

**LA CESSION  
D'ENTREPRISE  
A L'IS :  
OPTIMISATION ET  
ALTERNATIVES**



**Les Modalités**

**Public**

Tout public.

**Prérequis**

Aucun.

**Pédagogie**

Apports théoriques et pratiques.

Méthode active : animation d'ateliers, mise en situation, étude de cas, échanges d'expériences.

Support de formation et ressources documentaires.

**Accès à la formation**

Entretien téléphonique individuel.

Dépôt du dossier d'inscription complet.

Les délais d'accès sont variables en fonction des programmes en cours : de 3 à 6 semaines.

**Dates, lieux et accessibilité**

Formation en présentiel.

Lieu : chez le client

Dates : Entrée et sortie permanentes

**Accessibilité aux personnes handicapées**

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre référent par e-mail à [kblum@lexfor.fr](mailto:kblum@lexfor.fr)

**Durée**

½ journée (3,5 heures)

Les plannings sont adaptés aux contraintes de chaque session. Ils sont communiqués en amont de la formation.

**Modalités d'évaluation**

Évaluation continue d'atteinte des objectifs pédagogiques, Exercices d'applications (étude de cas, quiz, QCM), Enquête de satisfaction.

**Validation de la formation**

Attestation de suivi de formation.

Attestation d'évaluation des acquis.

**Tarif**

Tarif intra groupe de 8 personnes  
2 240€ net + 220€ en sus par participant supplémentaire (TVA non applicable article 261-4-4° du CGI.)

**Inscrivez-vous**



**Vos Attentes**

Vous maîtrisez votre métier et vous recherchez à améliorer votre efficacité professionnelle.

Vous accompagnez des clients, cédants, ou proches de l'être, et souhaitez maîtriser les solutions qui s'offrent à eux pour un process apaisé.

Vous souhaitez trouver un point d'équilibre, permettant d'optimiser les attentes civiles, économiques, et fiscales.

Vous souhaitez enfin ouvrir les perspectives sur une vision axée sur le groupe familial.

**Les Objectifs**

Être capable d'identifier et d'analyser les régimes de droit commun comme de faveur, afin d'optimiser les mécanismes et identifier les risques.

Gagner en capacité de diagnostic, pour être en mesure de promouvoir des alternatives sécurisées dans l'intérêt du groupe familial.

Devenir force de proposition pour optimiser la perception de valeur ajoutée apportée, et donc créée. Capacité à décliner en facturation cette création de valeur.

Le contenu de nos formations est susceptible d'être modifié en fonction des évolutions légales et réglementaires.

### **Intégration**

Accueil, présentation de l'intervenant et du groupe, découverte des lieux et rappel des modalités organisationnelles. Mise en place d'adaptations spécifiques.

### **Introduction**

Présentation des objectifs et du sommaire de la formation.

### **Partie 1** Fiscalité de la cession d'entreprise à l'IS

- Contexte de la cession d'entreprise ; déroulé
- Périmètre des fiscalités possibles
- Fiscalité de droit commun : PFU, barème progressif
- Abattements renforcés : enjeux fiscaux

### **Partie 2** Régime de faveur de l'abattement retraite

- Eligibilité du dispositif : les 3 niveaux de conditions
- Les points d'attention
- Exemples

### **Partie 3** Régime de faveur de l'abattement renforcé PME – de 10 ans

- Eligibilité du dispositif : les 6 points de contrôle
- Focus sur le crédit vendeur et earn-out
- Tableau comparatif de synthèse avec le droit commun
- Exemples

### **Partie 4** Optimiser la cession

- Externalisation de moins-values
- Le système de quotient
- L'arbitrage droit commun / régime de faveur (rappels)
- L'apport-cession en report (art. 150-0B ter du CGI)
- La donation précession : pleine propriété ou démembrement ?
- Le transfert du domicile fiscal hors de France (exit tax)

### **Partie 5** Les donations favorisées ?

- Régime du don à un salarié (art. 790 A CGI)
- Le Pacte Dutreil « société » (art. 787 B CGI),
- Philanthropie et opérations à titre gratuit

### **Evaluation**

QCM avec attestation de réussite,  
Enquête de satisfaction.

### **Conclusion**

Réflexes pour un bon accompagnement patrimonial.  
Illustration de l'importance du bon respect de la chronologie des opérations.

Tour de table : quel ressenti

- sur les compétences transversales en lien avec la formation suivie,
- sur les modalités de mise en pratique projetée.