

COMMENT BIEN REALISER UNE TRANSMISSION D'ENTREPRISE (HORS TRAITEMENTS FISCAUX)

DOMAINE :

GES-2012-034-FCM

POPULATION CIBLE :

Chef d'entreprise

PRE REQUIS :

Aucun

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

- A l'issue de ce stage, le participant sera capable de :
 - Connaître les différentes formes de transmission
 - Préparer au mieux la transmission.

DUREE :

Nombre de jour(s) 2 (14 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance de séquences théoriques (30%) et d'échanges sur les expériences de chacun (70%).

PROGRAMME :

- Préparer la transmission :
 - Vendre quand : Sous quel délai
 - Vendre quoi : Les parts de la société, le fonds de commerce, vente partielle ou totale des parts / vente progressive, le dirigeant reste en place
 - Vendre à qui : Famille (conjoint, enfants, parents, famille...), salariés, ami / connaissance, investisseurs
 - Où et comment trouver des acheteurs + coût : Faire appel à qui, les coûts liés à cette prestation, identifier un éventuel repreneur, prévoir les RDV avec le repreneur (seul, avec qui, avec quoi...), pourquoi achète-t-il, avec qui achète-t-il, situation du repreneur (salarié, chef d'entreprise...), a-t-il des conseils externes, quand veut-il acheter, que veut-il acheter (achat partiel du fonds, achat de titres...) / garder ou ne pas garder (veut-il se séparer d'une partie de l'activité, de salariés, transférer l'activité...)
 - Cause de la vente : Départ à la retraite, santé, difficultés financières, faire entrer la famille (enfants...) dans l'entreprise, nouveau projet
- Evaluer l'entreprise :
 - Identifier les points forts et points faibles de l'entreprise : Le marché, la clientèle, organisation interne, l'équipe en place, emplacement, outil de travail (matériel, locaux...), revue des comptes de la société, audit de la fiscalité de l'entreprise, audit de la paie de l'entreprise, revue des contrats et du juridique de l'entreprise
 - Valoriser les points forts et les maintenir / identifier les points faibles et les corriger
 - Faire une évaluation de l'entreprise sur une base de patrimoine et sur la base de prévisionnels
- Différentes formes de transmission / montage juridique de la reprise
 - Vente de l'entreprise individuelle : Location gérance, vente de l'entreprise, apport en société de l'entreprise
 - Vente de la société : Apport des titres, cession des titres / du fonds de commerce
 - Anticiper l'acte de cession : clauses de garantie d'actif, clauses de garantie de passif, les clauses de revue de prix de cession (earn-out), audit de la société par le repreneur et ses conseils