

Catalogue de formations > PATRIMOINE > A15 / Vendre son entreprise

A15 / MOOC VENDRE SON ENTREPRISE

Vous avez deux solutions pour étudier un programme de formation MOOCS

1/ Vous voulez vous former pour **progresser à titre personnel**. Vous n'avez pas besoin de prouver que vous vous êtes formé. **Souscrivez un abonnement** et formez vous à votre rythme . Vous avez accès 56 programmes MOOCs, mais aussi aux 1300 formations 24h/24 pendant la durée de votre abonnement. Vous pouvez étudier les formations « au fil de l'eau » en choisissant les formations qui vous intéressent.

2/ Vous voulez obtenir un ou des **certificat(s) de formation**, prouvant que vous vous êtes formé et avez acquis des connaissances validées par un ou des examen(s). **En savoir plus**

Voir quelques extraits Vendre son entreprise en format texte

Objectifs du mooc Vendre son entreprise :

Les objectifs de ce programme de formation à la vente d'entreprise sont :

- de former les cédants dans la CONFIDENTIALITE. Les cédants d'entreprises (et ils ont raison !) ne veulent pas que leur intention de vente s'ébruite ;
- de leur donner une méthode pour réussir la dernière opération de gestion de leur entreprise ;
- de les former sur les points clés pour qu'ils puissent négocier avec les repreneurs, mais aussi pour qu'ils aient un dialogue constructif avec les conseils qui les accompagnent dans la cession (consultant spécialisé, avocat, expert-comptable, notaire).

Public visé du mooc Vendre son entreprise :

- dirigeants d'entreprises voulant préparer leur transmission en confidentialité
- repreneurs de PME personnes physiques et entreprises voulant réaliser des opérations de croissance externe et qui veulent comprendre les problématiques des cédants
- consultants de réseaux d'accompagnements ou de cabinets d'outplacement, collaborateurs de cabinets d'expertise comptable ou d'avocats, qui veulent conseiller leurs clients dans des opérations de vente d'entreprise
- commerciaux de réseaux bancaires, de sociétés d'assurances devant intervenir dans des ventes /reprises de PME

Experts formateurs du mooc Vendre son entreprise :

L'expert qui intervient le plus dans ce programme de formation à la reprise de PME est Jean Paul Debeuret, diplômé d'expertise comptable, qui a réalisé soixante opérations de reprise de cabinets d'expertise comptable pour créer le troisième cabinet de tenue et surveillance de comptabilité français (40M€ de CA, 14000 clients, 700 collaborateurs, 80 bureaux en France et dans les DOM) qu'il a revendu au deuxième. Jean Paul Debeuret anime en parallèle le cabinet ATPME, conseil en transmission d'entreprises (www.atpme.fr).

Nous vous rappelons que les abonnements de formation à www.LaFormationPourTous.com vous offrent la possibilité, quel que soit leur durée, d'accéder aux 1300 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 300H de vidéo au total). [Vous abonner.](#)

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail pedagogie@laformationpourtous.com ou par téléphone du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h au 01.39.57.64.82



[L'essentiel de Vendre son entreprise](#) // 15:49
4 Experts de LAFormationPourTous.com



[13. Penser à transmettre son entreprise](#) // 4:41
Maïté Debeuret - Spécialiste en entrepreneuriat féminin - EntrepreneurE.fr



[Choisir entre transmission familiale, vente à des salariés et vente à un tiers](#) // 14:46
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Transmission d'entreprise](#) // 8:07
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Vente d'entreprise](#) // 10:45
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Présenter un beau bilan pour la cession de votre entreprise](#) // 11:22
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Trouver les pièges dans les bilans des entreprises à reprendre](#) // 16:31
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Faut-il reprendre un fonds de commerce ou des titres sociaux ?](#) // 16:42
Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR



[Périmètre cession reprise](#) // 8:39
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[La TUP \(Transmission Universelle de Patrimoine\)](#) // 15:31
Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR



[L'immobilier d'entreprise et sa transmission](#) // 5:05
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Fixer le prix de vente de l'entreprise](#) // 4:46
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[La clause d'earn out](#) // 3:33
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Cession de fonds de commerce et recettes occultes](#) // 4:33
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Choisir vos conseils pour votre transmission](#) // 5:22
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Le notaire et la transmission d'entreprise](#) // 4:25
Marie-Christine Larcher - Notaire - OFFICE NOTARIAL BOLLEE



[Transmettre son entreprise à ses enfants](#) // 4:33
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Les différents cas de donation](#) // 7:59
Jean-Claude Collomba - Conseiller en investissement financier - Médiation Conseil



[La donation partage](#) // 5:27
Jérôme Gourion - Notaire - L'Office Notarial Thiers



[La donation d'entreprise](#) // 9:12
Aurélie Thuégaz - Avocate aux Barreaux de Paris et Bruxelles - Thuégaz Avocats



[La reprise d'entreprise par ses salariés \(RES\)](#) // 4:05
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Trouver un repreneur pour votre PME](#) // 12:52
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Assurer la confidentialité lors d'une vente d'entreprise](#) // 7:20
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Réussir le premier entretien avec le cédant](#) // 19:06
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Obtenir les informations sur l'entreprise à céder](#) // 14:05
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Négocier la cession des titres de votre société](#) // 7:03
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Définition : Garantie de passif](#) // 2:22
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Négocier la garantie de passif lors de la reprise-transmission des titres sociétés](#) // 9:51
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Lettre d'intention reprise / transmission](#) // 6:09
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Établir une lettre d'intention](#) // 17:18
Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié



[Le remboursement des comptes courants d'associés et la reprise des cautions lors d'une transmission d'entreprise](#) // 6:25
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



[Accorder ou négocier un crédit vendeur](#) // 8:33
Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



Organiser une data room // 13:00

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR



L'audit comptable // 4:05

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



L'audit d'acquisition // 18:53

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



Réaliser un audit environnemental d'acquisition // 13:10

Christophe Albarran - Conseil en environnement - Ecotom



Le protocole d'accord // 17:25

Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié



Le closing d'une vente d'entreprise // 14:48

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe SNR



Les conditions suspensives habituelles d'un contrat // 14:30

Romain Daubié - Avocat au Barreau de Lyon - Cabinet Romain Daubié



Savoir combien de temps accompagner le repreneur // 4:31

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



L'accompagnement du repreneur par le cédant // 7:28

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME



10 conseils aux cédants de PME // 18:20

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME