

## Catalogue de formations > ENTREPRENEURIAT > A05 / Reprendre une PME

### A05 / MOOC REPRENDRE UNE PME

---

#### Vous avez deux solutions pour étudier un programme de formation MOOCS

**1/** Vous voulez vous former pour **progresser à titre personnel**. Vous n'avez pas besoin de prouver que vous vous êtes formé. **Souscrivez un abonnement** et formez vous à votre rythme . Vous avez accès 56 programmes MOOCs, mais aussi aux 1300 formations 24h/24 pendant la durée de votre abonnement. Vous pouvez étudier les formations « au fil de l'eau » en choisissant les formations qui vous intéressent.

**2/** Vous voulez obtenir un ou des **certificat(s) de formation**, prouvant que vous vous êtes formé et avez acquis des connaissances validées par un ou des examen(s). **En savoir plus**

Voir quelques extraits en format texte

#### Objectifs du mooc Reprendre une PME :

Le programme de formation à la reprise de PME a pour objectifs :

- de former à la démarche de reprise de PME
- d'étudier dans le détail les phases importantes de la reprise de PME (définir son cahier des charges de reprise, trouver une PME à reprendre, diagnostiquer la PME, monter une équipe de conseils, négocier avec le cédant, trouver les financements, signer les actes, prendre en main la PME reprise).

#### Public visé du mooc Reprendre une PME :

- repreneurs de PME personnes physiques et entreprises voulant réaliser des opérations de croissance externe
- consultants de réseaux d'accompagnements ou de cabinets d'outplacement, collaborateurs de cabinets d'expertise comptable ou d'avocats, qui veulent conseiller leurs clients dans des opérations de reprise de PME
- commerciaux de réseaux bancaires, de sociétés d'assurances, d'agences immobilières devant intervenir dans des ventes /reprises de PME
- dirigeants d'entreprises voulant préparer leur transmission et intéressé par comprendre les problématiques des repreneurs

#### Experts formateurs du mooc Reprendre une PME :

L'expert qui intervient le plus dans ce programme de formation à la reprise de PME est Jean Paul Debeuret, diplômé d'expertise comptable, qui a réalisé soixante opérations de reprise de cabinets d'expertise comptable pour créer le troisième cabinet de tenue et surveillance de comptabilité qu'il a revendu au deuxième. Jean Paul Debeuret anime en parallèle à [www.LaFormationPourTous.com](http://www.LaFormationPourTous.com), le cabinet ATPME, conseil en transmission d'entreprises.

Nous vous rappelons que les abonnements de formation à [www.LaFormationPourTous.com](http://www.LaFormationPourTous.com) vous offrent la possibilité, quel que soit leur durée, d'accéder aux 1300 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 300H de vidéo au total). [Vous abonner](#).

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) ou par téléphone du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h au 01.39.57.64.82



[L'essentiel de Reprendre une PME // 18:51](#)  
7 Experts de LaFormationPourTous.com



[Créer, reprendre ou intégrer une franchise // 7:43](#)  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Les étapes communes à la reprise d'entreprise et de fonds de commerce // 12:35](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Comprendre les étapes communes entre reprise d'un fonds de commerce et reprise d'une entreprise \(cas pratiques\) // 11:59](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Assimiler la démarche de reprise d'entreprise // 17:07](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Reprendre une entreprise \(cas pratiques\) // 12:58](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Reprendre l'entreprise qui vous emploie // 11:30](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Définir le cahier des charges de votre reprise de PME // 14:52](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Reprendre une entreprise en couple // 17:37](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Trouver une PME à reprendre // 12:31](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[La croissance externe // 10:04](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Assurer la confidentialité lors d'une vente d'entreprise // 7:20](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[10 conseils aux cédants de PME // 18:20](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Réussir le premier entretien avec le cédant // 19:06](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Obtenir les informations sur l'entreprise à céder // 14:05](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Le diagnostic stratégique de l'entreprise à reprendre // 9:34](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Présenter un beau bilan pour la cession de votre entreprise // 11:22](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Trouver les pièges dans les bilans des entreprises à reprendre // 16:31](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Cession de fonds de commerce et recettes occultes // 4:33](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Le diagnostic financier de l'entreprise à reprendre // 14:31](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Les retraitements comptables préalables à l'évaluation // 8:54](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Fixer le prix de vente de l'entreprise // 4:46](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Evaluer une entreprise déficitaire // 12:31](#)  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - ATPME



[La clause d'earn out // 3:33](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Faut-il reprendre un fonds de commerce ou des titres sociaux ? // 16:42](#)  
Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR



[Périmètre cession reprise // 8:39](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[L'immobilier d'entreprise et sa transmission // 5:05](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Négocier la cession des titres de votre société // 7:03](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[2 principes importants de la négociation commerciale // 8:27](#)  
Benjamin Rousseau - Formateur en développement commercial



[Appliquer les techniques de négociation des acheteurs professionnels // 13:35](#)  
Bertrand Delgado - Consultant formateur de la fonction achats - InexUp



[Lettre d'intention reprise / transmission // 6:09](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Etablir une lettre d'intention // 17:18](#)  
Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié



**Définition : Garantie de passif // 2:22**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Négocier la garantie de passif lors de la reprise-transmission des titres sociétés // 9:51**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Organiser une data room // 13:00**

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR



**L'audit comptable // 4:05**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**L'audit d'acquisition // 18:53**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Réaliser un audit environnemental d'acquisition // 13:10**

Christophe Albarran - Conseil en environnement - Ecotom



**Le remboursement des comptes courants d'associés et la reprise des cautions lors d'une transmission d'entreprise // 6:25**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Accorder ou négocier un crédit vendeur // 8:33**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Les conditions suspensives habituelles d'un contrat // 14:30**

Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié



**Réaliser un LBO // 15:24**

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR



**Les aides régionales à la reprise et transmission d'entreprise // 10:19**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Le protocole d'accord // 17:25**

Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié



**Le closing d'une vente d'entreprise // 14:48**

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe SNR



**Savoir combien de temps accompagner le repreneur // 4:31**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**L'accompagnement du repreneur par le cédant // 7:28**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



**Réussir les 100 premiers jours de sa reprise de PME // 15:58**

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[La reprise d'entreprise par ses salariés \(RES\) // 4:05](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[10 conseils aux repreneurs // 19:56](#)  
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME