



REPRISE D'ENTREPRISE

LIV004C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

Objectifs

Vous apprendrez à assurer la pérennité de l'entreprise que vous reprenez, grâce à 3 leviers : finance, administratif, croissance • Réaliser des diagnostics d'exploitation, comptables, financiers, juridiques et RH • Monter des dossiers de financement et déterminer les montages juridiques et financiers les plus intéressants pour son projet

Introduction

Formez-vous à vie grâce aux cours vidéos, échangez sans limite avec votre mentor, maîtrisez de A à Z le processus de reprise d'entreprise

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr.fr

Profil Stagiaire(s)

Candidat à la reprise d'entreprise, demandeur d'emploi en recherche de reprise d'entreprise, salariés et bénévoles des organisations dédiées à la création ou à la reprise d'entreprises, Repreneurs d'entreprise (Mono-entrepreneur, TPE, PME), dirigeants d'entreprise (Mono-entrepreneur, TPE, PME)"

Pré-requis

La certification est accessible aux personnes possédant un niveau brevet des collèges, un ordinateur, la maîtrise de la navigation web (emails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo). Par ailleurs, le projet et la motivation du candidat font l'objet d'un entretien préalable à l'entrée dans le parcours certifiant.

Profil Animateur(s)

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse école de commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au Marketing Digital. Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa. Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport. Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d'abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d'opérer un virage stratégique en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants. En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de marketing digital.



Résumé

L'objectif de cette formation est simple : vous apprendrez à concevoir un plan de relance sur plusieurs années, une stratégie qui permettra à l'activité de reprendre. Finance, administratif, croissance : ce sont les 3 piliers d'une bonne reprise d'entreprise. Et c'est exactement comme ça que nous avons construit notre formation reprise d'entreprise, en collaboration avec le Fonds Social Européen.

MODULES

Livementor - Reprise d'entreprise





REPRISE D'ENTREPRISE

LIV004C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation Reprise d'entreprise, correspondant à 20h28 de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 105 heures.

• **Module 1 - Introduction, vue d'ensemble et pré-requis**

- Introduction • Présentation et témoignage de Sébastien Dunod • Les chiffres de la transmission d'entreprises en France • Les questions à se poser avant de se lancer • Vue globale du processus d'acquisition d'une entreprise • L'état d'esprit pour reprendre une entreprise • Lexique de la reprise d'entreprise • Clarifier son projet et sa problématique • Les acteurs de la reprise • Les annonces • Le parcours du candidat à la reprise d'entreprise • Analyser les offres de reprise • La négociation de première instance • Rédiger la lettre d'intention et le protocole d'accord • Formaliser l'acte de cession • Introduction à l'éco-responsabilité : l'approche ESE du collectif Edeni • Mener à bien une transition écologique lorsqu'on reprend une entreprise

• **Module 2 - La phase pré-reprise**

- Préciser son projet pour optimiser la phase de recherche • Le processus de recherche d'une cible • Mieux vaut être... bien accompagné ! • Prendre son temps... sans trainer ! • Témoignage de Victor Lora, entrepreneur et repreneur

• **Module 3 - Comprendre les fondamentaux de la Finance et de la**

- Le bilan • Le compte de résultat • Les indicateurs d'exploitation • Les indicateurs de rentabilité • Les outils • Les modes de reprise

• **Module 4 - Réaliser le diagnostic d'exploitation de la cible**

- Le marché • La concurrence • Les clients • Les fournisseurs • L'organisation • Les ressources humaines • Le diagnostic RH - Comprendre la structure • Le diagnostic RH - Etude des déséquilibres • Le diagnostic RH - Gérer la relation avec le dirigeant historique • L'environnement réglementaire • L'environnement juridique • Les spécificités de la franchise • Les autres diagnostics • Les outils pour réaliser un bon diagnostic de l'activité

• **Module 5 - Appréhender la valorisation d'une entreprise**

- Introduction • Les méthodes de valorisation classiques • La notion de rentabilité • Eléments nécessaires vs valeur excédentaire • Les spécificités de l'entreprise • Le marché à l'instant T

• **Module 6 - Montage juridique et financier**

- Les montages juridiques • Les aides et financements institutionnels • Le financement bancaire • Le business plan et le prévisionnel • Le plan de trésorerie • Les clés d'une approche efficace : l'accompagnement par la banque • Les clés d'une approche efficace : l'accompagnement par un expert en financement • Le crédit-vendeur • L'earn-out et le complément de prix • Bonus : approfondissement du business plan partie 1, définir son projet • Bonus : approfondissement du business plan partie 2, définir son business model • Bonus : approfondissement du business plan partie 3, définir son plan financier • Témoignage de Matthieu Bataille

• **Module 7 - La formalisation du processus de reprise**

- L'agenda • Négociation et points d'accord • La lettre d'intention • Les conditions suspensives • Les audits pré-cession • Le protocole de cession • La garantie d'actif et de passif • Le bilan de référence • La finalisation de l'opération



REPRISE D'ENTREPRISE

LIV004C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

- **Module 8 - La phase d'accompagnement**
 - Les conditions de l'accompagnement • La notion d'accompagnement "actif" • La collecte des documents et données • La présentation aux salariés • La présentation aux clients et fournisseurs • La présentation aux partenaires • Une phase d'écoute exclusive
- **Module 9 - Le grand saut - prendre en main sa nouvelle entreprise**
 - L'erreur à éviter • Identifier les rapports de force à 360° • Identifier les forces et les faiblesses • Identifier les axes d'amélioration • Définir ses KPI's pour le pilotage • Définir ses priorités au quotidien • Etude de cas avec Sébastien Dunod
- **Module 10 - Focus sur le management du changement**
 - Introduction : vivre sa reprise sous les meilleures hospices • Les relations avec la force de travail • Les relations avec les fournisseurs • Les relations clients • Et si une crise survient ? - en interne • Et si une crise survient ? - en externe • Se donner confiance en regardant loin devant • Témoignage : "j'ai repris l'entreprise de mon père"
- **Module 11 - Cas particulier : la reprise d'un site en ligne**
 - Introduction • Le rachat d'un actif digital, l'entrepreneuriat clé en main • Comprendre les enjeux du rachat d'un actif digital • Quel investisseur êtes-vous ? • Où trouver un business en ligne à racheter ? • Cas pratique : l'audit d'un site internet de A à Z • Obtenir un financement pour le rachat d'un site internet et sécuriser les contrats • Bien négocier le rachat d'un site internet et soigner sa réputation investisseur • Conclusion : préparer son site à la revente en comprenant les 5 étapes de vie d'un business en ligne
- **Module 12 - L'environnement Covid19/ post-covid**
 - Attention aux idées reçues ! • L'impact de la situation sanitaire sur le marché de la cession-acquisition • Faut-il se lancer ou attendre ?
- **Module 13 - La reprise d'une entreprise à la barre du Tribunal**
 - Témoignage de Vincent Bloch, administrateur judiciaire

Structure

Nous encadrons très bien nos porteurs de projets pour qu'ils s'y retrouvent en quelques minutes et puissent immédiatement suivre les cours auxquels ils sont inscrits. Les cours sont très flexibles, les vidéos faciles à consulter, et pour les rendez-vous individuels, vous choisissez les créneaux qui vous arrangent. Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes : • Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions • Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumni.

Méthode pédagogique

La méthode LiveMentor repose sur 3 piliers : - Des formations en vidéo : des cours concrets et opérationnels qui vous permettent d'acquérir les compétences pour votre projet. - 3 mois d'accompagnement : un mentor expert vous suit sur votre projet et vous guide pas à pas. - L'accès à notre communauté : les personnes en formation partagent leur quotidien et leur expérience. Le but de cette méthode, c'est que votre expérience vous ressemble, qu'elle vous corresponde et surtout, qu'elle vous permette de réaliser vos rêves.