

Gestion et optimisation du patrimoine du chef d'entreprise : comment l'accompagner de la création à la transmission ?

Niveau : Expert

Public concerné :

Notaires, clerks expérimentés

Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :

- Conseiller le client créateur d'entreprise sur le choix de sa structure d'exploitation
- Favoriser la cession grâce à un vecteur de reprise adéquat
- Accompagner son client chef d'entreprise dans la mise en oeuvre d'une transmission de l'entreprise familiale à titre onéreux ou gratuit

Contenu :

Le choix de la structure

I - Les contraintes et opportunités inhérentes aux différents modes d'exploitation

- L'entrepreneur individuel : contraintes et protection
- L'utilisation d'un véhicule sociétaire (SARL/SAS).
 - o Les nombreuses opportunités liées à l'adoption d'un véhicule sociétaire.
 - o La création d'un patrimoine distinct et pérenne.
 - o La dissociation de « l'avoir » et du « pouvoir ».
 - o La modulation du régime fiscal.

Page 1 sur 4

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

■ DELEGATION LILLE : 9 rue de Puébla59000 LILLE

Tél. +33 3 20 15 98 75– Fax : +33 3 20 15 98 76– Courriel : lille@inafon.fr – Site : <https://www.inafon.fr>



- o La possibilité d'associer des compétences et des moyens.
- Le choix d'une forme sociale et les différentes contraintes à prendre en considération.

II - La mise en œuvre du mode d'exploitation choisi

Le régime social et social de l'entrepreneur

Régime matrimonial et protection patrimoniale

La transmission de l'entreprise à la lumière du mode d'exploitation choisi.

La transmission de l'entreprise familiale

Première partie : Etude de la fiscalité applicable à la cession d'une entreprise

A. Fiscalité liée à la cession à titre onéreux

B. Fiscalité liée à la cession à titre gratuit

Dans cette partie, il sera étudié tant la fiscalité liée à la cession d'un fonds de commerce que la fiscalité liée à la cession de parts sociales d'une société.

Deuxième partie : Les régimes de faveur liés à la transmission

A. Le dispositif de départ à la retraite

B. Le dispositif Dutreil transmission

C. Prévenir les risques de remise en cause du pacte Dutreil

Il ne s'agit ici que de thèmes indicatifs qui évolueront en fonction des annonces fiscales qui pourront être faite d'ici l'intervention.

La cession de société à un tiers

Introduction :

- L'évaluation de la viabilité du projet
- La caractérisation des obstacles à surmonter

I - Cession des actifs ou cession des droits sociaux ?

- A. Cession des actifs ou d'une partie des actifs
- B. Cession des droits sociaux

II - Rédaction de l'acte

- A. Préalable requis : connaître les conséquences de la cession
- B. Conséquence rédactionnelle : canaliser les conséquences de la cession

III - Vecteurs d'optimisation de la cession

- A. Optimisation par la restructuration du vecteur existant
- B. Optimisation par l'ajout d'un vecteur de reprise (holding de rachat/LBO)

Nombre minimum et maximal de bénéficiaires :

Le nombre minimum de bénéficiaires, sauf dérogation spécifique, est de 12.

Le nombre maximal de bénéficiaires, sauf dérogation spécifique, est de 30.

Prérequis :

Bonnes connaissances du droit des sociétés et/ ou pratique courante de droit des affaires

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation