



Acquisition et cession d'entreprise

Sécuriser les opérations de croissance externe

COMPÉTENCES

Type de formation

Présentiel Classe virtuelle

Métier

Expert comptable

Famille de produits

Formation professionnelle

Public Concerné

- Avocat
- Collaborateur EC confirmé
- Expert-comptable
- Notaire
- Responsable service juridique

Prérequis

Aucun prérequis

Objectifs professionnels

- Elaborer le projet de cession
- Analyser les obligations et enjeux de chacune des parties à l'opération de cession ou d'acquisition directe de société
- Structurer la reprise par l'intermédiaire d'une société holding

1.

Rappel financement par l'OPCO / FIFPL

: vous pouvez télécharger le programme de formation en cliquant sur l'icône imprimante de l'encart « Modalités ». Veuillez noter qu'aucune subrogation n'est pratiquée depuis 2019. Votre organisme financeur vous remboursera sur facture acquittée.

2.

Les membres de l'ANECS et du CJEC bénéficient de -30% sur tout le catalogue

(hors Parcours Profession Comptable 2030). Pour en bénéficier, veuillez suivre la procédure ici =>

<https://www.arfec.fr/informations-utiles>

(Rubrique « Solutions de financement »)

3.

Pour les Experts-Comptables inscrits depuis moins de 5 ans au tableau de l'Ordre

, vous bénéficiez de 2 formations offertes par le Conseil Régional de l'Ordre PACA (hors Parcours Profession Comptable 2030). Pour en bénéficier, veuillez suivre la procédure ici =>

<https://www.arfec.fr/informations-utiles>

(Rubrique « Jeune Expert-Comptable »)

Thématiques

Fiscalité

Préambule

Quelle que soit l'opération de croissance externe, il convient d'en maîtriser tout le processus d'acquisition, et cela pour chacune des parties (acquéreur, vendeur, cible). De la prise de décision au « closing » en passant par la sécurisation de la phase de négociation, la rédaction des lettres d'intention ou des garanties de passif, l'audit et la bonne évaluation de la structure objet de l'opération, ou encore la reprise par une société holding et le choix du financement, sont autant d'étapes à ne pas négliger. Cette formation vous permettra de bénéficier d'une vision transversale de l'opération, d'en déjouer les pièges et d'en anticiper les risques.

Questions Traitées

1.

Elaborer le projet de cession**Préparer la cession de droits sociaux**

- Distinction de la cession de droit sociaux des cession d'actifs
- Comment sécuriser cette étape ?

Débat : les points clés de la cession

Organiser l'entreprise en vue de sa cession

- Apport partiel d'actif
- Scission

Partage d'expériences : les opérations à envisager suivant le contexte

2.

Analyser les obligations et enjeux de chacune des parties à l'opération de cession ou d'acquisition directe de société**Décrypter les préoccupations du vendeur**

- Identifier et hiérarchiser les objectifs
- Anticiper les conséquences

Mise en situation : définir les préoccupations du vendeur au regard d'une variété de situation

Décrire les préoccupations de l'acquéreur

- Arrêter ses motivations
- Définir les critères de choix de l'entreprise cible et faire un bilan

Mise en situation : lister les critères de choix de l'acheteur

Définir les incidences sur la cible

- Identifier les opérations préparatoires de réorganisation en vue de favoriser la cession
- En analyser les incidences

Mise en situation : identifier les impacts de l'opération sur la cible

Lister les points sensibles à traiter

- Les mandats, les lettres de mission
- Une rédaction pertinente des lettres d'intention
- Les protocoles d'accords : les éléments à négocier
- Les conditions suspensives
- Les garanties adaptées : garantie légale/la garantie conventionnelle, clause de non-concurrence des anciens dirigeants, clause d'arbitrage.
- Les précautions financières à prendre

3.

Structurer la reprise par l'intermédiaire d'une société holding

Définir les objectifs poursuivis lors de la création d'une société holding

- L'effet de levier juridique, fiscal, et financier

Etude de cas : schémas comparés d'acquisition

Sélectionner les modalités juridiques

- Apport ou vente
- Le choix de la structure juridique

Etude de cas : réinvestissement du vendeur aux côtés du repreneur

Choisir les financements, l'utilisation de la trésorerie et des dividendes de la cible

- Les financements du LBO
- Les dettes mezzanines
- Les alternatives aux structures classiques de financement

Cas pratique : choisir le mode de financement adapté

Moyens et méthodes pédagogiques

Pédagogie :

- En début de formation : tour de table afin d'identifier les attentes et les besoins des participants.
- Exposé théorique (déroulé du PowerPoint).
- Echanges constants avec les participants.
- Cas pratiques complets (tirés de situations réelles) sont traités lors de la journée de formation.
- Quizz et corrigé en fin de session

Qualification des formateurs :

Les formateurs sont des professionnels sélectionnés pour leur maîtrise du sujet enseigné et leur expérience pratique afin de proposer une approche pragmatique et concrète des sujets traités.

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Salles de formation disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires (paperboard, vidéoprojecteur, visioconférence,) au bon déroulement de la formation.

Moyens d'évaluation de l'atteinte des objectifs :

Questionnaire de validation des acquis.

Moyens de suivi de l'exécution de l'action :

Feuille de présence signée par les participants ou rapport de connexion si classe virtuelle

Informations Particulières

Nous vous rappelons que

vous devez remplir le questionnaire de positionnement

afin de suivre sereinement la formation et de vous assurer de la pertinence de votre positionnement sur cette session.

Votre contact :

Cédric GROSSI - Service Commercial

Tel : 07.86.06.93.63

RÉFÉRENCE : 05FIS0012.25

Pérenne

MODALITÉS**Dates des prochaines sessions :**

Marseille 06

Du 13 au 14 novembre 2025 (ARFEC)

Durée :

14h (2 jours)

Tarif indicatif :

800,00 € HT

Conditions d'accessibilité

Prendre contact avec notre référent handicap au 04.91.29.01.83 ou à l'adresse p.jordan@oecpaca.org pour votre projet de formation

Téléphone de contact :

04 91 29 01 80

Email de contact :

arfec@oecpaca.org

Adresse :

65 AVENUE JULES CANTINI 13006 MARSEILLE 6

SIRET :

34360076300019

Numéro d'activité :

93 130 191 913