

# Transmission, cession ou reprise : évaluer l'entreprise artisanale du bâtiment

**Durée : 9H heures (7H collectives et 2H de parcours individualisé), en visioconférence.**

« 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
- Maîtrise des outils de visioconférence (ordinateur personnel avec webcam et bonne connexion internet requis)

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

- Formateur spécialisé dans le pilotage des fonctions administratives et financières
- Formation en visioconférence (sur plateforme ZOOM) alternant apports théoriques et échanges directs en face à face à partir des données de l'entreprise
- Interactions régulières entre le formateur et les stagiaires grâce aux fonctions de la plateforme de visioconférence
- Lien de téléchargement du support de formation remis à chaque participant.

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

- Contrôle permanent des conditions techniques de déroulement de l'action de formation par le formateur
- Enregistrement des temps de connexion
- Autoévaluation des acquis et de la qualité de la formation 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.