

Préparer la cession de son entreprise

<p>Objectifs :</p> <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les différentes étapes et formalités du processus de cession - Optimiser les conditions de la transmission de son entreprise - Comprendre la méthodologie d'évaluation d'entreprise - Appréhender les différents montages juridiques possibles pour transmettre son entreprise et les impacts fiscaux 	<p>Programme :</p> <p>1^{er} jour de formation :</p> <p>Transmission d'entreprise : de quoi parle-t-on ? Distinction vente d'entreprise individuelle/ vente de société La notion de fonds (commercial, artisanal) La cession de parts sociales ou actions La location-gérance préalable à la vente</p> <p>Cession à titre gratuit (transmissions familiales) Les différents types de donations Le pacte Dutreil : avantages et inconvénients La fiscalité : abattements et réductions d'Impôts</p>
<p>Public concerné :</p> <p>Dirigeant(e)s d'entreprise dans le commerce, l'artisanat et les services souhaitant anticiper sa transmission</p> <p>Toute personne souhaitant acquérir des connaissances en matière de transmission d'entreprise</p>	<p>Anticiper juridiquement la transmission de son entreprise Pactes d'associés ou d'actionnaires Sécurisation du local professionnel (formalisation du bail commercial, sortie du bien du bilan de l'entreprise...) Mise en société d'entreprise individuelle Gestion des réserves, remboursement des comptes courants d'associés, réduction de capital social... L'intérêt d'une restructuration de type Holding</p>
<p>Prérequis :</p> <p>Aucun prérequis</p>	<p>2^{eme} jour de formation :</p>
<p>Organisation de la formation :</p> <p>Durée : 2 journées soit 14h Horaires : 9h-12h / 14h-18h Rythme : 2jours en continu</p> <p>Formation Présidentielle en Inter Lieu de la formation : à l'Espace de Coworking Le Vaisseau, rue Albin Haller, Zone de la République 86 000 POITIERS</p> <p>Prix de l'heure : 45 € HT Prix total : 630 € HT</p>	<p>Vente de fonds ou ventes de titres sociaux ? Eléments corporels et incorporels du fond Formalités juridiques et administratives, coûts des actes Sécurisation de l'opération de vente (clause de garanties d'actif et de passif, clause de révision de prix, séquestre des fonds...) Fiscalité et exonérations possibles</p> <p>Les différentes méthodes d'évaluation d'entreprise Le diagnostic préalable Les retraitements extracomptables La méthode patrimoniale Les méthodes dites de rentabilité Les méthodes mixtes</p> <p>L'après-transmission : L'accompagnement du repreneur par le cédant Poursuite d'activité après la cession Devenir de la société post vente du fonds (dissolution, liquidation, transformation de la société...)</p>
<p>Méthodes pédagogiques :</p> <p>Présentation PowerPoint : apports méthodologiques et théoriques Exercices pratiques de mise en œuvre et études de cas Support de cours papier.</p>	

Moyens techniques :

Salle équipée, ordinateur, vidéoprojecteur.

Formateur :

Laetitia BOURDEAU, consultante formatrice, 2L Performance, titulaire d'un Master en Management d'Entreprises, expérience de plus de 13 ans dans le champ du conseil en gestion d'entreprise

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée.

Evaluation écrite et orale en fin de formation : questionnaire de satisfaction

Attestation de fin de formation individuelle.