



**Qualiopi**   
processus certifié  
 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :  
Actions de formation  
Bilan de compétences

## La transmission d'entreprise

***Qu'elle soit familiale ou à un tiers, une transmission d'entreprise s'anticipe ! Cette formation vous permet de mieux vous préparer pour transmettre votre dans des conditions optimales votre entreprise, tant sur le plan financier, que fiscal ou patrimonial.***

## **TRANSMISSION D'ENTREPRISE**

**2 jours**

### **Objectif :**

Comprendre les modalités d'une transmission familiale d'entreprise ou d'une cession afin de mieux l'anticiper. Connaître les conséquences juridiques, financières et fiscales d'une transmission d'entreprise

### **JOUR 1**

Module 1 : objectif à l'issue de ce module : comprendre la différence entre une cession de fonds de commerce et une cession de parts ou de titres de société

Document actualisé le 19/10/22

**Que transmet on ? (2 heures)**

- Un fonds de commerce ou une entreprise individuelle artisanale ?
- Des parts ou titres de société d'exploitation ?
- Des parts ou titres de holding ?
- Impact sur le montage juridique et financier pour le cédant et pour le repreneur

Module 2 : objectif à l'issue de ce module : comprendre l'importance de l'anticipation lors d'une transmission familiale et bénéficier des avantages fiscaux du Pacte Dutreil

**La transmission familiale de l'entreprise (3 heures)**

- La donation de l'entreprise : conséquences fiscales et patrimoniales
- Pacte Dutreil et impact sur la fiscalité
- Donner en présence de fratrie
- Le FBO

Module 3 : objectif de ce module : Apprendre à préparer concrètement son entreprise à la cession

**Anticiper la transmission : préparer l'entreprise à la transmission (2 heures)**

- Rétroplanning d'une transmission réussie
- « Dépoussiérer », mettre de l'ordre dans l'entreprise et dans sa comptabilité
- Lever tous les freins à une future acquisition de l'entreprise

## JOUR 2

Module 4 : objectif de ce module : comprendre le mécanisme des plus-values pour la cession d'une entreprise individuelle à l'impôt sur le revenu (IR)

**Les plus-values de cession d'une entreprise individuelle (à l'IR)  
(1 heure)**

- Le régime de droit commun
- Les abattements spécifiques

Module 5 : objectif de ce module : comprendre le mécanisme des plus-values pour la cession des parts ou titres d'une entreprise à l'IS

**Les plus-values liées à la cession de titres de société (à l'IS) (2 heures)**

- Le régime de droit commun
- Les abattements spécifiques

Module 6 : objectif de ce module : comprendre le fonctionnement d'une holding et son utilité lors de la transmission d'une entreprise

**La holding (4 heures)**

- Holding animatrice ou passive
- Le LBO
- L'OBO
- Plus-value en report
- Apport cession
- Quote-part pour frais et charge
- Transformer sa holding en holding patrimoniale

**Compétences à acquérir par module**

**Liste de compétences**

**Module 1 : Que transmet-on ?**

- Comprendre la différence entre une cession de fonds de commerce et une cession de parts ou titres de société
- Identifier le montage juridique et financier le plus opportun dans chaque cas

---

Document actualisé le 19/10/22

**Module 2 : La transmission familiale de l'entreprise**

- Calculer les droits de mutation liés à la donation
- Mettre en place un Pacte Dutreil pour en limiter l'impact
- Identifier des solutions à mettre en place lors d'une transmission familiale en présence de fratrie

**Module 3 : Anticiper et préparer l'entreprise à la transmission**

- Mettre de l'ordre et préparer l'entreprise à la cession
- Etablir un retroplanning
- Lever l'ensemble des freins à la vente

<b>Durée de la formation :</b>	14 heures 2 jours
<b>Public visé :</b>	Dirigeants d'entreprises ou toute personne souhaitant approfondir ses connaissances en transmission d'entreprise
<b>Nom du formateur :</b>	Michèle ESPILONDO
<b>Qualification du formateur :</b>	Formatrice expérimentée (expérience bancaire de 20ans, diplômée Master 2, consultante auprès des Dirigeants d'entreprise)
<b>Lieu de formation :</b>	A définir (possibilité de formation sur site)
<b>Niveau de connaissances préalables requis :</b>	Aucun prérequis pour cette formation
<b>Objectifs de la formation :</b>	Comprendre les modalités d'une transmission familiale d'entreprise ou d'une cession Anticiper les conséquences de la transmission Appréhender les conséquences juridiques, financières et fiscales d'une transmission d'entreprise
<b>Modalité :</b>	Présentiel
<b>Délai d'accès :</b>	Entre la signature du contrat ou de la convention et la prestation de formation, un délai minimum d'un mois et maximum de 1an est possible.
<b>Modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :</b>	En Présentiel : Le Dispositif est nécessairement exécuté sous le contrôle permanent d'un encadrant, afin de permettre à chaque Bénéficiaire d'acquérir les notions de la formation.  La formation a lieu dans un local ou en entreprise respectant les conditions pour un accueil en bonne et due forme.

<p><b>Contact :</b></p>	<p><u>Coordonnées de contact :</u> Mail : mich_marini@hotmail.com Tel : 06 99 02 63 43</p> <p><u>Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :</u> Du Lundi au Vendredi de 9h à 17h</p> <p>Le stagiaire peut également demander un entretien à tout moment, il doit en faire la demande par mail ou par téléphone.</p>
<p><b>Moyens Pédagogiques :</b></p>	<p>Méthodes expositive, transmissive, et magistrale</p>
<p><b>Moyens Techniques :</b></p>	<p>Documents écrits (support formation), exemples de bilans et de comptes de résultats anonymes</p>
<p><b>Nature des travaux demandés au stagiaire et Temps estimé pour la réalisation de chacun d'entre eux :</b></p>	<p>Aucun travail en amont de la formation n'est demandé au stagiaire. Des cas pratiques seront travaillés pendant la journée de formation</p>
<p><b>Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action :</b></p>	<p>Le formateur est tenu de répondre dans un délai de 48h à toute sollicitation mail ou téléphonique de la part du stagiaire en vue du bon déroulement de l'action de formation lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.</p>
<p><b>Handicap :</b></p>	<p>Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.</p> <p>Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.</p> <p>Cependant certains types de handicap peuvent rendre impossible l'apprentissage du domaine ici étudié.</p>

<b>Prix</b>	1900 € TTC TVA non applicable : art.293 B du CG Nous contacter pour les modalités de règlement
-------------	--

Document actualisé le 19/10/22