

Présentation de la formation

2024- 01

| | |
|---|---|
| THÈME | L'accompagnement du dirigeant lors de la vente de son entreprise : que faire du prix de cession |
| PUBLIC CONCERNE | Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • CGP, • Expert comptable, • Avocats, • Notaire, • Assureurs, • Banquiers |
| FORMAT | A distance (webinaire) |
| LIEU | A distance |
| DURÉE | 7 heures de formation |
| VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES | Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 heure(s) • IAS/DDA : 7 heure(s) • IOBSP : 0 heure(s) • Notaires : 7 heure(s) • Avocats : 7 heure(s) • Experts-comptables : 7 heure(s) |
| DATES ET HORAIRES | Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • 21 novembre 2024 (09h à 17H30) |
| TARIF | 440 € HT soit 528 € TTC (TVA 20%) |
| INTERVENANT(S) | Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Stéphane PILLEYRE |
| PRÉREQUIS | Pas de prérequis |
| OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION | A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Accompagner le dirigeant d'entreprise lors du remploi des capitaux provenant de la cession de l'entreprise. • Proposer plusieurs solutions et supports de remploi des capitaux, en maîtrisant les conséquences tant au niveau juridique de fiscal |
| ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE | Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Léa LAURAND 06 46 78 02 35 |
| PROGRAMME DE LA FORMATION | PARTIE I : Remploi des capitaux en pleine propriété A. Les vertus et limites de l'assurance vie <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestion des fonds à investir (communs, propres, personnels voire indivis) 2. Désignation bénéficiaire : approche civile et fiscale de la transmission B. L'alternative à l'assurance vie : le contrat de capitalisation <ol style="list-style-type: none"> 1. Transmission du vivant via les donations 2. Transmission par décès via legs C. La société IS avec un compte courant d'associés D. La société IR avec un compte courant d'associés |

Version 2024 -01

FAC & Associés

SAS au capital de 50 000 € - 38 rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n ° 84495533600012 – N° TVA intracommunautaire n° FR37844955336

Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA

| | |
|---|---|
| | <p>PARTIE II : Remploi du prix de cession la société IS cédante</p> <p>A. La fin du report de la plus-value professionnelle (CGI, art. 151 octies)</p> <p>B. La fin du report de la plus-value sur titres (CGI, art. 150-0 B ter)</p> <p>C. Le contrat de capitalisation au sein d'une structure IS</p> <p>PARTIE III : Remploi des capitaux démembrés</p> <p>A. Sort du prix de cession et plus-value</p> <p>B. Remploi par subrogation</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Assurance vie souscrite en démembrement 2. Contrat de capitalisation souscrit en démembrement 3. Création d'une société civile avec des fonds démembrés <p>C. Remploi et quasi-usufruit</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestion civile de la créance de restitution 2. Gestion fiscale de la créance de restitution |
| MOYENS PÉDAGOGIQUES | <p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). • Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. • Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension. |
| LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI | <p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant • Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p> |
| MODALITÉ D'INSCRIPTION | <p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE |
| DATE LIMITE D'INSCRIPTION | Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation |
| ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP | <p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentielles sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Yolaine Chéreau Référente Handicap par mail : yc@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p> |
| CONTACTS | <p>Téléphone : 04.63.80.93.47</p> <p>Mail : contact@fac-associes.com</p> |

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

| | |
|---------------------|--|
| Thème | L'accompagnement du dirigeant lors de la vente de son entreprise : que faire du prix de cession |
| Date(s) et horaires | <ul style="list-style-type: none"> 21 novembre 2024 (09H à 17H30) |

Participant

| | |
|----------------------|--|
| NOM Prénom | |
| Téléphone | |
| Adresse électronique | |

Facturation

| | |
|--------------------|--|
| Entreprise/Société | |
| SIRET | |
| Adresse | |
| CP - VILLE | |

Montant

| | |
|-------------------|---|
| Montant HT | 440 € |
| Montant TTC | 528 € |
| Mode de règlement | <input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹ |

RIB¹ :

| | | | | | | |
|---|-----------|-------------|-------------|------|------|-----|
| c/Etabl | c/Guichet | n/Compte | C/Rib | | | |
| 18715 | 00200 | 08002701171 | 77 | | | |
| Domiciliation | | | BIC | | | |
| CAISSE D'EPARGNE D'Auvergne et du Limousin | | | CEPAFRPP871 | | | |
| Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN) | | | | | | |
| FR76 | 1871 | 5002 | 0008 | 0027 | 0117 | 177 |

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...);*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
