GESTION DE PATRIMOINE

Cession d'entreprise : anticiper la fiscalité, structurer et réinvestir le produit

Un dirigeant qui vend sans préparation découvre après coup que la fiscalité de la cession et l'organisation de son patrimoine se décident des années avant la signature. Régime de détention des titres présence ou non d'une holding calendrier de la transmission familiale et destination du produit de cession se traitent en amont sous peine d'options définitivement fermées. Ces deux jours donnent une vision d'ensemble des enjeux fiscaux et patrimoniaux de la cession. Ils traitent des modes de détention des titres des régimes d'exonération et de report des articulations entre donation et cession puis du réemploi du produit. Chaque séquence s'appuie sur des schémas patrimoniaux comparés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 827 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers en gestion de patrimoine experts-comptables banquiers privés notaires et dirigeants préparant la cession de leur société.

PRÉREQUIS
Disposer de connaissances en fiscalité personnelle et en droit des sociétés.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les paramètres fiscaux à arbitrer avant une cession d'entreprise
- Comparer les modes de détention des titres et leurs effets à la sortie
- Situer les régimes de faveur applicables à la cession de titres
- Articuler une donation avant cession avec l'opération projetée
- Organiser le réemploi du produit de cession selon les objectifs du dirigeant
- Bâtir un calendrier de préparation pluriannuel

03 Programme détaillé

M1 Poser le diagnostic avant la cession

- Regarder le patrimoine avant l'opération
- Inventaire du patrimoine privé et professionnel du dirigeant
- Mode de détention des titres et historique des apports
- Régime matrimonial et conséquences sur la cession
- Objectifs de revenus et de transmission du cédant
- Cas pratique : Établissement du diagnostic patrimonial d'un dirigeant envisageant de céder sa société dans trois ans.

M2 Fiscalité de la cession de titres

- Comprendre le coût de sortie
- Détermination de la plus-value de cession
- Régimes de faveur liés à la durée de détention ou au départ du dirigeant
- Cession par une personne physique ou par une holding
- Prélèvements sociaux et contributions additionnelles
- Effet du mode de paiement du prix sur l'imposition
- Atelier : Comparaison chiffrée de la sortie en détention directe et de la sortie via une holding sur un même dossier.

M3 Structurer en amont

- Les décisions qui ne se rattrapent pas
- Apport de titres à une holding et report d'imposition
- Obligation de réinvestissement en cas de cession rapide
- Donation avant cession et purge de la plus-value
- Pacte d'associés et engagements de conservation
- Points de vigilance sur l'abus de droit
- Mise en situation : Présentation au dirigeant de deux schémas de structuration avec exposé argumenté des risques de chacun.

M4 Réemployer le produit de cession

- Organiser l'après
- Définition du besoin de revenus et de la réserve de sécurité
- Arbitrage entre enveloppes financières et immobilières
- Réinvestissement dans une activité éligible au report
- Transmission aux enfants et démembrement de propriété
- Suivi et révision périodique de l'allocation
- Cas pratique : Construction d'une allocation du produit de cession répondant aux objectifs de revenus et de transmission exprimés par le cédant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 827 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr