet de régler par avance la majeure partie des potentiels problèmes structurels : vous augmentez les chances de pérennité de votre entreprise.

Formation 2 *Vos premiers pas de repreneur*

Module 7 – Assimiler la démarche de reprise d'entreprise

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes de la reprise d'une entreprise
- Acquérir une méthodologie précise
- Arriver au but et reprendre une entreprise
- Ne pas perdre de temps, d'argent et d'énergie

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Vous être assuré de vos chances de réussite comme entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet

Le contenu du module

Introduction

La reprise d'une entreprise nécessite l'application d'une démarche rigoureuse, chaque étape conditionnant la pleine réussite de la suivante.

Première partie : Les étapes de la démarche de reprise d'entreprise

Après avoir évalué vos chances comme entrepreneur et fixé les grandes lignes de votre projet, vous devez :

1. Analyser les comptes de la société cible
2. Evaluer la société
3. Négocier
4. Formaliser juridiquement la négociation

Deuxième partie : Les étapes en pratique

- Les principaux points à voir par étape en fonction des caractéristiques de votre projet
- La mise en avant des liens entre les étapes et l'influence extérieure possible

Conclusion

Seul le respect d'une démarche rigoureuse permet de régler par avance la majeure partie des potentiels problèmes structurels : vous augmentez les chances de pérennité de votre entreprise.

Formation 2

Vos premiers pas de repreneur

Module 8 – Intégrer la méthodologie de rattachement à un réseau

Vos objectifs :

- Comprendre les mécanismes du rattachement à un réseau
- Acquérir une méthodologie précise
- Choisir le réseau qui vous convient

Public visé :

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Salarié ayant un projet d'entreprise
- Conseil des chefs d'entreprises

Pré-requis :

- Vouloir devenir entrepreneur
- Vous être assuré de vos chances de réussite comme entrepreneur
- Avoir fixé les grandes lignes de votre projet

Le contenu du module

Introduction

Le rattachement à un réseau nécessite l'application d'une démarche rigoureuse, chaque étape conditionnant la pleine réussite de la suivante.

Première partie : Les étapes de la démarche de reprise d'entreprise

Après avoir évalué vos chances comme entrepreneur et fixé les grandes lignes de votre projet, vous étudiez :

1. Le commerce associé
2. La franchise
3. Les avantages et inconvénients de la franchise
4. Choisir votre franchiseur
5. Convaincre votre franchiseur

Deuxième partie : Les étapes en pratique

- Les principaux points à voir par étape en fonction des caractéristiques de votre projet
- La mise en avant des liens entre les étapes et l'influence extérieure possible

Conclusion

Vous devez connaître parfaitement le fonctionnement d'un réseau avant de décider de l'intégrer. Votre conviction et votre volonté d'entreprendre seront déterminantes dans le choix de votre futur franchiseur.