

## 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 :**

**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.