

Les 10 facteurs clés de succès pour les transmissions et reprises d'entreprises

Vos objectifs :

- 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

Public visé :

- Futurs cédants et dirigeants d'entreprises
- Candidats repreneurs
- Conseils habituels des dirigeants d'entreprises et des candidats repreneurs

Pré-requis :

- Vouloir reprendre une entreprise ou préparer la cession de son entreprise

Votre formateur :

Jean-Paul Debeuret entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable

Le contenu de la formation

Introduction :

Les 3 catégories des facteurs clés de succès d'une opération de reprise / transmission d'entreprise

Les 10 facteurs clés de succès pour les transmissions et reprises d'entreprises :

1. Les entreprises ou fonds de commerce doivent demeurer vendables
2. Les prétentions des cédants sont raisonnables
3. Les cédants doivent être prêts à garantir les passifs des sociétés vendues
4. Les repreneurs doivent posséder un minimum de fonds
5. Futurs cédants et candidats repreneurs doivent se rencontrer
6. Les repreneurs font preuve de psychologie
7. Cédants et repreneurs savent s'entourer
8. S'attacher à l'essentiel pour arriver à un accord gagnant-gagnant
9. Les repreneurs doivent savoir utiliser les financements à disposition
10. Les repreneurs doivent savoir vendre leurs projets

Conclusion :

- Repreneur, ne vous trompez pas : vous n'êtes pas acheteur, vous êtes vendeur.
- Futur cédant, ne vous trompez pas : vous n'êtes pas vendeur, vous achetez une nouvelle tranche de vie en vendant votre entreprise.