

Parcours le notaire, partenaire stratégique de l'entrepreneur

Niveau : Pratique courante

Durée : 8,0 jour(s) soit 56,0 heure(s)

Public concerné :

Notaires et Clercs expérimentés.

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Accompagner son client sur les choix juridiques, fiscaux et sociaux à réaliser dans le cadre de la structuration ou de la restructuration de son activité.
- Maîtriser et conseiller les outils de prévention des difficultés de tous ordres (économiques, familiales...)
- Être force de proposition sur la rédaction du pacte social
- Conseiller pertinemment son client sur la gestion de l'immobilier de son entreprise
- Optimiser son conseil lors de la transmission de l'entreprise
- Savoir valoriser son conseil

Contenu :

Module 1 – Conseiller l'entrepreneur sur la structuration de son activité

Partie 1 : Structurer son activité : les enjeux juridiques, fiscaux, sociaux (1 jour) - Format mixte

Introduction :

Structuration de l'entreprise : plusieurs possibilités, parfois cumulables.

I – Hors société : le terrain de jeu des EI « classiques » et des microentrepreneurs.

- Le nouveau visage de l'entrepreneur individuel
- L'entrepreneur individuel non accessoirisé
- Les accessoires fiscaux et sociaux de l'entrepreneur individuel
- Les accessoires permettant d'améliorer la protection patrimoniale de l'entrepreneur individuel
- Le micro-entrepreneur, un EI favorisé ?

II- En société : la domination des SARL et SAS.

- Les nombreuses opportunités liées à l'adoption d'un véhicule sociétaire.

- La possibilité d'associer des compétences et des moyens de manière organisée et durable.
- La création d'un patrimoine distinct protecteur.
- La dissociation de « l'avoir » et du « pouvoir ».
- La modulation du régime fiscal et social
- Le choix d'une forme sociale et les différentes contraintes à prendre en considération

Actualité – Focus sur le régime fiscal et social des associés de sociétés d'exercice libéral

III- Eléments de synthèse : l'arbitre, c'est vous !

- Les points discriminants : protection patrimoniale, fiscalité, cotisations sociales, transmission.
- Mise en pratique.

Partie 2 : Anticiper les difficultés (2 jours) Formats mixte et visio

Le couple et la société (demi-journée 3.5 heures en format visio)

Situation conjugale de l'associé et gouvernance de l'entreprise : points d'attention et "bonnes pratiques"

- L'associé marié sous un régime de communauté :
 - la qualification des droits sociaux : hypothèses complexes
 - le régime des parts sociales communes en cours d'union et à la dissolution de l'union
 - le régime des actions communes en cours d'union et à la dissolution de l'union
- L'associé "pacsé" sous le régime de l'indivision des acquêts : le sort des droits sociaux
 - Difficultés courantes et cas pratiques
 - Le conjoint collaborateur ou salarié

Situation conjugale de l'associé et l'anticipation de la transmission de l'entreprise

- Optimisation du régime matrimonial de l'entrepreneur dans une optique de transmission (exemple type : l'adjonction d'une société d'acquêts)
- Donation des droits sociaux avec réserve d'usufruit et stipulation d'un usufruit successif au profit du conjoint
- Usage des techniques sociétaires pour la gestion et la transmission d'un patrimoine privé au sein du couple

Anticiper les difficultés économiques de l'entreprise (demi-journée 3.5 heures en format visio)

- Généralités sur l'entreprise en difficulté (vocabulaire, procédure, qui sont les acteurs de la procédure collective).
- La prévention des difficultés.
- La protection de l'entrepreneur et de sa famille.
- Particularités attachées à la cession d'actifs par un entrepreneur en difficulté – Savoir le repérer, procédure, distribution du prix.

Anticiper les difficultés lors de la constitution de la société (7 heures en format mixte)

Introduction :

- Présentation des outils d'anticipation mis en œuvre : la rédaction des clauses statutaires, le pacte d'associés, la charte familiale, les mandats (protection future, à effet post-hume), la fiducie, l'assurance, la prévoyance ...

Prévenir le conflit entre associés

- L'organisation des pouvoirs du dirigeant
- L'aménagement des droits personnels, politiques et financiers des associés
- La préservation des équilibres
- Le recours au pacte d'associés ou à d'autres outils de prévention des conflits
- Gérer la sortie d'un associé
 - Le retrait
 - L'exclusion
 - L'aménagement conventionnel
 - Le cas du dirigeant

Devancer les situations complexes au sein de l'entreprise

- Le divorce de l'associé
- Le décès du dirigeant ou de l'associé
- L'incapacité du dirigeant ou de l'associé
- La minorité de l'associé

La valeur des droits sociaux : clef de résolution d'une difficulté commune

Atelier rédaction

Module 2 – Conseiller l’entrepreneur dans le cadre du développement de son activité

Optimiser la détention de l’immobilier d’entreprise (7 heures en format mixte)

- Panorama des modes de détention de l’immobilier d’entreprise aspects juridiques et fiscaux
- Les stratégies financement (crédit-bail, fiducie ...)
- Les stratégies d’optimisation (bail à construction, démembrement de l’immobilier d’entreprise, OBO ...)
- Questions fiscales attachées à l’exploitation de l’immeuble
- Fiscalité de la cession de l’immobilier d’entreprise

Bail commercial : actualité et précautions rédactionnelles (demi-journée 3.5 heures en format visio)

- L’application du statut et ses pièges
- Les points sensibles lors de la rédaction de l’acte
- Les subtilités de la fin du bail et de son renouvellement
- La cession de bail
- L’actualité

Accompagner l’entrepreneur sur la restructuration de son activité (7 heures en format mixte)

Mise en société

- Opportunité
- Organisation des pouvoirs
- Aspects juridiques, fiscaux et sociaux

Transformation de la structure

- Opportunité
- Organisation des pouvoirs
- Aspects juridiques, fiscaux et sociaux

Restructuration (OBO), croissance externe (LBO) : incidences juridiques et fiscales

Opérations sur capital : aspects juridiques et fiscaux (traitement des primes d’émission, de fusion, cas du démembrement)

Réduction de capital vs distribution dividendes : analyse des risques fiscaux

Page 4 sur 7

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l’Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

■ **DELEGATION ILE-DE-FRANCE** : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 60– Fax : +33 1 53 40 45 61– Courriel : iledefrance@inafon.fr – Site : <https://www.inafon.fr>

Module 3 – Conseiller l'entrepreneur dans le cadre de la transmission de son activité

Transmission à titre onéreux de l'entreprise (7 heures en format mixte)

- Etapes juridiques de la cession de titres et points de vigilance
- Aspects fiscaux (sociétés translucides, IS, prépondérance immobilière)
- Plus-value de cession, effet de la cession sur les différés d'imposition, les exonérations
- Transmission d'universalité TVA, régularisation, option
- Comparatif avec la vente du fonds
- Stratégies apport cession / Donation avant cession
- Reprise d'une entreprise en difficulté

Transmission à titre gratuit de l'entreprise dans un cadre familial dans les meilleures conditions juridiques et fiscales (7 heures en format mixte)

La phase préparatoire à la transmission

Les stratégies de transmission :

- Démembrement
- De l'intérêt du recours à la donation-partage (anticipation, fixation des valeurs, saut de génération, intégration d'un tiers ...)
- Optimiser la fiscalité de la transmission grâce au Pacte Dutreil
- Possibilités de couplage avec les autres régimes de faveur et les différés de paiement
- L'intérêt du recours au LBO-FBO

Les plus-values : opportunités, régimes de faveur

Synthèse – Savoir valoriser son conseil (3.5 en format visio)

- Cas pratiques de synthèse -Mise en situation ...
- Savoir valoriser son conseil (rédaction d'une lettre de mission, règles déontologiques ...)

- De l'opportunité de tenir un secrétariat juridique

Prérequis :

Aucun pré requis n'est exigé pour l'inscription. Toutefois, des connaissances de base en droit des sociétés , droit commercial, droit fiscal permettront de suivre la formation de manière plus confortable.

Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou

électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation
