

OSER REPRENDRE UNE AGENCE, C'EST POSSIBLE !



Identifier les conditions de reprise d'une agence et accélérer son projet professionnel.

OBJECTIFS DE LA FORMATION:

- Aider des architectes salariés, en recherche d'un projet d'évolution professionnelle, à réfléchir aux solutions de reprise d'une agence
- Renforcer les modalités d'anticipation et de préparation
- Imaginer des scénarios d'évolution pour des architectes collaborateurs (en compensant un manque de formation initial dans le domaine du management)

OBJECTIFS OPERATIONNELS :

- Diagnostiquer les forces et faiblesses de sa cible
- Réaliser son projet d'entreprise

**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 PEDAGOGIQUES : SUPPORT
PEDAGOGIQUE FOURNI**

**INSCRIPTION OBLIGATOIRE SUR NOTRE
SITE WEB : CYCLE GESTION**

Journée 1

1- Gérer une reprise d'entreprise

Tour de table

- Identification de la cible et du (des) cédants
- Reprendre à plusieurs ou seuls : conséquences
- Réaliser un diagnostic de l'agence d'architecture
- Construire le prévisionnel en fonction de la stratégie de reprise et de la cible
- Savoir s'entourer et trouver les bons appuis nécessaires (conseils, banques, ...)
- La reprise effective et son calendrier

2- Fond libéral ou parts sociales de société d'exercice

- Périmètre de l'acquisition
- Les enjeux et points de vigilance en fonction du périmètre de l'acquisition
- Fonds libéral ou parts sociales de société d'exercice ?
- Évaluation Montage financier
- Optimisations fiscales et juridiques.
- LBO

Questionnaire sous forme de QCM orales

Journée 2

3- Évaluer une agence d'architecture

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

4- Montage financier et juridiques

- Identification des risques Montage juridique
- Le financement & crédit vendeur
- Les modalités juridiques
- Le protocole de cession
- La garantie d'actif et de Passif
- Le pacte d'actionnaire

Bilan

MAJ le 16/01/2024