

Oser reprendre un agence, c'est possible !

Deux jours pour **identifier les conditions de reprise** d'une agence et **accélérer son projet** professionnel

► Intitulé de la formation

Oser reprendre une agence, c'est possible

► Public cible

Architectes et collaborateurs

► Objectifs

- ✓ Aider des architectes salariés, en recherche d'un projet d'évolution professionnelle, à réfléchir aux solutions de reprise d'une agence
- ✓ Renforcer les modalités d'anticipation et de préparation
- ✓ Imaginer des scénarii d'évolution pour des architectes collaborateurs (en compensant un manque de formation initial dans le domaine du management)

Organisation de la formation

Durée

- 2 jours

Modalités de formation : théorique et pratique

- ✓ Les séquences théoriques vise à développer l'interactivité entre participants et formateur et entre participants.
- ✓ Pratique
Exercices de mise en situation autour d'une étude de cas réelle

Prix

- 730 Euros (HT)

Support pédagogique fourni sur clé
usb

Programme détaillé de la formation

Journée 1

Manager une reprise d'activité

► Mettre en place une stratégie de reprise

- ✓ Identifier les modes de transmissions les mieux adaptés
- ✓ Les modalités d'anticipation

► Valider son projet entrepreneurial

- ✓ Clarifier les motivations du repreneur et les perspectives pour l'entreprise
- ✓ Identifier les enjeux personnels et professionnels

► Manager la reprise

- ✓ Construire un projet de développement au-delà de la reprise
 - Reprendre seul ou à plusieurs ?
 - Perspectives de développement
- ✓ Que faut-il travailler ?
 - Reprendre seul ou à plusieurs ?
 - Les différentes phases de la reprise
 - La Mise en ordre de l'entreprise
 - La vulnérabilité de l'entreprise
 - Le passage de relais
- ✓ Savoir s'entourer et trouver des modalités d'appui

Journée 2

La boîte à outils juridico-financière

► Fonds libéral ou parts sociales de société d'exercice?

- ✓ Éléments corporels et incorporels
- ✓ Poursuite des engagements et conventions
- ✓ Audit

► Évaluation

- ✓ Comment valoriser son agence d'architecture ?
- ✓ Estimation de la valeur de l'entreprise
- ✓ Méthodes de calcul

► Montage financier

- ✓ Crédit vendeur
- ✓ Identification des risques

► Montage juridique

- ✓ Optimisations fiscales et juridiques (LBO)
- ✓ Donation avant cession
- ✓ Protocole de cession
- ✓ Garantie d'actif et de passif
- ✓ Pacte d'actionnaires
- ✓ Signature acte de vente

► La fiscalité de la plus-value

- ✓ Calcul
- ✓ Exonérations

► Se préparer à la négociation

- ✓ Les différentes étapes et les outils
- ✓ Le financement
- ✓ Les appuis (conseils, banques, ...)
- ✓ Les modalités juridiques

Formateur

Sylvain AUDUREAU

Dirige le cabinet conseil NE/OW spécialisé dans la formation au management et l'accompagnement des PME.

Fort de ces 24 ans d'expérience dans le domaine de la formation, il enseigne de dans de nombreuses Grandes Ecoles et Universités. Sylvain développe également des missions de conseil et formations spécialisées pour les entreprises d'architecture

En savoir plus

www.formation-architecte.com