

Catalogue de formations > Transversales : Entrepreneuriat > Reprendre une entreprise (PME)

FORMATION : REPRENDRE UNE ENTREPRISE (PME)

La reprise d'entreprise est un enjeu macro économique en France. Entre 500 et 600 000 entreprises seront à céder dans les 10 ans à venir, à cause du départ à la retraite de leurs dirigeants. Le repreneur d'entreprise doit maîtriser des connaissances comptables, financières, juridiques, etc., et doit faire preuve de beaucoup de psychologie pour mener à bien les négociations avec le cédant.

Objectifs de la formation Reprendre une entreprise (PME)

- Maîtriser la démarche générale de reprise d'entreprise
- Etudier des étapes demandant une approche psychologique spécifique (premier rendez vous avec le cédant, négociation du prix, accompagnement)
- Etudier des points techniques spécifiques (garantie de passif, reprise des cautions, crédit vendeur, etc.)

Public visé par la formation Reprendre une entreprise (PME)

- Repreneurs de PME
- Consultants et banquiers voulant se spécialiser en reprise/transmission d'entreprises

Formateurs de la formation Reprendre une entreprise (PME)

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Reprendre une entreprise (PME) sont des avocats, experts-comptables, consultants spécialisés en transmission d'entreprises.

Le prix du programme de formation Reprendre une entreprise (PME) est de 135 €H.T. - 162 €T.T.C.

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Reprendre une entreprise (PME) composé de 40 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 40 formations du programme Reprendre une entreprise (PME) mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de www.laformationpourtous.com pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne de 1h15min, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Reprendre une entreprise (PME) .
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Reprendre une entreprise(PME) est de 8h16min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1h15min de préparation à l'examen + 1h15min d'examen, soit un temps total de formation de 14h54min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le [LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent](#).

Le programme de formation complémentaire au programme Reprendre une entreprise (PME) est Développer des comportements et savoir-être gagnants.



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



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



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



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



[Réussir le premier entretien avec le cédant // 19:06](#)
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



[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



[Le diagnostic financier de l'entreprise à reprendre // 14:31](#)
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



[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



[Périmètre cession reprise // 8:39](#)
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



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



[Etablir une lettre d'intention](#) // 17:18

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



[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



[La clause d'earn out](#) // 3:33

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Réaliser un LBO](#) // 15:24

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



[La fiscalité des holdings](#) // 14:58

Adrien Régis - Expert-comptable - Groupe SFC



[Le mécanisme de l'intégration fiscale](#) // 10:37

Adrien Régis - Expert-comptable - Groupe SFC



[Rechercher des fonds auprès d'investisseurs financiers](#) // 15:23

Morgane Rollando - Présidente Direction financière à la carte - Synerfia



[Négocier un pacte d'actionnaires avec des investisseurs financiers](#) // 9:53

Morgane Rollando - Présidente Direction financière à la carte - Synerfia



[Le closing d'une vente d'entreprise](#) // 14:48

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



[Les conditions suspensives habituelles d'un contrat](#) // 14:30

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



[Le protocole d'accord // 17:25](#)

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



[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



[10 conseils aux repreneurs // 19:56](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[10 conseils aux cédants de PME // 18:20](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Reprendre l'entreprise qui vous emploie // 11:30](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[La reprise d'entreprise par ses salariés \(RES\) // 4:05](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[La croissance externe // 10:04](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME