



KYMA FORMATION

Fiche programme Qualiopi – Module 8

Préparer la vente de son entreprise

Durée : 3 h 30 (demi-journée)

Format ; Inter entreprise (6 à 14 participants)

Tarif : 400 € HT

Lieu : Date :

Objectifs pédagogiques

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

Comprendre les étapes clés d'une préparation à la cession d'entreprise.

Identifier les différents modes de cession et leurs conséquences juridiques et fiscales.

Maîtriser les régimes fiscaux de plus-value afin d'optimiser la fiscalité de la transmission.

Structurer une stratégie de réinvestissement adaptée aux objectifs post-cession.

Objectif opérationnel

Préparer et structurer la cession de son entreprise pour en optimiser la valeur et la fiscalité.

Prérequis

Aucun prérequis technique.

Formation accessible à tout dirigeant, repreneur, associé ou futur cédant.

Contenu de la formation

1. Étapes de préparation à la cession

- Évaluation : méthodes courantes de valorisation
- Audit d'acquisition : éléments comptables, juridiques, sociaux
- Mise en conformité comptable et administrative avant cession
- Points de vigilance : passifs cachés, engagements hors bilan, contrats clés

2. Modes de cession

- Cession de parts sociales
- Cession d'actions
- Vente du fonds de commerce
- Avantages, risques et impacts fiscaux de chaque option

3. Régimes fiscaux de plus-value

- Dispositif 150-0 B ter (départ à la retraite du dirigeant)
- Article 151 septies (exonération PME individuelle)
- Article 238 quindecies (exonération selon la valeur)
- Fiscalité personnelle du dirigeant au moment de la cession
- Calcul simplifié de la plus-value et intégration des abattements

4. Réinvestissement du produit de cession

- Réinvestissement professionnel (holding, nouvelle activité, private equity)
- Réinvestissement patrimonial (assurance-vie, capitalisation, immobilier)
- Contraintes fiscales post-cession (PFU, IFI, revenus futurs)
- Stratégie d'allocation progressive ou sécurisée

Compétence visée

Anticiper et réussir la transmission d'entreprise dans un cadre fiscal optimisé.

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
 - Études de cas réels issus de cessions de TPE/PME
 - Supports numériques et tableaux de simulation
 - Échanges interactifs pour favoriser la compréhension et la mise en pratique
-

Modalités d'évaluation

- Avant : questionnaire de positionnement
 - Pendant : exercices d'application et étude de cas
 - Après : QCM final de validation
 - Attestation individuelle remise à chaque participant
-

Encadrement et moyens techniques

- Formatrice : Mélanie Renaud, spécialiste en éducation financière et patrimoniale
 - Intervenants possibles : notaire, avocat ou expert-comptable partenaire
 - Salle équipée : vidéoprojecteur, paperboard, supports imprimés et numériques
 - Groupe limité pour garantir la personnalisation
-

Accessibilité et inscription

Formation ouverte à tous publics. Des aménagements sont possibles pour les personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler toute demande spécifique pour adapter la formation.

Tarif

400 € HT / demi-journée (3h30)

Avis client

« Une formation indispensable pour comprendre les impacts d'une cession et préparer la vente dans de bonnes conditions. Les cas pratiques rendent tout très concret. » – Nicolas, cédant PME

KYMA FORMATION

N° SIRET : 938 525 946 00027

Déclaration d'activité en qualité d'organisme de formation auprès de la Préfecture de région
BRETAGNE sous le n° 53351254735. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État. MAJ
04.11.2025

En cours de certification QUALIOPI