

REPRENDRE UN FONDS DE COMMERCE DE L'IDÉE À LA REPRISE

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Reprendre un fonds de commerce, de l'idée à la reprise » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en reprenant un fonds de commerce. Elle vise à vous transmettre les clés nécessaires à la réalisation et à la réussite de votre projet.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Rechercher un fonds de commerce

02

Evaluer un fonds de commerce

03

Valider un fonds de commerce

04

Analyser le cadre juridique et économique d'une promesse de vente et d'un bail commercial

05

Soutenir une demande de financement

06

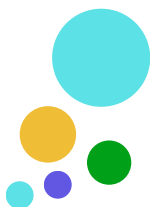
Gérer un fonds de commerce

La formation est animée avec une pédagogie active.

Exercices pratiques, études de cas, ateliers collectifs, outils digitaux ludiques, sont complétés par des échanges entre pairs.

En présentiel ou en distanciel, vous découvrirez des méthodes d'animations engageantes et facilitantes.





LES MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE DE LA FORMATION

54 HEURES

"FORMATION MIXTE"

LIEUX

**TOULOUSE/BORDEAUX
LYON/PARIS**

MODALITÉS DU SYNCHRONE

**PRÉSENTIEL OU
100% DISTANCIEL**

TARIF

3990 €

LES PROCHAINES SESSIONS

Retrouver les dates de formation sur notre site internet ou flasher ce QR code



La formation est décomposée en modules **synchrones et asynchrones**

Cette formation vous offrira des temps d'échanges et de partages ainsi que des temps de travail en autonomie.

Vous bénéficiez de **42 heures en mode synchrone** (en présentiel ou à distance selon le modèle choisi), **6h en e-learning et de 6h en individuel.**

Le tarif est de 3990 € pour la formation net de taxe.

Public : Toute personne qui souhaite reprendre un fonds de commerce.

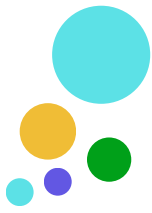
Pré-requis : Aucun

Nombre de stagiaires : Mini 3 / Max 8

Délais d'accès : 15 Jours avant la date de début de formation

Financement : Opco - Entreprises - Particuliers

Horaire : 9h - 12h30 / 13h30 -17h00



LE CONTENU DE LA FORMATION

1

JURIDIQUE

Citer les différentes formes de baux commerciaux, les éléments clés et le renouvellement
Identifier les éléments constituant une promesse de vente, lecture et analyse
Comprendre l'impact social et fiscal de la structure juridique sur la rentabilité d'un fonds de commerce
Créer administrativement son entreprise

2

FINANCEMENT ET GESTION

Calculer la valeur d'un fonds de commerce
Construire un plan de financement initial
Réaliser un prévisionnel sur 3 ans
Construire les tableaux pour piloter son activité
Identifier les différents indicateurs de contrôle
Gérer au quotidien son commerce

3

FONDS DE COMMERCE

Définir ses critères de recherche
Trouver et valider une cible
Connaitre les éléments constituant un fonds de commerce
Décrire les différents types de reprise
Calculer la valorisation d'un fonds de commerce
Identifier les acteurs dans une reprise de fonds de commerce

4

LA BANQUE

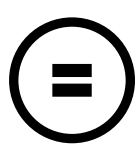
Rédiger un Business Plan vendeur
Construire son dossier bancaire
Soutenir sa demande de financement
Connaitre les garanties bancaires
Choisir son partenaire bancaire
Examiner les actions à mener face à un refus

5

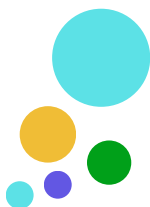
COMPTABILITÉ

Décrire le fonctionnement de la comptabilité d'une entreprise
Comprendre les écritures comptables
Comprendre le fonctionnement de la TVA, des immobilisations, du capital et du compte courant d'associés, des salaires et des cotisations sociales, du calcul de la marge brute, des charges autorisées du chef d'entreprise
Etudier et analyser des pièces comptables
Lecture et analyse d'un compte de résultat et du bilan comptable

6 modules



5 domaines de compétences

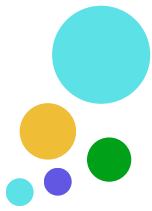


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

FONDS DE COMMERCE
RECHERCHER GARANTIE BANCAIRE BAIL COMMERCIAL
GERER CAISSE **EVALUER** REPRENDRE BILAN COMPTABLE
EVALUATION QCM GERANT COMPTABILITE TVA CORPORELS PROMESSE DE VENTE
PLAN DE FINANCEMENT INVENTAIRE DIAGNOSTIC
RESULTAT COMPTE DE RESULTAT

Votre évaluation sera organisée autour des 3 modalités suivantes :

- La réalisation d'une analyse financière sur un projet de reprise de fonds de commerce
- L' analyse juridique d'une promesse de vente et d'un bail commercial
- La rédaction d'un Business plan pour présentation à un organisme bancaire



MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les stagiaires sont soumis à des mises en situation pendant tout le déroulé de la formation via des exercices pratiques, des échanges dans une pédagogie active, participative et inversée. Une alternance d'apports théoriques et de mises en situation (Jeux, ateliers, étude de cas, supports de formation projetés, exposés théoriques, quiz, QCM, ...) tout le long de la formation sont complétés par des échanges entre pairs.

Chaque participant reçoit des supports post-formation, pour la bonne mise en place des connaissances acquises lors de la formation.

EVALUATION/VALIDATION DE LA FORMATION

Avant la formation, évaluation de la connaissance des apprenants avec un questionnaire de recueil des attentes et une auto-évaluation de niveau de chaque apprenant.

Pendant la formation, des questions orales et des QCM sont réalisés afin de mesurer le niveau de connaissance de chaque apprenant.

Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

EVALUATION DE SATISFACTION

Dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction est effectué auprès de chaque participant à l'issue de la dernière session de formation, afin de mesurer l'indice de satisfaction.

Chaque participant reçoit des supports post-formation, pour la bonne mise en place des connaissances acquises lors de la formation.

En fin de formation, une attestation de formation est envoyée à chaque stagiaire.



LES + DE LA FORMATION

01

UNE FORMATION
COMPLÈTE

02

UNE FORMATION
OPÉRATIONNELLE

03

UNE PÉDAGOGIE
ACTIVE

04

LE CHOIX ENTRE
PLUSIEURS
MODALITÉS

05

DES SUPPORTS
TECHNIQUES FOURNIS
À CHAQUE ÉTAPE

06

UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT



L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

**"Nous vous accompagnons tout au long de
votre formation, pour vous rendre
autonome sur toutes les étapes de votre
projet d'acquisition"**

Christophe LELOUARD



NOUS CONTACTER



Vous souhaitez en savoir plus ?

Contactez Christophe LELOUARD, au
07.68.700.600 ou par mail à
contact@jai2ailesformation.fr

Nous restons à l'écoute de vos demandes

N'hésitez pas à nous faire part de toutes
situations particulières



WWW.JAI2AILESFORMATION.FR

Date de création du document : 03/04/2023

Document actualisé le 16 Aout 2023