

Ma holding passive : transmettre, céder, transformer ou sortir

Votre holding passive a 3 destins possibles : la transmettre, la céder ou en sortir. En 2 jours, évaluez votre structure, comparez chaque scénario et repartez avec un plan d'action complet à remettre à votre expert-comptable.

ESSENTIEL

2 jours (14h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	LEX-HPB-002
Formacode	32663
Durée	2 jours (14h)
Version	v1.0 · MAJ 31/03/2026

Une question ?

Contenu,
financement,
organisation
— réponse
sous 24h.

contact@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com
05 54 07 30 33



LE CONSTAT

Vous dirigez une holding passive et vous envisagez de transmettre, céder ou restructurer. Mais les mécanismes classiques ne fonctionnent pas : le Dutreil est fermé aux holdings passives, la plus-value latente sur vos titres peut être considérable, et les erreurs de timing fiscal coûtent cher. Sans plan structuré, vous risquez de laisser 30 à 50% de la valeur de votre holding en fiscalité.



NOTRE RÉPONSE

En 2 jours, vous valorisez votre holding avec les bonnes méthodes, explorez tous les scénarios de sortie (transmission familiale, cession à tiers, apport-cession, liquidation), identifiez les leviers fiscaux encore accessibles et formalisez un plan d'action chiffré et daté. Vous repartez avec un dossier complet à poser sur la table de votre expert-comptable.

Source : Article 150-0 B ter du CGI : dispositif d'apport-cession et report d'imposition — conditions de réinvestissement de 60% dans les 3 ans, clause anti-abus LF 2026 · Loi de Finances 2026 : exclusion renforcée des holdings passives du pacte Dutreil, nouveau barème de la contribution exceptionnelle hauts revenus (CEHR) · Jurisprudence Cass. Com. 2024-2025 : critères de requalification de la valeur des titres de holding et conditions de validité de la donation avant cession

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Dirigeants ou actionnaires de holdings passives TPE/PME ayant un horizon de transmission, cession ou sortie à moyen terme (1 à 5 ans).

PRÉREQUIS

Être associé ou dirigeant d'une holding passive existante. Avoir suivi la formation LEX-HPB-001 'Ma holding passive au microscope' ou justifier d'une connaissance équivalente de sa structure holding. Aucun prérequis juridique ou comptable.

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous connaissez la valeur réelle de votre holding grâce aux méthodes adaptées (ANR, rendement, patrimoniale) et aux décotes applicables
- ✓ Vous avez comparé tous les scénarios de sortie (transmission, cession, apport-cession, liquidation) et leurs impacts fiscaux selon votre situation
- ✓ Vous maîtrisez les leviers fiscaux encore accessibles aux holdings passives : apport-cession art. 150-0 B ter, donation-cession, démembrement
- ✓ Vous avez un plan de transmission/cession/sortie chiffré, daté, avec les professionnels à mobiliser
- ✓ Votre holding est prête pour la transition : gouvernance, documentation et continuité vérifiées
- ✓ Vous avez préparé votre premier rendez-vous professionnel avec un pitch structuré et un dossier complet

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- 1 Appliquer les 3 méthodes de valorisation adaptées à une holding passive pour estimer la valeur de sa propre structure
- 2 Structurer un scénario de transmission familiale intégrant les dispositifs fiscaux applicables (donation, démembrement)
- 3 Évaluer la cessibilité de sa holding en appliquant les critères de due diligence acquéreur
- 4 Construire un montage d'apport-cession conforme à l'article 150-0 B ter en identifiant les conditions de report et de réinvestissement
- 5 Comparer les régimes fiscaux applicables pour sélectionner l'option la plus adaptée à sa situation patrimoniale
- 6 Mettre en place les dispositifs de gouvernance et de continuité nécessaires à la sécurisation de sa holding
- 7 Sélectionner les professionnels et interlocuteurs adaptés à son scénario de sortie
- 8 Formaliser un plan d'action global structuré intégrant calendrier, interlocuteurs et livrables pour son expert-comptable
- 9 Préparer son premier rendez-vous professionnel avec un dossier structuré et un argumentaire ciblé

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 2 jours (14h)

MOD-HPB-001 — Valoriser ma holding passive : les 3 méthodes adaptées

1h55

- Valoriser une holding passive ≠ valoriser une entreprise opérationnelle. Les 3 méthodes applicables : actif net réévalué (ANR), valeur de rendement, méthode patrimoniale. La décote de holding : illiquidité, minorité, complexité (fourchette 10-30%). Traitement des actifs spécifiques : trésorerie excédentaire, immobilier (SCI), placements financiers, participations dormantes.

Auto-diagnostic Fiche de valorisation estimative

30 min

MOD-HPB-002 — Transmission familiale : donation, démembrement, pacte Dutreil

1h20

- Donation en pleine propriété : droits de mutation sans exonération Dutreil (75%), barème progressif 5-45%, abattements par lien de parenté. Donation en nue-propriété : démembrement comme levier, barème fiscal de l'usufruit par âge. Donation-cession : mécanisme de purge de la plus-value. Schéma hybride Family Buy-Out : cession partielle via holding de reprise + LBO familial.

QCM Simulation droits de donation personnalisée

15 min

MOD-HPB-003 — Cession à un tiers : préparer et sécuriser la vente

1h35

- Share deal vs asset deal : avantages/inconvénients pour une holding passive. Fiscalité de la cession : PFU 31,4% ou barème progressif + abattement durée, CEHR. Processus de cession en 7 étapes : décision, data room, valorisation, recherche acquéreur, LOI, due diligence, closing. Pièges spécifiques : actifs difficiles à valoriser, sociétés dormantes, GAP disproportionnée, fiscalité latente.

Cas pratique Checklist de cessibilité en 10 points

20 min

MOD-HPB-004 — Apport-cession art. 150-0 B ter : montage et conditions

1h20

- Mécanisme art. 150-0 B ter en 3 étapes : apport des titres à une holding → cession par la holding → report d'imposition. Condition de réinvestissement : 60% dans les 3 ans en activité économique ou placements éligibles (FCPR/FPCI). Purge du report : décès ou donation (conservée 5-10 ans). Pièges LF 2026 : substance de la holding, nature des réinvestissements éligibles, clause anti-abus.

QCM Simulation apport-cession personnalisée

25 min

MOD-HPB-005 — Fiscalité comparée : choisir le régime optimal

0h50

- Tableau comparatif des options fiscales : PFU vs barème progressif, donation avant cession vs cession puis donation, apport-cession vs cession directe. Frise chronologique type : Année 1 (audit + décision), Année 2-3 (préparation cession ou restructuration), Année 3-5 (exécution), Année 5-10 (réinvestissement + consolidation).

Exercice d'application Frise patrimoniale personnalisée

20 min

MOD-HPB-006 — Gouvernance et continuité : sécuriser sa holding

1h45

- Le mandat de protection future : mécanisme, rédaction, coût. Indispensable pour un dirigeant unique de holding. La délégation de pouvoir : clauses statutaires, mandat ad hoc, procuration bancaire. L'assurance homme-clé. La documentation comme gouvernance : PV d'AG à jour, registre des décisions, objet social actualisé — aussi un impératif fiscal.

Exercice d'application Checklist continuité 12 points

20 min

MOD-HPB-007 — Préparer le repreneur ou choisir ses professionnels

1h40

- Transmission familiale : grille de maturité du repreneur en 6 critères. Cession à un tiers : canaux de recherche (réseau EC, mandataire M&A, plateformes), profil acquéreur, LOI, due diligence, GAP. Liquidation ordonnée : boni, fiscalité PFU 314%, délais, radiation. Les professionnels à mobiliser selon le scénario : EC, avocat, notaire, mandataire M&A, expert évaluateur.

Exercice d'application

Diagnostic repreneur / plan acquéreur / checklist liquidation

25 min

MOD-HPB-008 — Atelier synthèse : formaliser son plan d'action global

2h40

- Modèle de plan 'Transmission / Cession / Sortie Holding Passive' en 7 sections : situation actuelle, valorisation, scénario retenu, stratégie fiscale, calendrier, professionnels à mobiliser, premières actions 30 jours. Rédaction complète du plan. Présentations croisées en binômes. Restitution de 3-4 plans volontaires devant le groupe avec retours du formateur.

Cas pratique

Plan de transmission/cession/sortie complet

60 min

MOD-HPB-009 — Clôture : pitcher son dossier à son expert-comptable

0h55

- Comment présenter le dossier à son EC : questions à poser, signaux d'alerte si l'EC n'est pas à l'aise avec le sujet holding. Quand chercher un second avis. Simulation flash : pitch de 3 minutes pour son EC. Évaluation de la formation. Auto-évaluation des compétences acquises. Échange de contacts entre participants.

QCM

Pitch Premier RDV EC

15 min

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche



MÉTHODE

Cas réels

Exposés illustrés avec cas réels anonymisés et simulations chiffrées. Exercices individuels appliqués à la situation personnelle de chaque participant. Autodiagnostic et checklists opérationnelles. Travail en binôme (présentations croisées, challenges mutuels). Templates pratiques : fiche de valorisation, simulation fiscale, plan de transmission/cession.



FORMAT

12 max

Interaction garantie avec le formateur



MOYENS

Support + outils

Présentiel : salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, Wi-Fi). Supports numériques projetés et imprimés. Fiches outils individuelles : template de valorisation, grille de cessibilité, matrice de faisabilité, modèle LOI simplifié, checklist continuité, template plan de sortie. Calculatrice fiscale (PFU, droits de donation, apport-cession). Accès aux textes de référence.



RATIO

27% pratique

Vérifié sur scénario minuté

27% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

73% Théorie

Moyens techniques — Présentiel : salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, Wi-Fi). Supports numériques projetés et imprimés. Fiches outils individuelles : template de valorisation, grille de cessibilité, matrice de faisabilité, modèle LOI simplifié, checklist continuité, template plan de sortie. Calculette fiscale (PFU, droits de donation, apport-cession). Accès aux textes de référence.

FORMATEUR RÉFÉRENT



William Bigot

Expert-comptable & commissaire aux comptes

Expert-comptable et commissaire aux comptes, William accompagne depuis plus de 15 ans les dirigeants de holdings patrimoniales et passives dans leurs problématiques de valorisation, transmission, cession et restructuration. Spécialiste de la fiscalité des holdings et des mécanismes d'apport-cession (art. 150-0 B ter), il intervient régulièrement auprès de TPE/PME familiales sur les stratégies de sortie et de transmission.

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

ACCESSIBILITÉ



Formation accessible PSH

Adaptation sur demande.

Référent : William Bigot
accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com
0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis



AVANT

Questionnaire de positionnement individuel transmis avant la formation : situation de la holding, objectifs de transmission/cession, horizon temporel.



PENDANT

Livrables produits et évalués à chaque module : fiche de valorisation, simulation transmission, checklist cessibilité, simulation apport-cession, frise patrimoniale, checklist continuité, plan de sortie complet.



APRÈS

Auto-évaluation des compétences en fin de formation. Questionnaire de satisfaction à chaud. Attestation de fin de formation.

Suivi de l'exécution — Feuilles d'émargement par demi-journée. Attestation d'assiduité. Certificat de réalisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7

Prenez rendez-vous avec votre EC en utilisant le pitch préparé en Module B9. Apportez votre plan complet et vos livrables.

J+30

Validez votre scénario retenu avec votre EC, affinez la valorisation et identifiez les professionnels complémentaires à mobiliser.

J+90

Engagez les premières actions selon votre scénario : gouvernance, data room, mandat, donation. Les opérations de transmission/cession prennent 6 à 18 mois.

TARIFS

MODALITÉ	FORMAT	TARIF	
Inter	Présentiel	1490 € HT	/ pers. · 12 max
	Distanciel	1290 € HT	/ pers. · 12 max
Intra	Présentiel	2980 € HT	/ groupe · 12 max
	Distanciel	2580 € HT	/ groupe · 12 max