PROGRAMME DE FORMATION

Reprendre une entreprise : du diagnostic au business plan de reprise

Management, RH & Développement professionnel

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0574	V2026-005	3 novembre 2026	Management, RH & Développement professionnel

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
35 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	5 modules 26 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Formaliser son projet de reprise et définir des critères de ciblage cohérents avec son profil et ses moyens.

Conduire le diagnostic commercial, opérationnel, humain, juridique et financier d'une entreprise cible.

Retraiter les comptes d'une cible et en apprécier la rentabilité et la structure financière.

Estimer une fourchette de valeur par plusieurs méthodes et préparer la négociation avec le cédant.

Construire le plan de financement, le compte de résultat prévisionnel et le plan de trésorerie de la reprise, et vérifier la capacité de remboursement.

Rédiger et présenter un business plan de reprise et préparer les premiers mois après la reprise.

L'essentiel de la formation

Public visé

Cadres, salariés, demandeurs d'emploi et entrepreneurs qui envisagent de reprendre une TPE ou une PME, seuls ou à plusieurs, ainsi que les salariés qui envisagent de reprendre l'entreprise qui les emploie.

Prérequis

Une expérience professionnelle significative (encadrement, commerce, gestion ou métier technique) ; aucune formation préalable en finance n'est exigée.

Savoir utiliser un tableur à un niveau courant (formules simples, recopie, mise en forme).

Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet ; un projet de reprise réel est un atout, pas une condition.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'un cas fil rouge : la reprise fictive d'une imprimerie de douze salariés par un ancien cadre commercial. Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo (explication ou mise en situation), une fiche pratique et deux mises en pratique corrigées (cas, décisions, tableurs, rédactions, échanges simulés avec le cédant ou le banquier) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse qui fait progresser le dossier de reprise. Toutes les données chiffrées sont fictives. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées) et correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **19 %** théorique · **52 %** pratique · **29 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : synthèse d'un dossier de reprise d'une autre entreprise fictive (diagnostic, retraitements, fourchette de valeur, plan de financement, capacité de remboursement) et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches et corrigés en texte lisible par les lecteurs d'écran, tableurs fournis en format accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices. Les échanges simulés peuvent être réalisés par écrit. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **3 060 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

5 modules, 26 leçons — durée totale 35 h.

01 Construire son projet de reprise et trouver une cible

1. Reprendre plutôt que créer : profil, motivations et moyens du repreneur
2. Les formes de reprise : fonds de commerce, titres, location-gérance
3. Rechercher des entreprises à reprendre
4. Premier contact, confidentialité et première analyse
5. Atelier de synthèse — le projet et la cible de Julien

02 Diagnostiquer l'entreprise cible

1. Diagnostic commercial : marché, clients et concurrence
2. Diagnostic opérationnel et humain : organisation, outil, équipe
3. Diagnostic juridique : contrats, bail, autorisations et litiges
4. Lire les comptes de la cible
5. Retraiter et analyser la rentabilité et la structure financière
6. Atelier de synthèse — le rapport de diagnostic de l'Imprimerie Morlaine

03 Évaluer l'entreprise et négocier la reprise

1. Les méthodes d'évaluation d'une entreprise
2. De la valeur d'entreprise au prix de cession
3. Lettre d'intention, audits et protocole de cession
4. Négocier avec le cédant
5. Atelier de synthèse — l'offre de reprise

04 Financer la reprise et bâtir le business plan

1. Recenser les besoins de financement de la reprise
2. Mobiliser les ressources : apport, prêts, garanties et montage
3. Construire le compte de résultat prévisionnel et le plan de trésorerie
4. Vérifier la capacité de remboursement et tester des scénarios
5. Rédiger et présenter le business plan de reprise
6. Atelier de synthèse — le business plan de reprise

05 Réussir la transition après la reprise

1. De la signature aux formalités
2. Les cent premiers jours : équipe, clients, partenaires
3. Piloter l'entreprise reprise
4. Atelier de synthèse — le plan de transition