

# FORMATION RÉUSSIR LA TRANSMISSION D'UNE AGENCE



identifier les conditions de cession et de pérennité de son agence d'architecture

## OBJECTIFS :

- Identifier les conditions de cession et de pérennité de son agence d'architecture
- 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.

## 1- Mettre en place une stratégie de cession : DIAGNOSTIC

- Quand transmettre?
- La Mise en ordre de l'entreprise
- Limiter la vulnérabilité de l'entreprise
- Le passage de témoin
- Savoir s'entourer et trouver les modalités d'appui
- Les appuis (conseils, banques, ...)
- Stratégie et actions de mise en vente
- La reprise effective

FORMATION ANIMÉE PAR  
YANN GILBERT EXPERT-COMPTABLE  
ET COMMISSAIRE AUX COMPTES,  
DU ET MASTER DE PARIS DAUPHINE  
ÉVALUATION ET DE FINANCEMENT  
D'ENTREPRISE

Méthodes pédagogiques  
et modalités d'évaluation :

- QCM
- Etude de cas
- Exposé
- Mémoire

TARIF : 950€ HT

PUBLIC CIBLE : ARCHITECTES ET ACTEURS  
DU CADRE DE VIE

PRÉREQUIS : AUCUN

JOURS / HEURES : 2 JOURS SOIT 14 HEURES

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : SUPPORT  
PÉDAGOGIQUE FOURNI

INSCRIPTION OBLIGATOIRE SUR NOTRE  
SITE WEB : CYCLE GESTION

## 2- Fonds libéral ou parts sociales de société d'exercice

- Périmètre de la cession
- Les enjeux et points de vigilance pour le cédant architecte
- Fonds libéral ou parts sociales de société d'exercice? Évaluation Montage financier Optimisations fiscales et juridiques (LBO).
- Éléments corporels et incorporels
- Poursuite des engagements et conventions
- Audit

## 3- Évaluation

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

## 4- Montage financier

- Identification des risques Montage juridique
- Le financement & crédit vendeur
- Les modalités juridiques

## 5- Optimisations fiscales et juridiques (LBO)

- Principe
- une reprise par LBO
- L'impact fiscal sur la holding de reprise
- Protocole de cession
- Garantie d'actif et de passif
- Pacte d'actionnaires
- Signature acte de vente

## 6- Fiscalité de la plus-value

- Calcul
- Exonérations Se préparer à la négociation
- Les différentes étapes et les outils

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation.

Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO.

Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.