LEXORA
LE SAVOIR DE L'EXPERT

Réf. LEX-FIS-004
Formacode 13307
Version LEX-FIS-004_v1.0 · MAJ
Généré le 14/11/2026

Fiscalité de la cession — Optimiser sa plus-value

La cession d entreprise est souvent l operation financiere la plus importante d une vie de dirigeant. En 1 jour, maitrisez les leviers d optimisation fiscale pour maximiser votre plus-value nette.

PREMIUM | FISCAL | 1 jour (7h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	**LEX-FIS-004**
Formacode	**13307**
Durée	**1 jour (7h)**
Version	**LEX-FIS-004_v1.0 · MAJ**

Une question ?
Contenu, financement, organisation — réponse sous 24h.

contact@lexora-formation.fr
05 54 07 30 33

LE CONSTAT

En 2025, l imposition sur la plus-value de cession peut atteindre 34 % du prix de vente en l absence d optimisation (flat tax 30 % + contribution exceptionnelle). Les dirigeants qui preparent leur cession 2 ans a l avance reduisent leur charge fiscale de 40 % en moyenne.

NOTRE RÉPONSE

En 1 jour, vous identifiez les leviers fiscaux applicables a votre situation et construisez votre strategie d optimisation avant la cession.

Source : Direction generale des Finances publiques - Statistiques plus-values de cession, 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Dirigeants de TPE-PME preparant la cession de leur entreprise, cedants potentiels souhaitant optimiser la fiscalite de leur plus-value.

PRÉREQUIS

Etre dirigeant d entreprise et envisager une cession dans les 1 a 5 prochaines annees.

Délai d'accès : 14 jours ouvres

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous calculez votre plus-value nette apres impots sur votre propre cas avec precision
- ✓ Vous identifiez les leviers d optimisation applicables a votre situation specifique
- ✓ Vous comprenez le mecanisme du 150-0 B ter et ses conditions de reinvestissement
- ✓ Vous repartez avec un calendrier de preparation fiscale a 24 mois

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de

1. Calculer la plus-value de cession brute et nette en integrant les differents regimes d imposition (flat tax, bareme progressif, abattements)
2. Evaluer les strategies d optimisation fiscale (holding, apport-cession 150-0 B ter, donation avant cession) et leurs conditions d application
3. Appliquer le regime du report d imposition article 150-0 B ter pour reinvestir la plus-value dans de nouveaux projets
4. Construire un calendrier de preparation fiscale de la cession integrant les actions a mener 2 ans avant la vente

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 1 jour (7h)

MOD-CES-001 — MOD-CES-001 - Cadre fiscal de la cession — 2h

- Plus-value de cession : calcul, assiette, abattements. Flat tax vs bareme progressif : comparaison chiffree. Contribution exceptionnelle sur les hauts revenus. Prelevement sociaux et CEHR.

MOD-CES-002 — MOD-CES-002 - Strategies d optimisation — 2h

- Holding de repli : mise en place et timing. Apport-cession 150-0 B ter : mecanisme, conditions, reinvestissement. Donation avant cession : purge de la plus-value. Pacte Dutreil : conditions et limites.

MOD-CES-003 — MOD-CES-003 - Le 150-0 B ter en pratique — 1h30

- Conditions du report : apport a une holding controlee. Obligation de reinvestissement : 60 % en 24 mois. Activites eligibles et non eligibles. Cas de deheance du report. Transmission de la holding.

MOD-CES-004 — MOD-CES-004 - Calendrier de preparation — 1h30

- Les actions a mener 24 mois avant la cession. Valorisation de l entreprise : methodes et impact fiscal. Clean-up patrimonial : separation pro/perso. Plan d action individuel avec calendrier.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche

MÉTHODE
Cas réels
Simulations fiscales sur cas reels de cessions. Comparaison des regimes. Analyse de structures d optimisation. Format 8 max.

FORMAT
8 max
Interaction garantie avec le formateur

MOYENS
Support + outils
Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, simulateur Excel, acces replay 30 jours.

RATIO
75% pratique
Vérifié sur scénario minuté

75% Pratique — cas réels, QCM, échanges — 25% Théorie

Moyens techniques — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, simulateur Excel, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT

William Bigot
Expert-comptable - Specialiste cession d entreprise
Expert-comptable et commissaire aux comptes, William a accompagne plus de 80 cessions d entreprises. Il maitrise les strategies d optimisation fiscale et les structures de holding.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible PSH
Adaptation sur demande.
Référent : William Bigot
accessibilite@lexora-formation.fr
0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis

AVANT
Questionnaire de positionnement

PENDANT
Exercices pratiques + QCM par bloc

APRÈS
Evaluation a chaud + attestation de competences

Suivi de l'exécution — Feuilles d emargement, attestation d assiduite, certificat de realisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7	J+14 - J+42	J+30	J+60
Email + simulateur cession	1 action preparation / semaine	Evaluation a froid	Webinaire Q&A

TARIFS

MODALITÉ	FORMAT	TARIF
Sur-mesure		*Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.*