

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
- ☐ Expose
- ☐ 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