FISCALITÉ

Immobilier asset deal ou share deal : arbitrer, structurer et sécuriser l'acquisition

Une acquisition immobilière se présente sous deux formes : acheter l'actif ou acheter la société qui le détient. Le choix se discute souvent tard dans la négociation alors qu'il détermine les droits dus la reprise des passifs la valeur nette revenant au vendeur et les conditions de sortie. Chaque partie raisonne depuis sa propre position ce qui bloque la discussion. Cette journée compare les deux voies sur des cas travaillés de bout en bout : coût d'entrée traitement de la taxe sur la valeur ajoutée reprise des déficits et des amortissements garanties demandées et conséquences à la revente. Les participants apprennent à défendre un arbitrage face à une contrepartie qui défend l'autre.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel**	**À partir de 1 228 € 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
Fiscalistes juristes directeurs financiers et conseils intervenant sur des opérations immobilières.

PRÉREQUIS
Connaissance des règles fiscales applicables aux sociétés et à l'immobilier professionnel.

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 :

- Comparer les conséquences fiscales d'une acquisition d'actif et d'une acquisition de titres
- Évaluer le coût d'entrée et son incidence sur le prix négocié
- Analyser le traitement de la taxe sur la valeur ajoutée selon la voie retenue
- Identifier les risques repris lors de l'acquisition d'une société immobilière
- Anticiper les conséquences du choix retenu au moment de la revente

03 Programme détaillé

M1 Comparaison des deux voies

- Mesurer ce que chaque option coûte
- Nature de l'opération et parties en présence
- Coût d'entrée selon la forme retenue
- Incidence sur le prix attendu par le vendeur
- Effets sur la base amortissable et les résultats futurs
- Cas pratique : Chiffrage parallèle d'une même acquisition menée en direct puis par acquisition de titres.

M2 Structuration de l'opération

- Construire le montage retenu
- Choix du véhicule d'acquisition
- Traitement de la taxe sur la valeur ajoutée et des régularisations
- Financement et déductibilité des charges
- Articulation avec un groupe existant
- Atelier : Structuration d'une acquisition indirecte associant financement bancaire et associé minoritaire.

M3 Risques repris et sortie

- Sécuriser avant et après la signature
- Audit préalable de la société cible
- Passifs latents et garanties d'actif et de passif
- Engagements pris lors de l'acquisition et suivi dans le temps
- Conséquences du choix au moment de la revente
- Mise en situation : Négociation des garanties demandées par un acquéreur après la découverte d'un passif latent.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

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 1 228 € 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