

# CATALOGUE DES FORMATIONS

---

LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE  
PATRIMOINE

## NOTRE LEITMOTIV

**Proposer des formations pratico-  
pratiques basées sur le savoir et la mise  
en place de ce dernier.**

# PUBLIC CONCERNÉ

## Ces formations d'adresse à :

- Tout collaborateur ayant une expérience sur le marché des clients particuliers ;
- Aux assistants en gestion de patrimoine ;
- Aux collaborateurs juniors et séniors – Conseillers patrimoniaux souhaitant approfondir leurs connaissances ;
- Aux conseillers patrimoniaux souhaitant approfondir leurs connaissances ;
- Aux experts comptables, conseillers bancaires, assureur, courtier qui souhaite se former sur les thèmes de la gestion de patrimoine ;
- Toute personne souhaitant se former sur les thèmes de la gestion de patrimoine.

## NOTRE EQUIPE DE FORMATEURS



**Jacques  
DUHEM**



**Marthe  
FAYE PINEAU**



**Stéphane  
PILLEYRE**



**Frédéric  
AUMONT**



**Yasemin  
BAILLY SELVI**



**Pierre-Yves  
LAGARDE**



**Christophe  
THOMAS**

# NOS FORMATIONS

3

3 formats :  
**Présentiel**  
**Classe virtuelle**  
**E-learning**

2

2 possibilités :  
**Formation en inter**  
(organisées par fac & associés)  
**Formation en intra**  
(dans vos locaux)

4

4 durées :  
**1h00**  
**2h00**  
**3h30**  
**7h00**  
(pour chaque formation la durée peut être adaptée en fonction des attentes et des acquis)

2

8 thèmes :  
• **Famille**  
• **Fiscalité**  
• **Dirigeant d'entreprise**  
• **Retraite-prévoyance**  
• **Placements financiers**  
• **Modes de détention**  
• **Immobilier**  
• **Donation-succession**

2

2 offres :  
- **Cycle de formation**  
formation complète abordant tous les thèmes de la gestion de patrimoine  
- **Formation à la carte**

# OBJECTIFS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

## Objectifs :

Nos formations ont pour objectif de permettre aux participants de :

- Maîtriser les principes techniques,
- De disposer des outils pour les mettre en œuvre.
- Pour chacun des thèmes

## Une méthode pédagogique adaptée

### Formation en classe virtuelle :

- L'intervenant présente le support pédagogique en direct (avec des exposés techniques et des études de cas).
- Notre outil permet une réelle interaction avec le formateur, en effet, les participants pourront pour poser des questions soit :
  - Lever la main afin de prendre la parole,
  - Rédiger une question écrite (dans un espace "question/réponse").
- Des études de cas avec des exemples pratiques pour une mise en application rapide en clientèle

### Formation en présentiel :

- Des études de cas avec des exemples pratiques pour une mise en application rapide en clientèle

### Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont consultables en ligne depuis l'espace individuel de chaque utilisateur.
- Le programme détaillé de chaque formation est arrêté après un échange, afin de prendre en considération vos attentes et le niveau des participants.

## TEST D'ÉVALUATION DU GROUPE AVANT DE DÉBUT DE LA FORMATION

### Objectifs :

Les tests d'évaluation préalables ont pour objectif :

- D'évaluer le niveau de groupe,
- De déterminer les points forts et les faiblesses de chacun,
- De caler de nombre de jours de formations nécessaires,
- D'adapter le contenu au niveau du groupe,
- D'évaluer la progression du groupe.

### Une méthode pédagogique adaptée :

#### Test :

- Avant de début de formation nous vous proposons, si vous le souhaitez, d'évaluer le niveau du groupe:
- Sous forme de QCM sur le site de fac et associés en lien avec le thème souhaité
- Les tests sont réalisés sur les domaines suivants: juridique , fiscale et sociale et sur les produits financiers
- Résultats individuels et résultat global du groupe.

# CONTACT

Marthe FAYE PINEAU

- Directrice Générale
- [mfp@fac-associes.com](mailto:mfp@fac-associes.com)
- 06 17 52 60 00



Notre objectif est de vous offrir un enseignement pratique et opérationnel où l'excellence technique se partage en toute simplicité et dans une atmosphère conviviale.

Que vous soyez notaire, avocat, CGP, assureur, expert-comptable, banquier, courtier, nos solutions *sur-mesure* vous permettront de développer vos compétences pour une approche patrimoniale transversale.

Fac & Associés est un organisme de formation certifié DATADOCK et QUALIOPPI.

Nos formations peuvent donc être prises en charge par les OPCO.

# VALIDATION

Selon de thème choisi, votre formation vous permettra de valider des heures réglementaires:

- IAS/DDA
- Carte T immobilier
- IOBSP

La validation des heures de formation est obtenue après la réalisation d'un test préalable en rapport avec la formation suivie et obtention d'un score minimum de 70% de bonnes réponses

Intermédiaires en assurance conforme aux articles L.511-2 et R.512-13-1 du Code des assurances

Intermédiaires en opérations de banque et services de paiement conforme à l'article D.314-25 du Code de la consommation

Professionnels de l'immobilier conforme au Décret du 18 février 2016 (Décret N° 2016-173)





# **CYCLE**

**PASSEPORT CONSEIL PATRIMONIAL :**

---

**CYCLE COMPLET SUR LES  
FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE  
PATRIMOINE**

# PASSEPORT CONSEIL PATRIMONIAL : CYCLE COMPLET SUR LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE PATRIMOINE

## Objectifs :

A l'issue du cycle, le participant sera capable de :

- Exercer le métier de conseiller patrimonial en agence ;
- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;
- Réaliser des diagnostics et des préconisations pour les clients patrimoniaux ;
- Mettre en pratique les connaissances techniques ;
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales...)

## Public visé :

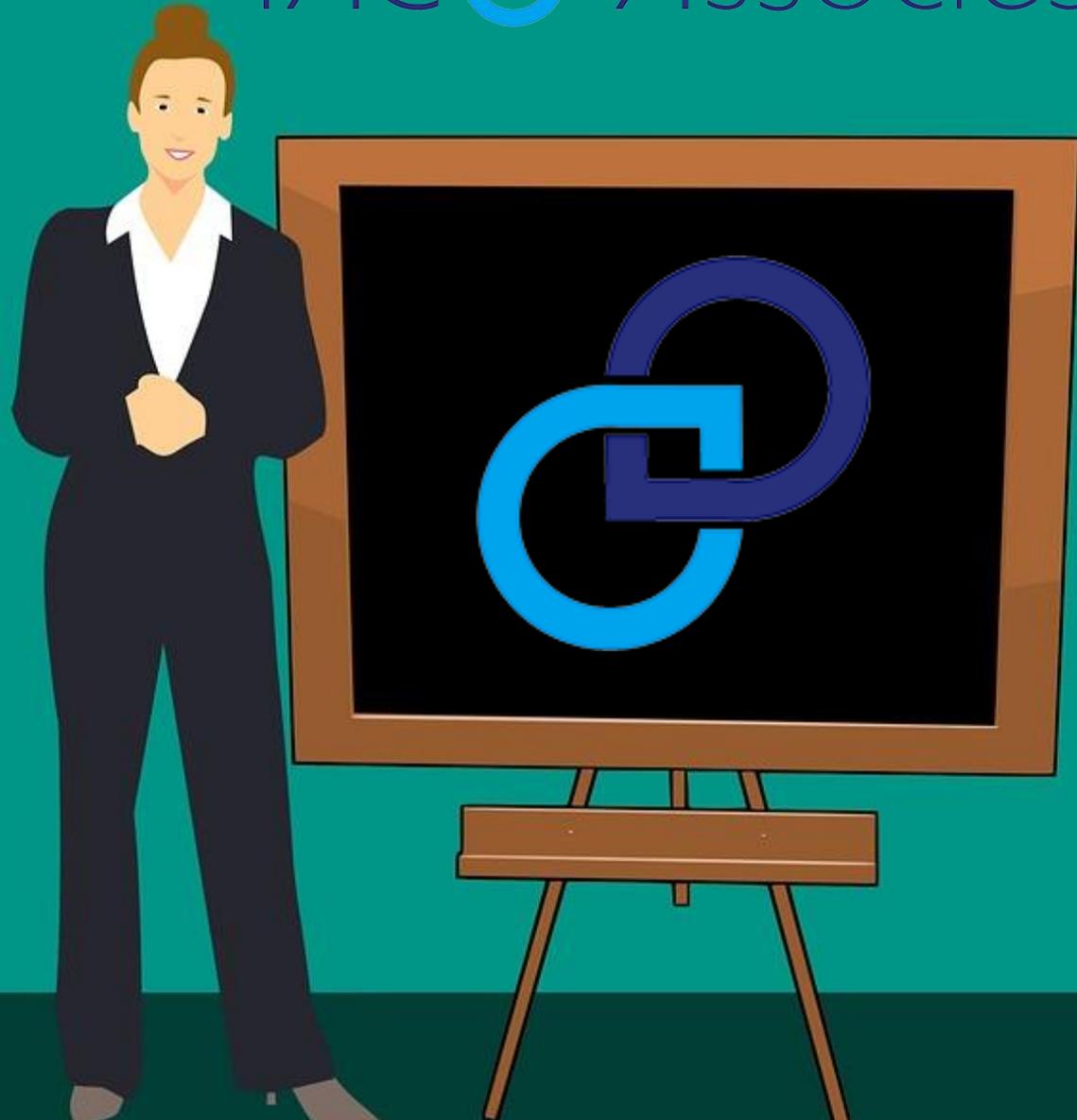
- Tout collaborateur ayant une expérience sur le marché des clients particuliers
- Conseiller patrimonial souhaitant approfondir ses connaissances
- Assistant gestion privée
- Conseillers en gestion de patrimoine – Experts-comptables – Banquiers – Assureurs – Courtiers en assurance – Collaborateurs juniors.
- Toute personne souhaitant se former sur les thèmes de la gestion de patrimoine

**Durée :** 13 journées de formation (durée pouvant être adaptée selon le niveau du groupe et les souhaits du commanditaire).

## Programme :

- **Module 1 :** Introduction
- **Module 2 :** Le droit de la famille : L'organisation matrimoniale, les modes de détention, la transmission subie ou voulue
- **Module 3 :** La fiscalité patrimoniale
- **Module 4 :** Études thématiques (assurance vie , contrat de capitalisation PER, PEA, CTO , la prévoyance , l'immobilier patrimoniale , la défiscalisation)
- **Module 5 :** Savoir mener un rendez-vous avec un client patrimonial
- **Module 6 :** Mise en pratique par des études de cas





# CATALOGUE FORMATIONS A LA CARTE

---

PDF INTERACTIF



Cliquez ici

# THÈMES

## Fiscalité personnelle



## Retraite et prévoyance



## Immobilier



## Placements financiers



## Entreprise et société



## Propriété / Mode de détention



## Famille



## Donation / Succession



# Fiscalité

## THÈMES

Les fondamentaux de la fiscalité patrimoniale

Fiscalité des enveloppes de détention de l'épargne

Fiscalité de l'assurance vie : de la souscription au dénouement

Les fondamentaux de la défiscalisation immobilière

Nouveautés fiscales : application pratique

## THÈMES



# LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ PATRIMONIALE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Maîtriser les questions fiscales relatives à l'impôt sur le revenu, les revenus catégoriels, les revenus fonciers,
- D'expliquer à ses clients les règles fiscales applicables à ses différents revenus catégoriels,
- D'expliquer à ses clients le coût d'une transmission à titre gratuit de son patrimoine,
- De maîtriser les règles d'assujétissement et de calcul de l'IFI.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. L'impôt sur le revenu

1. Foyer fiscal
2. Les revenus catégoriels
3. Le revenu global
4. Déduction des charges et abattements
5. Les opérations de défiscalisation
  - a) Défiscalisation de la base
  - b) Défiscalisation de l'impôt
6. Le calcul de l'impôt
  1. Barème et correctifs
  2. Le plafonnement des niches fiscales
  3. La CEHR

### II. La fiscalité de l'assurance-vie

1. Fiscalité des rachats
2. Fiscalité successorale

### III. Les droits de mutation à titre gratuit

1. Calcul
2. Paiement des droits

### IV. L'IFI

1. Base taxable
2. Calcul
3. Plafonnement

## THÈMES



## Fiscalité



# FISCALITE DES ENVELOPPES DE DETENTION DE L'EPARGNE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'expliquer à ses clients la fiscalité applicables à ses différents placements financiers,
- D'actualiser les connaissances et intégrer les nouveautés fiscales dans les stratégies patrimoniale,
- D'accompagner ses clients dans la constitution d'une épargne financière,
- D'appréhender les nouveautés issues des lois de finances, des instructions fiscales, des réponses ministérielles, de la jurisprudence et du comité de l'abus de droit.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. **Intégration des revenus (PFU ou RNGI)**

1. Impacts sur l'assiette taxable
2. Impact sur l'imposition

### II. **Application aux différents supports de placement**

1. Le compte titres ordinaire
2. Le PEA
3. Contrats de capitalisation
4. Assurance vie
5. L'épargne retraite

### III. **Etude comparative**

### IV. **Quelles stratégies mettre en place**

## THÈMES



## Fiscalité



# FISCALITÉ DE L'ASSURANCE VIE : DE LA SOUSCRIPTION AU DÉNOUEMENT

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'expliquer les règles fiscales applicables à l'assurance vie en cas de rachat et lors de la transmission du contrat d'assurance vie,
- D'accompagner ses clients lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie,
- Conseiller ses clients dans la mise en place de stratégies incluant l'assurance vie.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Fiscalité des rachats

1. Impact sur les prélèvements sociaux
2. Impact sur l'impôt sur le revenu

### II. Fiscalité successorale

1. Exonération
2. Application de l'article 757 B du CGI
3. Application de l'article 990 I du CGI

### III. Impact sur l'IFI

1. Valeur à inclure dans la base taxable
2. Prise en compte du passif
3. Plafonnement

## THÈMES



## Fiscalité



# LES FONDAMENTAUX DE LA DEFISCALISATION IMMOBILIERE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'alerter son client des risques inhérents à l'investissement défiscalisant (défaut ou rupture de l'engagement de location),
- Déterminer le prix d'acquisition pour le calcul de la plus-value en cas de revente de l'actif
- Anticiper un décès ou un divorce en cours d'engagement de location
- D'une manière globale, affiner ses préconisations et sécuriser son conseil

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Questions préalables à tout investissement défiscalisant

1. Droit de la famille et financement/acquisition
2. Acquisition en direct ou indirect
3. Situation fiscale de l'investisseur

### II. Conditions d'éligibilité au dispositif PINEL

1. Savoir déterminer le plafond de loyer
2. Quelles ressources prendre en compte pour le locataire ?
3. Le point de départ et final de l'engagement de location ?
4. Éviter les principaux cas de remise en cause de l'avantage fiscal

### III. Etudes de certains dispositifs de défiscalisation

1. Déficit foncier et Pinel
2. Déficit foncier et Denormandie
3. Déficit foncier et Malraux

### IV. Cession à titre onéreux d'un immobilier de défiscalisation

1. Quel prix d'acquisition retenir
2. Quelle assiette de calcul des frais d'acquisition forfaitaires
3. Quels travaux prendre en compte pour leur montant réel
4. Quelle durée de détention en cas d'acquisition en VEFA

### V. Divorce ou décès et gestion de l'immobilier défiscalisant

1. Sort des déficits
2. La reprise du dispositif fiscal après divorce ou décès

## THÈMES



## Fiscalité



# NOUVEAUTÉS FISCALES : APPLICATION PRATIQUE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'actualiser les connaissances et
- D'intégrer les nouveautés fiscales dans les stratégies patrimoniales.
- D'appréhender les nouveautés issues des lois de finances, des instructions fiscales, des réponses ministérielles, de la jurisprudence et du comité de l'abus de droit.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. **Impôt sur les revenus**
- II. **Le prélèvement à la source**
- III. **Traitements et salaires**
- IV. **Pensions et retraites**
- V. **Revenus fonciers**
- VI. **BIC location meublée**
- VII. **Défiscalisation immobilière**
- VIII. **Plus-value sur titres**
- IX. **DMTG**
- X. **DMTO**
- XI. **ISF/IFI**
- XII. **Patrimoine professionnel**
- XIII. **Contrôle fiscal**
- XIV. **Assurance-vie**
- XV. **International**

## THÈMES



**Fiscalité**



# Retraite et prévoyance

## THÈMES : FONDAMENTAUX

Assurance-vie et épargne retraite : Comment les comparer?

L'épargne retraite pour le dirigeant : Mieux que l'assurance-vie ?

Les fondamentaux de l'épargne retraite

Le PER et le conseil en épargne retraite

Le conseil en épargne retraite : La nouvelle méthodologie comparative à déployer

La retraite du dirigeant

Épargne retraite et épargne salariale : pourquoi et comment les combiner ?

Apporter une valeur ajoutée à son client en lui parlant de sa retraite

## THÈMES



# ASSURANCE-VIE ET ÉPARGNE RETRAITE : COMMENT LES COMPARER ?

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner ses clients dans la mise en place de solutions de placement incluant l'épargne retraite ou l'assurance vie.
- Choisir le support de placement le plus adapté selon l'objectif du client

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Retraite, savoir-faire une projection

- I. La retraite de base des régimes alignés
  1. La retraite de base des régimes alignés
  2. Les contreparties sociales du travailleur non salarié
- II. La retraite de base des régimes autres qu'alignés
  1. Chaque profession a sa caisse de retraite (et de prévoyance)
  2. Une seule méthode de détermination de la retraite de base des professions libérales
  3. Particularité de la CNBF
- III. La retraite de base : Quizz
- IV. La retraite complémentaire
  1. Un système par points
  2. Prix de vente du point
  3. Le nombre de points acquis chaque année

### Constitution d'une épargne retraite

- I. Grille d'analyse universelle
- II. Coût de fabrication de l'épargne
  1. La rémunération du dirigeant
  2. La distribution du dividende au dirigeant
- III. PERP : Avantages / Inconvénients
  1. Avantages
  2. Inconvénients
- IV. Assurance-vie : Avantages / Inconvénients
  1. Avantages
  2. Inconvénients
- V. Retraite par capitalisation : Épargne retraite ou classique

## THÈMES



## Retraite et Prévoyance



# L'ÉPARGNE RETRAITE POUR LE DIRIGEANT : MIEUX QUE L'ASSURANCE-VIE ?

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner le dirigeant d'entreprise lors de la souscription d'un Plan d'Épargne Retraite et de son suivi
- De maîtriser les deux plafonds de déductibilité, et notamment l'impact entre les plafonds et leur efficacité fiscale
- D'expliquer à un client les différences entre assurance-vie et PER.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

Introduction, les cinq objectifs de l'épargne retraite

- I. Retour sur les mécanismes de défiscalisation et mesurer l'impact fiscal
- II. Étude des plafonds 163 quaterVICIES et le plafond 154 bis du CGI
- III. Le PERin un outil de prévoyance (application chiffrée avec l'assurance-vie)
- IV. Un quasi-contrat d'assurance-vie en cas de décès (application chiffrée avec l'assurance-vie)
- V. La sortie en capital et la sortie en rente (application chiffrée avec l'assurance-vie)
- VI. Les transferts entre enveloppes

## THÈMES



**Retraite et Prévoyance**



# LES FONDAMENTAUX DE L'ÉPARGNE RETRAITE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De comprendre le fonctionnement et les caractéristiques techniques du PER,
- D'expliquer la fiscalité d'entrée et de sortie du PER,
- De calculer les plafonds de déductibilité,
- De disposer d'un bagage technique suffisant abordant l'épargne retraite,
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies incluant l'épargne retraite.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Introduction

#### I. Présentation du PER

1. Le PERP
2. Le Madelin retraite
3. Origine du PER
4. Les différents compartiments du PER
5. Impact du barème à l'IR

#### II. Les plafonds de déduction du PER

1. Le plafond universel issu des dispositions de l'article 163 quater viciés du CGI
2. Le plafond TNS issu des dispositions de l'article 154 Bis du CGI

#### III. La sortie du PER

1. Les cas de déblocage anticipé : le PER comme outil de prévoyance
2. La sortie en capital
3. La sortie en rente

#### IV. Comparaison entre les différentes enveloppes d'épargne ret

## THÈMES



**Retraite et  
Prévoyance**



# LE PER ET LE CONSEIL EN ÉPARGNE RETRAITE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner ses clients dans la constitution d'une épargne retraite au travers d'une méthodologie permettant de comparer le PERin à l'assurance-vie et à la holding patrimoniale, en couvrant les trois dimensions d'une opération d'épargne longue :
  - La phase d'épargne
  - La phase de retraits
  - La transmission par décès

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les dispositifs fiscaux de l'épargne retraite

1. Le dispositif spécifique des TNS : CGI, art. 154 bis
2. Le dispositif universel : CGI, art. 163 quater viciés
3. La combinaison optimale des deux dispositifs
4. Comparaisons chiffrées des coûts de constitution de l'épargne retraite

### II. La sortie prématurée pour accident de la vie

1. Comparaison des situations ouvrant droit à la sortie anticipée
2. Fiscalité de la sortie anticipée pour accident de la vie
3. Comparaisons chiffrées du capital net disponible en cas d'accident de la vie

### III. Le décès du titulaire

1. Retour sur les dispositions des articles 990 I et 757 B du CGI
2. Particularité du PERin
3. Comparaisons chiffrées du capital net transmis en cas de décès du titulaire

### IV. La sortie du PERin en capital

1. Les événements ouvrant droit à dénouement en capital
2. Fiscalité du dénouement en capital
3. Comparaisons chiffrées du capital net disponible en cas de sortie capital

## THÈMES



Retraite et  
Prévoyance



# LE CONSEIL EN ÉPARGNE RETRAITE : LA NOUVELLE MÉTHODOLOGIE COMPARATIVE À DÉPLOYER

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De déployer une méthodologie de conseil permettant de comparer le PERin à l'assurance-vie et à la holding patrimoniale, en couvrant les 3 dimensions d'une opération d'épargne longue :
  1. La phase d'épargne.
  2. La phase de retraits.
  3. La transmission
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de solutions patrimoniales incluant l'épargne retraite.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Typologie des produits d'épargne

1. Les produits d'épargne retraite
2. Les produits d'épargne salariale
3. Les produits d'épargne privée

### II. Le plan d'épargne retraite

1. Un produit à plusieurs compartiments
2. Un produit à plusieurs sources d'alimentation
3. Un produit à alternatives fiscales lors de l'alimentation
4. Un produit à plusieurs modalités de sorties prématurées
5. Un produit à plusieurs modalités de sorties à compter de la retraite

### III. La comparaison

1. Comparaison du PERin avec l'assurance-vie
2. Comparaison du PERin avec la holding patrimoniale

## THÈMES



**Retraite et  
Prévoyance**



# LA RETRAITE DU DIRIGEANT

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De comprendre et maîtriser les différents régimes de retraite par répartition (base et complémentaire)
- De mesurer le coût des cotisations retraites obligatoires,
- D'estimer rapidement les droits à retraite auxquels pourront prétendre le dirigeant,
- D'accompagner le dirigeant dans la préparation de la retraite et la mise en place d'une protection optimale

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les différents régimes de retraites

1. La retraite de base des régimes alignés
2. La retraite de base des professions libérales
3. La retraite de base des avocats
4. Les différents régimes de retraite complémentaire

### II. Le poids des cotisations

1. Les cotisations au titre de la retraite de base des régimes alignés
2. Les cotisations au titre de la retraite de base des professions libérales
3. Les cotisations au titre de la retraite de base des avocats
4. Les cotisations au titre de la retraite complémentaire

### III. La prévoyance facultative via un contrat d'assurance privée

1. Estimation de la retraite de base
2. Estimation de la retraite complémentaire

## THÈMES



**Retraite et  
Prévoyance**



# ÉPARGNE RETRAITE ET ÉPARGNE SALARIALE : POURQUOI ET COMMENT LES COMBINER ?

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner leurs clients dans la mise en place de solutions alternatives pour préparer leur retraite.
- Savoir proposer une approche comparative entre les différentes solutions d'épargne retraite

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Estimation rapide d'une retraite

1. Retraite de base des régimes alignés
2. Retraite de base des professions libérales
3. Retraite complémentaire

### II. La constitution d'une épargne retraite via le PER

1. Les plafonds de déductibilité -> plafond spécifique des TNS
2. Plafond universel
3. Optimisation des deux plafonds
4. Le PER comme outil de prévoyance
5. Le PER comme outil de transmission par décès
6. Le dénouement du PER une fois à la retraite

### III. La constitution d'une épargne salariale

1. La participation
2. L'intéressement
3. Le PEE
4. Le PERECO

## THÈMES



**Retraite et  
Prévoyance**



# APPORTER DE LA VALEUR AJOUTÉE À SON CLIENT EN LUI PARLANT DE SA RETRAITE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales touchant à la retraite.
- Perfectionner et actualiser les connaissances techniques.
- Développer de nouvelles missions avec vos clients.
- Satisfaire aux obligations de formation des professionnels DDA

Pas de prérequis

## PLAN

### Introduction

1. Les enjeux de la retraite
2. Les chiffres clés
3. La différence retraite par répartition / retraite par capitalisation
4. Les taux de remplacement
5. Les réformes actuelles

### I. Les indispensables de la retraite obligatoire

1. Une vue d'ensemble des régimes de retraite
2. Les âges de départ et les trimestres
3. Le calcul de la retraite dans les principaux régimes : régimes alignés, régimes des professions libérales, régimes des fonctionnaires

### II. Le bon conseil au bon moment

1. L'arrivée d'un enfant
2. Le divorce
3. La période de chômage
4. La création d'une entreprise
5. Le départ à l'étranger
6. Faut-il acheter des trimestres ?
7. Cumul emploi retraite et retraite progressive

### III. La réforme des retraites

1. Ce que l'on sait et ce que l'on ne sait pas encore
2. Les opportunités pour les conseils

### IV. La loi pacte et les nouveaux contrats

1. Ce qui change / incidences fiscales
2. Les « plus » des nouveaux contrats et les opportunités à saisir

## THÈMES



Retraite et  
Prévoyance



# Immobilier



## THÈMES



# Location meublée

## THÈMES

Approche juridique, fiscale et comptable de la location meublée – les clés pour accompagner ses clients

## THÈMES



Immobilier



# APPROCHE JURIDIQUE, FISCALE ET COMPTABLE DE LA LOCATION MEUBLÉE – LES CLÉS POUR ACCOMPAGNER SES CLIENTS

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales touchant l'activité de loueur en meublé
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques
- De développer de nouvelles missions avec vos clients
- De satisfaire aux obligations de formation des professionnels de l'immobilier

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### II. Approche juridique

1. A. Location meublée à titre de résidence principale
2. B. Location saisonnière ou meublée de tourisme
3. C. Location meublée à titre d'exploitation commerciale
4. D. Focus
  - Sur le meublé de tourisme classé
  - Sur le changement de destination
  - Sur la location saisonnière dans une copropriété
  - Sur la sous-location saisonnière
  - Sur le recours aux plateformes de location en ligne

### III. Approche fiscale

1. A. Régime fiscal
2. B. Début d'activité et mode d'exploitation
3. C. Régimes d'imposition
4. D. Détermination du résultat en régime micro BIC
5. E. Détermination du résultat en régime réel
6. F. Location meublée et TVA
7. G. Location meublée et CFE
8. H. Conséquence du statut LMP au sens de l'impôt sur le revenu
9. Conséquence du statut LMP au sens de l'IFI

### IV. Approche sociale

## THÈMES



**Retour**



**IOBSP**



**Carte T**



# Société civile

## THÈMES

Les fondamentaux civils et fiscaux de société civile

La société civile immobilière explorer et optimiser l'outil patrimonial

## THÈMES



Immobilier



# LES FONDAMENTAUX CIVILS ET FISCAUX DE SOCIÉTÉ CIVILE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales relatives à la société civile immobilier (SCI),
- Perfectionner et actualiser les connaissances techniques,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de stratégies patrimoniales incluant la création d'une société civile.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Préambule

1. Les règles supplétives prévues par le Code Civil
2. Les statuts : principaux éléments
3. Préambule aux statuts

### I. Les points de vigilance (analyse des statuts type, jurisprudences, proposition d'une clause)

### II. Points particuliers sensibles

1. Résidence principale dans une société civile
2. Contrat de capitalisation dans une société civile
3. Cession de l'actif ou des parts : plus-value

### III. Fiscalités applicables à la société civile

1. Translucidité fiscale
2. Imposition à l'IS

### IV. Comprendre et mettre en place les stratégies d'optimisation juridiques et fiscales

1. Pour la détention et la gestion du patrimoine
2. Pour la transmission du patrimoine

## THÈMES



Retour



# SOCIETE CIVILE IMMOBILIERE :

## EXPLORER ET OPTIMISER L'OUTIL PATRIMONIAL

### Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales relatives à la société civile immobilier (SCI).
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques.
- De satisfaire aux obligations de formation des professionnels de l'immobilier

### Prérequis :

Pas de prérequis

### PLAN

#### I. **SCI & PATRIMOINE PRIVE**

1. Constitution d'une SCI : les points de vigilance dans la rédaction des statuts
2. SCI et détention résidence principale : avantages et inconvénients
3. SCI et location meublée : une association explosive
4. Acquisition au travers d'une SCI par recours à l'emprunt : approche comptable et fiscale de l'apparition des comptes courants d'associés (CCA)
5. SCI et démembrement de propriété : les clauses statutaires inévitables
6. Stratégies autour de la SCI à l'IS

#### II. **SARL DE FAMILLE VERSUS SCI**

1. SARL de famille : les raisons de faire
2. SARL de famille : les raisons de ne pas faire

#### III. **SCI & PATRIMOINE PROFESSIONNEL**

1. Acquisition par la société opérationnelle ou par une SCI
2. Acquisition en démembrement sur l'immeuble
3. Acquisition en démembrement sur les parts de la SCI

### THÈMES



**Retour**



# Immobilier patrimonial

## THÈMES

LES B.A.BA des revenus fonciers : comprendre et savoir conseiller les clients patrimoniaux

Savoir accompagner le client dans la constitution de son patrimoine immobilier

Le conseil en investissement immobilier, bâtir un kit client

Investissement dans un droit démembré : Pour qui ? Pour quoi ?

L'intégration des SCPI dans l'organisation patrimoniale

## THÈMES



Immobilier



# LES B.A.BA DES REVENUS FONCIERS : COMPRENDRE ET SAVOIR CONSEILLER LES CLIENTS PATRIMONIAUX

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Accompagner le contribuable dans ses obligations déclaratives
- Sécuriser les situations des clients sur ce domaine complexe
- Conseiller ses clients pour gérer efficacement leur patrimoine immobilier locatif.
- D'accompagner ses clients dans le développement de leur patrimoine immobilier
- D'accompagner le client qui loue des biens nus et sera capable de lui expliquer les règles applicables en matière de plus-values immobilières

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Problématiques de champ d'application

1. Locations civiles vs locations commerciales
2. Locations directes vs locations via une structure sociétaire

### II. Problématiques de régime d'imposition

1. Régime micro vs régime réel
2. Options et conséquences

### III. Détermination du résultat fiscal

1. Les produits
  1. Les loyers
  2. Actes anormaux de gestion – Abandons de loyers
  3. Biens dont le propriétaire se réserve la jouissance
2. Les charges
  1. Charges de propriétés vs charges locatives
  2. Les travaux
  3. Les charges financières

### IV. La gestion des déficits fonciers

1. Imputation vs report
2. Obligations déclaratives

### V. Modes de détention partagés et revenus fonciers

### VI. Plus-values immobilières

## THÈMES



Retour



# SAVOIR ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS LA CONSTITUTION DE SON PATRIMOINE IMMOBILIER

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales relatives à l'immobilier patrimonial,
- De sécuriser les situations des clients sur ce domaine complexe,
- De conseiller ses clients pour gérer efficacement leur patrimoine immobilier locatif,
- D'accompagner ses clients dans le développement de leur patrimoine immobilier
- D'accompagner le client qui loue des biens nus et sera capable de lui expliquer les règles applicables en matière de plus-values immobilières.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I) L'immobilier dans le couple acquisition en communauté, en indivision, ou seul

1. A. L'impact du mode de détention
2. B. Mode de détention et contribution

### II) L'investissement immobilier à crédit

1. A. la rentabilité de l'investissement immobilier
2. B. La déductibilité des intérêts d'emprunt et des frais annexes
3. C. Les principaux paramètres à prendre en compte

### III) L'impôt sur le revenu : focus sur les revenus fonciers

1. A. Le régime micro
2. B. Le régime réel

### IV) La défiscalisation immobilière

1. A. Les techniques de défiscalisation
  - Réduction de la base
  - Réduction de l'impôt
2. B. Le plafonnement des niches fiscales

### V) Les principaux dispositifs de défiscalisation

1. A. le dispositif Pinel
2. B. Le déficit foncier
3. C. Le dispositif CENSI BOUVARD
4. D. le dispositif Monuments Historiques
5. E. Le déficit foncier

### VI) Investissement sur des parts de SCPI

### VII) La location meublée non professionnelle

## THÈMES



**Retour**



# LE CONSEIL EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER, BATIR UN KIT CLIENT

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les questions juridiques et fiscales relatives à la vente de produits immobiliers.
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques.
- De développer de nouvelles missions avec vos clients.
- De satisfaire aux obligations de formation des professionnels de l'immobilier

Les obligations en matière de conseil et d'information sont nombreuses.

Afin de se soustraire aux risques contentieux, il est indispensable de connaître avec précision l'étendue de ces obligations. La formation a pour objectif d'apporter une méthodologie pour bâtir un kit à appliquer avec les clients.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. **Le devoir d'information et de conseil : l'indispensable écrit**

1. Les définitions
2. Les sanctions

### II. **Défiscalisation immobilière et publicité**

1. Les règles applicables
2. Les sanctions

### III. **L'inventaire des risques**

1. Le défaut de conseil
2. Le dol

### IV. **Applications**

1. Inventaire général des points à aborder avec le client
2. Application pratique aux investissements portant sur les locations nues
3. Application pratique aux investissements portant sur des locations PINEL DENORMANDIE et MALRAUX
4. Application pratique aux investissements portant sur des locations meublées

## THÈMES



**Retour**



# LES BA A BA DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER DROIT DÉMEMBRÉ : POUR QUI ? POUR QUOI ?

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les règles juridiques et fiscale applicables à l'immobilier démembré
- D'accompagner ses clients dans l'investissement dans des droits démembrés
- D'expliquer les règles juridiques et fiscales applicables au démembrement de propriété
- D'accompagner ses clients dirigeant d'entreprise dans la constitution d'un patrimoine immobilier

## PLAN

### Préambule

1. Investissement en pleine propriété dans un bien locatif
  - a) Les enjeux
2. Investissement dans un droit démembré
  - a) Deux investisseurs pour un même actif
  - b) Deux investisseurs avec des enjeux différents

### I. Investissement dans l'usufruit

1. Investissement dans l'usufruit
  - a) Deux investisseurs pour l'usufruit
2. Investissement dans l'usufruit par une personne physique
  - a) Un objectif principal
  - b) Illustration
  - c) Un autre objectif
3. Investissement dans l'usufruit par une personne morale à l'IS
  - a) Un objectif principal
  - b) Illustration

### II. Investissement dans la nue-propriété

1. Investissement dans la nue-propriété par une personne physique
  - a) Plusieurs objectifs
  - b) Profiter de l'extinction de l'usufruit en franchise de droit
  - c) Profiter de l'exonération d'IFI
  - d) Profiter de l'exonération du grain systémique
  - e) Profiter de la déductibilité des intérêts d'emprunt
  - f) Attention à la non déductibilité des intérêts d'emprunts
  - g) Régime particulier de l'usufruitier bailleur social soumis à l'IS
  - h) Illustration

## THÈMES



Retour



## Prérequis :

Pas de prérequis

# L'INTÉGRATION DES SCPI DANS L'ORGANISATION PATRIMONIALE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies patrimoniales incluant l'investissement sur des parts de SCPI,
- Accompagner ses clients dans le développement de leur patrimoine immobilier.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. SCPI détenue en direct (ou via une société IR)**
  1. Imposition des revenus
  2. Imposition de la plus-value de cession
- II. SCPI détenue via une société à l'IS**
  1. Affectation comptable
  2. Sort des frais d'acquisition
  3. Sort des amortissements
  4. Imposition de la plus-value de cession
- III. SCPI et démembrement de propriété**
  1. Acquisition de l'usufruit de parts de SCPI
  2. Acquisition de la nue-propriété de parts de SCPI
- IV. SCPI et IFI**
  1. En cas de détention directe
  2. En cas de détention indirecte
  3. Prise en compte du passif

## THÈMES



Retour



# Défiscalisation immobilière

## THÈMES

Défiscalisation immobilière : mécanisme et sécurisation

l'immobilière défiscalisant : comprendre pour accompagner les clients dans la construction d'une stratégie adaptée

## THÈMES



**Immobilier**



# DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE : MÉCANISME ET SÉCURISATION

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les mécanismes de la défiscalisation de l'impôt sur le revenu via l'investissement immobilier.
- De développer de nouvelles missions avec vos clients.
- De satisfaire aux obligations de formation des professionnels de l'immobilier.
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. La défiscalisation de l'impôt sur le revenu

1. Minoration de l'assiette taxable via des déficits catégoriels
2. Minoration de l'assiette taxable via des charges déductibles du revenu brut global
3. Minoration de l'impôt via des réductions d'impôt
4. Minoration de l'impôt via des crédits d'impôt

### II. Le dispositif PINEL

1. Principes du dispositif
2. Conditions incombant au promoteur
3. Conditions incombant à l'investisseur
4. Conséquences du défaut d'engagement
5. Conséquences de la rupture de l'engagement de location

### III. Le déficit foncier

1. Création du déficit foncier via les travaux d'entretien, de réparation ou d'amélioration
2. Gestion du déficit foncier imputable sur le revenu global de l'année de sa création
3. Gestion du déficit foncier en report sur les années suivantes

## THÈMES



Retour



# L'IMMOBILIÈRE DEFISCALISANT : COMPRENDRE POUR ACCOMPAGNER LES CLIENTS DANS LA CONSTRUCTION D'UNE STRATEGIE ADAPTEE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'alerter son client des risques inhérents à l'investissement défiscalisant (défaut ou rupture de l'engagement de location),
- De déterminer le prix d'acquisition pour le calcul de la plus-value en cas de revente de l'actif,
- D'anticiper un décès ou un divorce en cours d'engagement de location,
- D'affiner ses préconisations et sécuriser son conseil.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les questions préalables à tout investissement défiscalisant

1. Droit de la famille et financement/acquisition
2. Acquisition en direct ou indirect
3. Situation fiscale de l'investisseur

### II. Savoir garantir au client l'avantage PINEL

1. Savoir déterminer le plafond de loyer
2. Quelles ressources prendre en compte pour le locataire ?
3. Le point de départ et final de l'engagement de location ?
4. Éviter les principaux cas de remise en cause de l'avantage fiscal

### III. Combinaison déficit foncier et dispositif de défiscalisation

1. Déficit foncier et Pinel
2. Déficit foncier et Denormandie
3. Déficit foncier et Malraux

### IV. Cession à titre onéreux d'un immobilier de défiscalisation

1. Quel prix d'acquisition retenir
2. Quelle assiette de calcul des frais d'acquisition forfaitaires
3. Quels travaux prendre en compte pour leur montant réel
4. Quelle durée de détention en cas d'acquisition en VEFA

### V. Divorce ou décès et gestion de l'immobilier défiscalisant

1. Sort des déficits
2. La reprise du dispositif fiscal après divorce ou décès

## THÈMES



Retour



# Assurance-vie, épargne retraite et contrat de capitalisation

THÈMES



# Assurance-vie

## THÈMES

L'assurance-vie décryptée : Fondamentaux des règles juridiques et fiscales

L'assurance-vie dans le couple, savoir adapter les modes de souscription

Assurance-vie et désignation bénéficiaire

La démystification du contrat de capitalisation

Épargne financière CTO, PEA, per, assurance-vie, contrat de capitalisation : Des produits aux stratégies

Assurance-vie et transmission par décès : les stratégies

Assurance vie et transmission par décès / les stratégies

## THÈMES



**Retour**



# L'ASSURANCE-VIE DÉCRYPTÉE : FONDAMENTAUX DES RÈGLES JURIDIQUES ET FISCALES

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les règles juridiques applicables à l'assurance-vie,
- De maîtriser les règles fiscales applicables à l'assurance-vie,
- De maîtriser les techniques juridiques et fiscales de l'optimisation de la transmission de l'assurance-vie et du contrat de capitalisation,
- De savoir combiner les deux articles 757B ET DU 990 I du CGI,
- De savoir conseiller un client lors de la souscription d'un contrat d'assurance-vie.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Identification des fonds à investir

1. Fonds communs
2. Fonds propres
3. Fonds démembrés

### II. Les modalités de souscription

1. L'adhésion simple
2. L'adhésion conjointe
3. L'adhésion démembrée

### III. La désignation de bénéficiaire

1. Les impacts juridiques de la désignation bénéficiaire
2. La clause type
3. La clause démembrée
4. La représentation en assurance-vie

### IV. Les impacts fiscaux de la désignation bénéficiaire

### V. Fiscalité applicable en cas de décès

### VI. L'assurance-vie en tant que contrat d'épargne

1. Les rachats
2. L'avance
3. Nantissement

### VII. La fiscalité du dénouement par décès

1. Article 757 B du CGI et article 990 I du CGI

### VIII. Les stratégies autour de l'article 990 I et de l'article 757 B

## THÈMES



Assurance  
Vie



# L'ASSURANCE-VIE DANS LE COUPLE, SAVOIR ADAPTER LES MODES DE SOUSCRIPTION

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner ses clients lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie

En effet l'investissement en assurance-vie à deux peut être source de contentieux immédiat et futur. Les capitaux à investir peuvent être communs, propres, personnels, indivis voire démembrés. Dans chacune de ces situations, des précautions doivent être prises pour éviter les déboires futurs. Cette formation est destinée à étudier les règles juridiques et fiscales des modes de souscription d'un contrat d'assurance-vie selon la nature des capitaux à investir.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. Les règles juridiques et fiscales de l'assurance-vie**
- II. Identification des fonds à investir**
  1. Fonds communs
  2. Fonds propres
  3. Fonds démembrés
- III. Les modalités de souscription**
  1. L'adhésion simple
  2. L'adhésion conjointe
  3. L'adhésion démembrée
- IV. Les stratégies d'optimisation**
- V. Cas pratiques**

## THÈMES



**Assurance  
Vie**



# ASSURANCE-VIE ET DESIGNATION BENEFICIAIRE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner ses clients lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie.

En effet tout souscripteur d'un contrat d'assurance-vie est amené à désigner un bénéficiaire en cas de décès de l'assuré. Cette désignation bénéficiaire souvent banalisée par le fait de cocher une case est beaucoup plus importante qu'il n'y paraît. Les enjeux financiers au travers des capitaux investis en assurance-vie font naître un contentieux régulier sur le sujet. L'occasion est donnée d'aborder les impacts juridiques et fiscaux de la désignation bénéficiaire au regard de la récente jurisprudence sur le sujet

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les impacts juridiques de la désignation bénéficiaire

1. La clause type
2. La clause démembrée
3. La clause à tiroir
4. La représentation en assurance-vie

### II. La fiscalité de l'assurance-vie

### III. Revue de la jurisprudence récente

## THÈMES



**Assurance  
Vie**



# LA DÉMYSTIFICATION DU CONTRAT DE CAPITALISATION

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De disposer d'arguments techniques et pratiques permettant de comparer l'utilisation de l'assurance-vie et le contrat de capitalisation.
- De maîtriser les spécificités de l'assurance-vie et du contrat de capitalisation.

Cette analyse technique permettra d'orienter efficacement le choix des clients.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## **PLAN**

### **I. Fiscalité en cas de rachat**

### **II. Fiscalité en cas de décès**

### **III. Contrat de capitalisation et stratégies de transmission**

### **IV. Contrat de capitalisation : alternative à l'assurance-vie**

1. La préparation de la transmission : legs ou donation
2. Utiliser les libéralités pour modifier la répartition de la masse successorale
3. Libéralité et succession : réduction ou rapport ?
4. Legs particulier VS testament partage ou succession à partager
5. Contrat de capitalisation et donation de la nue-propriété

### **V. Stratégies de emploi et objectif des revenus complémentaires**

1. Emploi en contrat de capitalisation
2. Stratégies de emploi et objectif des revenus complémentaires
3. Stratégies de emploi et objectif de transmission
4. Emploi contrat de capitalisation

## **THÈMES**



## **Assurance Vie**



# ÉPARGNE FINANCIÈRE CTO, PEA, PER, ASSURANCE-VIE, CONTRAT DE CAPITALISATION : DES PRODUITS AUX STRATÉGIES

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les règles juridiques applicables à l'assurance-vie,
- De maîtriser les règles fiscales applicables à l'assurance-vie,
- De maîtriser les techniques juridiques et fiscales de l'optimisation de la transmission de l'assurance-vie,
- De maîtriser les règles juridiques et fiscales applicables aux produits financiers,
- De accompagner ses clients dans la souscription de produits financiers.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Grille d'analyse universelle des produits financiers

1. Les principaux critères de comparaison
2. Hypothèses et calcul pour une comparaison chiffrée

### II. L'assurance-vie

1. Le coût de fabrication de l'épargne (sans avantage fiscal)
2. La fiscalité pendant la capitalisation (RCM + PVVM)
3. La disponibilité de l'épargne avant ou après la retraite
4. La fiscalité en cas de sortie en capital (le cas échéant)
5. La fiscalité en cas de sortie en rente
6. Le sort civil des fonds en cas de décès
7. La fiscalité en cas de transmission pour cause de mort

### III. Le contrat de capitalisation

1. Idem

### IV. Le PEA

1. Idem

### V. Le compte titres ordinaire

1. Idem

### VI. Le PERin

1. Idem

## THÈMES



**Assurance  
Vie**



# ASSURANCE-VIE ET TRANSMISSION PAR DECES : LA BONNE COMBINAISON ENTRE L'ARTICLE 757B ET DU 990 I DU CGI

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De savoir conseiller les clients lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie,
- De maîtriser les techniques juridiques et fiscales de l'optimisation de la transmission de l'assurance-vie,
- De disposer d'arguments techniques et pratiques,
- De savoir combiner les deux articles 757B ET DU 990 I du CGI et disposer d'une plus-value certaine lors de la négociation clientèle.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. La fiscalité du dénouement par décès**
  1. Article 757 B du CGI
  2. Article 990 I du CGI
- II. Les stratégies autour de l'article 990 I**
- III. Les stratégies autour de l'article 757 B**
- IV. Application en présence d'une clause bénéficiaire démembrée**
- V. Recherche de solutions stratégiques**

## THÈMES



**Assurance  
Vie**



# ASSURANCE VIE ET TRANSMISSION PAR DECES / LES STRATEGIES

## THÈMES



## Assurance Vie



## PLAN

### I. Champ d'application

### II. Modalités d'imposition

1. Les principes d'imposition de l'article 757B du CGI

### III. Précisions doctrinales

1. Précision #01 : il s'agit de l'âge de l'assuré (pas du souscripteur)
2. Précision #02 : On tient compte du lien de parenté entre l'assuré et le bénéficiaire
3. Précision #03 : On retient la valeur de rachat si elle est inférieure aux primes versées
4. Précision #04 : L'abattement se répartit selon les primes taxables entre chaque bénéficiaire
5. Précision #05 : On ne tient pas compte des bénéficiaires exonérés pour affecter l'abattement des 30 500 €
6. Précision #06 : On peut utiliser le reliquat d'abattement de droit commun non utilisé sur les actifs successoraux, sauf en cas de représentation ?

### IV. Quelles stratégies après 70 ans ?

1. Mise en place d'un programme de rachats après 70 ans
2. Alimenter avant ou après le 70<sup>ème</sup> anniversaire

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser la fiscalité applicable à l'assurance vie au dénouement du contrat,
- De savoir la fiscalité successorale de l'assurance vie et l'impact sur le plafonnement de l'IFI,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de stratégies patrimoniales incluant l'assurance vie.

## Prérequis :

Pas de prérequis

# Épargne retraite

## THÈMES

Les fondamentaux de l'épargne retraite

L'épargne retraite : bonne ou mauvaise idée ?

Le PER et le conseil en épargne retraite

## THÈMES



**Retour**



# LES FONDAMENTAUX DE L'ÉPARGNE RETRAITE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De comprendre le fonctionnement et les caractéristiques techniques du PER,
- D'expliquer la fiscalité d'entrée et de sortie du PER,
- De calculer les plafonds de déductibilité,
- De disposer d'un bagage technique suffisant abordant l'épargne retraite,
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies incluant l'épargne retraite.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Introduction

#### I. Présentation du PER

1. Le PERP
2. Le Madelin retraite
3. Origine du PER
4. Les différents compartiments du PER
5. Impact du barème à l'IR

#### II. Les plafonds de déduction du PER

1. Le plafond universel issu des dispositions de l'article 163 quatervicies du CGI
2. Le plafond TNS issu des dispositions de l'article 154 Bis du CGI

#### III. La sortie du PER

1. Les cas de déblocage anticipé : le PER comme outil de prévoyance
2. La sortie en capital
3. La sortie en rente

#### IV. Comparaison entre les différentes enveloppes d'épargne retraite

## THÈMES



Épargne  
Retraite



# ÉPARGNE RETRAITE : BONNE OU MAUVAISE IDÉE ?

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De proposer une approche comparative entre les différentes solutions d'épargne,
- D'accompagner ses clients dans la préparation de leur retraite,
- Maîtriser les techniques juridiques et fiscales de l'épargne retraite.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Introduction

1. Les différentes enveloppes actuelles
2. Les transferts entre enveloppes

### I. La déductibilité des cotisations

1. Les dispositions de l'article 163 quatervicies du CGI
2. Les dispositions de l'article 154 bis du CGI

### II. La sortie anticipée pour accident de la vie

1. Les conditions
2. La fiscalité applicable

### III. La sortie anticipée pour acquisition de la résidence principale

### IV. La sortie à la retraite

1. La sortie en capital
  - a) La sortie en capital du PERP
  - b) La sortie en capital du PER
2. La sortie en rente
  - a) La sortie en rente des « anciens » produits d'épargne retraite
  - b) La sortie en rente du PER

### V. Comparaison avec l'assurance-vie

1. Quid en cas de sortie anticipée sans motivant ?
2. Quid en cas de sortie anticipée pour accident de la vie ?
3. Quid en cas de sortie anticipée pour acquisition de la résidence principale ?
4. Quid en cas de sortie en capital à la retraite ?
5. Quid en cas de sortie en rente à la retraite ?
6. Quid en cas de décès
  - a) Pendant la phase d'épargne
  - b) Pendant la phase de rente

## THÈMES



## Épargne Retraite



# LE PER ET LE CONSEIL EN ÉPARGNE RETRAITE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner ses clients dans la constitution d'une épargne retraite au travers d'une méthodologie permettant de comparer le PERin à l'assurance-vie et à la holding patrimoniale, en couvrant les trois dimensions d'une opération d'épargne longue :
  - La phase d'épargne
  - La phase de retraits
  - La transmission par décès

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les dispositifs fiscaux de l'épargne retraite

1. Le dispositif spécifique des TNS : CGI, art. 154 bis
2. Le dispositif universel : CGI, art. 163 quater vicies
3. La combinaison optimale des deux dispositifs
4. Comparaisons chiffrées des coûts de constitution de l'épargne retraite

### II. La sortie prématurée pour accident de la vie

1. Comparaison des situations ouvrant droit à la sortie anticipée
2. Fiscalité de la sortie anticipée pour accident de la vie
3. Comparaisons chiffrées du capital net disponible en cas d'accident de la vie

### III. Le décès du titulaire

1. Retour sur les dispositions des articles 990 I et 757 B du CGI
2. Particularité du PERin
3. Comparaisons chiffrées du capital net transmis en cas de décès du titulaire

### IV. La sortie du PERin en capital

1. Les événements ouvrant droit à dénouement en capital
2. Fiscalité du dénouement en capital
3. Comparaisons chiffrées du capital net disponible en cas de sortie du capital

## THÈMES



## Épargne Retraite



# Contrat de capitalisation

## THÈMES

L'utilisation du contrat de capitalisation dans les stratégies patrimoniales

## THÈMES



Retour



# L'UTILISATION DU CONTRAT DE CAPITALISATION DANS LES STRATÉGIES PATRIMONIALES

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les règles civiles et fiscales applicables à la transmission du contrat de capitalisation,
- D'identifier les nombreuses stratégies d'optimisation autour du contrat de capitalisation,
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de cette solution d'épargne

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. Les règles civiles applicables à la transmission du contrat de capitalisation**
  1. La dévolution successorale
  2. La réunion fictive et l'action en réduction
  3. Le rapport et le partage
- II. La fiscalité successorale applicable au contrat de capitalisation**
  1. Les droits de mutation à titre gratuit (DMTG) lors de la transmission
  1. La fiscalité du rachat post transmission
- III. Contrat de capitalisation et stratégies de transmission**
  1. Contrat de capitalisation et donation (en pleine propriété ou en nue-propriété)
  2. Contrat de capitalisation et legs
- IV. Le contrat de capitalisation, support de emploi de capitaux démembrés**
  1. La subrogation et le contrat de capitalisation
  2. Le quasi-usufruit et le contrat de capitalisation

## THÈMES



**Contrat de  
Capitalisation**



# Entreprise et société : Accompagnement du dirigeant

## THÈMES



**Choix du mode d'exercice**

**Transmissions d'entreprises**

**Rémunérations retraite et prévoyance du dirigeant**

**Fiscalité**

**Immobilier**

**Famille**

# Famille

## THÈMES

Les fondamentaux des régimes matrimoniaux : quel régime pour quelle protection ou l'art du choix

## THÈMES



## Dirigeant



# LES FONDAMENTAUX DES RÉGIME MATRIMONIAUX : quel régime pour quelle protection ou l'art du choix

## THÈMES



Retour



## PLAN

### **Acte 1 : Quel régime matrimonial pour quelle protection ou l'art des choix ?**

#### I. Préambule

- A. L'union libre ou l'absence de choix
- B. Le choix d'un régime « pacsimonial »

#### II. Le choix d'un régime matrimonial

- A. Le régime primaire
- B. Les régimes matrimoniaux
  - a) La communauté réduite aux acquêts
  - b) La séparation de biens
  - c) Le régime de la participation aux acquêts
  - d) La communauté universelle

### **ACTE 2 : Les adaptations du régime matrimonial**

- I. Les avantages matrimoniaux
- II. Le changement de régime matrimonial

### **ACTE 3 : La divorce : Les frottements civils et financiers**

### **ACTE 4 : Le rendez-vous découverte**

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Maîtriser les règles juridiques applicables au mariage, PACS et au concubinage,
- Conseiller ses clients dans le choix de leur régime matrimonial en fonction de leurs objectifs,
- Maîtriser les règles de protection du conjoint survivant,
- Maîtriser les stratégies d'adaptation du régime matrimonial : les avantages matrimoniaux
- Intégrer et d'appréhender, lors de ses préconisations, les nouveautés civiles sur les régimes matrimoniaux

## Prérequis :

Pas de prérequis

# Donation et succession

## THÈMES

Les fondamentaux patrimoniaux des donations et successions

Approche civile de la transmission à titre gratuit

Transmission du patrimoine : comment réduire la facture fiscale ?

## THÈMES



## Dirigeant



# LES FONDAMENTAUX PATRIMONIAUX DES DONATIONS ET SUCCESSIONS

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Maîtriser les règles de la dévolution légale et ses conséquences,
- Accompagner ses clients dans la mise en place d'une dévolution conventionnelle : outils, conséquences et limites,
- Adapter son conseil et accompagner ses clients dans l'anticipation de la transmission de leur patrimoine.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Introduction

1. Les différentes formes de transmission du patrimoine à titre gratuit
2. Héritiers réservataires VS non réservataires
3. Retour sur la situation des conjoints, partenaires ou concubins

### I. Les donations

1. Aspects civils
  - a) Le donateur : qui peut donner ?
  - b) Le donataire : qui peut recevoir ? Le cas du mineur
  - c) L'objet de la donation
  - d) La forme de la donation : don manuel + pacte adjoint vs donation notariée
  - e) Les modalités de la donation
  - f) Donation simple/Donation-partage
  - g) Les cas des donations « cachées » : Donation indirecte ou déguisée
  - h) Donations en avancement de part successorale et hors part successorale
  - i) Les clauses d'avancement de part successorale
  - j) Les donations hors part successorale
  - k) Les clauses particulières
2. Conditions et charges
  - a) Clauses de retour conventionnelles
  - b) Clauses graduelles et résiduelles
  - c) Exclusion de communauté
  - d) Réserve d'usufruit / Réversion d'usufruit
  - e) Clauses d'emploi ou de emploi

### II. Les successions

1. Aspects civils
2. Aspects fiscaux

## THÈMES



Retour



# APPROCHE CIVILE DE LA TRANSMISSION À TITRE GRATUIT

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les conséquences civiles d'une incapacité du dirigeant voire de son décès.
- De maîtriser les conséquences civiles d'une transmission organisée de l'entreprise.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Approche juridique de la propriété partagée de l'entreprise

1. La distinction entre le titre et la finance
2. Le démembrement de l'entreprise ou des titres sociaux
3. L'indivision de l'entreprise ou des titres sociaux

### II. La transmission organisée par donation

1. Problèmes liés à l'évaluation
2. La gestion de la réduction et du rapport
3. La donation simple
4. La donation partage
5. La donation partage avec soulte
6. Les donations atypiques
7. La RAAR

### III. Le décès du dirigeant

1. Impact de la dévolution légale
2. Les différents types de testament
3. La gestion des différents types de legs
4. La transmission successorale organisée

## THÈMES



Retour



# LA TRANSMISSION DU PATRIMOINE : COMMENT RÉDUIRE LA FACTURE FISCALE ?

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise,
- Conseiller le dirigeant d'entreprise lors de la transmission de son entreprise.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Le démembrement de propriété

1. Le démembrement d'un actif immobilier
2. Le démembrement d'un compte titres
3. Le démembrement d'un contrat de capitalisation
4. Le démembrement des titres sociaux
5. Le démembrement des liquidités

### II. Les libéralités

1. Retour sur la réunion fictive et le rapport successoral
2. La donation simple et le don manuel
3. La donation-partage
4. Les différents legs envisageables
5. Les libéralités atypiques

### III. Les droits de donation et de succession (DMTG)

1. L'assiette des DMTG en cas de transmission en plein ou en nue-propriété
2. Le calcul des DMTG
  1. L'abattement
  2. Le barème
  3. Le rappel fiscal
  4. Le traitement de la représentation
  5. Les donations atypiques
3. Le paiement des DMTG

### IV. Quelques stratégies

## THÈMES



Retour



# Propriété / Mode de détention

## THÈMES : INDIVISION

L'indivision : la gérer, la subir, s'en sortir

Naissance, vie et mort de l'indivision : analyse juridique et fiscale

## THÈMES : DÉMEMBREMENT

Le démembrement de propriété : aspects juridiques, économiques et fiscaux

Présence d'un conjoint survivant usufruitier : Savoir gérer le démembrement

Démembrement et stratégies patrimoniales

## THÈMES



# L'INDIVISION : LA GÉRER, LA SUBIR, S'EN SORTIR

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser la gestion de situation d'indivision (approche juridique et fiscale),
- D'expliquer à son client les droits et devoirs des indivisaires,
- D'expliquer à son client les règles de l'indivision légale et conventionnelle
- D'expliquer à son client la fiscalité, afférente à l'indivision (Plus-value, droit de partage)

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. La naissance de l'indivision : Opération choisie ou subie ?

1. Indivision suite à une acquisition
2. Indivision suite à une donation
3. Indivision suite à succession ou legs
4. Indivision post communautaire

### II. Droits et devoirs des indivisaires : Principes et aménagements

### III. Indivision et conséquences fiscales sur les revenus annuels : Comment résoudre le casse-tête ?

1. Indivision et revenus fonciers
2. Indivision et BIC location meublée
3. Indivision et revenus de capitaux mobiliers

### IV. Gestion et transmission des droits indivis : Impacts sur la valorisation

### V. La fin de l'indivision : Comment déterminer le prix du ticket de sortie ?

## THÈMES



Retour



# NAISSANCE VIE ET MORT DE L'INDIVISION : ANALYSE JURIDIQUE ET FISCALE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les règles juridiques et fiscales de l'indivision,
- D'expliquer à son client les droits et devoirs des indivisaires,
- D'expliquer à son client les règles de l'indivision légale et conventionnelle,
- D'expliquer à son client la fiscalité afférente à l'indivision (Plus-value, droit de partage...)

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. La naissance de l'indivision

1. Naissance subie
2. Naissance choisie

### II. Droits et devoirs des coindivisaires

1. Les règles légales
2. Les aménagements conventionnels

### III. Indivision et conséquences fiscales sur les revenus

1. Indivision et revenus fonciers
2. Indivision et BIC location meublée
3. Indivision et revenus de capitaux mobiliers
4. Indivision et plus-values

### IV. Gestion et transmission des droits indivis : Impacts sur la valorisation

### V. La fin de l'indivision : Comment déterminer le prix du ticket de sortie ?

1. Impact sur les plus-values
2. Impact sur les droits de partage

## THÈMES



Retour



# LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ : ASPECTS JURIDIQUES, ÉCONOMIQUES ET FISCAUX

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De développer de nouvelles missions avec ses clients,
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques en matière de fiscalité patrimoniale,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de stratégies incluant le démembrement de propriété

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. Les origines du démembrement**
- II. Droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propiétaire : les règles impératives et supplétives**
- III. Démembrement et fiscalité**
  1. Transmission d'un droit démembré et DMTG
  2. Revenus fonciers et démembrement
  3. Plus-values immobilières et démembrement
  4. Plus-values mobilières et démembrement
  5. IFI et démembrement
- IV. Vente d'un actif démembré : que faut-il anticiper ?**
  1. Anticiper la vente de l'actif démembré
  2. Le sort du prix de cession
    - a) La répartition
    - b) La subrogation ou emploi
    - c) Le quasi-usufruit conventionnel

## THÈMES



**Retour**



# PRÉSENCE D'UN CONJOINT SURVIVANT USUFRUITIER : SAVOIR GÉRER LE DÉMEMBREMENT

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'apporter un conseil novateur qui nécessaire pour accompagner les clients lors d'une dévolution successorale. La qualité des conseils et la différenciation seront des atouts majeurs dans cette période complexe et critique pour les clients,
- D'accompagner leurs clients dans les choix à faire lors du premier décès concernant les contrats d'assurance-vie dénoués et non dénoués.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### Introduction

#### I. Différentes origines de l'usufruit du conjoint survivant

1. L'usufruit légal du conjoint survivant
2. L'usufruit conventionnel (donation entre époux ou testament contenant legs au profit du conjoint survivant).
3. L'usufruit matrimonial
4. L'usufruit successif

#### II. La gestion du ou des biens successoraux démembrés :

1. Démembrement sur un bien immobilier
2. Démembrement sur des parts sociales
3. Démembrement sur un compte titres
4. Démembrement sur des liquidités
5. Démembrement sur une récompense
6. Démembrement et assurance-vie non dénouée
7. Démembrement et assurance-vie dénouée

## THÈMES



**Retour**



# DÉMEMBREMENT : STRATÉGIES PATRIMONIALES

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les règles juridiques et fiscales applicables au démembrement de propriété,
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies incluant le démembrement de propriété
- De sécuriser les situations des clients sur ce domaine complexe,
- De conseiller les clients sur les choix et options à effectuer,
- De proposer les bons arbitrages au profit des clients.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. La donation avant cession

1. Un double objectif
2. La mauvaise chronologie
3. La bonne chronologie
4. Plus-value sur titres démembrés, attention au sort du prix de cession
5. Les points de contentieux

### II. L'acquisition en démembrement

1. Chacun acquiert son droit
2. Une valorisation économique de chacun des droits acquis
3. Une différence de valeur entre l'usufruit économique et fiscale
4. Attention à la présomption de pleine propriété

### III. L'apport de la nue-propriété à une société civile donnée par la suite

1. La donation de la nue-propriété évaluée selon le barème fiscal
2. L'apport de la nue-propriété à une société (IR ou IS)
3. Le montage présente-t-il un risque au regard de l'abus de droit ?

### IV. La sortie d'un actif sociale via une dation en nue-propriété

1. Le principe de la dation en paiement
2. Fiscalité associée à la dation en paiement
3. La dation en paiement sur un droit de nue-propriété
4. Les points de contentieux

## THÈMES



Retour



# Famille

## THÈMES

Les fondamentaux du droit de la famille: régimes matrimoniaux, donations, successions, modes de détention partagée

Le pacte civil de solidarité : règles juridiques et fiscales

La protection du conjoint survivant

Couples et régimes matrimoniaux... une union délicate et dangereuse

Difficultés et solutions patrimoniales en présence de concubins

## THÈMES



# LES FONDAMENTAUX DU DROIT DE LA FAMILLE : REGIMES MATRIMONIAUX, DONATIONS, SUCCESSIONS, MODES DE DETENTION PARTAGÉE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les questions juridiques relatives aux Régimes matrimoniaux, PACS, divorce donations, successions, modes de détention des actifs : Indivision, démembrement, société civile....
- D'accompagner ses clients dans le choix de leur régime matrimonial,
- D'expliquer à ses clients les règles civiles et fiscales applicables selon le mode d'union choisi.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les régimes matrimoniaux

1. Avantages et inconvénients des différents régimes
2. Les clauses utiles
3. Le changement et/ou l'adaptation du régime matrimonial

### II. Le PACS

1. Mise en place
2. Gestion
3. Conséquences à terme

### III. L'Union libre

### IV. Les divorces

1. Procédures
2. Conséquences civiles et fiscales

### V. Donations/Successions

1. Gestion civile
2. Gestion fiscale

### VI. Modes de détention des actifs

1. Indivision
2. Démembrement
3. Société civile

## THÈMES



## Droit de la Famille



# LE PACTE CIVIL DE SOLIDARITÉ : RÈGLES JURIDIQUES ET FISCALES

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- De maîtriser les questions juridiques relatives au PACS,
- D'expliquer à ses clients les règles civiles et fiscales applicables en cas de PACS,
- D'expliquer à ses clients les droits du partenaire de PACS face aux autres héritiers,
- De conseiller ses clients qui souhaitent protéger leur partenaire de PACS;

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. Les règles juridiques applicables au partenaire de PACS**
- II. Les règles fiscales applicables au partenaire de PACS**
  1. Impact sur l'IR
  2. Impact sur l'IFI
  3. Impact sur les DMTG
- III. La protection du partenaire de pacs**
- IV. Le partenaire face aux autres héritiers**
  1. Face aux enfants communs
  2. Face aux enfants d'un précédent lit
  3. Face aux ascendants
  4. Face aux collatéraux

## THÈMES



**Droit de la  
Famille**



# LA PROTECTION DU CONJOINT SURVIVANT

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- Maîtriser les questions juridiques relatives aux Régimes matrimoniaux, PACS, divorce donations, successions, modes de détention des actifs : Indivision, démembrement, société civile...
- D'expliquer à ses clients les règles civiles et fiscales applicables en cas d'évolution successorale en présence d'un conjoint,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de mesures permettant de protéger le conjoint survivant.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

- I. **Rappel des principaux régimes matrimoniaux**
- II. **Rappel des règles de dévolution légale en cas de décès**
- III. **Comment renforcer la protection du conjoint en cas de décès**
  1. La donation entre époux
  2. Les dispositions testamentaires
  3. Les contrats de prévoyance et assurance-vie
- IV. **Renforcer la protection du conjoint à travers les conventions**
  1. Le contrat de mariage
    - a) Les avantages matrimoniaux
    - b) Le changement de régime matrimonial
  2. Les dispositions statutaires
    - a) Les clauses d'agrément
    - b) Les pactes d'associés
  3. Les mandats
    - a) Le mandat de protection future
    - b) Le mandat à effet posthume

## THÈMES



## **Droit de la Famille**



# COUPLES ET RÉGIMES MATRIMONIAUX... UNE UNION DÉLICATE ET DANGEREUSE

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'accompagner ses clients dans la gestion de l'organisation matrimoniale du couple.

Au cours des dernières années, l'actualité législative a été prolifique. De même, la Cour de cassation et les juges du fond nous ont fournis beaucoup de décisions dont les aspects et les retombées pratiques ne sont pas à négliger pour tout Conseiller patrimonial.

Nous aborderons les différentes formes d'union : mariages, pacs et concubinage.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Les couples mariés

1. Régimes séparatistes
  - a) Séparation de biens et contribution aux charges du mariage
  - b) Participation : quels actifs à prendre en compte pour la créance de participation ?
2. Régimes communautaires
  - a) Contentieux sur la qualification des biens propres ou communs
  - b) Contentieux sur les récompenses
3. Donation d'un bien commun à un enfant non commun

### II. Les couples pacsés

1. Les dangers de la présomption d'indivision (ou « l'indivision universelle »)
2. Les risques liés à « l'aide matérielle et proportionnelle »
3. La protection du survivant par testament : du bon usage de la réduction en valeur
4. Le passage du pacs au mariage : les points à aborder

### III. Les couples de concubins

1. Rupture du concubinage et règlement des rapports financiers

## THÈMES



## Droit de la Famille



# DIFFICULTÉS ET SOLUTIONS PATRIMONIALES EN PRÉSENCE DE CONCUBINS

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable :

- D'expliquer les règles juridiques et fiscales applicables aux couples en concubinage,
- D'accompagner les couples en concubinage dans la mise en place de solutions patrimoniales adaptées.

## Prérequis :

Pas de prérequis

## PLAN

### I. Règles juridiques et fiscales applicables aux concubins

### II. La vie en concubinage

1. L'absence d'union juridique
2. La comparaison avec le PACS et le régime de la séparation de bien
3. L'inéluctable indivision en cas d'acquisition à deux
4. L'imposition des concubins

### III. La séparation des concubins

1. Le partage de l'indivision et la liquidation des créances
2. Le jeu de l'enrichissement sans cause
3. La gestion de l'immobilier défiscalisant acquis à deux pendant le concubinage
4. La succession en présence d'un concubin
  - a) L'absence de droits légaux pour le concubin survivant
  - b) La gratification testamentaire du concubin survivant
  - c) Les DMTG entre concubins
  - d) Le recours à l'assurance-vie
  - e) Le pacte tontinier : outil adapté aux concubins ?

### IV. Le démembrement croisé : atouts et limites

## THÈMES



## **Droit de la Famille**

