

Evaluer la valeur l'entreprise artisanale du bâtiment en vue de sa transmission

Durée : 9 heures (7H de formation collective en présentiel et 2H en visioconférence individuelle)

« Les plus belles choses sont celles qui durent ». La réussite d'un entrepreneur passe aussi par la transmission de son entreprise. Qu'il s'agisse d'une transmission familiale, d'une cession à un tiers ou à ses salariés, son succès nécessite du temps et une attention particulière.

Cette formation vous explique en détail les principes de la cession appliquée à l'entreprise artisanale du bâtiment, dans le contexte de la gestion individuelle ou de l'exercice en société, plus particulièrement à travers les aspects managériaux, juridiques, fiscaux, financiers, civils et stratégiques, tout en maîtrisant les risques et en évitant les pièges.

Public concerné :

- Chefs d'entreprises, repreneurs
- Cédants ou cessionnaires potentiels.

Effectif :

- 12 participants au maximum.

Prérequis :

- Français : lu, écrit, parlé
- Connaissances en droit et en comptabilité
- Expérience managériale ou de direction d'entreprise souhaitée
- Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone avec caméra et micro, et d'une connexion internet stable.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

- Formateur spécialisé dans le pilotage des fonctions administratives et financières
- Formation multimodale comprenant 1 journée collective en présentiel et 2H de visioconférence individuelle (sur plateforme ZOOM), conjuguant apports théoriques et échanges directs en face à face à partir des données de l'entreprise
- Salle de formation équipée (vidéo projecteur, paperboard).

Moyens de suivi de l'exécution de l'action de formation et d'appréciation des résultats :

- Signature de feuilles d'émargement contresignées par le formateur
- Enregistrement des temps de connexion lors des séquences en visioconférence
- Questionnaire de satisfaction renseigné par le stagiaire à l'issue de l'action
- Formation sanctionnée par la remise d'une attestation de formation.

Objectifs :

- Comprendre les principes de la transmission-reprise-évaluation d'une entreprise artisanale du BTP
- Savoir préparer sa transmission d'entreprise
- Maîtriser les méthodes d'évaluation et distinguer valeur de vente et prix de vente
- Identifier la problématique fiscale, juridique, financière du chef d'entreprise
- Connaître les principales dispositions du pacte Dutreil
- Connaître les spécificités de la holding et les montages LBO, FBO
- Construire un budget adapté, réaliser le dossier de financement, rechercher les fonds, les garanties
- Savoir accompagner le repreneur.

Contenu pédagogique :

Quels sont les principaux acteurs du projet ?

- Cédant
- Cessionnaire
- Conseils
- Autres

La méthode de travail :

- Les diagnostics (audit humain, financier, culturel, juridique, économique ...)
- Les retraitements
- Les prévisions

Pourquoi évaluer le prix d'une entreprise ?

- Lecture du bilan, analyse financière, projection
- Méthodes d'évaluation

Problématique de la transmission d'entreprise selon la structure d'exercice :

- Distinction entre l'entreprise individuelle et sous la forme de société
- Cession du fonds de commerce
- Cession des droits sociaux
- Location gérance préalablement à la cession
- Démembrement, donation-partage

Divergences entre cédant et cessionnaire :

- Rapport de force, les pièges à éviter
- Trouver les repreneurs ou les entreprises cibles potentielles
- Différentes étapes d'une cession, le calendrier détaillé

La prise de pouvoir, le contrôle :

- Notion de contrôle
- Stabilisation du pouvoir
- Avec qui s'associer

La problématique fiscale :

- Le pacte Dutreil
- Le Code Général des Impôts.

Parcours individualisé (2H en visioconférence avec le formateur) :

l'évaluation de votre propre entreprise à partir de vos propres documents en mettant en œuvre les méthodes présentées.