

PROGRAMME DE FORMATION

Chronologie de la transmission d'entreprise

Une transmission d'entreprise réussie est une transmission d'entreprise préparée et donc anticipée. Ainsi, lorsqu'on aborde un chef d'entreprise en activité, il est important, pour tout le monde, de l'interroger sur son horizon de cession ou de transmission de ses actifs professionnels.

A partir de cette donnée, probable ou potentielle, nous vous proposons de réaliser un « check up » complet des opérations à mener ou des vérifications à faire année par année jusqu'à la cession et même au-delà...

Cette formation vise à exposer et à illustrer par l'exemple, et selon une chronologie stricte, les conseils à apporter au chef d'entreprise pour une cession réussie et pour un remploi pertinents des capitaux par la suite....

Public	Notaires
Durée	2 heures
Type	Web vidéo
Pédagogie	Exposé et cas pratiques
Modalités d'évaluation et de suivi	Quiz et corrigé (notation)

Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaissances de base de la fiscalité de l'assurance-vie. ▪ Connaissances de base des supports d'investissements financiers ou immobiliers ; ▪ Connaissances des règles civiles et fiscales successorales ; ▪ Avoir une pratique du conseil patrimonial
-----------	--



Intervenant

Richard CHALIER

Directeur et Associé FIDROIT, formateur Expert

Objectif de la formation

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître les régimes fiscaux de faveur adaptés à la cession d'entreprise. ▪ Etre capable de reconnaître en fonction de l'horizon d'une cession les actions à mener
--	--

pour neutraliser les risques de perte de ces régimes de faveur.

- Adapter l'environnement de l'entreprise aux choix transmissifs de son dirigeant : cession à titre onéreux ou donation.
- Se positionner pour la cession de l'entreprise et le emploi des capitaux.

Contenu pédagogique

Avec un compte à rebours partant de N – 6 avant la transmission d'entreprise jusqu'à N + 1, après cette transmission, nous vous présenterons ce qui doit être fait pour accéder aux régimes de faveur transmissifs, en cas de donation ou de vente...

- Que faut-il réellement faire en amont ?
- Comment gérer le cas de l'immobilier d'entreprise ?
- A quel moment mettre en œuvre les techniques usuelles d'apports ou de donation avant cession ?
- Que faut-il faire l'année qui précède la cession ?
- Quelles sont les préconisations concrètes à lui faire pour limiter ses impositions l'année fatidique ?
- Que doit-il également faire l'année qui précède et l'année qui suit ?
- Comment gérer les effets fiscaux décalés tels la CSG déductible ou les compléments de prix ?