

DSCG – UE 1

GESTION JURIDIQUE FISCALE ET SOCIALE

Volume horaire : 180 heures

Objectifs :

Le périmètre des compétences de l'UE 1 du DSCG cible des compétences techniques, de niveau avancé, centrées sur l'accompagnement des clients, qu'il s'agisse du développement de leur activité, de sa structuration ou de sa transmission. Ces compétences doivent permettre non seulement d'analyser la situation des clients, mais également d'être en capacité de les conseiller sur les solutions qui s'offrent à eux, en fonction de leur contexte et de leurs besoins spécifiques. À ce titre, les candidats doivent être en mesure de comprendre et d'analyser les documents fournis par le client mais aussi de mobiliser les ressources juridiques, techniques et professionnelles nécessaires et pertinentes.

Le périmètre des compétences est centré sur l'accompagnement de l'entrepreneur individuel et du dirigeant de société, y compris les groupes de sociétés, en référence à un contexte juridique, fiscal et social dans les domaines suivants :

- La structuration de son activité, y compris dans le cadre de la constitution d'un groupe de sociétés ;
- Le développement de son activité ;
- La continuité de l'activité du client.

Cet accompagnement doit se faire en prenant en considération les conséquences environnementales et sociales de l'activité du client.

Structure du programme :

L'UE 1 est structurée en 3 grands blocs thématiques :

- Accompagner le client dans son environnement juridique (65H). Ce bloc de compétences traite des relations contractuelles liées à l'activité du client et de la démarche d'éthique des affaires que le client doit mettre en place.
- Accompagner le développement de l'activité du client (65H). Ce bloc de compétences aborde le financement de l'activité, la structuration de l'activité et la prévention des pratiques contraires au droit de la concurrence.
- Accompagner la continuité de l'activité du client selon le contexte (50H). Ce bloc de compétences étudie les techniques de transmission d'une entreprise, l'entreprise en difficulté ainsi que la cessation de l'activité du client.

Prérequis :

La maîtrise des UE 1, 2, 3 et 4 du DCG est un prérequis avant d'aborder l'UE 1 du DSCG qui est une UE transversale au regard des différentes compétences juridiques qui y sont mobilisées.

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
Partie 1 – Accompagner le client dans son environnement juridique (65H)				
1.1 – Analyser les relations contractuelles liées à l'activité du client (25H)				
<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les caractéristiques et risques propres à chaque contrat - Détecter les anomalies propres à chaque contrat et proposer des corrections - Alerter le client sur les évolutions nécessaires de ses contrats. 	<p>1.2. La diversité des contrats</p> <p>Le contrat de vente, le contrat d'entreprise : formation et effets</p> <p>Les contrats de distribution : concession et franchise</p> <p>Le contrat d'assurance : mécanisme, formation, effets</p> <p>la couverture des risques de l'entreprise par les contrats d'assurances</p>	<p>Contrats spéciaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> * contrat-cadre * de vente, y compris le pacte de préférence * d'entreprise, * de sous-traitance, * de distribution (franchise et concession), * d'assurance : mécanisme, formation, effets (dont la stipulation pour autrui) <p>la couverture des risques de l'entreprise (responsabilité civile, homme clé, perte d'exploitations, IARD),</p> <ul style="list-style-type: none"> * contrat de consommation : vente forcée, refus de vente, par lot ou à prime, soldes, vente en liquidation) 		<p>Suppression 1.1 « Éléments généraux sur les contrats » de l'actuel programme du DSCG.</p> <p>Suppression des contrats d'intérêts communs ; de la gestion patrimoniale de l'entrepreneur</p> <p>Bascule de la transaction vers le DCG (UE 1).</p> <p>Bascule des « contrats de crédit aux entreprises » vers partie 2 – Financement</p> <p>Sont étudiés en DCG UE1 : contrat de vente, contrat d'entreprise, contrat de consommation</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Distinguer les types de données - Conseiller le client sur la réglementation applicable. - Alerter sur les risques encourus 	Nouveauté	<p>Les données : types de données, droits des personnes concernées, rôle et pouvoirs de la commission nationale informatique et libertés (CNIL), principes directeurs</p>	<p>Le régime propre aux données sensibles n'est pas développé.</p>	<p>Les données sont un ajout au programme du DSCG.</p> <p>Pas de chevauchement avec l'UE 5 du DSCG.</p>

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
		relatifs à la protection des données à caractère personnel		
- Éclairer le client sur les questions propres à son site internet	2. Le développement de l'entreprise Notions essentielles de droit de l'informatique. Les principales règles juridiques régissant l'utilisation d'Internet (sites, transactions, facturation et signature électroniques)	Commerce électronique, contrat électronique, signature électronique, protection du nom de domaine, réglementation relative aux sites internet	La réglementation relative aux sites internet se limite aux éléments généraux : exclusion des contrats d'hébergement, de référencement.	Suppression de la facture électronique. Suppression des implications fiscales des questions propres au commerce électronique
1.2 – Conduire le client dans une démarche d'éthique des affaires (40H)				
- Expliquer le rôle des acteurs (internes et externes) de la gouvernance.	2. Le développement de l'entreprise Les relations entre les dirigeants et les associés Le conseil d'administration, le directoire et le conseil de surveillance : rôle et attributions Les dispositifs permettant d'améliorer la gouvernance et la transparence du fonctionnement des sociétés	- Acteurs internes : comité social et économique (CSE), censeurs, comités d'étude, conseil d'administration, conseil de surveillance - Acteurs externes : le juge Le procureur de la République L'autorité des marchés financiers (AMF) Les associations et organisations non gouvernementales (ONG) Les lanceurs d'alerte	L'étude des acteurs se limite au rôle essentiel dans la gouvernance de l'entreprise. La description de chaque acteur n'est pas attendue.	Les délits associés ne sont pas traités dans cette partie du programme. Le contenu de la gouvernance s'intéresse tant à la structure qu'aux principes directeurs de la gouvernance.

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
<ul style="list-style-type: none"> - Évaluer les dispositifs de gouvernance des sociétés - Proposer des améliorations aux dispositifs de gouvernance 		<p>Le haut comité du gouvernement d'entreprise (HCGE)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Principe appliquer ou expliquer (<i>comply or explain</i>) - Les codes de gouvernance et leur valeur juridique - La dissociation éventuelle des fonctions de président directeur général (PDG) et notion d'administrateur référent <p>Cumul de mandats dans un groupe de sociétés</p> <p>La composition diversifiée du conseil d'administration ou conseil de surveillance : parité femme-homme ; administrateur indépendant ; place des salariés...</p> <p>La mixité des instances dirigeantes</p> <p>Les relations entre les dirigeants et les associés</p>		<p>Les améliorations intègrent les corrections et propositions d'évolution des dispositifs de gouvernance.</p>

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
		La rémunération des dirigeants et mandataire sociaux non exécutifs		
<p>- Produire les informations sociales et environnementales en fonction des obligations et/ou des choix du client (11h)</p>	<p>1.6 – L'entreprise et la dimension environnementale : Les obligations de communication des entreprises en matière d'environnement</p>	<p>Responsabilité sociétale des entreprises Rapport de durabilité Devoir de vigilance (notion et sanctions)</p> <p>Société à mission et raison d'être Résolutions climatiques</p>	<p>Sont exclus, en particulier, les régimes spécifiques des installations classées à risques (Seveso, IPCE, INB, etc.)</p> <p>Sont exclues les obligations prévues par le Code de la consommation (informations sur l'impact environnemental par exemple)</p>	<p>Ajout de nombreuses connaissances sur cette partie du programme.</p>
<p>- Exposer les risques en cas de non-respect des obligations d'information en matière d'environnement (4h)</p>	<p>1.6 – L'entreprise et la dimension environnementale : Les obligations de</p>	<p>Sanctions civiles et pénales du non-respect des obligations d'information Préjudice écologique</p>	<p>Les sanctions civiles et pénales</p>	<p>Ajout de nombreuses connaissances sur cette partie du programme.</p>

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
	communication des entreprises en matière d'environnement		<p>du non-respect du droit de l'environnement sont exclues.</p> <p>Préjudice écologique abordé en UE1 DCG mais à approfondir</p>	
<p>- Évaluer les dispositifs de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, la corruption et le trafic d'influence</p> <p>- Accompagner le client dans la mise en place et l'amélioration des dispositifs requis</p>	Nouveauté	<p>Notion anglo-saxonne de conformité</p> <p>Définition du risque de non-conformité</p> <p>Les obligations en matière de lutte contre la corruption et le trafic d'influence</p> <p>Les obligations en matière de la lutte contre le blanchiment et financement du terrorisme (LCB/FT)</p> <p>Convention judiciaire d'intérêt public (CJIP)</p>	<p>Ne seront traités que les grands principes de lutte contre le blanchiment et financement du terrorisme (LCB/FT)</p>	<p>Pas de chevauchement avec l'UE 4 du DSCG en matière de LCB/FT</p>

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
<p>- Exposer les risques pénaux propres à la forme sociétaire du client</p>	<p>1.3. Droit pénal Le droit pénal spécial des affaires et des sociétés : - abus de biens sociaux - distribution de dividendes fictifs - présentation ou publication de comptes annuels ne donnant pas une image fidèle - infractions relatives à la constitution et à la dissolution de la société, aux assemblées, au contrôle de la société, ainsi qu'aux droits sociaux et aux modifications du capital social - blanchiment - infractions relatives au contrôle légal des comptes : délit de non-révélation des faits délictueux, délit d'informations mensongères</p>	<p>Délégation de pouvoirs : conditions de validité et effets</p> <p>Délits : - d'abus de biens sociaux - de distribution de dividendes fictifs - de présentation ou publication de comptes annuels ne donnant pas une image fidèle - de infractions relatives à la constitution et à la dissolution de la société, aux assemblées, au contrôle de la société, ainsi qu'aux droits sociaux et aux modifications du capital social - relatifs au contrôle légal des comptes : délit de non-révélation des faits délictueux, délit de confirmation d'informations mensongères</p>	<p>Sont exclues les infractions du droit pénal spécial (abus de confiance, escroquerie, faux...) qui sont traitées dans l'UE2 du DCG</p>	<p>Transfert de la délégation de pouvoirs de l'UE 3 du DCG à l'UE 1 du DSCG</p> <p>Le droit pénal général et la procédure pénale ont été retirés du programme car déjà étudiés en UE2 DCG.</p> <p>Il n'y a pas de chevauchement avec l'UE 4 du DSCG en matière d'infractions relatives au contrôle légal des comptes</p>
<p>- Accompagner le client dans ses relations avec l'administration fiscale</p>	<p>1.5. L'entreprise et l'administration fiscale</p>	<p>Agrément et rescrit</p>	<p>Sont exclues les notions de contentieux de</p>	

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
	<p>Les relations avec l'administration fiscale : agrément et rescrit</p> <p>Le contrôle fiscal : formes, déroulement, garanties, conclusion</p> <p>Le contentieux et la procédure fiscale</p> <p>Notions sur le contentieux communautaire</p>	<p>Le contrôle fiscal : formes, déroulement, garanties, conclusion</p> <p>Le contentieux fiscal</p> <p>La procédure fiscale</p> <p>Pouvoirs de l'administration fiscale : abus de droit, acte anormal de gestion, fraude fiscale</p>	l'Union européenne	
- Accompagner le client sur le plan fiscal dans son développement international	<p>2. Le développement de l'entreprise</p> <p>Les règles d'imposition des affaires internationales : règles de territorialité, principes de traitement de la double imposition, détermination et imposition du résultat, TVA et échanges internationaux ou intracommunautaires</p> <p>Les principaux dispositifs de lutte contre l'évasion fiscale internationale</p>	<p>Les règles d'imposition des affaires internationales : règles de territorialité, principes de traitement de la double imposition, détermination et imposition du résultat, TVA et échanges internationaux ou intracommunautaires</p> <p>Les principaux dispositifs de lutte contre l'évasion fiscale internationale</p>	<p>Le candidat doit maîtriser les règles fiscales de territorialité de l'UE 4 du DCG.</p> <p>L'étude en matière de TVA inclut le régime des ventes à distance, des PBRD et l'intégralité des prestations de service en contexte international.</p> <p>IS/IR : à partir d'une documentation</p>	Il a été tenu compte dans cette compétence du futur programme de l'UE 4 du DCG.

Compétences professionnelles (nouveaux programmes)	Parties de l'ancien programme éventuellement reprises	Connaissances et savoirs associés (nouveaux programmes)	Limites de connaissances	Commentaires
			fiscale, le candidat doit être capable d'expliciter la règle fiscale qui s'applique, en l'absence et en présence d'une convention fiscale internationale	

Partie 2 - Accompagner le développement de l'activité du client (65H)				
2.1 – Accompagner le financement de l'activité (20H)				
- Conseiller le client sur les modes de financement adaptés à sa situation	<p>3 – Le financement de l'entreprise</p> <p>Le régime juridique et fiscal des augmentations et réductions de capital</p> <p>Le financement par compte courant</p> <p>Le financement par recours aux marchés financiers : la société cotée</p> <p>Le crowdfunding</p> <p>Le régime juridique et fiscal du financement à long et moyen terme (emprunts obligataires, contrats de financement)</p>	<p>Régime juridique et fiscal du financement interne :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentations et réductions de capital - Rachat d'actions - Financement par compte courant 		Il n'y a pas de chevauchement avec l'UE 2 du DSCG en ce qui concerne le financement interne de l'entreprise.
		<p>Régime juridique et fiscal du financement externe :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financement par recours aux marchés financiers : offre au public de titres financiers - Financement participatif - Financement à long et moyen terme (emprunts obligataires, contrat de crédit-bail) - Contrat de crédit aux entreprises - Contrat de crédit interentreprises 	<p>Sont exclus :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la constitution d'une société cotée ; - les manquements boursiers et délits boursiers. 	Il n'y a pas de chevauchement avec l'UE 2 du DSCG en ce qui concerne le financement externe de l'entreprise.
		<p>Garanties personnelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cautionnement - Lettre d'intention - Promesse de porte-fort - Garantie à première demande 	<p>Sont exclus :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La garantie autonome, - Le porte-fort d'exécution - L'aval 	Étudier notamment le cautionnement des dettes sociales par le dirigeant.
		<p>- Garanties réelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> * Gage de droit commun 		

Conseiller le client sur les garanties les plus adaptées à son besoin de financement	3 – Le financement de l'entreprise Les garanties du crédit	<ul style="list-style-type: none"> * Nantissement de meubles incorporels : fonds de commerce, parts sociales, * Compte de titres financiers * Hypothèque <ul style="list-style-type: none"> - Les privilèges spéciaux : <ul style="list-style-type: none"> * Privilège du Trésor * Privilège de la Sécurité sociale * Autres privilèges (bailleur, vendeur fonds de commerce, prêteur de deniers). 	<p> limiter l'étude à la notion d'hypothèque et au service de la publicité foncière (SPF).</p> <p>Sont exclus les privilèges mobiliers spéciaux.</p>	
2.2 – Accompagner la structuration de l'activité du client (35H)				
Analyser la structuration de l'activité au regard de la situation matrimoniale du client	Nouveauté	<ul style="list-style-type: none"> - Mariage : le régime de communauté universelle et le régime de participation aux acquêts ; - PACS : aménagements conventionnels ; - Concubinage : organisation patrimoniale 	Le régime légal et le régime de séparation de biens sont déjà étudiés dans l'UE 1 du DCG.	Ajout de la compétence matrimoniale dans le programme du DSCG en lien avec le DCG
Accompagner le client dans la constitution et la transformation d'une société	2. Le développement de l'entreprise Droit et fiscalité de : <ul style="list-style-type: none"> - la constitution des sociétés - la transformation des sociétés 	Rappel des grands principes juridiques et fiscaux de la : <ul style="list-style-type: none"> - constitution : sociétés civiles, SNC, SARL, SA, SAS, SCA - transformation des sociétés. 	.	Compétences acquises en partie en DCG (aspects juridiques et non fiscaux) à approfondir et à traiter en transversal.
Proposer des clauses aménageant les relations entre les associés et les	3. Le financement de l'entreprise Les pactes d'actionnaires	<ul style="list-style-type: none"> - Clauses statutaires / Pactes extrastatutaires - Articulation clauses statutaires et pactes extrastatutaires 		Les pactes d'associés peuvent également être traités dans la partie gouvernance ou la partie restructuration

relations entre les associés et les dirigeants		<ul style="list-style-type: none"> - Formation du pacte - Clauses usuelles : <ul style="list-style-type: none"> * Clause d'inaliénabilité * Clause de préemption * Clause d'agrément * Clause de rachat forcée ou clause d'exclusion * Clause de sortie conjointe, clause d'entraînement * Clause de retrait * Clauses relatives au quorum et à la majorité dans les AG * Convention de vote - Conséquences en cas d'inexécution du pacte 		
Accompagner le client dans la constitution et la	<p>4.1 – Les implications juridiques, fiscales et sociales de l'existence d'un groupe</p> <p>Droit du travail appliqué aux groupes, comité de groupe, accord de groupe. Régimes fiscaux de groupe et traitement fiscal des opérations internes aux groupes</p> <p>Droit et fiscalité de l'acquisition, de la</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Régime juridique et fiscal des relations intragroupe : <ul style="list-style-type: none"> * Notion de contrôle * Acquisition, détention, cession des participations * Conventions de trésorerie et d'assistance intragroupe * Abandons de créances à caractère financier * Régime mère filiales avec une filiale implantée à l'étranger ; * Intégration fiscale IS et TVA * Traitement fiscal des opérations internes aux groupes * Fiscalité des opérations intra-groupe : étude des prix de transfert - Régime juridique, fiscal et social de structures particulières 		<p>Suppression du GEIE et des contrats d'intérêts communs</p> <p>La location-gérance est traitée dans le 3.1 du nouveau programme</p>

<p>vie d'un groupe de sociétés</p>	<p>détention et de la cession de participations Règles juridiques, fiscales et sociales gouvernant certains modes de coopération inter-entreprises : GIE</p>	<p>utilisées dans les groupes de sociétés : * le GIE ; * la SE ; * les modes de coopération interentreprises</p> <p>Régime social des groupes : - Le comité de groupe, accord de groupe ; - Le coemploi et la responsabilité civile de la société mère - L'unité économique et sociale (UES)</p>		
<p>Accompagner le client dans les opérations de restructuration</p>	<p>4.2 – La restructuration de l'entreprise Le régime juridique, fiscal et social des opérations de : - fusions de sociétés - apports partiels d'actifs - scissions de sociétés, scissions partielles - transmission universelle de patrimoine (art.1844-5 Code civil)</p>	<p>Régime juridique, fiscal et social des opérations de : - fusion - scission, scission partielle - dissolution confusion - apport partiel d'actifs - transmission universelle du patrimoine</p>	<p>Le régime fiscal se borne à étudier les principes généraux : régime de droit commun et régime de faveur ; le régime fiscal détaillé de ces opérations de restructuration est étudié dans l'UE4 du DSCG.</p>	

<p>Accompagner le client dans la constitution et la gouvernance des organismes à but non lucratif</p>	<p>6 - Les associations et autres organismes à but non lucratif. Aspects juridiques, fiscaux et sociaux des associations et autres organismes à but non lucratif</p>	<p>Régime juridique, social et fiscal : - Notion de but non lucratif - Association : * Associations agréées * Associations reconnues d'utilité publique * Exercice d'une activité économique * Gouvernance, transparence * Rémunération des dirigeants * Missions du CAC - Les fondations : * Notion de fondation * Fondations reconnues d'utilité publique * Fondations d'entreprise * Gouvernance et rôle du CAC</p>	<p>Sont exclus : les syndicats professionnels, les communautés et congrégations religieuses, les associations cultuelles, les associations conventionnées et les associations de services aux personnes âgées ; les fonds de dotation ; les fonds de pérennité</p>	
<p>2.3 – Prévenir les pratiques contraires au droit de la concurrence (10H)</p>				
<p>Alerter le client sur les conséquences du non-respect des obligations en matière de concurrence</p>	<p>1.4 – L'entreprise et la concurrence Le contrôle des concentrations en droit communautaire et en droit interne La réglementation des pratiques anticoncurrentielles : entente et abus de position dominante en droit communautaire et en droit interne</p>	<p>Les règles en droit de l'Union européenne et en droit interne : concentrations, abus de position dominante, abus de dépendance économique, ententes Autorité de la concurrence Transaction</p> <p>Les pratiques restrictives de concurrence telles que : revente à perte, prix abusivement bas, prix minimal imposé, déséquilibre significatif, rupture</p>		

	<p>La surveillance des comportements : action en concurrence déloyale, réglementation en matière de prix et de facturation</p> <p>Le droit des pratiques restrictives : revente à perte, prix imposés et pratiques discriminatoires, la rupture des relations commerciales établies</p>	<p>brutale des relations commerciales établies, les délais de paiement</p> <p>La concurrence déloyale : dénigrement, parasitisme, confusion, débauchage</p> <p>Règles applicables aux appels d'offre : champ d'application et seuils de déclenchement</p>		<p>Ajout d'une compétence sur les règles applicables aux appels d'offre</p> <p>Les règles relatives à la facturation ont été supprimées</p>
--	---	---	--	---

Partie 3 – Accompagner la continuité de l'activité du client selon le contexte (50H)				
3.1 – Conseiller le client sur la transmission de son activité (20H)				
<p>- Anticiper et organiser la transmission de l'activité du client</p>	<p>5.2 La transmission de l'entreprise La transmission à titre onéreux de l'entreprise : - la cession de l'entreprise individuelle (vente du fonds de commerce) - la cession de droits sociaux La transmission à titre gratuit de l'entreprise : - les conséquences du décès de l'associé ou du dirigeant de l'entreprise individuelle - la donation de l'entreprise ou des droits sociaux</p> <p>4.1 Les implications juridiques, fiscales et sociales de l'existence d'un groupe Location-gérance</p>	<p>Aspects juridiques, fiscaux et sociaux de la transmission d'une entreprise : - le contrat de location-gérance - la transmission du fonds de commerce - la transmission du patrimoine professionnel - la cession de droits sociaux et les conventions de garanties afférentes - la transmission pour cause décès - la cession à titre gratuit ou à titre onéreux</p>		<p>La location gérance est déplacée du point 4.1 de l'ancien programme au 3.1 du programme actuel</p>
3.2. Accompagner le client dans les difficultés de son activité (24H)				
<p>- Utiliser sa connaissance de l'entreprise et de son secteur pour détecter d'éventuelles difficultés</p> <p>- Assister le client dans la mise en place de la procédure de prévention des difficultés adaptée</p>	<p>5.1. L'entreprise en difficulté Prévention des difficultés</p>	<p>Aspects juridiques et sociaux de la prévention des difficultés : - Documents prévisionnels - Les procédures d'alerte - État de cessation des paiements - Procédures de prévention : * Mandat ad hoc * Conciliation - Acteurs des procédures</p>	<p>Est exclue l'étude : - du règlement amiable agricole ; - des interventions des pouvoirs publics</p>	<p>La partie « procédures collectives » est retirée du programme de l'UE2 du DCG.</p>

<p>- Utiliser sa connaissance de la situation de l'entreprise pour déterminer la procédure de traitement des difficultés adaptée</p>	<p>5.1 L'entreprise en difficulté Les procédures collectives</p>	<p>Aspects juridiques, fiscaux et sociaux du traitement judiciaire des difficultés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les procédures de sauvegarde - La procédure de redressement - Les procédures de liquidation - Le rétablissement professionnel - L'ordre de priorité des créanciers - Le statut des salariés ; - Les aspects fiscaux du droit des entreprises en difficulté 	<p>Est exclue l'étude :</p> <ul style="list-style-type: none"> - du droit international privé des entreprises en difficulté ; - du droit européen de l'insolvabilité ; - des règles spécifiques aux établissements de crédit et d'assurance ; - des procédures spécifiques au secteur agricole 	
<p>- Alerter le client sur les risques civils et pénaux propres aux procédures collectives</p>	<p>5.1. L'entreprise en difficulté Les sanctions</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sanctions civiles : faillite personnelle, interdiction de gérer, action en responsabilité pour insuffisance d'actif - Sanctions pénales : le délit de banqueroute, le délit d'organisation frauduleuse de l'insolvabilité, le délit de non-respect de l'interdiction d'exercer 	<p>Ne sont pas abordées les autres infractions pénales commises par les créanciers ou cocontractant du débiteur dans la mesure où elles ne concernent pas la liquidation judiciaire.</p>	

3.3 – Accompagner la cessation de l'activité du client (6H)

<p>- Orienter le client dans les choix fiscaux liés à la cessation de son activité</p>	<p>5.3 La disparition de l'entreprise La cessation d'activité de l'entreprise individuelle : régime juridique et fiscal La dissolution de la société : régime juridique et fiscal</p>	<p>Conséquences fiscales de : - la cessation d'activité de l'entreprise individuelle - la dissolution de la société</p>	<p>Se limiter à un rappel des aspects juridiques et sociaux de ces notions abordées dans les UE2 et 3 du DCG.</p>	<p>La responsabilité civile du liquidateur est traitée dans l'UE 2 du DCG.</p>
--	---	---	---	--

UE 1 DSCG
Proposition de répartition des heures

	Proposition
Partie 1 – Accompagner le client dans son environnement juridique	65
1.1 – Analyser les relations contractuelles liées à l’activité du client	25
Contrats spéciaux ; données et site internet	
1.2 – Conduire le client dans une démarche d’éthique des affaires	40
Gouvernance ; Informations sociales et environnementales ; Conformité risques pénaux ; droit fiscal	
Partie 2 - Accompagner le développement de l’activité du client	65
2.1 – Accompagner le financement de l’activité	20
Financement ; garanties du financement	
2.2 – Accompagner la structuration de l’activité du client	35
Situation matrimoniale ; constitution-transformation ; pactes d'associés ; groupes de sociétés restructuration ; associations	
2.3 – Prévenir les pratiques contraires au droit de la concurrence	10
Ententes, abus de position dominante, concentrations ; pratiques restrictives	
Partie 3 – Accompagner la continuité de l’activité du client selon le contexte	50
3.1 – Conseiller le client sur la transmission de son activité	20

Transmission EI, société ; gratuit ou onéreux

3.2. Accompagner le client dans les difficultés de son activité	24
--	-----------

Prévention difficultés ; traitement difficultés ; sanctions

3.3 Accompagner la cessation de l'activité du client	6
---	----------

Cessation EI ; dissolution société

Total 1+2+3	180
--------------------	------------

Total 1.1+1.2+2.1+2.2+2.3+3.1+3.2+3.3 180