

OBJECTIFS

- Comprendre** les relations avec la banque
- Être capable** de constituer un dossier de financement
- Améliorer** votre taux de concrétisation des compromis

NIVEAU ET PUBLIC

Cette formation s'adresse à ceux qui pratiquent la cession de fonds ou de bail commercial ainsi qu'à ceux qui souhaitent développer cette activité

Prérequis : Les notions de base en comptabilité

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paperboard

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis

Supports pédagogiques :

Etudes de cas

Travail en groupe

Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Philippe Maitre

Formateur et professionnel spécialisé en transmission de fonds de commerce et d'entreprise

Expert certifié REV, membre de la CEIF

PROGRAMME

PRESENTATION GENERALE

- Présentation de l'Entreprise et son activité
- Présentation du Cessionnaire et ses compétences
- Le contexte de la reprise
- Le Montage juridique

LE BUSINESS PLAN

- Le CA prévisionnel et le point mort
- Le Plan de Financement
- Le Plan de Trésorerie
- Le Besoin en Fonds de Roulement

TECHNIQUES BANCAIRES

- Les différents types de crédits
- Les Garanties
- Les Types d'Assurances Les aides et les compléments
- Négocier les conditions