

CESSION D'ENTREPRISE

Objectif de la formation

Analyser et comprendre les enjeux de la cession de la société en vue de se préparer à aborder cette opération dans les meilleures conditions.

Méthodologie pédagogique

L'intervention consistera en l'étude de la réglementation juridique et fiscale des différentes étapes d'une opération de cession de société et d'une manière générale de l'environnement de la cession.

Supports pédagogiques :

Les textes juridiques et fiscaux applicables.
Contrats de cession et clauses contractuelles.
Etudes de cas ou situations concrètes.
Résumés et transparents.

Nombre de Stagiaires : 15

Personnel visé : Cadres ou responsables financiers, juridiques ou comptables au sein des entreprises, dirigeants, chefs d'entreprise, artisans et commerçants, salariés repreneurs d'entreprise.

Durée de la session : 1 journée et demi (10 heures)

Coût de la formation :

Intra : 1000 €. H.T./Jour
(Hors frais de déplacement et de séjour)

Inter : 450 € HT €/ jour

Animation :

Par des Consultants – Formateurs (Avocat spécialisé) assurant également des missions de Conseil auprès des établissements.

Durée pédagogique : 7 heures / jour

Evaluations : A l'issue de la formation, les évaluations des stagiaires et du formateur seront remis à l'établissement

Programme indicatif

I / Introduction : les enjeux économiques de la cession d'entreprise

- Cession d'une société ou d'une entreprise : quelle différence.
- Le constat : la cession de société, un marché en progression constante.
- L'autre constat : trop d'échecs (analyse des raisons : une impréparation flagrante).
- Philosophie de l'acquéreur et du vendeur.

II / La préparation de cession de la société :

- Vendre : préparer son entreprise (connaître et présenter son entreprise).
- Acheter : le choix de la cible.
- Les accords contractuels de protection des négociations.
- L'analyse de la société : les audits et l'analyse des risques (la connaissance des activités, clients, fournisseurs, l'environnement social, le passif).
- l'évaluation de la société : les méthodes d'évaluation.
 - La négociation : le calendrier des opérations.

III / La cession (rédaction des conventions) :

- Fixation du prix : éléments de fixation du prix, les risques, les garanties

- Formalisation de la cession : compromis, acte de cession, révision du prix, garanties contractuelles.
- Sort des associés minoritaires.

IV / Les Garanties de la cession (préparer l'après cession) :

- Garanties légales de cession de parts sociales.
- Typologie des garanties contractuelles et des garanties de passif.
- Objectifs visés par les garanties contractuelles.
- la négociation et la rédaction des garanties contractuelles : des intérêts à l'opposé.
- la garantie de la garantie (caution, séquestre ...).
- autres éléments de choix : aspects fiscaux des garanties contractuelles pour l'acquéreur et le vendeur.

V / La fiscalité de la cession de la société :

- Droits d'enregistrement.
- Transformation de la société en société par actions avant la cession des droits sociaux.
- Régime de droit commun de la plus-value de cession.
- Régimes d'exonération.
- Régime applicable en cas de départ à la retraite du dirigeant.
- Sort des plus-values de fonds de commerce en report d'imposition.
- Sort des plus-values en report d'imposition.
- Constitution d'un holding de rachat.