

## LES CLES POUR PREPARER LA CESSION / TRANSMISSION / FUSION / REPRISE D'UNE ENTREPRISE DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

### Contexte

Qu'il s'agisse de transmettre l'entreprise de maîtrise d'œuvre, d'introduire de nouveaux associés ou de regrouper plusieurs agences, les architectes et l'ensemble des maîtres d'œuvre sont amenés à réfléchir sur les différents modes de valorisation de leur entreprise. Il convient par conséquent d'en identifier les difficultés et répercussions tant du point de vue du droit que de l'économie.

### Objectifs

- Savoir analyser les formes juridiques les plus usitées en matière de maîtrise d'œuvre et apprécier leur système comptable
- Connaître les principes d'évaluation d'une entreprise de maîtrise d'œuvre dans ses éléments matériels et incorporels
- Comprendre les mécanismes de cession, transmission, regroupement d'entreprises
- Intégrer les fondamentaux du droit d'auteur appliqué à la production des agences et à leur valorisation

### Capacités ou compétences professionnelles visées

Anticipation de la transmission ou de la cession des agences et analyse des éléments de leur valorisation. Maîtrise des réflexes juridiques concernant le droit d'auteur des œuvres architecturales.

### Publics visés

Architectes, Chefs d'agence, Responsable administratif et financier, ingénieurs, paysagistes, urbanistes, maîtres d'œuvre et leurs personnels en charge de la direction managériale et financière

### Prérequis

Aucun pré-requis nécessaire en dehors de l'exercice professionnel dans le secteur de la maîtrise d'œuvre

**Durée : 2 jours (16 heures de formation)**

### Intervenant :

**Bruno JEUNEMAITRE KALTWASSER**, Expert-comptable et commissaire aux comptes associé (AFIGEC/BECOM)

### Modalités pédagogiques

Groupe de 5 à 16 stagiaires, formation en présentiel, salle de formation équipée (vidéoprojecteur, écran, paperboard, connexion wifi à internet). Alternance entre présentation de concepts par le formateur et de mise en application par les apprenants sous forme d'études de cas concrets, proposés et encadrés.

Support pédagogique numérique remis aux participants à l'issue de la formation.

### Modalités de suivi et d'appréciation

Feuilles d'émergence par ½ journée de formation permettant de suivre l'assiduité des stagiaires.  
Questionnaire de satisfaction. Certificat de réalisation et attestation individuelle de fin de formation.

### Modalités d'évaluation

Evaluation collective lors des corrections de l'atelier d'application basé sur des études de cas pratiques.  
La validation est obtenue à partir de 12/20

**Dates : JEUDI 6 ET VENDREDI 7 JUILLET 2023**

**Tarifs : Plein tarif 900 € HT / Demandeur d'emploi 800 € HT (TVA à 20%)**

possibilité de prise en charge (OPCO EP, FIF-PL, AGEFICE, ATLAS, AKTO, AFDAS, AIF POLE EMPLOI, etc.)

### Lieu de formation

**Les Récollets**

**150 rue du faubourg St Martin**

**75010 PARIS**

## Détail du programme :

### LES CLES POUR PREPARER LA CESSION / TRANSMISSION / FUSION / REPRISE D'UNE ENTREPRISE DE MAÎTRISE D'ŒUVRE

Horaires : 9h – 18h (1h de pause pour le déjeuner)

Heures indicatives : Les participants sont invités à ne pas quitter la salle avant la fin de la séance

## JOUR 1 : La valorisation d'une entreprise de maîtrise d'œuvre

### Introduction

#### I. Engager une réflexion préalable

##### Les questions à se poser

- Pourquoi ? Déterminer les raisons de la cession/transmission/fusion
- Quand ? Définir une temporalité
- A qui céder/transmettre ? Avec qui fusionner?
- Et après ? Conséquences fiscales sur le produit de la vente et sur l'ensemble du patrimoine

##### Les différents modes de transmission

- Cession
- Transmission
- Fusion
- Contrat de mise à disposition de clientèle

##### Les autres points de vigilance

- Diagnostic social (contrats de travail, climat social, etc)
- Conformité réglementaire
- Cession du droit au bail

#### II. Préparer l'entreprise

##### Les systèmes comptables en fonction de la forme d'exercice (individuel ou société de capitaux)

- Droit de présentation de clientèle
- Cession de parts sociales ou d'actions
- Eléments corporels et incorporels
- Situation patrimoniale
- Résultats enregistrés et travaux en-cours
- Règles particulières entre associés dans les sociétés de capitaux (pactes entre associés/actionnaires, rémunération des associés dirigeants, dividendes, etc)

##### L'évaluation de l'entreprise

- Valeurs incorporelles (droit de présentation de clientèle)
- Valeur de clientèle
- Valeur des contrats détenus
- Valeurs corporelles
- Matériels
- En-cours
- Actions ou parts du capital social
- Autres actifs cessibles (terrains, constructions, etc)

#### Echanges et questions

## JOUR 2

### **MATIN : Cas pratique**

#### **Analyse de comptes annuels**

#### **Evaluation d'entreprise**

#### **Les différents modes de transmission**

- Cession
- Transmission
- Apport
- Contrat de mise à disposition / location gérance

### **Échanges et questions**

### **APRES-MIDI : Fiscalité des plus-values de cession**

#### **Application des processus économiques et juridiques étudiés**

#### **Cas pratique en synthèse**

- Opération réalisée par une entreprise individuelle
- Opération réalisée par une société relevant du régime fiscal des sociétés de personnes
- Opération réalisée par une société soumise à l'IS
- Opération réalisée par une personne physique portant sur des titres de sociétés à l'IS
- Location gérance

### **Échanges et questions**

### **Conclusion et bilan de la formation**