

06021

Réussir une transmission d'entreprise

DURÉE : 2 jours

PRIX (H.T.) : 950 €

PROFIL STAGIAIRES

Dirigeants, consultants,
directeurs en charge de
la croissance externe.

ANIMATEUR

Consultant spécialisé
en transmission
d'entreprises.

objectifs

- Donner le maximum de clés pour que la transmission ne fragilise pas l'entreprise et permette à son propriétaire de céder au mieux.

méthode pédagogique

Alternance d'exposés et d'exercices à partir d'exemples concrets tirés de l'expérience du formateur.

programme

Mettre l'entreprise en situation d'être cédée

- Conseils sur l'attitude à avoir au cours des 3 dernières années
- Les litiges en cours
- Les sécurités élémentaires
- Les contrats

Evaluer l'entreprise à sa juste valeur

- Les différentes méthodes d'évaluation
- La typologie des situations
- Les diagnostics préalables
- Les retraitements

Le mémorandum de vente

- Ce que doit comporter le document
- Savoir rester objectifs
- Les faiblesses sont autant de pistes de progrès

Exercice : bâtir le plan d'un mémorandum de vente et sa note de synthèse à partir d'un cas

Les points clés d'une bonne négociation

- La lettre d'intention

- Le prix : quel est le bon moment pour l'aborder ?
- Le bilan de cession
- Les garanties de passif et d'actif
- Le sort des comptes courants
- L'accompagnement par le cédant : durée - statut
- La tombée des garanties bancaires
- Les modalités du règlement
- Les droits des minoritaires

Le montage juridique de la reprise

- Transmission à titre onéreux : minimiser l'impôt sur les plus values - pourquoi opter pour une holding de contrôle ? Pacte d'actionnaires

- Transmission à titre gratuit : transmettre la propriété en conservant le pouvoir - donation en pleine propriété ou avec réserve d'usufruit

Le financement de la reprise

- Du bon usage de l'effet de levier
- Les règles de prudence à respecter
- La place des investisseurs financiers