

DANS LE CADRE DU SALON «ENTREPRISES ET TERRITOIRES»

La feuille de route de la transmission **LES SECRETS D'UNE CHRONOLOGIE BIEN MAÎTRISÉE**

JEUDI 15 MARS 2018 À 14H00

SALLE DU CHEMIN VERT

1 allée Kodiak • 62200 Boulogne-sur-Mer

INVITATION

Dans les coulisses d'une négociation...

Animée par le directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine et nourrie des conseils de professionnels de la transmission et du conseil patrimonial, cette conférence détaille de façon vivante et pédagogique la feuille de route du cédant et du repreneur avant et pendant la négociation.

LA FEUILLE DE ROUTE DU CÉDANT

- Les arbitrages préalables à la cession
- Être lucide sur la valeur de son affaire
- Quels profils de repreneurs privilégier ?
- Savoir vendre au «bon moment»

LA FEUILLE DE ROUTE DU REPRENEUR

- S'assurer que l'on a la carrure d'un futur n°1
- Trouver le mouton à 5 pattes
- Crédibiliser son projet de reprise

LES ÉTAPES CLÉS DE LA NÉGOCIATION

- Bien cerner les attentes du cédant
- Installer une connivence pendant les premiers rendez-vous
- La lettre d'intention, tournant de la négociation
- Le prix doit pouvoir s'ajuster jusqu'à la dernière minute
- La période d'accompagnement : faire court ou jouer les prolongations ?



DÉBAT ANIMÉ PAR MARC CHAMOREL,
Directeur de la rédaction
de Reprendre & Transmettre magazine



AVEC LE TÉMOIGNAGE DE PHILIPPE CORNE, CÉDANT DE PLAISIRS GOURMETS

Programme

14h>15h30 : Conférence-débat animée par Marc Chamorel

15h30 : Cocktail

Réponse souhaitée **avant le 12 mars prochain** ou en ligne (lien cliquable) :

<https://docs.google.com/forms/d/e/IFAIpQLSeRmAvkDII9aO8QUCKYxAg0Es9KyWIBviEuvH34WE4EUDD66g/viewform>

Pour toute information : **CCI Littoral Hauts-de-France**

Laurence Hennebelle • tél. : 03 21 46 00 00 • transmission@littoralthautsdefrance.cci.fr