

# PROGRAMME DE FORMATION

## LES OUTILS POUR TRANSMETTRE ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE AVEC SÉRÉNITÉ

### PUBLIC CONCERNÉ :

Dirigeants de PME, artisans, commerçants, professions libérales, repreneurs potentiels, cadres en responsabilité souhaitant anticiper ou accompagner un projet de cession/transmission d'entreprise. Toute personne impliquée dans un processus de cession (conseiller en gestion, expert-comptable, etc.).

### PRÉREQUIS :

Aucun

### DURÉE EN PRÉSENTIEL :

2 jours soit 14h00

### DATES : A définir

### HORAIRES :

9h00-12h30 / 13h30-17h00

### COÛT DE LA FORMATION :

Sur devis

Cette formation est éligible au financement par les OPCO

### DÉLAI D'ACCES :

Inscription minimum 1 mois avant le début de la formation

### EFFECTIF GROUPE :

De 6 à 12 stagiaires

### LIEU :

21-23 rue de Courcelles  
51100 REIMS

Stationnement payant



**LIEU - ACCESSIBILITE :** Ascenseur  
Si besoin d'adapter notre formation, merci de prendre contact avec nous en amont [ecole.des.pme@cpme51.fr](mailto:ecole.des.pme@cpme51.fr)

### CONTENU DE LA FORMATION :

#### JOUR 1 :

##### Module 1 : Introduction à la cession d'entreprise

- **Objectifs pédagogiques :** Comprendre les enjeux et les étapes de la cession d'entreprise.
- **Contenu :**
  - o Panorama des enjeux de la cession.
  - o Les raisons de céder son entreprise.
  - o Présentation des étapes clés de la cession : préparation, valorisation, négociation, et transmission.
- **Méthodes pédagogiques :**
  - o Exposé théorique interactif.
  - o Études de cas pratiques.
  - o Échanges en groupe pour partager des expériences.

##### Module 2 : Déterminer le juste prix de son entreprise

- **Objectifs pédagogiques :** Être capable de déterminer le juste prix de l'entreprise en prenant en compte les critères financiers et stratégiques.
- **Contenu :**
  - o Méthodes de valorisation : approche financière et approche stratégique.
  - o Facteurs influençant le prix : rentabilité, potentiel de croissance, risques.
  - o Outils pour estimer la valeur de l'entreprise (comptabilité, ratios, marché).
- **Méthodes pédagogiques :**
  - o Atelier pratique de calcul de valorisation d'entreprise sur des cas concrets.
  - o Utilisation de tableaux financiers et d'outils de calcul.
  - o Discussions en groupe sur l'importance de la valorisation.

#### JOUR 2 :

##### Module 3 : Le cadre juridique et fiscal de la cession

- **Objectifs pédagogiques :** Maîtriser les aspects juridiques et fiscaux liés à la cession d'entreprise et choisir les meilleures options pour son projet.

# PROGRAMME DE FORMATION

- **Contenu :**
  - Les différentes structures juridiques possibles pour la cession (cession de titres, vente d'actifs, fusion).
  - La fiscalité liée à la cession : plus-value, droits de mutation, exonérations.
  - Les précautions à prendre au niveau juridique (rédaction des contrats, garanties, clauses spécifiques).
- **Méthodes pédagogiques :**
  - Présentation des bases juridiques et fiscales.
  - Cas pratiques et simulations de rédaction de contrats.
  - Intervention d'un expert (avocat fiscaliste) pour une session interactive.

## **Module 4 : Synthèse et Mise en Pratique : Pérenniser l'entreprise après la cession**

- **Objectifs pédagogiques :** Appliquer les concepts vus dans les modules précédents pour assurer la pérennité de l'entreprise après la cession.
- **Contenu :**
  - Stratégies post-cession : gestion des relations avec les équipes, clients et partenaires.
  - Suivi de la performance après la cession.
  - Planification de la transmission pour assurer la continuité.
- **Méthodes pédagogiques :**
  - Discussions en groupe sur les meilleures pratiques pour assurer la pérennité de l'entreprise.
  - Mise en situation sur la gestion post-cession.
  - Témoignages d'entrepreneurs ayant réussi leur cession.

## **PROFIL INTERVENANT :**

Formateur(trice) expérimenté(e) dans les domaines de la gestion d'entreprise, de la transmission d'activité ou du conseil aux dirigeants. Maîtrise des aspects juridiques, fiscaux et financiers liés à la cession.

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI :**

- Questionnaire de positionnement avant formation.
- Feuilles de présence.
- Suivi des acquis via des exercices pratiques et des études de cas
- Évaluation continue à travers la participation et les résultats des ateliers
- Feedback collectif
- QCM en fin de session pour vérifier la compréhension des étapes de la cession
- Bilan à chaud en fin de formation : recueil des impressions des participants.
- Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant ayant suivi la totalité de la formation.
- Envoi d'un questionnaire d'auto-évaluation à froid au stagiaire pour évaluer le transfert des acquis formation, 3 semaines après la formation.