



PLAN DE FORMATION

THEME : TRANSMETTRE SON ENTREPRISE ET OPTIMISER SON DEPART EN RETRAITE

OBJECTIFS :

- ↪ Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise à titre onéreux.
- ↪ Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin :
 - d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre onéreux
 - **de mettre en œuvre concrètement les optimisations possibles en matière de retraite obligatoire et facultative**

DEUX JOURNEES POUR

- ↪ **Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise à titre onéreux.**
- ↪ **Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin :**
 - **d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre onéreux**
 - **de mettre en œuvre concrètement les optimisations possibles en matière de retraite obligatoire et facultative**

PROGRAMME : 1^{ère} Journée

Les entreprises individuelles et sociétés relevant de l'IR

- Les régimes d'exonérations : branche complète d'actions, petites entreprises, départ à la retraite, immobilier professionnel...
- Combinaison des régimes d'exonérations pour départ à la retraite et les autres régimes d'exonération et régimes de report.

Les parts et actions de sociétés soumises à l'IS

- le régime de droit commun
- Le régime applicable au cas du départ à la retraite : généralités et conditions

Les plus-values placées en report d'imposition

- Cession d'une entreprise relevant de l'IR : plus-values visées, conditions d'exonération
- Cession de parts ou actions d'une société soumise à l'IS : plus-values visées, conditions d'exonération
- Le sort des plus-values en report en cas de départ à la retraite.

La donation avant cession

L'apport avant cession

CAS PRATIQUES RECAPITULATIFS : Société à l'IR et société à l'IS

- Le cas BOSIS
- Le cas CIRY



PLAN DE FORMATION

PROGRAMME : 2ⁿ^e Journée

1. Les techniques d'optimisation

A - Cumuler emploi et retraite

Les différents cas de figure qui se présentent

Comment optimiser concrètement la situation des clients (obligatoire et facultatifs)

B - Racheter des droits dans les meilleures conditions

Les différentes possibilités de rachat de trimestres et de points

Dans quelles conditions les mettre en œuvre

C - Optimiser la situation du rentier

La problématique du rentier au regard des droits à retraite,

D – Anticiper la protection de la famille et du conjoint survivant

Rappel des principes de couverture de la réversion

Les conséquences du divorce

Comment s'en prémunir

2. Cas pratique

A – Le cas DURATON

B – Le cas MICHELET

P E D A G O G I E

Apport de connaissances

Etudes de cas pratiques

Intervenants : Olivier ROZENFELD (1ère journée) et Bruno CHRETIEN (2ème journée)

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLE DE

Permettre à vos clients de tirer parti des finesses et des subtilités de la réglementation

Mettre en œuvre immédiatement un conseil opérationnel auprès de vos clients

Mettre en œuvre immédiatement un conseil opérationnel auprès de vos clients