

Parcours Céder votre entreprise

Quatre formations vidéo interactives

Vos objectifs :

- Décider de céder ou de transmettre votre entreprise
- Comprendre l'importance de la préparation de votre entreprise à sa transmission
- Savoir évaluer votre entreprise
- Apprendre à négocier et réussir votre opération de cession

Public visé :

- Chefs d'entreprises
- Conseils des chefs d'entreprises

Contenu :

- 1 module de la Collection Découvrir
- 4 modules de la Collection Comprendre

1) 1 module de la Collection Découvrir

	Vos objectifs	Plan du module
Les 10 facteurs clés de succès pour les transmissions et reprises d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Préparer votre projet de reprise d'entreprise • Préparer votre projet de cession d'entreprise • Mettre toutes les chances de votre côté pour arriver à un accord final gagnant-gagnant 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Les entreprises ou fonds de commerce doivent demeurer vendables ■ Les prétentions du cédant sont raisonnables ■ Les cédants doivent être prêts à garantir les passifs des sociétés vendues ■ Les repreneurs doivent posséder un minimum de fonds ■ Futurs cédants et candidats repreneurs doivent se rencontrer ■ Les repreneurs font preuve de psychologie ■ Cédant et repreneurs savent s'entourer ■ S'attacher à l'essentiel pour arriver à un accord gagnant-gagnant ■ Les repreneurs doivent savoir utiliser les financements à disposition ■ Les repreneurs doivent savoir vendre leur projet

2) 4 modules de la Collection Comprendre

Formation 1 : Céder votre entreprise

Objectifs :

- Acquérir une démarche précise pour mener à bien la cession de votre entreprise
- Connaître la nécessaire préparation de l'entreprise à sa transmission et réaliser cette préparation
- Comprendre les engagements liés à la cession de votre entreprise
- Évaluer votre entreprise et préparer vos arguments de négociation
- Trouver des repreneurs, négocier et boucler l'opération

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

Françoise Ménard

Aurélie Poilpray-Lacomme

entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
diplômée d'expertise comptable, commissaire aux comptes
consultant en entrepreneuriat et en finance

Introduction

La démarche de cession d'entreprise et l'importance d'une préparation efficace et performante de l'entreprise à céder sur les 5 à 10 années précédant sa vente

La démarche de cession d'entreprise :

1. Prendre votre décision de vendre votre entreprise
2. Adopter une structure juridique qui facilite la transmission
3. Nettoyer le bilan et dégager des résultats
4. Supprimer les raisons de non-cessibilité
5. Évaluer votre entreprise
6. Déterminer le cahier des charges de la cession
7. Bien comprendre les engagements que vous allez négocier
8. Sélectionner les conseils qui vous accompagneront pendant l'opération
9. Établir le dossier de présentation
10. Recevoir les candidats
11. Sélectionner un ou deux acheteurs
12. Négocier avec les acheteurs
13. Délimiter les clauses suspensives et résolutoires
14. Formaliser les accords
15. Prendre les garanties négociées et formaliser les garanties accordées
16. Signer les actes et effectuer les différentes formalités juridiques
17. Accompagner la cession
18. Gérer le débouclage des clauses de garantie

Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de cession d'entreprise : évaluation, négociation et gestion de l'après cession.

Parcours Céder votre entreprise

Formation 2 : Diagnostiquer l'entreprise à reprendre

Objectifs :

- Déterminer quels éléments diagnostiquer et acquérir une méthodologie précise de diagnostic pour chacun d'eux
- Apprendre à synthétiser l'ensemble des informations et diagnostics réalisés pour décider de la suite à donner à l'opération de reprise
- Préparer les phases suivantes d'évaluation de l'entreprise et de négociation avec le cédant

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

Françoise Ménard

Aurélie Poilpray-Lacomme

entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
expert-comptable et commissaire aux comptes
consultant en entrepreneuriat et en finance

Introduction

Les enjeux du diagnostic d'entreprise.

Les étapes de la recherche de l'entreprise à reprendre :

1. Comprendre l'historique et les activités de l'entreprise
2. Déterminer la place de l'entreprise sur son marché
3. Comprendre la politique marketing et commerciale
4. Apprécier le cycle de vie des produits ou services
5. Evaluer le portefeuille clients
6. Analyser les résultats commerciaux
7. Calculer le crédit clients et la rotation des stocks
8. Inventorier les moyens matériels
9. Diagnostiquer l'outil de travail
10. Analyser les résultats de la production de des achats
11. Comprendre le rôle du cédant et ses motivations
12. Inventorier les équipes
13. Evaluer le potentiel humain
14. Analyser la masse salariale et les risques sociaux
15. Mesurer le poids des syndicats
16. Analyser la rentabilité
17. Diagnostiquer la structure du bilan
18. Analyser la trésorerie et les besoins en fonds de roulement
19. Rechercher les risques potentiels
20. Synthétiser le diagnostic

Conclusion

Les décisions à prendre à la suite du diagnostic de l'entreprise cible.

Formation 3 : Evaluer l'entreprise à vendre ou à acheter

Objectifs :

- Connaître les différentes approches d'évaluation d'une entreprise
- Découvrir les méthodes : patrimoniale, par la rentabilité, par le rendement
- Savoir déterminer une fourchette de valeurs pour sa négociation future
- Se fixer des limites de négociation

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

Françoise Ménard

Aurélie Poilpray-Lacomme

entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé
diplômé d'expertise comptable et commissaire aux comptes
consultant en entrepreneuriat et en finance

Introduction

Le rappel des étapes précédentes des démarches de reprise ou de cession d'entreprise.

Les étapes de l'évaluation d'une entreprise :

1. Comprendre la démarche d'évaluation d'une entreprise
2. Déterminer la valeur comptable
3. Evaluer les actifs et les dettes de l'entreprise
4. Estimer la valeur patrimoniale
5. Déterminer la rentabilité comptable
6. Estimer la rentabilité économique future
7. Capitaliser la rentabilité
8. Passer de la rentabilité à la trésorerie dégagée
9. Capitaliser le rendement
10. Déterminer une fourchette de valeurs de négociation
11. Intégrer les éléments négatifs du diagnostic dans la valorisation
12. Intégrer les éléments positifs du diagnostic dans la valorisation
13. Corriger la fourchette de valeurs
14. Préparer vos arguments pour négocier

Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de reprise ou cession d'entreprise : la négociation, le montage juridique, fiscal et financier, la gestion de l'après cession.

Formation 4 : Négocier l'entreprise à vendre ou à acheter

Objectifs :

- Connaître le cadre psychologique, technique, financier et opérationnel d'une négociation
- Vous assurer de mettre toutes les chances de votre côté pour arriver au bout de votre négociation
- Savoir négocier chaque élément avec une méthode efficace
- Concrétiser les accords partiels pour signer le protocole de cession

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

Françoise Ménard

Aurélie Poilpray-Lacomme

entrepreneur chevronné et expert-comptable diplômé diplômé d'expertise comptable et commissaire aux comptes consultant en entrepreneuriat et en finance

Introduction

Les enjeux de la négociation dans les démarches de reprise et de transmission d'entreprise.

Les étapes de la négociation d'une entreprise :

1. Se préparer à négocier
2. Déterminer quelles sont les parties à la négociation et leur rôle
3. Comprendre ce qui est négociable pour l'autre ou ne l'est pas
4. Déterminer ce qui est à vendre ou à acheter
5. Contrôler que vous serez payé
6. Déterminer que les passifs éventuels seront garantis
7. Inventorier quels peuvent être les blocages à la transaction
8. Négocier le prix
9. Se mettre d'accord sur les clauses de révision de prix
10. Négocier la garantie d'actif et son contrôle
11. Négocier la garantie de passif et son contrôle
12. Négocier les garanties des garanties
13. Discuter les modalités de paiement du prix
14. Déterminer les remboursements des comptes courants
15. Négocier les reprises de cautions et prendre les contacts nécessaires
16. Mettre en place l'accompagnement de la cession par le cédant
17. Se mettre d'accord sur les dates et les délais
18. Formaliser la négociation

Conclusion

Les étapes suivantes dans votre démarche de reprise ou cession d'entreprise : le montage juridique, fiscal et financier, la gestion de l'après cession.