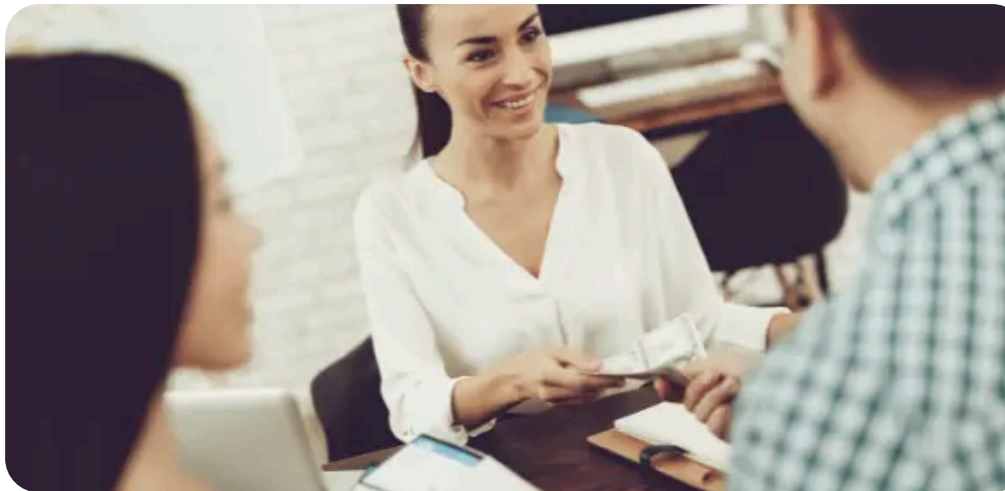


RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE SON AGENCE



CONTEXTE

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

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

- Assurer la pérennité et la transmission réussie de l'agence d'architecture.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les conditions optimales pour la cession et la continuité de l'agence.
- Aider le dirigeant à anticiper, préparer et négocier efficacement la transmission de son entreprise.

Formation animée par
Yann GILBERT
modalités
d'évaluation :

- QCM
- Mises en situation

TARIF : 950 € HT

**INSCRIPTIONS
OBLIGATOIRES SUR
NOTRE SITE WEB :
GESTION**

PRÉREQUIS : Aucun

PUBLIC CIBLE :
Architectes et acteurs
du cadre de vie

**NOMBRE DE JOURS/
HEURES : 2 jours/
14 heures**

LES MÉTHODES MOBILISÉES

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

100%
des stagiaires
recommandent
cette formation
en 2024

JOUR 1

ORGANISER SA TRANSMISSION

Tour de table

- **Mettre en place une stratégie de cession**
 - Identifier les modes de transmissions les mieux adaptés
 - Les modalités d'anticipation

- **Réaliser un diagnostic personnel en tant que dirigeant**
 - Clarifier les motivations du cédant et les perspectives pour l'entreprise
 - Identifier les enjeux personnels et professionnels
 - Définir sa stratégie de transmission

- **Lorem ipsum dolor**
 - Que faut-il anticiper ?
 - Le départ du dirigeant
 - Les différentes phases de la reprise
 - Que faut-il engager ?
 - La Mise en ordre de l'entreprise
 - Limiter la vulnérabilité de l'entreprise
 - Le passage de relais
 - Savoir s'entourer et trouver des modalités d'appui
 - Stratégie et actions de mise en vente
 - La reprise effective

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.

JOUR 2

- **La boîte à outils juridico-financière**
 - Fonds libéral ou parts sociales de société d'exercice?
 - Eléments corporels et incorporels
 - Poursuite des engagements et conventions
 - Audit
- **Évaluation**
 - Comment valoriser son agence d'architecture ?
 - Estimation de la valeur de l'entreprise
 - Méthodes de calcul
- **Montage financier**
 - Crédit vendeur
 - Identification des risques
 - Montage juridique
- **Optimisations fiscales et juridiques (LBO)**
 - Donation avant cession
 - Protocole de cession
 - Garantie d'actif et de passif
 - Pacte d'actionnaires
 - Signature acte de vente
- **La fiscalité de la plus-value**
 - Calcul
 - Exonérations
 - Se préparer à la négociation
 - Les différentes étapes et les outils
 - Le financement
 - Les appuis (conseils, banques, ...)
 - Les modalités juridiques

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.