

125 minutes de formation vidéo

136 questions et réponses commentées pour valider vos connaissances

Négocier l'entreprise à vendre ou à acheter

Vos 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

Public visé :

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

Pré-requis :

- Vouloir reprendre ou céder une entreprise

Vos formateurs :

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

Le contenu de la formation

Introduction

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

Les étapes de la négociation de l'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 et la gestion de l'après cession.