

**110 minutes de formation vidéo**

**136 questions et réponses commentées pour valider vos connaissances**

## Céder votre entreprise

### Vos 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 avec l'un d'eux

### Public visé :

- Cédant d'entreprise
- Chef d'entreprise
- Conseil en reprise et transmission d'entreprise

### Pré-requis :

- Vouloir céder une entreprise

### Vos formateurs :

<b>Jean-Paul Debeuret</b>	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable
<b>Françoise Ménard</b>	diplômée d'expertise comptable et commissaire aux comptes
<b>Aurélie Poilpray-Lacomme</b>	consultant en entrepreneuriat et en finance

## Le contenu de la formation

### **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.

### **Les étapes de la cession de votre 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 des 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.