ANNEXE 2
Programme des unités d'enseignement du diplôme supérieur de comptabilité et de gestion (DSCG)

DSCG – UE 1
Gestion juridique, fiscale et sociale – Epreuve écrite

Volume horaire : 180 heures – 20 ECTS

Objectifs :

L'UE 1 cible des compétences techniques, de niveau avancé, centrées sur l'accompagnement des clients, qu'il concerne le développement, la structuration ou la transmission de leur activité. Ces compétences doivent permettre non seulement d'analyser la situation des clients, mais également d'avoir la 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, il s'agit d'être en mesure de comprendre et d'analyser les documents fournis par le client mais aussi de mobiliser les ressources nécessaires et pertinentes.
Ces compétences s'inscrivent dans un contexte juridique, fiscal et social et concernent :

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

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 (65 heures) ; 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 (65 heures) ; 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 (50 heures) ; 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.

La répartition horaire entre les parties et sous-parties est donnée à titre indicatif.

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

Compétences professionnelles	Connaissances et savoirs associés	Limites de connaissances et précisions du champ d'étude
Partie 1 – Accompagner le client dans son environnement juridique (65 heures)		
1.1 Analyser les relations contractuelles liées à l'activité du client (25 heures)		
- Identifier les caractéristiques et risques propres à chaque contrat - Détecter les irrégularités dans les contrats et proposer des corrections - Alerter le client sur les évolutions nécessaires de ses contrat	- Les contrats spéciaux : * Le contrat-cadre ; * Le contrat de vente, y compris le pacte de préférence ; * Le contrat d'entreprise ; * Le contrat de sous-traitance ; * Les contrats de distribution : franchise, concession exclusive et distribution exclusive et sélective ; * Le contrat d'assurance : mécanisme, formation, effets (dont la stipulation pour autrui), la couverture des risques de l'entreprise (responsabilité civile ; homme clé ; perte d'exploitations ; Incendie Accidents Risques Divers) ; * Le contrat de consommation : vente forcée, refus de vente, par lot ou à prime, soldes, vente en liquidation.	Est exclue l'étude de l'assurance automobile.
- Distinguer les types de données personnelles - Conseiller le client sur la réglementation applicable - Alerter le client sur les risques encourus	- Les données : les types de données, les droits des personnes concernées, le rôle et les pouvoirs de la commission nationale informatique et libertés (CNIL), les principes directeurs relatifs à la protection	Est exclue l'étude du régime propre aux données sensibles.

	des données à caractère personnel.	
- Conseiller le client sur les questions propres à son site internet	- Le commerce électronique, le contrat électronique, la signature électronique, la protection du nom de domaine, la réglementation relative aux sites internet (la publication des Conditions Générale de Vente, Conditions Générales d'Utilisation ; les responsabilités des hébergeurs et éditeurs).	Est exclue l'étude des contrats d'hébergement et de référencement.
1.2 Conduire le client dans une démarche d'éthique des affaires (40 heures)		
- Expliquer le rôle des acteurs (internes et externes) de la gouvernance - Évaluer les dispositifs de gouvernance des sociétés - Proposer des améliorations aux dispositifs de gouvernance	- Les acteurs internes : les dirigeants, le conseil d'administration, le conseil de surveillance, les comités d'étude, les censeurs, le comité social et économique (CSE). - Les acteurs externes : le juge, le procureur de la République, l'autorité des marchés financiers (AMF), le haut comité du gouvernement d'entreprise (HCGE), les associations et organisations non gouvernementales (ONG), les lanceurs d'alerte. - Le principe appliquer ou expliquer (*comply or explain)*. - Les codes de gouvernance et leur valeur juridique. - La dissociation éventuelle des fonctions de président directeur général (PDG) et la notion d'administrateur référent. - Le cumul de mandats dans un groupe de sociétés.	L'étude des acteurs se limite à leur rôle essentiel dans la gouvernance de l'entreprise. La description de chaque acteur n'est pas attendue.

	- La composition diversifiée du conseil d'administration ou conseil de surveillance : la parité femme-homme, l'administrateur indépendant, la place des salariés et des autres parties prenantes. - La mixité des instances dirigeantes. - Les relations entre les dirigeants et les associés. - La rémunération des dirigeants et mandataires sociaux non exécutifs : aspects juridiques, fiscaux et sociaux.	
- Produire les informations sociales et environnementales en fonction des obligations et/ou des choix du client	- La responsabilité sociétale des entreprises. - Les résolutions climatiques. - Le rapport de durabilité. - Le devoir de vigilance (notion et sanctions). - La raison d'être et la société à mission. - Les sanctions civiles, pénales et administratives du non-respect des obligations d'information. - Le préjudice écologique.	Est exclue l'étude, en particulier, des régimes spécifiques des installations classées à risques (Seveso, Installations classées pour la protection de l'Environnement, Installations Nucléaires de Bases, etc.). Est exclue l'étude des obligations prévues par le code de la consommation (informations sur l'impact environnemental par exemple). Est exclue l'étude des sanctions civiles et pénales du non-respect du droit de l'environnement.
- Évaluer les dispositifs de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, la corruption et le trafic d'influence. - Accompagner le client dans la mise en place et l'amélioration des dispositifs requis.	- La notion anglo-saxonne de conformité. - La définition du risque de non-conformité. - Les obligations en matière de lutte contre la corruption et le trafic d'influence et les sanctions applicables en cas de non-respect des obligations.	

	- La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB/FT) : * Les personnes assujetties ; * Les autorités de contrôle ; * Les obligations d'identifier et de connaître le client, les obligations de vigilance ; * L'obligation de déclaration ; * Les immunités de responsabilité ; * Le délit de blanchiment. - La convention judiciaire d'intérêt public (CJIP).	
- Exposer les risques pénaux propres à la forme sociétaire du client.	- La délégation de pouvoirs : les conditions de validité et les effets. - Les délits : * d'abus de biens sociaux, des pouvoirs, des voix et du crédit ; * de distribution de dividendes fictifs ; * de présentation ou publication de comptes annuels ne donnant pas une image fidèle ; * relatifs : (i) à la constitution d'une société : (a) délit de démarchage bancaire et financier ; (b) délit d'émission des valeurs mobilières : émission interdite de titres, d'émission irrégulière d'actions ; (c) à la surévaluation des apports ; (d) aux formalités de constitution : cas des mensonges contenus dans les déclarations sanctionnés au titre du faux ;	Est exclue l'étude des infractions du droit pénal spécial (notamment l'abus de confiance, l'escroquerie, le faux) qui sont traitées dans l'UE 2 du DCG.

	indications inexactes ou incomplètes en vue d'une immatriculation, d'une radiation ou d'une mention complémentaire ou rectificative au registre du commerce), (ii) au fonctionnement d'une société : non-publication des comptes consolidés ; défaut d'approbation des documents sociaux ; corruption d'actionnaires) ; (iii) à la dissolution d'une société : délit de violation des incapacités ; omissions d'actes de liquidation ; abus commis par le liquidateur ; (iv) aux assemblées : entrave à la participation à une assemblée ; incriminations relatives aux assemblées d'obligataires non-convocation d'une AG ; (v) au contrôle de la société : infractions relatives aux filiales, contrôles et participations réciproques ; (vi) aux droits sociaux et aux modifications du capital social : les infractions propres aux augmentations de capital social ; les infractions propres à la réduction de capital ; * relatifs au contrôle légal des comptes : le délit de non-révélation des faits délictueux, le délit de confirmation d'informations mensongères.	
- Accompagner le client dans ses relations avec l'administration fiscale	- L'agrément et le rescrit. - Le contrôle fiscal : les formes, le déroulement, les garanties, la conclusion.	Est exclue l'étude des notions de contentieux fiscal de l'Union européenne.

	- La procédure fiscale amiable et contentieuse. - Les pouvoirs de l'administration fiscale en matière : d'abus de droit, d'acte anormal de gestion, de fraude fiscale, de prix de transfert.	
- Accompagner le client sur le plan fiscal dans son développement international	- Les règles d'imposition des affaires internationales : les règles de territorialité, les principes de traitement de la double imposition, la détermination et l'imposition du résultat, la TVA et les échanges internationaux ou intracommunautaires (incluant le régime des ventes à distance, des PBRD et des prestations de service en contexte international). - Les principaux dispositifs de lutte contre l'évasion fiscale internationale.	
Partie 2 - Accompagner le développement de l'activité du client (65 heures)		
2.1 Accompagner le financement de l'activité du client (20 heures)		
- Conseiller le client sur les modes de financement adaptés à sa situation	- Le régime juridique et fiscal du financement interne : * Les augmentations et réductions de capital, y compris par rachat d'actions ; * Le financement par compte courant. - Le régime juridique et fiscal du financement externe : * Le financement par recours aux marchés financiers : offre au public de titres financiers ; * Le financement participatif ;	Est exclue l'étude : - de la constitution d'une société cotée ; - des manquements et délits boursiers.

	* Le financement à long et moyen terme (les emprunts obligataires, le contrat de crédit-bail) ; * Le contrat de crédit aux entreprises ; * Le contrat de crédit interentreprises.	
- Conseiller le client sur les garanties les plus adaptées à son besoin de financement	- Les garanties personnelles : * Le cautionnement ; * La lettre d'intention ; * La promesse de porte-fort ; * La garantie autonome. - Les garanties réelles : * Le gage de droit commun ; * Le nantissement de meubles incorporels : le fonds de commerce, les parts sociales, le compte de titres financiers ; * L'hypothèque : la notion d'hypothèque et de service de publicité foncière (SPF). - Les privilèges spéciaux : * Le privilège du Trésor * le privilège de la Sécurité sociale * Les autres privilèges (bailleur, vendeur du fonds de commerce, prêteur de deniers).	Est exclue l'étude de l'aval. Est exclue l'étude des privilèges mobiliers spéciaux.
2.2 Accompagner la structuration de l'activité du client (35 heures)		
- Analyser la structuration de l'activité au regard de la situation matrimoniale du client	- Le mariage : le régime de communauté universelle et le régime de participation aux acquêts. - Le PACS : les aménagements conventionnels.	Le régime légal et le régime de séparation de biens sont déjà étudiés dans l'UE 1 du DCG.

	- Le concubinage : l'organisation patrimoniale.	
- Accompagner le client dans la constitution et la transformation d'une société	- Rappel des grands principes juridiques et fiscaux de : * la constitution d'une société : sociétés civiles, société en nom collectif, société à responsabilité limitée, société anonyme, société par actions simplifiée, société en commandite par actions ; * la transformation des sociétés.	
- Proposer des clauses aménageant les relations entre les associés et les relations entre les associés et les dirigeants	- Les clauses : * statutaires ou extrastatutaires ; * l'articulation entre clauses statutaires et pactes extrastatutaires. - La formation et la révision du pacte. - Les clauses usuelles : * La clause d'inaliénabilité ; * La clause de préemption ; * La clause d'agrément ; * La clause de rachat forcé ou clause d'exclusion ; * La clause de sortie conjointe ; * La clause d'entraînement ; * La clause de retrait ; * Les clauses relatives au quorum et à la majorité dans les assemblées générales ; * La convention de vote. - Les conséquences en cas de non-respect du pacte.	

- Accompagner le client dans la constitution et la vie d'un groupe de sociétés	- Le régime juridique et fiscal des relations intragroupe : * Les notion de contrôle, de participations croisées et d'autocontrôle ; * L'acquisition, la détention, la cession des participations ; * Les conventions intragroupe ; * Les abandons de créances à caractère financier ; * Le régime mère-filiales avec une filiale implantée à l'étranger ; * L'intégration fiscale IS et TVA ; * Le traitement fiscal des opérations internes aux groupes. - Le régime juridique, fiscal et social de structures particulières utilisées dans les groupes de sociétés : * Le groupement d'intérêt économique ; * La société européenne ; * Les modes de coopération interentreprises. - Le régime social des groupes : * Le comité de groupe ; * La convention ou l'accord de groupe ; * Le coemploi et la responsabilité civile de la société mère ; * L'unité économique et sociale (UES).	
- Accompagner le client dans les opérations de restructuration	- Le régime juridique, fiscal et social des opérations de : * fusion ; * scission, scission partielle ;	Le régime fiscal se borne à étudier les principes généraux : le régime de droit commun et le régime de faveur. Le régime fiscal détaillé de ces opérations de restructuration et son application sont étudiés dans l'UE 4 du DSCG.

	* dissolution confusion ; * d'apport partiel d'actifs ; * transmission universelle du patrimoine.	
- Accompagner le client dans la constitution et la gouvernance des organismes à but non lucratif	- Le régime juridique, social et fiscal des associations : * La notion de but non lucratif ; * Les associations agréées ; * Les associations reconnues d'utilité publique ; * L'exercice d'une activité économique ; * La gouvernance et la transparence ; * La rémunération des dirigeants ; * La désignation et le rôle du commissaire aux comptes. - Le régime juridique, social et fiscal des fondations : * La notion de fondation ; * La fondation reconnue d'utilité publique ; * La fondation d'entreprise ; * La gouvernance ; * Le contrôle de la fondation : commissaire aux comptes, contrôle public.	Sont exclus de l'étude : 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 et les fonds de pérennité.
2.3 Prévenir les pratiques contraires au droit de la concurrence (10 heures)		
- Alerter le client sur les conséquences du non-respect des obligations en matière de concurrence.	- Les règles en droit de l'Union européenne et en droit interne : les concentrations, les abus de position dominante, l'abus de dépendance économique, les ententes. - L'Autorité de la concurrence. - La procédure de transaction devant l'Autorité de la concurrence.	

	- Les pratiques restrictives de concurrence : la revente à perte, le prix abusivement bas, le prix minimal imposé, le déséquilibre significatif, la rupture brutale des relations commerciales établies, les délais de paiement. - La concurrence déloyale : le dénigrement, le parasitisme, l'imitation et la désorganisation. - Les règles applicables aux appels d'offres : le champ d'application et les seuils de déclenchement.	
Partie 3 – Accompagner la continuité de l'activité du client selon le contexte (50 heures)		
3.1 Conseiller le client sur la transmission de son activité (20 heures)		
- Anticiper et organiser la transmission de l'activité du client	- Les 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 de décès ; * La cession à titre gratuit ou à titre onéreux.	
3.2 Accompagner le client dans les difficultés de son activité (24 heures)		
- Utiliser sa connaissance de l'entreprise et de son secteur pour détecter d'éventuelles difficultés	- Les aspects juridiques et sociaux de la prévention des difficultés : * Les documents prévisionnels ; * Les procédures d'alerte ;	Est exclue l'étude : - du règlement amiable agricole ; - des interventions des pouvoirs publics.

- Assister le client dans la mise en place de la procédure de prévention des difficultés adaptée	* L'état de cessation des paiements ; * Les procédures de prévention : (i) Le mandat ad hoc ; (ii) La conciliation. - Les acteurs des procédures.	
- Utiliser sa connaissance de la situation de l'entreprise pour déterminer la procédure de traitement des difficultés adaptée.	- Les aspects juridiques, fiscaux et sociaux du traitement judiciaire des difficultés : * L'extension de procédure ; * Les procédures de sauvegarde ; * La procédure de redressement ; * Les procédures de liquidation ; * Le rétablissement professionnel ; * L'ordre de priorité des créanciers ; * La situation des salariés ; * Les aspects fiscaux du droit des entreprises en difficulté.	Est exclue l'étude : - 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.
- Alerter le client sur les risques civils et pénaux propres aux procédures collectives	- Les sanctions civiles : * La faillite personnelle et l'interdiction de gérer ; * L'action en responsabilité pour insuffisance d'actif. - Les sanctions pénales : * Le délit de banqueroute ; * Le délit d'organisation frauduleuse de l'insolvabilité ; * Le délit de non-respect de l'interdiction d'exercer l'activité commerciale.	Sont exclues de l'étude les autres infractions pénales commises par les créanciers ou cocontractants du débiteur dans la mesure où elles ne concernent pas le client du professionnel comptable.

3.3 Accompagner la cessation de l'activité du client (6 heures)		
- Orienter le client dans les choix fiscaux liés à la cessation de son activité	- Les conséquences fiscales de : * La cessation d'activité de l'entreprise individuelle ; * La dissolution de la société.	Se limiter à un rappel des aspects juridiques et sociaux de ces notions déjà abordées dans les UE 2 et 3 du DCG.