

110 minutes de formation vidéo

150 questions et réponses commentées pour valider vos connaissances

Diagnostiquer l'entreprise à reprendre

Vos objectifs :

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

Public visé :

- Repreneur d'entreprise
- Chef d'entreprise
- Conseil en ressources humaines

Pré-requis :

- Vouloir reprendre une entreprise

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable
Françoise Ménard	expert-comptable et commissaire aux comptes
Aurélié Poilpray-Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Le contenu de la formation

Introduction

Les enjeux du diagnostic d'entreprise.

Les étapes du développement d'une entreprise :

1. Comprendre l'historique et les activités de l'entreprise
2. Déterminer la place de l'entreprise sur son marché
3. Comprendre la politique marketing et commerciale
4. Apprécier le cycle de vie des produits ou services
5. Evaluer le portefeuille clients
6. Analyser les résultats commerciaux
7. Calculer le crédit clients et la rotation des stocks
8. Inventorier les moyens matériels
9. Diagnostiquer l'outil de travail
10. Analyser les résultats de la production et des achats
11. Comprendre le rôle du cédant et ses motivations
12. Inventorier les équipes
13. Evaluer le potentiel humain
14. Analyser la masse salariale et les risques sociaux
15. Mesurer le poids des syndicats
16. Analyser la rentabilité
17. Diagnostiquer la structure du bilan
18. Analyser la trésorerie et les besoins en fonds de roulement
19. Rechercher les risques potentiels
20. Synthétiser le diagnostic

Conclusion

Les décisions à prendre à la suite du diagnostic de l'entreprise cible.