PRÉPARATION À LA CESSION D'ENTREPRISE

INTRA : dans vos bureaux ou à distance

Formation accessible en entrée et sortie permanente

Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap - nous contacter)

Taux de satisfaction : 98.3 % (28 votes)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS

Participants	**2 à 8 personnes**
Durée	**12 jours / 84h**
Plage horaire	**8h30 à 12h00** **14h00 à 17h30**
Intervenants	**Hervé Lambert** **Yves Lajat**
Prix	**Intra : à partir de 1500 € /j** **Cout global : 18 000 € HT** **Inter : 2250 € HT / pers**

Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.

Intra : conçues spécifiquement pour et sont limitées aux employés d'une seule organisation.

Inter : ouvertes à des participants provenant de différentes organisations.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Au cours de cette formation, nous allons vous enseigner à maîtriser divers aspects cruciaux de la cession d'entreprise.

- Apprendre à estimer la valeur de votre entreprise et à en maximiser le prix de vente.
- Comprendre les implications légales et fiscales pour structurer efficacement la cession.
- Se préparer mentalement et émotionnellement à la transition avant, pendant, et après la cession.
- Assurer une passation et une pérennité d'entreprise fluides et sécurisées.
- Construire une relation dynamique et positive avec le repreneur pour un transfert de connaissances réussi.

PRE-REQUIS

- **Expérience en gestion d'entreprise :** Connaissance approfondie des opérations et de la stratégie d'entreprise.
- **Compréhension financière :** Bases solides en finance d'entreprise pour suivre les modules sur la valorisation et les structures financières.
- **Connaissance du droit des affaires :** Familiarité avec le cadre juridique lié à la cession d'entreprises.
- **Sensibilisation à la fiscalité :** Notions de base sur la fiscalité liée aux transactions et transferts d'entreprise.
- **Aptitude à la réflexion stratégique :** Capacité à envisager et planifier pour l'avenir à moyen et long terme.

PUBLIC CONCERNE

- **Dirigeants d'entreprise :** PDG, propriétaires, fondateurs envisageant une cession.
- **Responsables de la planification stratégique :** Chargés de la préparation et de l'exécution des transitions d'entreprise.
- **Cadres supérieurs :** Directeurs financiers, directeurs juridiques et autres cadres impliqués dans les décisions de cession.
- **Conseillers en gestion :** Consultants et conseillers d'entreprise spécialisés dans les fusions et acquisitions.
- **Successeurs potentiels :** Membres de la famille d'affaires, managers internes ou partenaires externes préparant la reprise.
- Accessibilité possible aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts

LIEUX ET DATES

- Formation accessible en entrée et sortie permanente.
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délai d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

METHODES MOBILISEES

- **Analyses de cas :** Études de cessions d'entreprises réelles pour comprendre les meilleures pratiques et les pièges à éviter.
- **Plans de cession :** Développement d'un plan de cession personnalisé pour chaque participant, prenant en compte les spécificités de leur entreprise.
- **Simulations :** Jeux de rôle et simulations de négociation pour préparer les participants à la réalité des discussions avec les repreneurs.
- **Exercices de réflexion :** Activités visant à préparer les participants sur le plan émotionnel et psychologique à la cession de leur entreprise.
- **Évaluations financières :** Travaux sur l'évaluation financière d'une entreprise en vue de sa cession.

Consultez ici les mentions légales d'Argos Consulting : www.argos-financeconsulting.com/mentions-legales

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

CONTEXTE

La cession d'une entreprise est un moment charnière dans la vie d'un dirigeant. Que ce soit pour saisir une opportunité, pour une transmission familiale, ou à l'approche de la retraite, la cession représente non seulement une opération financière et juridique complexe mais également une étape de vie significative pour le cédant.

Ce passage peut être source d'opportunités autant que de difficultés, tant sur le plan professionnel que personnel. La préparation des cédants d'entreprise est essentielle pour plusieurs raisons majeures :

1. Minimiser les risques financiers et juridiques
La cession d'une entreprise implique de nombreux aspects financiers et juridiques. Une préparation adéquate aide à valoriser l'entreprise de manière optimale, à éviter les pièges fiscaux et à structurer la transaction de façon à protéger les intérêts du cédant. Sans une compréhension approfondie de ces éléments, les cédants risquent de réaliser une transaction moins avantageuse qu'espéré, voire préjudiciable.

2. Assurer la continuité et le succès de l'entreprise
La pérennité de l'entreprise après la cession est souvent une préoccupation majeure pour le cédant. Préparer la cession en impliquant le repreneur et en assurant une transition douce permet de maintenir la confiance des clients, des fournisseurs et des employés, élément crucial pour le succès continu de l'entreprise.

3. Préparation mentale et émotionnelle
Au-delà des aspects financiers et juridiques, la cession d'une entreprise représente un changement de vie profond pour le cédant. La fin d'un chapitre professionnel peut susciter un mélange complexe d'émotions : fierté, soulagement, mais aussi incertitude et deuil. Une préparation mentale et émotionnelle est donc essentielle pour aider le cédant à naviguer cette transition, à envisager l'avenir avec optimisme et à trouver un nouveau sens après la cession.

4. Optimisation fiscale et patrimoniale
La structuration efficace de la transaction peut avoir un impact significatif sur la santé financière post-cession du cédant. Une planification fiscale et patrimoniale minutieuse permet de maximiser les bénéfices de la vente et de sécuriser l'avenir financier du cédant et de sa famille.

Consultez ici les mentions légales d'Argos Consulting : www.argos-financeconsulting.com/mentions-legales

CONTEXTE

5. Création d'une dynamique positive avec le repreneur
La cession réussie d'une entreprise repose sur une relation constructive entre le cédant et le repreneur. Préparer les deux parties à travailler ensemble facilite le transfert de connaissances, assure une meilleure compréhension mutuelle des objectifs et des attentes, et contribue à une transition en douceur.

En somme, la formation «Préparation à la Cession d'Entreprise» s'adresse à ces enjeux majeurs en proposant un parcours complet, couvrant les aspects financiers, juridiques, fiscaux, mais aussi et surtout humains de la cession. L'objectif est de rendre ce passage non seulement réussi sur le plan opérationnel mais aussi enrichissant et libérateur pour le cédant, tout en assurant le succès futur de l'entreprise sous la nouvelle direction.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Préparation psychologique en amont

Jour 1 : Connaissance de soi et vision future

- **Matin :** Atelier «Qui suis-je en tant que dirigeant ?» - Auto-évaluation et cartographie personnelle.
- **Après-midi :** Exercices de visualisation de l'avenir post-cession et définition des objectifs personnels.

Jour 2 : Gestion des émotions et lâcher-prise

- **Matin :** Atelier sur l'intelligence émotionnelle appliquée à la cession.
- **Après-midi :** Techniques de relaxation et de mindfulness pour faciliter le lâcher-prise.

Jour 3 : Renforcer la résilience

- **Matin :** Formation à la résilience et à la gestion du stress.
- **Après-midi :** Jeux de rôle sur la gestion des situations difficiles et incertaines.

Module 2 : Préparation technique

Jour 4 : Fondamentaux juridiques

- **Matin :** Atelier sur les structures juridiques et les implications d'une cession.
- **Après-midi :** Mises en situation pour comprendre les contrats et les clauses essentielles.

Jour 5 : Stratégies financières

- **Matin :** Formation aux évaluations d'entreprise et aux mécanismes de financement.
- **Après-midi :** Études de cas sur la négociation financière.

Jour 6 : Optimisation fiscale

- **Matin :** Atelier sur les conséquences fiscales d'une cession et les stratégies d'optimisation.
- **Après-midi :** Planification fiscale à travers des simulations concrètes.

Consultez ici les mentions légales d'Argos Consulting : www.argos-financeconsulting.com/mentions-legales

PROGRAMME DE FORMATION

Module 3 : Accompagnement pendant la transmission

Jour 7 : Communication et négociation

- **Matin :** Techniques de communication efficace avec les parties prenantes.
- **Après-midi :** Jeux de rôle et simulations de négociations de cession.

Jour 8 : Le processus de due diligence

- **Matin :** Comprendre et préparer la due diligence.
- **Après-midi :** Atelier sur la gestion des informations et des données d'entreprise.

Jour 9 : Leadership transitoire

- **Matin :** Formation sur le maintien de l'engagement des équipes pendant la transition.
- **Après-midi :** Exercices sur le transfert de pouvoir et la continuité opérationnelle.

Module 4 : Suivi psychologique post cession

Jour 10 : Redéfinition de l'identité post-cession

- **Matin :** Atelier sur la reconstruction de l'identité après la cession.
- **Après-midi :** Séance de coaching sur la gestion du changement de rôle.

Jour 11 : Planification de la nouvelle vie

- **Matin :** Développement d'un plan de vie personnelle et professionnelle après la cession.
- **Après-midi :** Atelier sur les nouvelles opportunités d'investissement ou d'engagement.

Jour 12 : Bilan et perspectives

- **Matin :** Évaluation de la formation et feedback personnel.
- **Après-midi :** Clôture du parcours de formation, fixation des objectifs à long terme et réseau de soutien post-formation.

Note : Chaque session sera dynamique, favorisant l'échange et l'interaction, avec des éléments concrets de préparation institutionnelle intégrés de manière pragmatique et engageante. Cette formation se distingue des offres traditionnelles en mettant l'accent sur le bien-être et la préparation mentale du cédant, tout en couvrant de manière exhaustive les aspects techniques de la cession.

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- **Naviguer dans le processus émotionnel de la cession :** Comprendre et gérer les émotions complexes liées à la cession d'entreprise, en renforçant leur résilience et leur capacité à lâcher prise.
- **Maîtriser les aspects techniques de la cession :** Avoir une compréhension approfondie des enjeux juridiques, financiers et fiscaux de la cession, permettant une négociation et une structuration optimales de la transaction.

Consultez ici les mentions légales d'Argos Consulting : www.argos-financeconsulting.com/mentions-legales

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- **Communiquer efficacement :** Utiliser des techniques de communication avancées pour dialoguer avec toutes les parties prenantes, y compris les repreneurs, les employés et les conseillers, assurant ainsi une transition fluide.
- **Gérer la transition :** Conduire le processus de due diligence, maintenir l'engagement des équipes pendant la période de transition, et assurer la continuité opérationnelle jusqu'à la passation complète.
- **Planifier et embrasser une nouvelle vie post-cession :** Identifier et planifier leurs futurs projets de vie et professionnels, ouvrant ainsi la voie à de nouvelles opportunités d'investissement, d'engagement social ou personnel après la vente de leur entreprise.

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

L'offre de formation «Préparation à la Cession d'Entreprise» présente de multiples avantages pour les participants, rendant cet investissement dans leur développement personnel et professionnel particulièrement pertinent et bénéfique :

1. **Approche holistique :** Unique en son genre, cette formation aborde à la fois les aspects techniques, juridiques, et financiers de la cession, tout en mettant un accent particulier sur la préparation psychologique et émotionnelle, offrant ainsi une préparation complète.
2. **Personnalisation :** Avec des ateliers interactifs et des exercices pratiques, chaque participant bénéficie d'une expérience d'apprentissage adaptée à sa situation spécifique, permettant d'aborder des préoccupations concrètes et de développer des stratégies sur mesure.
3. **Développement des compétences de négociation :** Les jeux de rôle et simulations renforcent les compétences de négociation des participants, les préparant à conclure des accords avantageux tout en préservant des relations positives avec les parties prenantes.
4. **Renforcement du réseau :** La formation rassemble des dirigeants d'entreprises partageant des problématiques similaires, favorisant les échanges d'expériences et la création de réseaux de soutien durables.
5. **Support continu :** Au-delà de la formation elle-même, les participants bénéficient d'un suivi, offrant une ressource précieuse pour les questions qui peuvent émerger post-formation.
6. **Capacité d'adaptation et résilience :** Les participants acquièrent des outils pour mieux gérer le changement, renforçant leur adaptabilité et leur résilience face aux questions futures, que ce soit dans le contexte de la cession ou dans d'autres aspects de leur vie professionnelle et personnelle.
7. **Préparation à une nouvelle vie :** La formation aide les participants à envisager et à planifier leur vie post-cession, en les guidant à travers la redéfinition de leur identité et la découverte de nouvelles passions ou opportunités d'engagement.

Cette offre se distingue nettement des programmes traditionnels par son approche innovante et complète, assurant non seulement une transition réussie de l'entreprise mais aussi un passage enrichissant pour le cédant vers un nouveau chapitre de sa vie.

Consultez ici les mentions légales d'Argos Consulting : www.argos-financeconsulting.com/mentions-legales

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel sera réalisé avant toute inscription à la formation.
- Un questionnaire de pré-évaluation sera administré.
- Une évaluation des connaissances sera effectuée avant le début de la formation.

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Une évaluation des connaissances sera réalisée à la fin de la formation.
- Les participants recevront une attestation de formation.
- Un certificat de réalisation sera délivré

MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

LES INTERVERNANTS

Hervé Lambert
Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB.

Yves Lajet
Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.

Consultez ici les mentions légales d'Argos Consulting : www.argos-financeconsulting.com/mentions-legales