

Rédiger un acte de cession de parts sociales et ses garanties

Niveau : Expert

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Notaires et collaborateurs

Objectifs pédagogiques

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

- Être en mesure d'identifier les besoins des clients lors des cessions de droits sociaux
- Identifier les différentes opérations ayant recours à la cession.
- Savoir conseiller et mettre en place une cession.
- Savoir mettre en place et rédiger une garantie d'actif et de passif

Contenu

L'acte principal : la cession de parts sociales

Les aspects juridiques

- Les actes préparatoires à la cession
- La détermination du prix
- L'agrément de la cession
- La protection du cessionnaire
- Les conditions de forme et d'opposabilité

Les aspects fiscaux

- L'imposition du cédant
- L'imposition du cessionnaire

Les actes accessoires : les garanties de la cession de parts sociales

La garantie d'actif et de passif

- Le choix du type de garantie
- La rédaction de la garantie

La garantie de la garantie

- Immobilisation d'une partie des fonds dus par l'acheteur chez un séquestre
- Compensation légale du montant dû au titre de la garantie avec la partie du prix payable à terme,
- Clause de « earn out »,
- Nantissement des titres non encore vendus par le cédant et blocage en tout ou en partie des sommes encore inscrites en compte courant d'associé,
- Cautionnement bancaire,
- Garantie autonome,
- Mécanismes d'assurance

Prérequis

Connaître les bases du droit des sociétés et du droit des biens. Avoir des bases de la fiscalité des transmissions d'entreprise (à titre onéreux et à titre gratuit). 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, replay) ; 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