

Réussir la transmission de son agence

Deux jours pour **identifier les conditions de cession et de pérennité** de son agence d'architecture

► Intitulé de la formation

Réussir la transmission de son agence

► Public cible

Dirigeants d'entreprises d'architecture

► Objectifs

- ✓ Aider le dirigeant à réfléchir aux solutions de transmission de son entreprise
- ✓ Renforcer les modalités d'anticipation et de préparation
- ✓ Réussir à négocier une étape cruciale pour la pérennité de l'entreprise.

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

Organiser sa transmission

- ▶ **Mettre en place une stratégie de cession**
 - ✓ Identifier les modes de transmissions les mieux adaptés
 - ✓ Les modalités d'anticipation
- ▶ **Réaliser un diagnostic personnel en tant que dirigeant**
 - ✓ Clarifier les motivations du cédant et les perspectives pour l'entreprise
 - ✓ Identifier les enjeux personnels et professionnels

Définir sa stratégie de transmission

- ▶ **Manager la cession**
 - ✓ Que faut-il anticiper ?
 - Le départ du dirigeant
 - Les différentes phases de la reprise
 - ✓ Que faut-il engager ?
 - La Mise en ordre de l'entreprise
 - Limiter la vulnérabilité de l'entreprise
 - Le passage de relais
 - ✓ Savoir s'entourer et trouver des modalités d'appui
 - ✓ Stratégie et actions de mise en vente
 - ✓ La reprise effective

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 dans de nombreuses Grandes Ecoles et Universités. Sylvain développe également des missions de conseil et formations spécialisées pour les entreprises d'architecture

Journée 2

La boîte à outils juridico-financière

- ▶ **Fonds libéral ou parts sociales de société d'exercice?**
 - ✓ Eléments 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

En savoir plus

www.formation-architecte.com