



## PARCOURS JE TRANSMETS MON ENTREPRISE

**29**  
FORMATIONS VIDEO  
de 8 minutes en moyenne



**DES APPORTS  
THEORIQUES**

en format PDF



**DES TESTS  
DE VALIDATION**

pour valider vos acquis



**Environ 11 heures  
pour se former**

### PREREQUIS

- Aucun

### OBJECTIFS

- Réussir la dernière opération de gestion de l'entreprise
- Maîtriser les points clés à négocier avec les repreneurs
- Faire en sorte d'avoir un dialogue constructif avec les conseils : consultant spécialisé, avocat, expert-comptable et notaire

### PUBLIC VISE

- Dirigeants d'entreprises
- Repreneurs de PME, personnes physiques et entreprises
- Réseaux d'accompagnements ou de cabinets d'outplacement
- Collaborateurs de cabinets d'expertise comptable ou d'avocats
- Commerciaux de réseaux bancaires, de sociétés d'assurances

### EXPERTS FORMATEURS

- Expert-comptable
- Conseils en transmission d'entreprises
- Avocats
- Notaire

## LES 29 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je découvre les différentes étapes d'une transmission d'entreprise
- 2/ J'hésite entre transmission familiale, vente à des salariés et vente à un tiers
- 3/ Je transmets mon entreprise à mes enfants
- 4/ Je donne mon entreprise
- 5/ Je vends mon entreprise à mes salariés
- 6/ Je décide de vendre mon entreprise à un tiers
- 7/ Je comprends la démarche des repreneurs
- 8/ Je présente un beau bilan pour bien vendre mon entreprise
- 9/ Je choisis mes conseils pour ma transmission
- 10/ Je comprends le rôle du notaire dans la transmission de mon entreprise
- 11/ Je définis le périmètre de ma cession
- 12/ Je fixe le prix de vente de mon entreprise
- 13/ J'assure la confidentialité de la vente de mon entreprise
- 14/ Je cherche des repreneurs pour mon entreprise
- 15/ Je reçois des repreneurs
- 16/ Je reçois une lettre d'intention
- 17/ Je négocie la vente de mon entreprise
- 18/ Je comprends l'importance d'une garantie de passif
- 19/ Je négocie la garantie d'actif et de passif
- 20/ Je négocie une clause d'earn out
- 21/ Je rembourse mes comptes courants d'associés et négocie la reprise de mes cautions
- 22/ J'accorde un crédit vendeur
- 23/ J'organise les audits
- 24/ J'organise un audit environnemental
- 25/ J'organise la data room
- 26/ J'organise le closing
- 27/ Je vérifie que j'ai pris les bonnes décisions avant de signer
- 28/ Je signe les actes de vente de mon entreprise
- 29/ J'accompagne le repreneur de mon entreprise

### **i** Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>