

CATALOGUE DES FORMATIONS

NOTRE LEITMOTIV

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

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

3

3 niveaux :
Fondamentaux
Perfectionnement
Expertise

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.

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 LE 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
- 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 QUALIOPI.

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

VALIDATION

Selon le 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 INGENIERIE PATRIMONIALE
DU DIRIGEANT**

**CYCLE COMPLET SUR
L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT
D'ENTREPRISE**

CYCLE INGENIERIE PATRIMONIALE DU DIRIGEANT

CYCLE COMPLET SUR L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE

Objectifs :

A l'issue du cycle, le participant sera capable d'accompagner le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle; de la création, gestion à la transmission à titre gratuit ou à titre onéreux de son entreprise, des stratégies de rémunération et de protection, sans oublier le remploi des capitaux après la cession de l'entreprise.

Cette formation permettra aux participants d'acquérir un :

- **Savoir** : via un bagage technique complet abordant le dirigeant,
- **Savoir-faire** : via une formation pratique nécessaire à la conduite du rendez-vous (découverte, suivi,...)

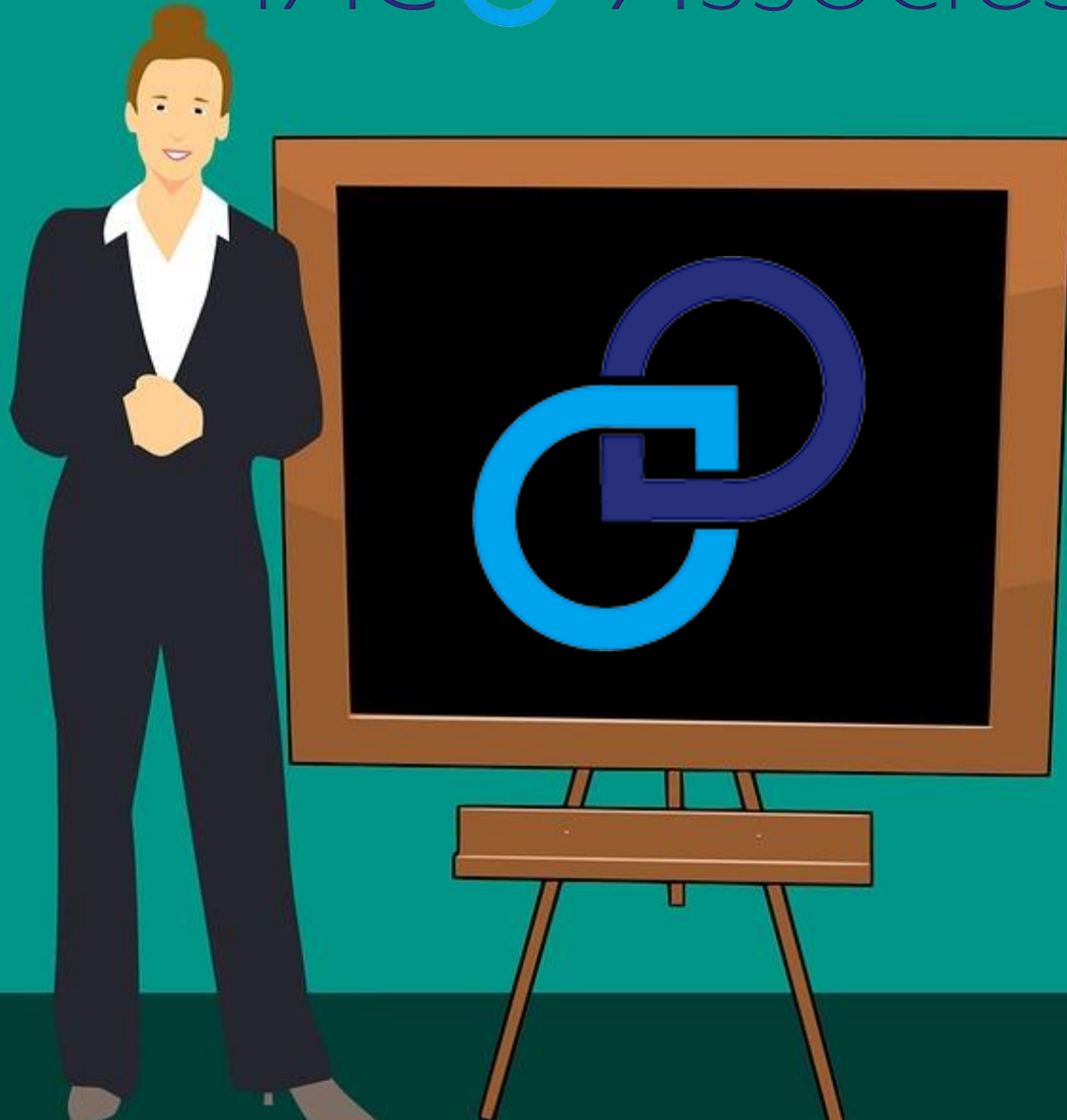
Durée : 114 heures de formation (72 heures en classe virtuelle et 6 journées cas pratiques)

Programme :

- **Module 1** : Le chef d'entreprise et son régime matrimonial : un couple infernal
- **Module 2** : Protection sociale et stratégies de rémunération du dirigeant
- **Module 3** : Fiscalité de l'entreprise et du chef d'entreprise
- **Module 4** : Fiscalité de la transmission à titre onéreux du patrimoine professionnel
- **Module 5** : Immobilier d'entreprise et l'usage des sociétés civiles
- **Module 6** : L'IFI et les biens professionnels
- **Module 7** : La transmission à titre gratuit de l'entreprise
- **Module 8** : Les mesures de protection du dirigeant
- **Module 9** : Les sociétés holding

Six journées cas pratiques





CATALOGUE

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 produits financiers

Autopsie de la fiscalité des plus-values immobilières

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

Autopsie de la défiscalisation immobilière

Fiscalités immobilières : actualité et difficulté d'application

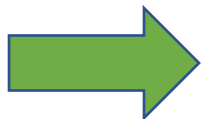
Panorama de l'actualité fiscale

Comment intégrer les nouveautés fiscales dans les stratégies patrimoniales ?

THÈMES



PAGE 2



Fiscalité

THÈMES

Fiscalité de l'entreprise et du chef d'entreprise

Passage de l'IR à l'IS et inversement

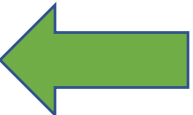
Les stratégies de rémunération du dirigeant

La SARL de famille : analyse juridique, fiscale, comptable et sociale

THÈMES



PAGE 1



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 PRODUITS FINANCIERS

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. Actions de société (détenue dans CTO ou PEA)
2. Obligations
3. Contrats de capitalisation
4. Assurance vie
5. Produits d'épargne retraite

III. **Etude comparative**

IV. **Quelles stratégies mettre en place**

THÈMES



Fiscalité



AUTOPSIE DE LA FISCALITÉ DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller ses clients lors de la cession d'un actif immobilier, en effet, bien que traitée par les Notaires, la détermination des plus-values immobilières est une question qui intéresse le conseil en patrimoine.
- Ce dernier doit accompagner ses clients dans la gestion des exonérations, dans le calcul des plus-values et de leurs optimisations.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Champ d'application**

1. Cession d'immeuble
2. Cession de titres

II. **Les exonérations**

1. La résidence principale
2. Les autres exonérations

III. **Aspects calculatoires**

1. Détermination de la plus-value brute
2. Déterminer la plus-value nette
3. Calcul de l'impôt
4. Fiscalité annexe

IV. **Les stratégies d'optimisation**

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



AUTOPSIE DE LA DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

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. 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



Fiscalité



FISCALITÉS IMMOBILIÈRES : ACTUALITÉ ET DIFFICULTÉ D'APPLICATION

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies patrimoniales incluant l'immobilier
- D'accompagner ses clients dans le développement de leur patrimoine immobilier,
- De conseiller le client qui loue des biens immobiliers nus
- D'expliquer à ses clients les règles applicables en matière de plus-values immobilières

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Revenus fonciers

1. Difficultés liées à la prise en compte des revenus
2. Les immeubles destinés à être donnés en location
3. Les difficultés liées à la déduction des travaux
4. La gestion des déficits fonciers
5. Revenus fonciers et démembrement
6. Revenus fonciers et indivision

II. Plus-values immobilières

1. Problématique de champ d'application
2. Plus-values professionnelles versus plus-values des particuliers
3. Le risque marchand de biens
4. Prise en compte des travaux et déficits dans le calcul des plus-values
5. Plus-value et démembrement
6. Plus-value et indivision
7. Loueur en meublé de plus-value

THÈMES



Fiscalité



PANORAMA DE L'ACTUALITÉ FISCALE

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



COMMENT INTÉGRER LES NOUVEAUTÉS FISCALES DANS LES STRATÉGIES PATRIMONIALES ?

Objectifs de la formation :

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

- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques en matière de fiscalité patrimoniale.
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de nouvelles stratégies patrimoniales
- De développer de nouvelles missions avec vos clients.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Actualités**

1. Analyse des dernières lois de finances
2. Analyse de la doctrine administrative
3. Analyse des avis du comité de l'abus de droit fiscal
4. Analyse de la jurisprudence

II. **Quelles conséquences pratiques pour l'imposition des revenus ?**

1. Modalités de détermination du foyer fiscal et ses conséquences
2. Modalités de détermination des bases imposables
3. Les techniques de défiscalisation
4. Régimes particuliers

III. **Gestion et transmission du patrimoine immobilier**

1. Les revenus fonciers
2. La location en meublé
3. La défiscalisation immobilière
4. Les plus-values immobilières
5. L'IFI

THÈMES



Fiscalité



FISCALITÉ DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner le chef d'entreprise qui s'interroge sur les arbitrages fiscaux à réaliser,
- De maîtriser les questions relatives à l'accompagnement du chef d'entreprise dans sa fiscalité et celle de son entreprise d'un point de vue patrimonial.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. Particularités du patrimoine du chef d'entreprise
- II. Régimes fiscaux applicables aux différentes catégories d'entreprises
- III. Taxation des revenus à l'IR ou à IS
- IV. Gestion des déficits
- V. Les rémunérations
- VI. Les revenus distribués
- VII. Les dividendes
- VIII. La gestion des comptes courants
- IX. Le passif social et son traitement fiscal
- X. Les incitations fiscales à l'investissement professionnel

THÈMES



Fiscalité



PASSAGE DE L'IR À L'IS ET INVERSEMENT

Objectifs de la formation :

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

- Comprendre et maîtriser les conséquences d'un apport à une société relevant de l'impôt sur les sociétés
- Comprendre et maîtriser les conséquences d'une option à l'impôt sur les sociétés
- Comprendre et maîtriser les conséquences d'un retour au régime des sociétés de personnes d'une société jusqu'alors assujettie à l'impôt sur les sociétés

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. L'apport à une société relevant de l'impôt sur les sociétés**
 1. L'apport d'une entreprise individuelle
 2. L'apport d'un actif immobilier
 3. L'apport de titres sociaux d'une société IR
 4. L'apport de titres sociaux d'une société IS
 5. L'apport d'un droit démembré (usufruit : nue-propriété)
- II. Le passage à l'impôt sur les sociétés**
 1. Le passage de plein droit
 2. Le passage sur option
 3. Conséquences immédiates du passage à l'IS
 4. Conséquences futures du passage à l'IS
- III. Le passage à l'impôt sur le revenu**
 1. Le passage de plein droit
 2. Le passage sur option
 3. Conséquences immédiates du passage à l'IR
 4. Conséquences futures du passage à l'IR

THÈMES



Fiscalité



LES STRATÉGIES DE RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser l'ensemble des questions relatives à la rémunération de l'entrepreneur.
- Savoir déterminer le coût fiscal et social, pour l'entreprise, pour l'entrepreneur et les alternatives qui s'offrent à lui.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Organisation juridique et conséquences sociales**

1. Entreprise individuelle vs EURL
2. Entreprise individuelle vs SASU
3. Entreprise individuelle IR vs Entreprise individuelle IS

II. **Approche fiscale et sociale de la rémunération**

1. Entreprise individuelle IR et taxation des bénéficiaires
2. Entreprise individuelle IS : arbitrage rémunération vs dividendes
3. EURL : rémunération vs dividendes
4. SAS : arbitrage rémunération vs dividendes

III. **Dosage des dividendes : détermination de leur seuil d'efficience**

IV. **Les périphériques de la rémunération**

V. **Comparaison finale**

THÈMES



Fiscalité



LA SARL DE FAMILLE : ANALYSE JURIDIQUE, FISCALE, COMPTABLE ET SOCIALE

Objectifs de la formation :

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

- Savoir quand avoir recours ou pas recours au régime des SARL de famille.
- Maîtriser les règles juridiques, fiscales, comptables et sociales applicables à la SARL de famille.
- D'accompagner leurs clients dans la mise en place d'une SARL de famille.
- Connaître les risques liés à la mise en place d'une SARL de famille

Pas de prérequis

PLAN

I. Approche juridique de la SARL

1. La SARL au regard du code civil
2. La SARL au regard du code de commerce

II. Approche fiscale du régime de la « SARL de famille »

1. Le régime des sociétés de capitaux de plein droit
2. Le régime des sociétés de personnes sur option et sous conditions
3. Les conséquences fiscales de l'option pour le régime de la SARL de famille en cours de vie de la société
4. Les cas de remise en cause du régime de la SARL de famille
5. Les conséquences fiscales de la remise en cause de la SARL de famille
6. Les cas de non remise en cause du régime de la SARL de famille

III. Approche sociale de la « SARL de famille »

1. Le statut social de l'associé gérant majoritaire
2. Le statut social de l'associé gérant minoritaire
3. Le statut social de l'associé non-gérant
4. Le statut social du gérant non associé

IV. Approche comptable de la « SARL de famille »

1. Le résultat fiscal et résultat comptable
2. La trésorerie
3. Le compte courant d'associé débiteur
4. Les capitaux propres négatifs
5. La trésorerie non distribuable

THÈMES



Fiscalité



Retraite et prévoyance

THÈMES

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 conseil en épargne retraite : La nouvelle méthodologie comparative à déployer

Les stratégies de prévoyance du dirigeant

Les stratégies de rémunération du dirigeant

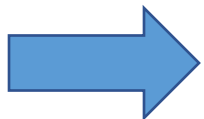
La retraite du dirigeant

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

THÈMES



PAGE 2



Retraite et prévoyance

THÈMES

Prévoyance du dirigeant, comparer l'efficacité des statuts salariés et non-salariés

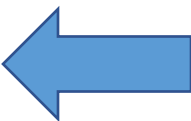
Épargne retraite et épargne salariale : pourquoi et comment les combiner ?

Le PER et le conseil en épargne retraite

THÈMES



PAGE 1



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 quater vicies 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 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**



LES STRATÉGIES DE PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les différents volets de la prévoyance (indemnités journalières, invalidité, décès et retraite).
- De calculer les contreparties des cotisations sociales obligatoires.
- D'accompagner le client dans la mise en place d'une solution prévoyance

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction

1. Identifier le statut social du dirigeant
2. Les cotisations sociales du TNS (productives et non productives)
3. Les cotisations sociales du TS (productives et non productives)

I. Les contreparties des cotisations obligatoires

1. La prévoyance santé
2. L'arrêt de travail ou les indemnités journalières
3. L'invalidité
4. Le décès

II. La prévoyance facultative via un contrat d'assurance privée

1. Le TNS et le dispositif Madelin
2. Le TNS et le PER
3. L'assimilé salarié
4. L'assurance décès croisée

THÈMES



**Retraite et
Prévoyance**



LES STRATÉGIES DE RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser l'ensemble des questions relatives à la rémunération de l'entrepreneur.
- Savoir déterminer le coût fiscal et social, pour l'entreprise, pour l'entrepreneur et les alternatives qui s'offrent à lui.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Organisation juridique et conséquences sociales**

1. Entreprise individuelle vs EURL
2. Entreprise individuelle vs SASU
3. Entreprise individuelle IR vs Entreprise individuelle IS

II. **Approche fiscale et sociale de la rémunération**

1. Entreprise individuelle IR et taxation des bénéfices
2. Entreprise individuelle IS : arbitrage rémunération vs dividendes
3. EURL : rémunération vs dividendes
4. SAS : arbitrage rémunération vs dividendes

III. **Dosage des dividendes : détermination de leur seuil d'efficience**

IV. **Les périphériques de la rémunération**

V. **Comparaison finale**

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



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



PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT, COMPARER L'EFFICACITÉ DES STATUTS SALARIÉS ET NON-SALARIÉS

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner le client dirigeant d'entreprise, en effet, il existe deux grands régimes sociaux pour celui-ci: salarié ou non salarié.

Ces deux statuts conduisent à un montant de cotisations sociales très différent. Le constat mathématique attaché au volume de cotisations à acquitter ne doit pas conduire à une conclusion hâtive.

S'il y a moins de cotisations, il y a moins de contrepartie.

- L'objectif de cette formation est faire un état du poids de cotisations sociales avec un focus particulier sur la prévoyance qui se décompose en trois volets : l'arrêt de travail, l'invalidité et le décès.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction

1. Quelle organisation professionnelle et quel statut ?
2. Présentation des cotisations sociales du TS et du TNS

I. Le dirigeant assimilé salarié

1. L'arrêt de travail
2. L'invalidité
3. Le décès
4. Le 1,50% cadre

II. Le dirigeant non salarié

1. L'arrêt de travail
2. L'invalidité
3. Le décès
4. Le dispositif Madelin

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**



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



Immobilier



THÈMES



Location meublée

THÈMES

Approche juridique, fiscale et comptable de la location meublée – perfectionnement

Approche juridique, fiscale et comptable de la location meublée – expertise

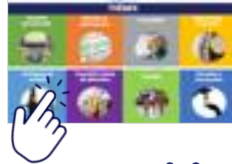
Location meublée et charges sociales

Location de locaux équipés

Ma vie de loueur en meublé

Location meublée saisonnière : aspects juridiques, fiscaux et sociaux

THÈMES



Immobilier



APPROCHE JURIDIQUE, FISCALE ET COMPTABLE DE LA LOCATION MEUBLÉE – PERFECTIONNEMENT

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



APPROCHE JURIDIQUE, FISCALE ET COMPTABLE DE LA LOCATION MEUBLÉE – EXPERTISE

Objectifs de la formation :

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

- De comprendre les contraintes de l'exploitation d'un bien loué meublé à plusieurs (indivision, société de fait, société en participation, société relevant du régime des sociétés de personnes)
- De maîtriser les conséquences des changements de situations
- De maîtriser les conséquences de la transmission à titre onéreux au regard des plus-values
- De connaître les conséquences de la transmission à titre gratuit
- De maîtriser les conditions d'exonération du loueur en meublé au regard de l'IFI (exploitation en direct ou via une société IR)

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction

I. Comment donner un bien en location seul ou à plusieurs ?

1. Exploitation seule
2. Exploitation à plusieurs

II. Conséquences de la transmission à titre onéreux

1. Détermination du régime fiscal applicable (plus-value des particuliers ou professionnelle)
2. Régime fiscal des plus-values professionnelles
3. Exonération des plus-values professionnelles en fonction du chiffre d'affaires (CGI, art. 151 septies)
4. Exonération des plus-values professionnelles en fonction de la durée de détention (CGI, art. 151 septies B)

III. Conséquences de la transmission à titre gratuit

1. Quels DMTG devront acquitter les donataires, héritiers ou légataires ? (éligibilité du régime Dutreil, du paiement différé et fractionné)
2. Sort des plus-values latentes (selon le statut du donateur/défunt)
3. Décès du loueur en meublé et revenu exceptionnel
4. Quel mode d'exploitation par les héritiers, donataires ou légataires ?
5. Quel régime fiscal pour les héritiers, donataires ou légataires ?
6. Sort des amortissements comptabilisés mais non déduits par le donateur/défunt
7. Quelle assiette d'amortissement par les héritiers, donataires ou légataires ?
8. Sort des déficits en report et non encore déduits par le donateur/défunt

IV. Le LMP au sens de l'IFI

THÈMES



Retour



LOCATION MEUBLÉE ET CHARGES SOCIALES

Objectifs de la formation :

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

- D'expliquer à ses clients les différents frottements sociaux applicables à la location en meublé
- D'accompagner ses clients dans le choix d'un régime social adapté dans le cadre d'une location en meublé

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Le LMP au sens social (C.sec. soc. art. L611-1)

1. A. Le loueur en meublé saisonnier (meublé de tourisme classé ou non, chambre d'hôtes)
2. B. Le loueur en meublé professionnel au sens de l'impôt sur le revenu (CGI, art. 155).

II. Les différents types de frottements sociaux

1. A. Les prélèvements sociaux
2. B. Les cotisations sociales professionnels des indépendants
3. C. les cotisations sociales du régime micro-entrepreneur
4. D. Les cotisations sociales du régime général sur option

III. Synthèse

1. A. Les critères permettant de choisir le bon régime (lorsque le choix est possible)
2. B. Comparaison et application

THÈMES



Retour



LOCATION DE LOCAUX ÉQUIPÉS

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales relatives à la location équipée.
- Perfectionner et actualiser les connaissances techniques.
- Apporter un conseil dans le cadre d'une décision d'acquisition d'un bien immobilier en vue d'une location équipée.
- d'accompagner leurs clients dans leurs investissements sur cette thématique.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Problématiques de champ d'application

1. Locations nues vs locations de locaux équipés
2. Location nues vs locations en meublé

II. Le choix d'un mode d'exploitation

1. Location en direct
2. Location via une structure sociétaire

III. Conséquences fiscales

1. TVA
2. Impôt sur les revenus BIC, BNC, IS
3. Plus-values : régime de droit commun et régime de faveur
4. IFI

IV. Conséquences sociales

1. Prélèvements sociaux
2. Cotisations sociales

V. Cas de synthèse : Location nue vs location équipée

THÈMES



Retour



MA VIE DE LOUEUR EN MEUBLÉ

THÈMES



Retour



PLAN

I. Acte 1 : La création du patrimoine

1. Quelles sont les obligations juridiques à respecter ?
2. Sous quelles formes investir ? (Forme individuelle ou société ?)
3. Quid de l'utilisation privative ?
4. Quelles incidences fiscales ? (Régime d'imposition – LMNP ou LMP ? ...)
5. Quelles incidences sociales ?

II. Acte 2 : Le développement du patrimoine

1. Quelles sont les conséquences juridiques ?
2. Sous quelles formes investir ? (Forme individuelle ou société ?)
3. Quid du passage de location nue en location meublée ?
4. Quelles incidences fiscales ? (Régime d'imposition – LMNP ou LMP ? ...)
5. Quelles incidences sociales ?

III. Acte 3 : La transmission du patrimoine

1. Quelles sont les conséquences juridiques ?
2. Quid de la continuation de l'activité de loueur en meublé par les donataires et héritiers ?
3. Quelles incidences fiscales ? (Régime d'imposition – LMNP ou LMP ? ..)
4. Quelles incidences sociales ?

Objectifs de la formation :

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

- D'identifier et comprendre les problématiques juridiques, fiscales et sociales qu'un loueur en meublé peut rencontrer dans le cadre de son cycle d'investissement,
- De proposer des solutions pour résoudre les problématiques posées à chaque étape,
- D'accompagner le client loueur en meublé dans les choix à effectuer et dans la gestion des événements,
- D'investissements sur cette thématique.

Prérequis :

Pas de prérequis

LOCATION MEUBLÉE SAISONNIÈRE : ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET SOCIAUX

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 location meublée saisonnière
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques.
- D'apporter un conseil dans le cadre d'une décision d'acquisition d'un bien immobilier en vue d'une location saisonnière.
- D'accompagner leurs clients dans leurs investissements sur cette thématique.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les aspects juridiques

1. Location saisonnière de sa résidence principale
2. La location saisonnière d'un autre bien que la résidence principale
3. La location saisonnière et copropriété
4. La location saisonnière et prévention de troubles à l'ordre public
5. La location saisonnière et le classement meublé de tourisme

II. Les aspects fiscaux

1. Le revenu catégoriel
2. Le début d'activité et le mode d'exploitation
3. Les régimes d'imposition
4. Détermination du résultat en régime micro
5. Détermination du résultat en régime réel

III. Location saisonnière et TVA

IV. Location meublée et CFE

THÈMES



Retour



Société civile

THÈMES

Les fondamentaux civils et fiscaux de société civile

La société civile immobilière explorer et optimiser l'outil patrimonial

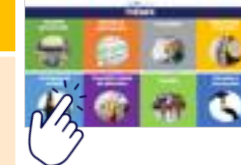
La société civile immobilière, analyse civile

SCI IR ou IS, comment choisir ?

Immobilier d'entreprise et l'usage des sociétés civiles

Les conséquences patrimoniales de la liquidation d'une société civile passible de l'IR ou à l'IS

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



LA SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE, ANALYSE CIVILE

THÈMES



Retour



PLAN

I. La SCI en formation, une période très délicate

1. La date de prise en compte de l'associé
2. Le sort des engagements pris par le ou les souscripteurs-fondateurs de la SCI

II. L'entrée des associés, une liberté initiale, mais ensuite surveillée, statutairement

1. La volonté d'être associé(s) d'une SCI
2. L'entrée en cours de vie sociale et les clauses d'agrément, une friche ?

III. La gestion du patrimoine sociale

1. La vente de l'immeuble social par le gérant
2. La vente de l'immeuble social, abritant le logement de la famille du gérant, et son articulation avec l'article 215 al. 3 du Code civil
3. La vente de l'immeuble social, époux-associés séparés de biens, logement conjugal et les charges du mariage, quels frottements ? Question de propriété, question de financement, et question créance contre ?
4. Une rigueur financière préconisée dans la gestion d'une SCI, sous peine de... Déconvenues

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles juridiques applicables à la société civile
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies patrimoniales incluant la société civile.

Prérequis :

Pas de prérequis

SCI IR OU IS, COMMENT CHOISIR ?

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles juridique et fiscales applicables à la société civile immobilière,
- D'accompagner ses clients dans l'appréhension des conséquences du passage d'une société civile à l'IR à l'IS.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. Attention aux idées préconçues, aux résumés trop succincts**
- II. L'impact du régime fiscal sur l'obligation d'une comptabilité**
- III. Comment comparer des choses non comparables**
 1. Un préalable à toute comparaison
 2. Coût de fabrication de l'effort d'épargne pour un dirigeant
 3. La méthodologie de comparaison
 4. La synthèse client
- IV. Explications des calculs**
 1. Pendant le financement
 2. Après le financement
 3. Lors de la cession
 4. Lors de la liquidation
- V. Le passage à l'IS de plein droit**
 1. Les conséquences du passage à l'IS
 2. L'option IS et la nouvelle possibilité de révoquer l'IS

THÈMES



Retour



IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET L'USAGE DES SOCIÉTÉS CIVILES

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients dirigeant d'entreprise dans la constitution d'un patrimoine immobilier

En effet la richesse créée par la société opérationnelle doit permettre au dirigeant de se constituer un patrimoine immobilier. Ce dernier permettra de générer un complément de revenu et pourra être transmis. La constitution de ce patrimoine immobilier pose de nombreuses questions d'ordre juridique et fiscal. L'objectif est de permettre aux participants de maîtriser les questions juridiques, fiscales et sociales relatives à l'immobilier patrimonial.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. La détention par l'entreprise
- II. La détention par le dirigeant
- III. La détention par le biais d'une SCI passible de l'IR
- IV. La détention par le biais d'une SCI passible de l'IS
- V. Les stratégies de démembrement de l'immobilier
- VI. Les stratégies de démembrement des parts sociales
- VII. Le bail à construction
- VIII. Quelles stratégies d'accompagnement mettre en place dans le cadre de la détention de l'immobilier professionnel

THÈMES



Retour



LES CONSÉQUENCES PATRIMONIALES DE LA LIQUIDATION D'UNE SOCIÉTÉ CIVILE PASSIBLE DE L'IR OU À L'IS

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients dans l'appréhension des conséquences de la liquidation d'une société civile à l'IR et à l'IS.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Le passage de l'IR à l'IS

1. Le passage de plein droit
2. Passage sur option
3. Sort des revenus avant et après changement du régime fiscal
4. Sort des plus-values avant et après changement du régime fiscal

II. Passage de l'IS à l'IR

1. Passage de plein droit
2. Passage sur option
3. Sort des revenus avant et après changement du régime fiscal
4. Sort des plus-values avant et après changement du régime fiscal

THÈMES



Retour



Immobilier patrimonial

THÈMES

Revenus fonciers : actualités et difficultés d'application...
Connaître les pièges et tirer les bons enseignements de la jurisprudence

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 ?

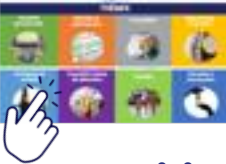
Perfectionnement autour des plus-values immobilières

La résidence principale : incidences juridiques fiscales de l'acquisition, à la cession

L'intégration des SCPI dans l'organisation patrimoniale

Perfectionnement autour de la défiscalisation immobilière

THÈMES



Immobilier



REVENUS FONCIERS : ACTUALITÉS ET DIFFICULTÉS D'APPLICATION...

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
- Proposer les bons arbitrages au profit des clients
- Accompagner ses clients dans le développement de leur patrimoine immobilier

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, BÂTIR 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



INVESTISSEMENT DANS UN 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

Prérequis :

Pas de prérequis

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



PERFECTIONNEMENT AUTOUR DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller ses clients lors de la cession d'un actif immobilier , en effet , bien que traitée par les Notaires, la détermination des plus-values immobilières est une question qui intéresse le conseil en patrimoine.
- Ce dernier doit accompagner ses clients dans la gestion des exonérations, dans le calcul des plus-values et de leurs optimisations.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Champ d'application**

1. Cession d'immeuble
2. Cession de titres

II. **Les exonérations**

1. La résidence principale
2. Les autres exonérations

III. **Aspects calculatoires**

1. Détermination de la plus-value brute
2. Déterminer la plus-value nette
3. Calcul de l'impôt
4. Fiscalité annexe

IV. **Les stratégies d'optimisation**

THÈMES



Retour



LA RÉSIDENCE PRINCIPALE : INCIDENCES FISCALES DE L'ACQUISITION À LA CESSION

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients sur les modes de détention de la résidence principale,
- D'expliquer les conséquences juridiques et fiscales selon le mode de détention choisi,
- D'accompagner ses clients lors de la transmission du bien.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction : cartographie des situations

I. Les modes de détention

1. Détention directe vs détention via une société
2. Détention en pleine propriété vs détention en indivision ou démembrement
3. Impacts sur les produits et charges

II. La location en meublé de la résidence principale

1. Location permanente d'une partie vs location saisonnière
2. Chambres d'hôtes vs meublé de tourisme

III. La vente de la résidence principale

1. Principe d'exonération de plus-values
2. Impacts en cas de démembrement ou d'indivision
3. Les dépendances immédiates et nécessaires

IV. Sort de la résidence principale en cas de divorce

1. Indemnité d'occupation
2. Prestation compensatoire et pension alimentaire
3. Cessions après divorce

V. Résidence principale et IFI

1. Principes de déclaration
2. Valorisation du bien

VI. Résidence principale et DMTG

1. Droits du conjoint survivant
2. Calcul des droits

THÈMES



Retour



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



PERFECTIONNEMENT AUTOUR DE LA DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

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



Défiscalisation immobilière

THÈMES

Défiscalisation immobilière : mécanisme et sécurisation

Perfectionnement autour de la défiscalisation immobilière

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



PERFECTIONNEMENT AUTOUR DE LA DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

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 rachat : Sur quel contrat effectuer un retrait / l'impact du plafonnement de l'IFI / l'impact sur la fiscalité successorale du contrat (757b)

Assurance-vie et désignation bénéficiaire

Assurance-vie, rachats et stratégies patrimoniales

Assurance-vie et contrat de capitalisation : Optimisation de l'utilisation conjointe

THÈMES



Retour



PAGE 2



Assurance-vie

THÈMES

Succession avec un conjoint survivant : Savoir gérer l'assurance-vie du défunt et celle du survivant

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

Assurance-vie et transmission par décès : La bonne combinaison entre l'article 757B et du 990I du CGI

Assurance-vie souscrite avec fonds soumis à quasi-usufruit

Assurance-vie et épargne retraite : Comment les comparer ?

Stratégies autour des dispositions de l'article 757B du CGI

THÈMES



Retour



PAGE 1



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 RACHAT : SUR QUEL CONTRAT EFFECTUER UN RETRAIT ?

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,
- De maîtriser la fiscalité des revenus mobiliers, la fiscalité successorale et l'impact sur le plafonnement de l'IFI..

Nous vous proposerons une analyse transversale qui intègre les nouveautés jurisprudentielles.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Fiscalité des rachats

1. Impact de la réforme de la loi de finances pour 2018 et le PFU
2. Gestion des rachats sur plusieurs contrats
 - a) Taux d'imposition
 - b) Base imposable

II. assurance-vie et plafonnement de l'IFI

1. Mécanisme du plafonnement
2. Revenus pris en compte dans le plafonnement
3. Stratégies autour de l'assurance-vie et des rachats

III. L'impact du rachat sur la fiscalité successorale

1. Racheter sur un contrat en 990I pour investir 757B
2. L'utilisation cumulée de la fiscalité des rachats et des dispositions de l'article 757B du CGI.

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**



ASSURANCE-VIE, RACHATS ET STRATÉGIES PATRIMONIALES

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 lors d'un rachat de nombreux conseils sont nécessaires. L'objectif de cette formation est de maîtriser l'impact des réformes successives relatives à la fiscalité des rachats (PFL, Prélèvements sociaux, PFONL), mais également l'impact des rachats sur la fiscalité successorale (et inversement) ainsi que l'impact du rachat sur le plafonnement de l'IFI. Nous vous proposerons une analyse transversale qui intègre les nouveautés doctrinales et jurisprudentielles..

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction

I. Fiscalité des rachats

1. Rachat sur un contrat de capitalisation reçu par donation ou succession
2. Cession d'un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation à perte
3. Rachat sur assurance-vie en cas d'accident de la vie
4. Rachat sur un contrat de capitalisation détenu par une société relevant de l'impôt sur le revenu
5. Rachat et PFL
6. Rachat sur un contrat d'assurance-vie de plus de 8 ans pour verser sur un PER
7. Rachat et PFONL

II. L'impact du rachat sur les primes manifestement exagérées

III. L'impact du rachat sur le plafonnement de l'IFI

IV. L'impact du rachat sur les dispositions de l'article 757B du CGI

1. Impact du rachat sur un contrat soumis à différents régimes successoraux (9901, 757B et exonération)
2. Dénouement d'un contrat ayant une valeur de rachat plus faible que les primes versées
3. Rachat sur un contrat relevant des dispositions de l'article 990I du CGI

THÈMES



Assurance Vie



ASSURANCE-VIE ET CONTRAT DE CAPITALISATION : OPTIMISATION DE L'UTILISATION CONJOINTE

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. La fiscalité du rachat et le PFU

II. Assurance-vie : la fiscalité au dénouement par décès

1. Les dispositions de l'article 757 B
2. Les dispositions de l'article 990 I
3. Les cas de pluralités de régimes d'imposition
4. Les stratégies autour des dispositions de l'article 757 B

III. Quel impact des frais prélevés par l'assureur ?

1. En cas de valeur de rachat inférieure aux primes versées
2. Répartition de l'abattement en cas de pluralité de bénéficiaires
3. Répartition de l'abattement en présence de bénéficiaire exonéré de droits de succession
4. Application des abattements de droit commun
5. Clause bénéficiaire démembrée

IV. Optimisation après 70 ans

V. Les points de vigilance : la prime manifestement exagérée

VI. 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

VII. Stratégies de emploi et objectif des revenus complémentaires

1. Emploi en assurance-vie/ contrat de capitalisation
2. Stratégies de emploi et objectif des revenus complémentaires
3. Stratégies de emploi et objectif de transmission
4. Emploi en assurance-vie et en contrat de capitalisation ou immobilier nu

THÈMES



**Assurance
Vie**



SUCCESSION AVEC UN CONJOINT SURVIVANT : SAVOIR GERER L'ASSURANCE-VIE DU DEFUNT ET CELLE DU SURVIVANT

Objectifs de la formation :

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

- D'expliquer et de conseiller un client sur le sort de l'assurance vie en présence d'un conjoint survivant.

Fiscalement, l'assurance-vie présente de nombreux avantages en termes de fiscalité. Cette formation permettra 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. Les participants seront en mesure 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

- I. **L'usufruit légal du conjoint survivant**
- II. **L'usufruit conventionnel**
- III. **L'usufruit matrimonial**
- IV. **L'usufruit successif**
- V. **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



**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 SOUSCRITE AVEC FONDS SOUMIS À QUASI-USUFRUIT

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles juridiques applicables à l'assurance vie en cas avec des capitaux soumis à quasi-usufruit.
- De maîtriser les règles fiscales applicables à l'assurance vie souscrite avec des capitaux soumis à quasi-usufruit.
- De maîtriser les techniques juridiques et fiscales de l'optimisation de la souscription avec des capitaux soumis à quasi-usufruit
- De savoir accompagner ses clients et proposer des solutions alternatives à l'assurance vie

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Préalable

II. Omniprésence du quasi-usufruit

1. Naissance du quasi-usufruit
2. Quasi-usufruit légal ou conventionnel ?
3. Gestion du quasi-usufruit conventionnel

III. Emploi de capitaux issus d'un quasi-usufruit en assurance v

1. Approche civile
2. Approche fiscale

IV. Solutions alternatives à l'assurance vie pour investir des capitaux soumis à quasi-usufruit.

THÈMES



Assurance Vie



ASSURANCE-VIE ET ÉPARGNE RETRAITE : COMMENT LES COMPARER ?

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles applicables à l'assurance vie et à l'épargne retraite,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de solutions de placement incluant l'épargne retraite et/ou l'assurance vie,
- De conseiller ses clients pour choisir le placement le plus adapté selon leur situation.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. La retraite de base des régimes alignés

1. La retraite de base des régimes alignés
 - a) Les régimes alignés
 - b) La formule de calcul
 - c) Le revenu annuel moyen
 - d) Trimestres cotisés VS trimestres validés
 - e) Décote VS Surcote de la retraite de base

2. Les contreparties sociales du travailleur non salarié

- a) Application du taux plein quoi qu'il arrive
- b) La retraite de base RSI

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
 - a) CIPAV
 - b) RSI/SSI
 - c) AGIRC-ARRCO
 - d) CAVEC
 - e) CAVP

THÈMES



Assurance
Vie



STRATÉGIES AUTOUR DES DISPOSITIONS DE L'ARTICLE 757B DU CGI

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

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^{ème} anniversaire

THÈMES



Assurance
Vie



Épargne retraite

THÈMES

Les fondamentaux de l'épargne retraite

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

L'épargne retraite : bonne ou mauvaise idée ?

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

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

Assurance-vie et épargne retraite : Comment les comparer ?

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 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 retraite

THÈMES



**Épargne
Retraite**



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 :

- Maîtriser les règles juridiques applicables à l'assurance-vie,
- Maîtriser les règles fiscales applicables à l'assurance-vie,
- Maîtriser les techniques juridiques et fiscales de l'optimisation de la transmission de l'assurance-vie,
- Maîtriser les règles juridiques et fiscales applicables aux produits financiers,
- 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



**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 quater viciés 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



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.
- De 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 déductibilités -> 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



Épargne
Retraite



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 quater vie 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



Épargne
Retraite



ASSURANCE-VIE ET ÉPARGNE RETRAITE : COMMENT LES COMPARER ?

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles applicables à l'assurance vie et à l'épargne retraite,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de solutions de placement incluant l'épargne retraite et/ou l'assurance vie,
- De conseiller ses clients pour choisir le placement le plus adapté selon leur situation.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. La retraite de base des régimes alignés

1. La retraite de base des régimes alignés
 - a) Les régimes alignés
 - b) La formule de calcul
 - c) Le revenu annuel moyen
 - d) Trimestres cotisés VS trimestres validés
 - e) Décote VS Surcote de la retraite de base
2. Les contreparties sociales du travailleur non salarié
 - a) Application du taux plein quoi qu'il arrive
 - b) La retraite de base RSI

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
 - a) CIPAV
 - b) RSI/SSI
 - c) AGIRC-ARRCO
 - d) CAVEC
 - e) CAVP

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

Contrat de capitalisation et société passible de l'IR ou de l'IS

Assurance-vie et contrat de capitalisation : Optimisation de l'utilisation conjointe

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

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**



CONTRAT DE CAPITALISATION ET SOCIÉTÉ PASSIBLE DE L'IR OU DE L'IS

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles juridiques et fiscales applicables au contrat de capitalisation selon le mode de détention,
- De maîtriser les stratégies d'optimisation de la transmission du contrat de capitalisation,
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies incluant le contrat de capitalisation.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Contrat de capitalisation et société IR**
 1. Gestion comptable du contrat de capitalisation
 2. Gestion fiscale du contrat de capitalisation
 3. Stratégies autour du contrat de capitalisation
 - a) Démembrement des parts de la société souscripteur
 - b) Stratégies autour des réserves et comptes courant d'associé
- II. **Contrat de capitalisation et société IS**
 1. Gestion comptable du contrat de capitalisation
 2. Gestion fiscale du contrat de capitalisation
 - a) En cas de non-rachat
 - b) En cas de rachat partiel
 - c) En cas de rachat total
 3. Retour sur le cash-out
 - a) Remboursement de CCA
 - b) Distribution
 - c) Réduction de capital
- III. **Contrat de capitalisation et fonds démembrés**
 1. Souscription en démembrement par subrogation
 - a) Impact de la co-adhésion
 - b) Gestion du rachat
 - c) Impact du décès de l'usufruitier
 - d) Conséquences du prédécès du nu-propriétaire
 - e) Comparaison avec l'assurance-vie souscrite en démembrement par subrogation
 2. Souscription via des capitaux soumis à quasi-usufruit
 - a) Conseil autour du quasi-usufruit

THÈMES



Contrat de Capitalisation



ASSURANCE-VIE ET CONTRAT DE CAPITALISATION : OPTIMISATION DE L'UTILISATION CONJOINTE

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. La fiscalité du rachat et le PFU

II. Assurance-vie : la fiscalité au dénouement par décès

1. Les dispositions de l'article 757 B
2. Les dispositions de l'article 990 I
3. Les cas de pluralités de régimes d'imposition
4. Les stratégies autour des dispositions de l'article 757 B

III. Quel impact des frais prélevés par l'assureur ?

1. En cas de valeur de rachat inférieure aux primes versées
2. Répartition de l'abattement en cas de pluralité de bénéficiaires
3. Répartition de l'abattement en présence de bénéficiaire exonéré de droits de succession
4. Application des abattements de droit commun
5. Clause bénéficiaire démembrée

IV. Optimisation après 70 ans

V. Les points de vigilance : la prime manifestement exagérée

VI. 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

VII. Stratégies de emploi et objectif des revenus complémentaires

1. Emploi en assurance-vie/ contrat de capitalisation
2. Stratégies de emploi et objectif des revenus complémentaires
3. Stratégies de emploi et objectif de transmission
4. Emploi en assurance-vie et en contrat de capitalisation ou immobilier nu

THÈMES



Contrat de Capitalisation



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



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

Choix du mode d'exercice

THÈMES

Comment désormais structurer l'exercice d'une activité professionnelle indépendante ?

Bons choix pour l'exercice d'une activité libérale

La structuration d'une activité professionnelle et ses conséquences fiscales et sociales

LBO : les tenants et les aboutissants juridiques, fiscaux et économiques

Les sociétés holding : définition, mise en place, gestion et transmissions. Aspects juridiques et fiscaux

Le chef d'entreprise face aux schémas à risques

Statuts de sociétés : comment être proactif et proposer une approche analytique et critique

THÈMES



Dirigeant



COMMENT Désormais Structurer l'exercice d'une activité Professionnelle Indépendante ?

Objectifs de la formation :

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

- D'examiner les avantages et inconvénients des différents choix de structure,
- De mesurer les conséquences fiscales de tels choix,
- D'identifier les situations à risque,
- D'accompagner leurs clients, dans le choix de la forme juridique et sociale la plus appropriée et passage d'une activité indépendante à une activité sociétaire.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. État des lieux

1. Les différentes formes juridiques
2. Les nouveautés : la loi 14 février 2022

II. Exploiter seul

1. Analyse comparative entreprise individuelle, EURL SASU
2. Impacts juridiques
3. Impacts fiscaux
4. Impacts sociaux

III. Impacts d'un changement de mode d'exploitation

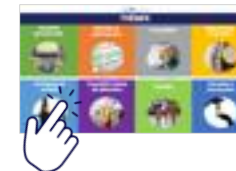
1. Passage de l'EI en société
2. Passage de l'EURL en SASU

IV. Passage d'une activité indépendante (seul) à une activité sociétaire (à plusieurs)

1. Passage de l'EI en société
2. Quel type de société choisir

V. Les sociétés d'exercice libéral

THÈMES



[Retour](#)



BONS CHOIX POUR L'EXERCICE D'UNE ACTIVITÉ LIBÉRALE

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les questions relatives à l'exercice d'une activité libérale,
- D'accompagner ses clients dans le choix de leur structure d'exploitation, leur mode de rémunération, leur protection sociale et les stratégies d'investissement.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. l'exercice individuel de l'activité

1. Retour sur le fonctionnement fiscal de l'EI relevant des BNC
2. Conséquences fiscales d'une transmission à titre onéreux d'une EI
3. Conséquences fiscales d'une transmission à titre gratuit d'une EI
4. Le nouveau statut de l'entrepreneur individuel : aspects juridiques
5. V l'option de l'EI pour un assujettissement à l'IS

II. la transformation de l'EI en société

1. La vente des actifs
2. L'apport des actifs

III. l'exercice de l'activité dans le cadre d'une structure sociétaire

1. L'exercice dans le cadre d'une SNC ou d'une SCP
2. L'exercice dans le cadre d'une SEL
3. Le traitement fiscal des rémunérations des associés

THÈMES



Retour



LA STRUCTURATION D'UNE ACTIVITE PROFESSIONNELLE ET SES CONSÉQUENCES FISCALES ET SOCIALES

THÈMES



Retour



Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner leurs clients dans le choix de la structure sociétaire la plus adaptée,
- De choisir la meilleure stratégie en matière de rémunération.

PLAN

I. Les différentes organisations professionnelles

1. L'entreprise individuelle
2. L'EURL et la SARL
3. La SASU et la SAS

II. Le coût de fabrication de la rémunération

1. Dirigeant ayant le statut de TNS
 1. Impact des cotisations sociales
 2. Impact de l'impôt sur le revenu
2. Dirigeant ayant le statut social d'assimilé salarié
 1. Impact des cotisations sociales
 2. Impact de l'impôt sur le revenu

III. Le coût de fabrication du dividende

1. Dirigeant ayant le statut de TNS
 1. Impact de l'impôt sur les sociétés
 2. Impact des prélèvements sociaux et des cotisations sociales
 3. Impact de l'impôt sur le revenu
2. Dirigeant ayant le statut social d'assimilé salarié
 1. Impact de l'impôt sur les sociétés
 2. Impact des prélèvements sociaux
 3. Impact de l'impôt sur le revenu

IV. Comparaison rémunération/dividendes

Prérequis :

Pas de prérequis

LBO : LES TENANTS ET LES ABOUTISSANTS JURIDIQUES, FISCAUX ET ÉCONOMIQUES

THÈMES



Retour



Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les règles juridiques, fiscales, et économiques en cas recours à ce montage juridique
- D'accompagner leurs clients en cas de vente d'une société en utilisant l'effet de levier du crédit,
- De maîtriser les règles juridiques, fiscales, et économiques en cas recours à ce montage juridique
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de cette stratégie patrimoniale,
- D'accompagner ses clients en cas de vente d'une société en utilisant l'effet de levier du crédit.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Le mécanisme du LBO

1. Le principe
2. Les différents types de LBO

II. Les différents modes de financement du LBO

1. Le prêt bancaire
2. Le prêt investissement
3. Le capital investissement
4. Le crédit vendeur
5. Le recours à une holding disposant de liquidités

III. LBO sur un fonds de commerce

1. Les situations éligibles
2. La mécanique des flux
3. La valorisation financière du fonds de commerce
4. Les quatre questions majeures
5. L'impact de la rémunération du cédant
6. Les DMTO dus par le cessionnaire
7. L'impôt de plus-value du cédant

IV. LBO sur des titres sociaux

1. Les situations éligibles
2. La mécanique des flux
3. La valorisation financière des titres sociaux
4. Les DMTO dus par le cessionnaire
5. L'impôt de plus-value du cédant

V. L'OBO ou la vente à soi-même : le jeu en vaut-il la chandelle ?

1. Le statut quo ou la capitalisation des dividendes
2. L'OBO sans diminution de la rémunération du dirigeant cessionnaire
3. L'OBO avec une diminution de la rémunération du dirigeant cessionnaire

LES SOCIÉTÉS HOLDING : DÉFINITION, MISE EN PLACE, GESTION ET TRANSMISSIONS ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX

THÈMES



[Retour](#)



PLAN

Introduction

1. Un effet de levier financier et juridique
2. Dissociation du pouvoir et de l'avoir
3. Modulation des intérêts des minoritaires et des majoritaires
4. Un effet de levier fiscal
5. La mise en place d'un holding peut-elle être constitutive d'un abus de droit ?

I. Définitions

1. Holding par le haut et holding par le bas
2. Holding pure, impure, animatrice de groupe
3. Holding de famille : l'effet de levier juridique

II. Création du holding

1. Le choix d'un régime fiscal
2. L'achat et apport des titres

III. Le fonctionnement du holding

1. La détermination du résultat
2. Actes anormaux de gestion et Abus de droit
3. Le régime mère filles
4. Le régime de l'intégration fiscale

IV. La transmission à titre onéreux

1. La vente des titres de la holding
2. La vente des titres de participation
3. Analyse comparative

V. La transmission à titre gratuit du holding

1. Les droits de mutation à titre gratuit
2. Holding et pactes Dutreil

Objectifs de la formation :

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

- Définir les différents types de holding,
- Déterminer les situations pour lesquelles la mise en place d'une holding est positive,
- Maîtriser les principales règles fiscales applicables aux différentes étapes de la vie de la holding,
- De sécuriser les schémas à proposer aux clients.

Prérequis :

Pas de prérequis

LE CHEF D'ENTREPRISE FACE AUX SCHÉMAS À RISQUES

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner, de conseiller ses clients en intégrant les nouveautés législatives relatives au contrôle fiscal.
- De maîtriser une analyse de la typologie des redressements les plus fréquents sera effectuée lors de cette formation.
- Mesurer la sécurité des schémas retenus au regard des risques pris.
- D'identifier, de présenter et d'analyser les schémas à risque.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les dispositifs de lutte contre la fraude à la disposition du fisc

1. L'acte anormal de gestion
2. L'abus de droit et le "mini" abus de droit
3. La clause anti-abus en matière d'IS
4. La fin du verrou de Bercy

II. Les dispositifs à la disposition des conseils

1. Les lettres de mission
2. Mentions expresses et rescrits

III. Analyse des principaux schémas à risque

1. Stratégies de donation avant cession
 - Donation en pleine propriété
 - Donation en nue-propriété
 - Donation-partage avec soulte
 - Donation d'usufruit temporaire
 - Mise en communauté avant donation
2. Stratégie de "vente à soi-même"
3. L'apport avant cession
 - L'apport sans soulte
 - L'apport avec soulte
 - L'apport suivi de la donation
4. La réduction de capital
5. Transformation de SARL en SAS
6. OBO/LBO et régime mère fille
7. La société holding "unijambiste"

THÈMES



Retour



STATUTS DE SOCIÉTÉS : COMMENT ÊTRE PROACTIF ET PROPOSER UNE APPROCHE ANALYTIQUE ET CRITIQUE

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner le dirigeant actionnaire,
- D'analyser et commenter les statuts d'une société civile ou commerciale afin de mesurer leur adéquation avec les objectifs poursuivis : transmission, entrée d'un nouvel actionnaire, décès, incapacité...

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Société et succession : quelles dispositions importantes dans les statuts ?

1. L'entrée du conjoint au capital en tant qu'héritier
2. Conséquences de l'entrée du mineur au capital : quelles règles applicables ?
3. Les clauses relatives à l'agrément du conjoint et/ou des héritiers
4. Le démembrement des droits sociaux : l'importance des statuts
5. Quelle gouvernance post décès du dirigeant ?

II. Société et transmission : quels points de vigilance au niveau des statuts ?

1. Les clauses d'agrément en présence d'une transmission : donation, cession
2. La répartition des droits de vote en présence de démembrement
3. La répartition des droits financiers en présence de démembrement
4. Transmission dans le cadre du dispositif Dutreil : les points d'attention

III. Société et incapacité : importance des statuts

1. Quelle représentation dans les sociétés ?
2. Le cas des sociétés unipersonnelles
3. L'adéquation des statuts avec la mise en place de mandats
4. Quelle gouvernance en cas d'incapacité du dirigeant ?

THÈMES



Retour



Rémunération, retraite et prévoyance du dirigeant

THÈMES

Le B.A.BA des cotisations sociales des TNS

La retraite du dirigeant

Protection sociale, stratégies de rémunération et prévoyance

Rémunérations des dirigeants : dividendes et charges sociales, résoudre l'équation

Prévoyance du dirigeant, comparer l'efficacité des statuts salariés et non-salariés

Les mesures de protection du dirigeant

Panorama de l'actualité sociale

Les nouvelles stratégies d'enrichissement

THÈMES



Dirigeant



Rémunération, retraite et prévoyance du dirigeant

THÈMES

Rémunération des associés de SEL : clarifications fiscales et ombres sociales

Selon le type de société mise en place par les clients (SARL, SAS, SEL) que faut-il privilégier en 2024 : le dividende ou la rémunération ?

Les dangers de l' « encapsulement » du résultat dans une société passible de l'IS

THÈMES



Dirigeant



LE B.A.BA DES COTISATIONS SOCIALES DES TNS

Objectifs de la formation :

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

- De calculer le coût de fabrication d'une rémunération ou d'un bénéfice,
- De comprendre les rouages des cotisations sociales des TNS.
- D'accompagner leurs clients dans la mise en place de stratégies de rémunération.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Situation conduisant au statut de TNS

1. Les dispositions de l'article L311-3 du code de la sécurité sociale
2. L'affiliation pour les professions ordinaires

II. L'assiette des cotisations sociales

1. Le revenu imposable
2. Les réintégrations fiscales à l'assiette de l'impôt

III. Les différentes catégories de TNS

1. Le TNS commerçant/industriel/artisan rattaché au SSI
2. Le TNS profession libérale rattaché à sa caisse d'affiliation corporatiste
3. Le TNS profession libérale rattaché au SSI

IV. Le TNS SSI

1. La cotisation maladie, maternité et IJ
2. La cotisation allocations familiales
3. La cotisation retraite de base
4. La cotisation retraite complémentaire
5. La cotisation décès-invalidité
6. La taxe formation professionnelle
7. Les prélèvements sociaux

V. Le TNS profession libérale

1. La cotisation maladie, maternité et IJ
2. La cotisation allocations familiales
3. La cotisation retraite de base
4. Les régimes spécifiques relatifs à la prévoyance et à la retraite complémentaire
5. La taxe formation professionnelle
6. Les prélèvements sociaux

THÈMES



Retour



LA RETRAITE DU DIRIGEANT

THÈMES



Retour



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 privé

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

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),
- Savoir mesurer le coût des cotisations retraites obligatoires,
- Savoir estimer rapidement les droits à retraite auxquels pourront prétendre le dirigeant,
- Savoir accompagner le dirigeant dans la préparation de sa retraite.

Prérequis :

Pas de prérequis

PROTECTION SOCIALE, STRATÉGIES DE RÉMUNÉRATION ET PRÉVOYANCE

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser l'ensemble des questions relatives à la rémunération de l'entrepreneur. Savoir déterminer le coût fiscal et social, pour l'entreprise, pour l'entrepreneur et les alternatives qui s'offrent à lui.

En effet, une partie de la richesse créée par l'entreprise est affectée à la rémunération de l'entrepreneur. Il convient de mesurer le coût fiscal et social de cette dernière. Sur ce sujet, il existe de nombreuses pistes d'optimisation. Il s'agit là d'un véritable outil de fidélisation et de développement du portefeuille clients.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Méthodologie dans l'audit social**

II. **Le choix du statut social**

1. Entreprise individuelle vs EURL
2. Entreprise individuelle vs SASU
3. Entreprise individuelle IR vs Entreprise individuelle IS

III. **Arbitrage des modes de rémunération**

1. Entreprise individuelle IR et taxation des bénéfices
2. Entreprise individuelle IS : arbitrage rémunération vs dividendes
3. EURL : rémunération vs dividendes
4. SAS : arbitrage rémunération vs dividendes

IV. **Les périphériques aux revenus du travail**

V. **La prévoyance facultative via un contrat d'assurance privée**

1. Le TNS et le dispositif Madelin
2. Le TNS et le PER
3. L'assimilé salarié
4. L'assurance décès croisée

THÈMES



Retour



RÉMUNÉRATIONS DES DIRIGEANTS : DIVIDENDES ET CHARGES SOCIALES, RÉSOUDRE L'ÉQUATION

THÈMES



Retour



PLAN

- I. **Conditions des dirigeants : dividendes et charges sociales, résoudre l'équation**
 1. Conditions relatives aux bénéficiaires du dividende
 - a) Le gérant majoritaire de SARL, son conjoint et enfants mineurs
 - b) L'associé professionnel interne (API) au sein d'une SELAS
 2. Conditions relatives au seuil de 10%
 - a) Capital social pris en compte
 - b) Primes d'émission prises en compte
 - c) Compte courant d'associés pris en compte
- II. **Calcul des cotisations sociales sur dividendes**
 1. L'assiette des cotisations sociales
 - a) Dividende distribué régulièrement et assujéti à la taxation de 12,8%
 - b) Dividende distribué régulièrement et imposé au barème progressif de l'impôt sur le revenu
 - c) Dividende objet d'une distribution occulte
 2. Taux de cotisations sociales
 - a) Cotisations dues par le TNS commerçant artisan et industriel (SSI)
 - b) Cotisations dues par le TNS profession libérale
- III. **Prise en charge des cotisations sociales sur dividendes**
 1. Prise en charge qui incombe de plein droit au bénéficiaire du dividende
 - a) Ventilation des cotisations sociales relatives à la rémunération et aux dividendes
 - b) Détermination de la quote-part de cotisations sociales déductibles
 - c) Le terrain d'imputation des cotisations sociales déductibles
 - d) Modélisation
 2. Une prise en charge dérogatoire par la société
 - a) Impact juridique, comptable, fiscal et social de la réponse ministérielle FRASSA
- IV. **Comparaison avec les dividendes soumises aux prélèvements sociaux**

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise,
- D'accompagner leurs clients dans la mise en place de stratégies de rémunération.

Prérequis :

Pas de prérequis

PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT, COMPARER L'EFFICACITÉ DES STATUTS SALARIÉS ET NON-SALARIÉS

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise,
- D'accompagner le dirigeant d'entreprise dans la mise en place de stratégies de prévoyance.

Il existe deux grands régimes sociaux pour le dirigeant d'entreprise : salarié ou non salarié. Ces deux statuts conduisent à un montant de cotisations sociales très différent. Le constat mathématique attaché au volume de cotisations à acquitter ne doit pas conduire à une conclusion hâtive. S'il y a moins de cotisations, il y a moins de contrepartie. L'objectif de cette formation est faire un état du poids de cotisations sociales avec un focus particulier sur la prévoyance qui se décompose en trois volets : l'arrêt de travail, l'invalidité et le décès.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction

1. Quelle organisation professionnelle et quel statut
2. Présentation des cotisations sociales du TS et du TNS

I. Le dirigeant assimilé salarié

1. L'arrêt de travail
2. L'invalidité
3. Le décès
4. Le 1,50% cadre

II. Le dirigeant non salarié

1. L'arrêt de travail
2. L'invalidité
3. Le décès
4. Le dispositif Madelin 14

THÈMES



Retour



LES MESURES DE PROTECTION DU DIRIGEANT

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise,
- D'accompagner le dirigeant dans la mise en place de mesure de protection permettant d'assurer la continuité de l'entreprise.

PLAN

- I. L'aménagement des statuts
- II. L'aménagement du régime matrimonial
- III. La rédaction d'un testament
- IV. La renonciation anticipée à l'action en réduction
- V. Le mandat de protection future
- VI. Le mandat posthume
- VII. L'assurance-vie et l'assurance décès
- VIII. La promesse de cession croisée
- IX. Les pactes d'associés
- X. La mise en place d'un pacte DUTREIL
- XI. La mise en place d'une holding
- XII. Les donations

THÈMES



Retour



Prérequis :

Pas de prérequis

PANORAMA DE L'ACTUALITÉ SOCIALE

Objectifs de la formation :

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

- Maîtriser l'impact du plafond annuel de Sécurité sociale 2023 sur les retraites légales
- Maîtriser les nouveaux arbitrages entre rémunération et dividendes en 2023,
- Maîtriser les règles applicables aux rémunération des fonctions techniques d'un associé ordinal (avocat, notaire, expert-comptable, ...)
- Maîtriser les difficultés déclaratives afférentes au volet social de la 2042.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. L'impact du plafond annuel de la sécurité sociale sur les retraites légales

1. Calcul de l'acquisition de retraite légale 2023 pour un non-salarié SSI
2. Calcul de l'acquisition de retraite légale 2023 pour les professions libérales
3. Calcul de l'acquisition de retraite légale 2023 pour un président de SAS.
4. Faut-il rester affilié à la CIPAV, lorsque le transfert vers le régime de la SSI est possible avant le 31 décembre 2023 ?

II. Les nouveaux arbitrages entre rémunération et dividendes

1. À partir de quel niveau de salaire un président de SAS doit-il commencer à préférer les dividendes ?
2. À partir de quel niveau de rémunération un gérant majoritaire de SARL doit-il commencer à préférer les dividendes ?

III. Dividendes assujettis à charges sociales

1. État de la jurisprudence sur l'abattement de 40% sur l'assiette des charges sociales
2. Faut-il assujettir à charges sociales les dividendes versés par la filiale à la holding ?
3. Dans quels cas faut-il assujettir à charges sociales les dividendes versés par une SAS opérationnelle ?
4. Dans quels cas faut-il assujettir à charges sociales les dividendes versés par une SAS holding ?

THÈMES



Retour



LES NOUVELLES STRATÉGIES D'ENRICHISSEMENT

Objectifs de la formation :

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

- De connaître les conséquences des nouvelles lois fiscales et sociales pour adapter les stratégies d'enrichissement de l'entrepreneur sociétaire,
- De combiner rémunération, distribution et transmission, afin de mieux préserver la richesse créée,
- D'accompagner le dirigeant d'entreprise dans la mise en place de stratégies patrimoniales.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les briques calculatoires nécessaires

1. Taxation des rémunérations
2. Taxation des distributions
3. Taxation des plus-values
4. Taxation de la transmission

II. Les stratégies de Cash Out

1. Le match rémunération/distribution
2. Le match distribution/plus-value
3. Recherche des optimums rémunération/distribution/plus-value

III. Les stratégies d'accumulation dans une société IS

1. Est-ce qu'attendre crée de la valeur ?
2. La sortie du cash sans ingénierie patrimoniale préalable
3. La sortie du cash avec ingénierie patrimoniale préalable

IV. Les nouvelles stratégies immobilières

1. L'immobilier géré dans le cadre de l'IR
2. L'immobilier géré dans le cadre de l'IS
3. A partir de quel montant de plus-value l'IR devient-il plus intéressant que l'IS ?

V. Étude de cas récapitulative

1. Hypothèse d'une holding passive passible de l'IS détenant des liquidités et de l'immobilier de rendement
2. Revue des différentes stratégies d'enrichissement
3. Gestion des revenus nécessaire à l'entrepreneur

THÈMES



Retour



RÉMUNÉRATION DES ASSOCIÉS DE SEL : CLARIFICATIONS FISCALES ET OMBRES SOCIALES

THÈMES



[Retour](#)



PLAN

- I. **Les procédures pratiques pour classer la rémunération en BNC**
La méthode de détermination juridique, la répartition des charges sociales, procédures spécifiques d'immatriculation...
- II. **Les circonstances caractérisant un lien de subordination**
D'où le classement de la rémunération en salaires, avec des implications potentielles pour les sociétés « de facturation ».
- III. **L'impact du statut social de l'associé ordinal sur les holdings,**
Notamment en ce qui concerne l'assujettissement des dividendes versés par la SEL à la SPFPL, ou par la SPFPL à l'associé.

Objectifs de la formation :

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

- De comprendre les règles pratiques régissant le nouveau régime BNC pour les associés de SEL,
- D'appréhender les conséquences fiscales et sociales des stratégies mises en place,
- D'actualiser ses connaissances sur les stratégies de rémunération pour les associés de SEL.

Prérequis :

Pas de prérequis

Selon le type de société mise en place par les clients (SARL, SAS, SEL) que faut-il privilégier en 2024 : le dividende ou la rémunération ?

THÈMES



Retour



PLAN

I. La rémunération

- La rémunération encaissée par une personne exerçant une profession réglementée
- La rémunération encaissée par une par une personne exerçant profession réglementée exerçant en SEL ou SDC
- Le coût de fabrication
- La prise en compte des contreparties sociales

II. « L'arbitrage » rémunération / dividende

- La rémunération du travail
- La rémunération du capital

III. Les dividendes soumis à prélèvements sociaux

- Les organisations juridiques éligibles
- L'absence de contreparties sociales, quel sacrifice ?
- Le coût de fabrication

IV. Les dividendes soumis à cotisations sociales

- Les organisations juridiques éligibles
- La prise en compte des contreparties sociales
- Le coût de fabrication

Objectifs de la formation :

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

- Réaliser une analyse de la situation patrimoniale de ses clients et de proposer des solutions concrètes,
- Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de rémunération.

Prérequis :

Pas de prérequis

Les dangers de l' « encapsulement » du résultat dans une société passible de l'IS

Objectifs de la formation :

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

- Réaliser une analyse de la situation patrimoniale de ses clients et de proposer des solutions concrètes,
- Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de rémunération.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les conséquences fiscales de l'encapsulement

- L'inéluctable qualification de société mixte
- Société mixte et Dutreil
- Société mixte et IFI
- Société mixte et plus-values sur titres

II. L'encapsulement dans la société opérationnelle

- L'inéluctable frottement de l'IS
- Gestion comptable du résultat « encapsulé »

III. L'encapsulement dans la holding

- La remontée de dividendes via le régime des sociétés mères
- La remontée de dividendes via le régime de l'intégration fiscale

IV. Quelles solutions pour les fonds « encapsulés »

- Les solutions patrimoniales dans la société opérationnelle
- Les solutions patrimoniales dans une holding de droit commun
- Les solutions patrimoniales dans une SPFP

THÈMES



Retour



Fiscalité

THÈMES

Fiscalité de l'entreprise et du chef d'entreprise

L'IFI et les biens professionnels

Evaluation des actifs, prise en compte du passif, cas d'exonération, plafonnement et optimisation

Plus-value sur titres et régimes de faveur

Mesurer l'impact de l'affectation du résultat : « encapsulement » ou distribution

Acte anormal de gestion, abus de droit, libéralités occultes ou indirectes... où en est-on ?

Savoir utiliser la comptabilité pour une approche patrimoniale des dirigeants

Le véhicule du dirigeant : Approche méthodologique

Le passage de l'entreprise individuelle à la société : incidences fiscales immédiates et à terme

THÈMES



Dirigeant



FISCALITÉ DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise

Avec par exemple la baisse du taux d'IS, la complexité du prélèvement à la source, la mise en place de la flat tax, nombreux sont les chefs d'entreprise qui s'interrogent sur les arbitrages fiscaux à réaliser.

Vous pourrez maîtriser les questions relatives à l'accompagnement du dirigeant dans sa fiscalité et celle de son entreprise d'un point de vue patrimonial.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. Particularités du patrimoine du chef d'entreprise
- II. Régimes fiscaux applicables aux différentes catégories d'entreprises
- III. Taxation des revenus à l'IR ou à IS
- IV. Gestion des déficits
- V. Les rémunérations
- VI. Les revenus distribués
- VII. Les dividendes
- VIII. La gestion des comptes courants
- IX. Le passif social et son traitement fiscal
- X. Les incitations fiscales à l'investissement professionnel

THÈMES



Retour



L'IFI ET LES BIENS PROFESSIONNELS

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise,
- D'évaluer l'assujettissement ou pas de leur client dirigeant d'entreprise à l'IFI,
- D'expliquer à ses clients les cas d'exonération et le plafonnement de l'IFI,
- D'accompagner ses clients dirigeants d'entreprise dans l'optimisation de cet impôt.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Le nouvel IFI : principes**
- II. **Le sort de l'immobilier « professionnel »**
- III. **Exercice en EI**
- IV. **Exercice en société de personnes**
- V. **Exercice en société IS**
- VI. **L'IFI et la société holding**
- VII. **L'IFI et la location meublée**
- VIII. **L'IFI : mesures diverses**
- IX. **La déductibilité des dettes**
- X. **Les dispositifs conservés et supprimés**
- XI. **Les obligations déclaratives**
- XII. **Le plafonnement**

THÈMES



Retour



PLUS-VALUE SUR TITRES ET REGIMES DE FAVEUR

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise,
- D'accompagner le dirigeant dans la mise en place de stratégies permettant d'optimiser la fiscalité applicable à la plus-value en cas de cession de titres.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Rappel des modalités d'imposition des plus-values

1. Choix flat taxe vs barème
2. Régimes des revenus exceptionnels

II. L'abattement de droit commun

III. L'abattement renforcé

1. Champs d'application
2. Impact sur le CSG déductible
3. Fiscalités annexes, SCG et CEHR

IV. Dispositif applicable en cas de départ à la retraite

THÈMES



Retour



MESURER L'IMPACT DE L'AFFECTION DU RÉSULTAT : « ENCAPSULEMENT » OU DISTRIBUTION

Objectifs de la formation :

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

- L'objectif est de permettre aux participants de maîtriser les questions relatives à l'accompagnement du dirigeant dans l'affectation du résultat de l'entreprise
- En effet au cours de la dernière décennie, en raison des hausses successives sur le plan fiscal et social, les dirigeants ont réduit leur rémunération et inscrit les résultats en réserve (encapsulation). Il convient désormais de gérer ces situations.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les différentes affectations du résultat

1. La mise en distribution
2. La mise en réserve
3. Le report à nouveau

II. Les conséquences d'une mise en réserve

III. Les conséquences d'une distribution

1. Dividendes, prélèvements sociaux et cotisations sociales professionnelles
2. Dividendes et PFU ou option pour l'IR
3. Corrélation entre fiscal et social

IV. Savoir comparer « encapsulement » et distribution

V. Savoir accompagner le dirigeant dans une stratégie de cash out

1. La distribution massive des réserves
2. La réduction de capital
3. Le démembrement des titres de société

THÈMES



Retour



ACTE ANORMAL DE GESTION, ABUS DE DROIT, LIBÉRALITÉS OCCULTES OU INDIRECTES... OÙ EN EST-ON ?

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion, le développement de son entreprise
- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de gestion de son entreprise tout en évitant de tomber sous le coup de l'acte anormal de gestion.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction

1. Retour sur le concept de prescription fiscale
2. Retour sur les définitions
3. Retour sur les modalités d'application
4. Analyse des jurisprudences
5. Analyse des avis du comité de l'abus de droit

I. Le chef d'entreprise et son régime matrimonial

1. Quel régime matrimonial pour quelle protection ou l'art des choix ?
2. Avantages/ Inconvénients
3. Les frottements civils et financiers découlant du divorce du chef d'entreprise. La prestation compensatoire.
4. Partage des biens et dettes d'époux ou ex-époux
5. Aperçu global des incidences patrimoniales d'une succession subie et non préparée

THÈMES



Retour



SAVOIR UTILISER LA COMPTABILITÉ POUR UNE APPROCHE PATRIMONIALE DES DIRIGEANTS

Objectifs de la formation :

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

- Comprendre les mécanismes comptables (flux et stocks),
- Identifier les supports et les données nécessaires à une approche patrimoniale,
- Utiliser les éléments comptables pour élaborer une stratégie patrimoniale,
- Proposer de nouvelles missions aux chefs d'entreprises .

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les outils à disposition

1. Le bilan, le compte de résultat & l'annexe comptable
2. Les Soldes Intermédiaires de Gestion (S.I.G)
3. Que chercher, où chercher ?
 1. Le capital immatériel
 2. Valoriser le fonds de commerce ou la société
 3. Possibilité de faire du cash-out
 4. Gestion de l'immobilier d'entreprise
 5. Évaluer la capacité d'endettement
 6. Quel timing ? Savoir éviter le « si on s'était vu avant... »

II. Valoriser le fonds de commerce

1. L'outil fondamental : les SIG
2. La méthode des tribunaux
3. Focus sur l'EBE retraité

III. Valoriser la société

1. Valorisation sur la base de l'actif net
2. Valorisation selon la méthode de l'actualisation des flux futurs de trésorerie
3. Focus sur l'EBE retraité

THÈMES



Retour



LE VÉHICULE DU DIRIGEANT : APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de gestion de son entreprise tout en évitant de tomber sous le coup de l'acte anormal de gestion.
- D'accompagner le dirigeant dans le choix du mode de détention de son véhicule.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les différents modes de détention

1. Par la société
2. Par le dirigeant à titre personnel
3. Acquisition
4. Location avec option d'achat
5. Location longue durée

II. Impacts fiscaux et sociaux

1. TVA
2. TVS
3. IS
4. IR
5. Indemnités kilométriques
6. Avantage en nature

III. Analyses comparatives

THÈMES



Retour



LE PASSAGE DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE À LA SOCIÉTÉ : INCIDENCES FISCALES IMMÉDIATES ET À TERME

Objectifs de la formation :

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

- D'expliquer à ses clients sur les conséquences juridiques et fiscales d'un changement de mode d'exploitation,
- D'accompagner le dirigeant d'entreprise dans la mise en place de stratégies patrimoniales.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction : le nouveau statut de l'entrepreneur individuel

I. Retour sur le fonctionnement fiscal de l'EI

1. L'EI non passible de l'IS
2. L'EI passible de l'IS
3. Avantages vs inconvénients de l'EI

II. La transformation de l'EI en société

1. La vente des actifs de l'EI à une société
2. L'apport des actifs de l'EI à une société
3. Impacts sur les plus-values et le DMTO

III. La vente des titres d'une société issue de la transformation d'une EI

1. Taxation des plus-values
2. Fin des reports d'imposition

IV. La transmission à titre gratuit

1. Transmission des actifs de l'EI et apport en société
2. Transformation en société puis donation des titres
3. Impact sur le dispositif Dutreil transmission

THÈMES



Retour



Immobilier

THÈMES

Savoir accompagner le dirigeant d'entreprise dans la constitution de son patrimoine immobilier

Le choix d'une structure sociétaire pour un investissement immobilier

Marchand de biens : statut choisi ou statut subi ?

Ingénierie de l'immobilier du dirigeant d'entreprise autour de trois cas pratiques

Le bail à construction outil de détention de l'immobilier d'entreprise ?

Immobilier d'entreprise : acquisition, gestion et transmission

THÈMES



Dirigeant



SAVOIR ACCOMPAGNER LE DIRIGEANT D'ENTREPRISE 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.

La richesse créée par la société opérationnelle doit permettre à l'entrepreneur de se constituer un patrimoine immobilier.

Ce dernier permettra de générer un complément de revenu et pourra être transmis.

La constitution de ce patrimoine immobilier pose de nombreuses questions d'ordre juridique et fiscal qui seront abordées lors de cette formation.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les différents modes d'investissement

1. Investissement par le dirigeant à titre personnel
2. Investissement par la société opérationnelle
3. Le recours à une SCI patrimoniale

II. La SCI outil de création d'un patrimoine immobilier « privé »

1. Acquisition au travers d'une SCI passible de l'IR
2. Acquisition au travers d'une SCI passible de l'IS
3. Le recours à une holding patrimoniale

III. La SCI outil de création d'un patrimoine professionnel

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

THÈMES



Retour



LE CHOIX D'UNE STRUCTURE SOCIÉTAIRE POUR UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER

THÈMES



Retour



PLAN

Introduction : transparence, translucidité et opacité fiscale

I. Le choix d'une structure pour réaliser des locations nues

1. Régimes applicables de plein droit ou sur option : IR vs IS

II. Le choix d'une structure pour réaliser des locations meublées ou équipées

1. Régimes applicables de plein droit ou sur option : IR vs IS

III. Le choix d'une structure pour réaliser à la fois des locations nues et des locations meublées ou équipées

1. Régimes applicables de plein droit ou sur option : IR vs IS

IV. Conséquences d'un changement de régime fiscal

1. Passage de l'IR à l'IS
2. Passage de l'IS à l'IR

V. Conséquences d'un changement de forme sociale



Objectifs de la formation :

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

- D'expliquer à ses clients les règles juridiques et fiscales applicables à l'immobilier,
- D'accompagner le dirigeant dans le choix du mode de détention de son patrimoine immobilier.

Prérequis :

Pas de prérequis

MARCHAND DE BIENS : STATUT CHOISI OU STATUT SUBI ?

Objectifs de la formation :

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

- D'expliquer à ses clients les règles juridiques et fiscales applicables au statut de marchand de biens

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Définition juridique et fiscale

1. Le statut de marchand de biens
2. Les statuts périphériques (lotisseur, constructeur, promoteur)

II. Contraintes juridiques liées à l'exercice d'une activité de marchand de biens

1. L'exercice en nom propre
2. L'exercice en société

III. Conséquences fiscales liées à l'exercice d'une activité de marchand de bien

1. DMTO
2. Impôt sur les revenus
3. Frottement social
4. TVA
5. DMTG et éligibilité au dispositif Dutreil

IV. La requalification en activité de marchand de biens d'une activité patrimoniale

1. Les conséquences d'une requalification

V. Analyse de la jurisprudence

THÈMES



Retour



INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE AUTOUR DE TROIS CAS PRATIQUES

Objectifs de la formation :

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

- D'examiner les avantages et les inconvénients des différents modes de détention de l'immobilier d'entreprise pour un dirigeant en fonction des objectifs poursuivis et du contexte dans lequel il évolue.
- De mesurer les conséquences financières et fiscales lors des phases d'acquisition de location et de cession.
- De conseiller le dirigeant d'entreprise tout au long de sa vie professionnelle dans la gestion de son immobilier.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Sortie de l'immobilier détenu par une société relevant de l'impôt sur les sociétés

1. Détermination de la plus-value professionnelle pour la société IS
 - a) En cas de sortie de l'actif en pleine propriété
 - b) En cas de sortie de l'actif en nue-propriété
2. Les différentes stratégies de sorties de l'immeuble du bilan
 - a) Sortie par cession à titre onéreux
 - b) Sortie par remboursement du compte courant d'associé
 - c) Sortie par réduction de capital
 - d) Sortie par distribution des réserves

II. Démembrement des parts d'une société civile relevant de l'impôt sur le revenu

1. Comment faire naître le démembrement sur les parts de la société civile ?
 - a) Les dangers du démembrement ab initio
 - b) La cession de l'usufruit
 - c) La cession de la nue-propriété
2. Valorisation de l'usufruit acquis par la société relevant de l'impôt sur les sociétés
3. Regard critique de la stratégie : limites et difficultés d'application

III. Démembrement de l'immobilier d'entreprise

1. Comment le gérer ?
2. Valorisation de l'usufruit et de la nue-propriété
3. Assiette des DMTO
4. Gestion de l'usufruit acquis par la société opérationnelle
5. Gestion de la nue-propriété détenue dans le patrimoine privé

THÈMES



Retour



LE BAIL À CONSTRUCTION OUTIL DE DÉTENTION DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE ?

Objectifs de la formation :

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

- D'expliquer à ses clients les règles juridiques et fiscales applicables au statut de marchand de biens

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Les aspects juridiques du bail à construction**
 1. Les droits et devoirs du propriétaire bailleur du terrain
 2. Les droits et devoirs du locataire
- II. **Fiscalité applicable au bail à construction**
 1. Fiscalité du propriétaire bailleur
 2. Fiscalité du locataire
- III. **La rupture anticipée d'un bail à construction**
 1. Vente du terrain au locataire
 2. Vente du bâti au propriétaire
 3. Vente du tout à un tiers
 4. Impact de la détention du terrain via une société
- IV. **Le terme du bail à construction**
 1. Fiscalité du propriétaire bailleur
 2. Fiscalité du locataire
- V. **Le match bail à construction vs acquisition de l'immobilier d'entreprise en démembrement**

THÈMES



Retour



IMMOBILIER D'ENTREPRISE : ACQUISITION, GESTION ET TRANSMISSION

Objectifs de la formation :

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

- D'examiner les avantages et les inconvénients des différents modes de détention de l'immobilier d'entreprise pour un dirigeant en fonction des objectifs poursuivis et du contexte dans lequel il évolue.
- De mesurer les conséquences financières et fiscales lors des phases d'acquisition de location et de cession
- De mettre en place des stratégies de transmission de leurs biens immobilier.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Panorama des différents modes de détention de l'immobilier d'entreprise**
- II. **La détention de l'immobilier au travers d'une société civile à l'IR**
- III. **La détention de l'immobilier au travers d'une société civile à l'IS**
- IV. **Présentation d'une étude comparative IR/IS**
- V. **Une alternative : La société civile à l'IR détenue par une structure à l'IS**
- VI. **Un mariage explosif : la société civile à l'IR titulaire d'un contrat crédit-bail immobilier**
- VII. **Le démembrement de l'immeuble ou des parts sociales détenant l'immobilier d'entreprise**
- VIII. **La sortie de l'immobilier d'une structure à l'IS**
- IX. **Quelques questions fiscales à l'occasion de la cession de l'immobilier et/ou des parts sociales**

THÈMES



Retour



Dirigeant : Épargne financière

THÈMES

Le dirigeant d'entreprise dans la constitution d'une épargne financière

L'accompagnement du dirigeant d'entreprise lors de la vente de son entreprise :
Que faire du prix de cession ?

Opérations sur les capitaux propres des sociétés

THÈMES



Dirigeant



LE DIRIGEANT D'ENTREPRISE DANS LA CONSTITUTION D'UNE ÉPARGNE FINANCIÈRE

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner le dirigeant dans la gestion de ses placements,
- De permettre aux participants de connaître les stratégies pour accompagner le dirigeant dans la constitution d'une épargne financière et de combiner les différentes solutions,
- Adapter les solutions d'épargne aux objectifs du dirigeant (compléter ses revenus à la retraite, se constituer une épargne privée, et objectifs de transmission ...)

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. L'épargne retraite « tunnelisée » :

1. Le dispositif Madelin
2. Le PERP
3. L'Article 83 du CGI

II. L'épargne salariale

1. L'intéressement
2. La participation au résultat de l'entreprise
3. Le PEE
4. Le PERCO

III. L'épargne privée « libre » :

1. L'assurance-vie et le contrat de capitalisation
2. Le PEA
3. La société civile patrimoniale

IV. L'épargne par « encadrement » :

1. Au sein de la société d'exploitation
2. Au sein d'une holding patrimoniale

THÈMES



Retour



L'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE LORS DE LA VENTE DE SON ENTREPRISE : QUE FAIRE DU PRIX DE CESSION ?

THÈMES



Retour



PLAN

I. Remploi des capitaux en pleine propriété

1. Les vertus et limites de l'assurance-vie
 - a) Gestion des fonds à investir (communs, propres, personnels voire indivis)
 - b) Désignation bénéficiaire : approche civile et fiscale de la transmission
2. L'alternative à l'assurance-vie : le contrat de capitalisation
 - a) Transmission du vivant via les donations
 - b) Transmission du décès via legs
3. La société IS avec un compte courant d'associés
4. La société IR avec un compte courant d'associés

II. Remploi du prix de cession la société IS cédante

1. La fin du report de la plus-value professionnelle (CGI, art. 151 octies)
2. La fin du report de la plus-value sur titres (CGI, art. 150-0 B ter)
3. Le contrat de capitalisation au sein d'une structure IS

III. Remploi des capitaux démembérés

1. Sort du prix de cession et plus-value
2. Remploi par subrogation
 - a) Assurance-vie souscrite en démembrement
 - b) Contrat de capitalisation souscrit en démembrement
 - c) Création d'une société civile avec des fonds démembérés
3. Remploi et quasi-usufruit
 - a) Gestion civile de la créance de restitution
 - b) Gestion fiscale de la créance de restitution

Objectifs de la formation :

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

- Disposer d'outils afin d'accompagner l'entrepreneur lors de la cession de son outil professionnel.
- D'accompagner le dirigeant d'entreprise lors du emploi des capitaux provenant de la cession de l'entreprise.
- De proposer plusieurs solutions et supports de emploi des capitaux, en maîtrisant les conséquences tant au niveau juridique de fiscal.

Prérequis :

Pas de prérequis

Opérations sur les capitaux propres des sociétés

THÈMES



Retour



Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients dans la mise en place d'opérations sur capital,
- D'actualiser ses connaissances sur l'actualité récente relative aux sociétés,
- De savoir accompagner ses clients dirigeant d'entreprise.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. La constitution du capital social initial

1. Capital faible, élevé ou élevé mais non libéré
2. Apport en numéraire
3. Apport en nature

II. Les augmentations de capital

1. Par apport à titre pur et simple
2. Par incorporation de réserves
3. Par incorporation de CCA
4. Création de titres nouveaux ou augmentation de la valeur nominale
5. La gestion de la prime d'émission

III. Les réductions de capital

1. Modalités juridiques
2. Modalités comptables
3. Conséquences fiscales

IV. Les attributions gratuites de titres

1. Conséquences juridiques
2. Conséquences fiscales

V. L'écart de réévaluation

1. Justification
2. Conséquences juridiques
3. Modalités comptables

VI. Conséquences fiscales

Famille

THÈMES

Le chef d'entreprise et son statut matrimonial

Le divorce du chef d'entreprise

THÈMES



Dirigeant



LE CHEF D'ENTREPRISE ET SON RÉGIME MATRIMONIAL

Objectifs de la formation :

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

- L'objectif est de donner aux participants les moyens d'être efficaces et d'accompagner leurs clients entrepreneur, parfois même de les alerter et de les guider dans leurs choix familiaux.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **L'organisation maritale du chef d'entreprise**

1. L'union libre
 - a) Droits
 - b) Obligations
 - c) Impacts sur le patrimoine professionnel
2. Le PACS
 - a) Droits
 - b) Obligations
 - c) Impacts sur le patrimoine professionnel
3. Les mariages
 - a) Le régime primaire
 - b) La communauté
 - c) La séparation de biens
 - d) La participation aux acquêts
4. Les aménagements et changements de régimes matrimoniaux

II. **Les désunions**

1. La séparation
2. Le dépacage
3. Les divorces
 - a) Amiables
 - b) Contentieux

THÈMES



Retour



LE DIVORCE DU CHEF D'ENTREPRISE

Objectifs de la formation :

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

- D'intégrer et appréhender lors de ses préconisations les nouveautés civiles du divorce.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Le divorce sans juge : Un vif succès pour cette procédure nouvelle

1. Rappel des autres procédures
2. Présentation du divorce sans juge

II. Gérer les effets du divorce : Comment analyser les conséquences immédiates et à terme ?

1. L'imposition des époux pendant la procédure
2. La contribution aux charges du mariage
3. La garde des enfants
4. La prestation compensatoire
5. L'imposition des ex-époux après le divorce

III. Anticiper la liquidation du régime matrimonial : Nécessité d'une approche méthodologique

1. Les créances entre époux et récompenses
2. Focus sur le recel de communauté
3. L'indivision post conjugal

THÈMES



Retour



Donation et succession

THÈMES

Les fondamentaux patrimoniaux des donations et successions

Fiscalité de la transmission à titre gratuit de l'entreprise

Approche civile de la transmission à titre gratuit

Remplois après cessions, savoir gérer l'après... avant !

Les pactes Dutreil : De la théorie à la pratique

Transmissions de sociétés opérationnelles et Dutreil : Éviter les erreurs

Dutreil et sociétés holding : Un concentré de difficultés

THÈMES



Dirigeant



PAGE 2



Entreprise transmission à titre gratuit

THÈMES

Transmission de PME : Transmission subie vs transmission anticipée

Transmissions à titre onéreux de l'entreprise sociétaire

Fiscalité de la transmission à titre onéreux du patrimoine professionnel

La transmission de patrimoine : comment réduire la facture fiscale

Transmissions des sociétés holding

Plus-value sur titres et régimes de faveur

Éviter les pièges calculatoires pour les droits de donation et de succession

THÈMES



Dirigeant



PAGE 3



Entreprise transmission à titre onéreux

THÈMES

Autopsie de la jurisprudence et de la doctrine relative à la fiscalité des transmissions à titre onéreux des PME

La difficile gestion des successions en l'absence de descendants

Éviter les principaux pièges calculatoires des DMTG

Stratégie d'apport-cession : OBO et LBO

Ouvrir son capital à de nouveaux associés : pourquoi et comment ?

Apports, cessions, donations et démembrement : choisir le bon timing pour réussir la transmission du patrimoine professionnel

Cessions d'actifs ou de titres de sociétés passibles de l'IS : Comment concilier les problématiques des cédants et des cessionnaires

THÈMES



Dirigeant



PAGE 1



LES FONDAMENTAUX PATRIMONIAUX DES DONATIONS ET SUCCESSIONS

Objectifs de la formation :

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

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



FISCALITÉ DE LA TRANSMISSION À TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE

Objectifs de la formation :

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

- De Maîtriser les règles applicables en matière de droits de mutation à titre gratuit (DMTG),
- De comprendre et maîtriser les enjeux du dispositif Dutreil,

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les DMTG

1. L'assiette taxable
2. Les abattements de droit communs et spécifiques
3. Le barème
4. Le rappel fiscal

II. Le pacte Dutreil transmission

1. L'engagement collectif ou unilatéral de conservation
2. L'engagement individuel de conservation
3. La fonction de direction avant et après la mutation à titre gratuit
4. La gestion des holdings

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



REMPLOIS APRÈS CESSIONS, SAVOIR GÉRER L'APRÈS... AVANT !

Objectifs de la formation :

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

De disposer d'outils afin d'accompagner l'entrepreneur lors de la cession de son outil professionnel.

Toute cession d'actifs privés ou professionnels, doit être précédée d'une analyse afin de trouver une stratégie permettant de limiter les impacts fiscaux sur la plus-value. Les principales solutions envisagées sont la donation avant cession ou l'apport avant cession. L'efficacité de ces opérations n'est plus à démontrer.

Pour autant, l'impact du emploi du produit de la vente est fondamental et peut être incompatible avec l'objectif patrimonial (perception de revenus par exemple);

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **La stratégie du statut quo (patrimoine privé et professionnel)**
 1. Impact sur la plus-value
 2. Impact sur les DMTG
 3. Impact sur les revenus complémentaires éventuels
- II. **Donner en nue-propriété avant de céder : (patrimoine privé et professionnel)**
 1. Mesurer l'impact sur le montant et le redevable de la plus-value immobilière
 2. Mesurer l'impact sur le montant et le redevable de la plus-value sur titres
 3. Le emploi en démembrement en assurance-vie ou en contrat de capitalisation
 4. Le emploi en quasi-usufruit en assurance-vie ou en contrat de capitalisation
 5. Le emploi démembré dans une société
- III. **Apporter en pleine propriété à une société IS avant de céder (patrimoine professionnel uniquement)**
 1. Le risque d'absence de résultat distribuable dans la société bénéficiaire de l'apport
 2. Le risque d'obligation de emploi d'une partie du prix de cession dans une activité opérationnelle
 3. Le emploi dans une structure IS et la perception de revenus complémentaires

THÈMES



Retour



LES PACTES DUTREIL : DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

THÈMES



Retour



PLAN

Introduction

I. Le pacte Dutreil transmission réservé aux sociétés

1. Principe du dispositif et approfondissement des notions
2. Le cas particulier des sociétés holding
3. Dispositions communes – les conditions à respecter
4. Les opérations de restructuration en cours de pacte Dutreil
5. Les obligations déclaratives suite à la loi PACTE

II. La mise en place d'un pacte Dutreil à titre préventif ou à l'occasion d'une transmission

1. La donation-partage et le pacte Dutreil
 - a) La donation-partage inégalitaire
 - b) La donation-partage avec soulte
2. Schéma de transmission familiale de société combinant donation dans le cadre du dispositif Dutreil, cession de droits sociaux et recours à société holding (LBO familial)

III. Le pacte Dutreil transmission réservée aux entreprises individuelles

1. Principe du dispositif
2. Précautions à prendre
3. Les obligations déclaratives

IV. Feu « Le pacte Dutreil ISF »

1. Principe du dispositif
2. Les obligations déclaratives relatives aux pactes en cour

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les questions juridiques, fiscales touchant la transmission à titre gratuit du patrimoine professionnel,
- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques;
Développer de nouvelles missions avec vos clients.

Prérequis :

Pas de prérequis

TRANSMISSIONS DE SOCIÉTÉS OPÉRATIONNELLES ET DUTREIL : ÉVITER LES ERREURS

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,
- Accompagner le dirigeant d'entreprise dans la transmission de son entreprise,
- Conseiller le dirigeant sur les mesures à prendre afin d'anticiper et d'optimiser cette transmission,
- Accompagner le dirigeant sur les dispositions à mettre en place pour assurer une continuité de l'entreprise

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Retour sur les conséquences fiscales des transmissions à titre gratuit

- I. Les DMTG
- II. La purge des plus-values

II. Rappel du mécanisme

1. Un engagement collectif en cours au jour de la mutation à titre gratuit
2. Un engagement individuel à compter de la mutation à titre gratuit
3. Une fonction de direction avant et après la mutation
4. Une réduction de droit en sus de l'exonération partielle
5. Plus-value sur titres reçus dans le cadre du dispositif Dutreil
6. Une exonération limitée aux actifs nécessaires à l'activité opérationnelle

III. L'engagement collectif de conservation ou ECC

1. ECC seul ou à plusieurs ?
2. ECC sur l'intégralité des titres ou uniquement la limite
3. ECC à durée fixe ou à tacite reconduction
4. Les cas de rupture de l'ECC
5. L'engagement réputé acquis

IV. L'engagement individuel de conservation ou EIC

1. La gestion de l'ECC à tacite reconduction
2. Qui doit prendre un engagement individuel de conservation ?
3. L'indispensable ECC e, complément à l'EIC
4. Les cas de rupture de l'ECC

V. La fonction de direction

VI. La donation avec réserve d'usufruit et Dutreil

VII. Les mutations de titres couverts par un engagement Dutreil

VIII. Respect des obligations déclaratives

THÈMES



Retour



DUTREIL ET SOCIÉTÉS HOLDING : UN CONCENTRÉ DE DIFFICULTÉS

THÈMES



Retour



PLAN

I. Retour sur la typologie des sociétés holding

1. Holding passive
2. Holding active
3. Holding animatrice
 - a) Animatrice pure
 - b) Animatrice mixte

II. Mise en place du dispositif Dutreil en présence d'une holding

1. Engagement sur les titres du holding vs engagement sur les titres des filiales
2. Éligibilité des holdings
 1. Point d'état du contentieux autour de la holding animatrice et de la holding mixte
 2. Les pièges et erreurs à éviter
 3. Les zones d'ombre

III. La mise en place d'une holding postérieurement à la mise en place d'un dispositif Dutreil

1. Opérations pendant l'ECC
2. Opérations pendant l'EIC

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,
- Accompagner le dirigeant d'entreprise dans la transmission de son entreprise,
- Conseiller le dirigeant sur les mesures à prendre afin d'anticiper et d'optimiser cette transmission,
- Accompagner le dirigeant sur les dispositions à mettre en place pour assurer une continuité de l'entreprise

Prérequis :

Pas de prérequis

TRANSMISSION DE PME :

TRANSMISSION SUBIE VS TRANSMISSION ANTICIPÉE

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,
- Accompagner le dirigeant d'entreprise dans la transmission de son entreprise ,
- Conseiller le dirigeant sur les mesures à prendre afin d'anticiper et d'optimiser cette transmission ,
- Accompagner le dirigeant sur les dispositions à mettre en place pour assurer une continuité de l'entreprise .

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les mesures conservatoires

1. L'aménagement des statuts
2. La mise en place de mandats
3. L'aménagement du régime matrimonial
4. La rédaction d'un testament
5. L'Assurance-vie et l'assurance décès
6. La promesse de cession croisée
7. Les pactes d'associés

II. Les mesures d'anticipation

1. L'aménagement des statuts
2. Les pactes d'associés
3. Les donations
4. La mise en place d'une Holding
5. La mise en place d'un pacte Dutreil

THÈMES



Retour



TRANSMISSIONS A TITRE ONÉREUX DE L'ENTREPRISE SOCIÉTAIRE

Objectifs de la formation :

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

- Accompagner ses clients dans la transmission de l'entreprise individuelle,
- Maîtriser les régimes d'exonération applicables en cas de cession,
- Conseiller son client dans la cession d'une société opérationnelle, selon l'actif cédé et les modalités de la cession,
- Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies avant cession.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Transmission des actifs vs transmission des titres**
- II. **DMTO**
- III. **Plus-values des particuliers vs plus-values professionnelles**
- IV. **Réduction de capital**
- V. **Liquidation**
- VI. **Donation avant cession**
- VII. **Transformation de la SARL en SAS préalablement à la cession des titres**

THÈMES



Retour



FISCALITÉ DE LA TRANSMISSION À TITRE ONÉREUX DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL

Objectifs de la formation :

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

- De connaître les différents régimes fiscaux pour guider le dirigeant dans la transmission à titre onéreux de son patrimoine professionnel.
- D'apporter une valeur ajoutée à leur client en étant force de proposition de manière à fidéliser et développer leur clientèle.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **La cession des actifs**
- II. **Plus-values professionnelles ou plus-values des particuliers**
- III. **Régimes dérogatoires**
- IV. **Stratégies de donation/ cession**
- V. **Régime applicable en cas de départ à la retraite**
- VI. **Régimes de faveur liés au chiffre d'affaires ou au montant cédé**
- VII. **Régime de faveur pour l'immobilier d'entreprise**
- VIII. **Étude de cas de synthèse**

THÈMES



Retour



LA TRANSMISSION DE 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



TRANSMISSIONS DES SOCIÉTÉS HOLDING

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. **Cessions à titre gratuit : principes et Dutreil**
- II. **Cessions à titre onéreux : cession des titres du holding vs cession des titres de participation**
- III. **Les combinaisons Apport/ cession/ emploi/ donation**

THÈMES



Retour



PLUS-VALUE SUR TITRES ET RÉGIMES DE FAVEUR

Objectifs de la formation :

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

- De maîtriser les questions fiscales relatives à cession de titres,
- Conseiller le dirigeant d'entreprise lors de la vente de son entreprise.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. **Rappel des modalités d'imposition des plus-values**

1. Choix flat tax vs barème
2. Régimes des revenus exceptionnels

II. **L'abattement de droit commun**

III. **L'abattement renforcé**

1. Champs d'application
2. Impact sur le CSG déductible
3. Fiscalités annexes, SCG et CEHR

IV. **Dispositif applicable en cas de départ à la retraite**

THÈMES



Retour



ÉVITER LES PIÈGES CALCULATOIRES POUR LES DROITS DE DONATION ET DE SUCCESSION

Objectifs de la formation :

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

- La préparation de la transmission de leur patrimoine (approche juridique et fiscale),
- L'optimisation de la fiscalité successorale

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Composition de l'actif

1. L'impact d'un usufruit successif
2. La prise en compte de l'assurance-vie dénouée
3. Les abattements applicables selon la nature de l'actif transmis
4. Les exonérations applicables selon la nature de l'actif transmis

II. Les passifs déductibles

1. Emprunt transféré au donataire
2. Récompenses et créances entre époux
3. Créance de restitution
4. Autres passifs

III. Les abattements

1. Abattement de droit commun en cas de donation ou de succession
2. Abattement de droit commun et rappel fiscal
3. Abattements et représentation
4. Abattements spécifiques supplémentaires
5. Libéralités atypiques (donation trans-générationnelle, résiduelle ou graduelle)

IV. Le barème

1. Barème de droit commun et rappel fiscal
2. Barème et représentation
3. La réduction des droits
4. Le paiement des droits (différé, fractionné, différé et fractionné)

THÈMES



Retour



AUTOPSIE DE LA JURISPRUDENCE ET DE LA DOCTRINE RELATIVE À LA FISCALITÉ DES TRANSMISSIONS À TITRE ONÉREUX DES PME

Objectifs de la formation :

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

- D'actualiser ses connaissances sur les règles fiscales applicables à la transmission de PME
- Conseiller le dirigeant d'entreprise

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. Les plus-values professionnelles imposables à l'IR**
 1. Champ d'application et fait générateur
 2. Détermination de la plus-value taxable
 3. Modalités d'imposition
 4. Régimes de faveur : 151 septies, 151 septies A, 151 septies B, 238 quinquies du CGI
- II. Les plus-values professionnelles imposables à l'IS**
 1. Champ d'application et fait générateur
 2. Détermination de la plus-value taxable
 3. Modalités d'imposition
 4. Régime de faveur : 238 quinquies du CGI, titres participations, titres de société à prépondérance immobilière
- III. Les plus-values sur titres passibles de l'IR**
 1. Champ d'application et fait générateur
 2. Détermination de la plus-value taxable
 3. Modalités d'imposition
 4. Fin des éventuels sursis, reports ou reports d'imposition
- IV. Régime de faveur : Départ à la retraite et Jeunes entreprises**

THÈMES



Retour



LA DIFFICILE GESTION DES SUCCESSIONS EN L'ABSENCE DE DESCENDANTS

Objectifs de la formation :

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

- Conseiller ses clients dans la gestion d'une succession en l'absence de descendant

PLAN

I. La dévolution légale et ses spécificités

1. Détermination des rangs
2. La représentation en l'absence de descendants
3. Le respect des branches familiales
4. Le conjoint concurrent des autres héritiers
5. L'imputation des droits légaux du partenaire de PACS
6. La prise en compte des donations consenties par le défunt de son vivant
7. L'impact de l'assurance-vie

II. La dévolution testamentaire

1. Qui est réservataire en l'absence de descendants ?
2. Le droit de retour légal face aux legs
3. La concurrence des legs
4. La prise en compte des donations consenties par le défunt de son vivant

III. Les droits légaux du conjoint gratifié d'un legs par ailleurs

THÈMES



Retour



Prérequis :

Pas de prérequis

EVITER LES PRINCIPAUX PIÈGES CALCULATOIRES DES DMTG

Objectifs de la formation :

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

- Conseiller ses clients dans la gestion d'une succession en l'absence de descendant

PLAN

- I. **Traitements des usufruits successifs**
- II. **Assurance-vie : Contrats dénoués vs contrats non dénoués**
- III. **Alléger les DMTG : Exonération et abattements**
- IV. **Les passifs déductibles**
- V. **Gestion des quasi-usufruits**
- VI. **Modalités de calcul des DMTG : cas particuliers**
- VII. **Rapport civil et rappel fiscal des donations**
- VIII. **Les donations atypiques (donation à terme, transgénérationnelles, résiduelles...)**
- IX. **Gestion des droits de retour**
- X. **Le paiement des DMTG**

THÈMES



Retour



Prérequis :

Pas de prérequis

STRATÉGIE D'APPORT-CESSION: OBO ET LBO

Objectifs de la formation :

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

PLAN

- I. **Reports et sursis : Définitions et conséquences**
- II. **Les points clefs du dispositif de l'article 150 0 B ter du CGI**
- III. **Apport / cession, abuse de droit et mini abus de droit**
- IV. **Les apports avec soulte**
- V. **La cession des titres du holding (à titre onéreux ou à titre gratuit)**
- VI.
- VII. **La cession des titres des filiales par le holding**
- VIII. **Les nouvelles obligations déclaratives**

THÈMES



Retour



Prérequis :

Pas de prérequis

Ouvrir son capital à de nouveaux associés : pourquoi et comment ?

Objectifs de la formation :

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

- Conseiller ses clients dans la construction d'une politique de rémunération globale et pluriannuelle qui vise l'efficacité managériale pour motiver, récompenser et fidéliser,
- Déterminer les contraintes et d'objectifs de l'entreprise posée,
- Avoir une compréhension panoramique des aspirations de l'entreprise et des salariés intéressés et maîtriser une boîte à outils riche et complexe.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Les principales modalités possibles d'association

- L'acquisition ou la souscription des titres par le nouvel associé
- Ou par la holding personnelle du nouvel associé
- Ou par une holding collective des nouveaux associés

II. Catégoriser les actions : un outil incontournable

- Les actions ordinaires
- Les actions ordinaires gratuites
- Les actions de préférence
- Les actions de de préférence

III. La rémunération du nouvel associé

- Quels sont les statuts juridiques envisageables ?
- Comment décider les rémunérations fixes et variables ?
- Quel intérêt à prévoir une rémunération différée ?
- Quelle répartition entre rémunération du travail et rémunération du capita

THÈMES



Retour



Apports, cessions, donations et démembrement : choisir le bon timing pour réussir la transmission du patrimoine professionnel

Objectifs de la formation :

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

- Réaliser une analyse de la situation patrimoniale de ses clients et de proposer des solutions concrètes
- Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de transmission du patrimoine

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Introduction : Ventes de titres vs Apports de titres

- Report d'imposition vs Sursis d'imposition
- Apports et ventes en PP vs en démembrement

I : L'apport de titres à une holding

- Apport à une société contrôlée
- Apport à une société non contrôlée
- Apport avec soulte
- Apport de titres couverts par un engagement Dutreil

II : Les cessions des titres de la holding

- Cessions à titre onéreux : Perte du régime de faveur
- Cessions à titre gratuit : Perte ou maintien du régime de faveur

III : Les cessions des titres de la société opérationnelle par le holding

- Cessions sans emploi
- Cessions avec emploi

IV : Cas pratique de synthèse

THÈMES



Retour



Cessions d'actifs ou de titres de sociétés passibles de l'IS : comment concilier les problématiques des cédants et des cessionnaires

Objectifs de la formation :

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

- Réaliser une analyse de la situation patrimoniale de ses clients et de proposer des solutions concrètes
- Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de transmission du patrimoine

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I : La situation économique et fiscale du cédant

- A. D'un fonds de commerce
- B. De titres d'une société opérationnelle
- C. De titres de participation

II : La situation économique et fiscale du cessionnaire

- A. D'un fonds de commerce
- B. De titres d'une société opérationnelle
- C. De titres de participation

III : Etude de cas comparative

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

Les principales incidences fiscales du démembrement de propriété

Le conjoint survivant usufruitier, autopsie d'une situation banale, mais complexe

THÈMES



PAGE 2



Propriété / Mode de détention

THÈMES : DÉMEMBREMENT

Variations fiscales autour du démembrement de propriété

Le démembrement des droits sociaux

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

Revenus fonciers et démembrement : approche civile et fiscale

Démembrement : vente et plus-value

Démembrement : stratégies patrimoniales

THÈMES



PAGE 1



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



Démembrement
Et indivision



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



**Démembrement
Et indivision**



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



**Démembrement
Et indivision**



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



Démembrement
Et indivision



LES PRINCIPALES INCIDENCES FISCALES DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

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

Introduction

I. Revenus fonciers et démembrement

1. Principes
2. Optimisation

II. Revenus de capitaux mobiliers et démembrement

1. Principes d'imposition
2. Risque de libéralité

III. Plus-values immobilières et démembrement

1. La cession d'un droit
2. La cession conjointe de droits
3. La cession après réunion de la pleine propriété
4. Ventes et apports d'usufruits temporaires depuis le 14 novembre 2012

IV. Plus-values mobilières et démembrement

1. Principe général
2. Applications particulières

V. IFI et démembrement

1. Le principe
2. Les exonérations

VI. Imposition des résultats des sociétés de personnes non passibles de l'IS lorsque les titres sont démembrés.

THÈMES



Démembrement
Et indivision



LE CONJOINT SURVIVANT USUFRUITIER, AUTOPSIE D'UNE SITUATION BANALE, MAIS COMPLEXE

Objectifs de la formation :

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

- De conseiller le conjoint survivant en effet nombreuses sont les successions en présence d'un conjoint survivant qui conduisent à un démembrement de propriété soit en raison de la vocation légale soit en raison de dispositions testamentaires telles que la donation entre époux. Le démembrement successoral est généralement choisi car il offre une meilleure protection que celle proposée par l'indivision. Pour autant, l'usufruit attribué au conjoint conduit à des difficultés d'application à plusieurs titres qu'il convient d'anticiper ou de gérer après le décès.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Conjoint survivant et quasi-usufruit

1. Quasi-usufruit légal ou conventionnel et créance de restitution
2. Quasi-usufruit et convention : quelles alternatives possibles ?
3. Remploi des capitaux soumis à quasi-usufruit : attention danger !

II. Conjoint survivant, démembrement et société

1. Les règles supplétives (civiles et fiscales)
2. Les aménagements possibles (civils et fiscaux)

III. Conjoint survivant usufruitier

1. La conversion de l'usufruit (Comment ? Par qui ?)
2. L'impact en matière d'IFI (Qui déclare quoi ?)
3. L'impact sur un bien immobilier (répartition des charges)
4. L'usufruit successif

THÈMES



**Démembrement
Et indivision**



VARIATIONS FISCALES AUTOUR DU DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

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. Évaluation des droits démembrés et incidences fiscales**
- II. Cessions d'usufruits à durée fixe et article 13-5 du CGI**
- III. Cessions d'usufruit de titres et DMTO**
- IV. Plus-values et démembrement**
- V. Démembrement et fiscalité des transmissions à titre gratuit**

THÈMES



**Démembrement
Et indivision**



LE DÉMEMBREMENT DES DROITS SOCIAUX

Objectifs de la formation :

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

- 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,
- De développer de nouvelles missions avec ses clients.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Comment s'organise le droit de vote entre usufruitier et nu-propriétaire ?**
- II. **De quelle marge de manœuvre dispose-t-on au niveau des aménagements statutaires en matière de droits de vote ?**
- III. **Quelles sont les droits financiers de l'usufruitier et du nu-propriétaire ?**
- IV. **A qui revient la plus-value exceptionnelle mise en distribution ?**
- V. **A qui reviennent les réserves ?**
- VI. **Quelles précautions en présence d'un nu-propriétaire mineur ?**

THÈMES



**Démembrement
Et indivision**



INVESTISSEMENT DANS UN DROIT DÉMEMBRÉ : POUR QUI ? POUR QUOI ?

Objectifs de la formation :

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

- De perfectionner et actualiser les connaissances techniques en matière de fiscalité patrimoniale,
- D'accompagner ses clients dans l'acquisition d'un bien immobilier démembré,
- D'accompagner ses clients dans le développement et la gestion de leur patrimoine immobilier,
- De conseiller ses clients dans la mise en place de stratégies incluant le démembrement de propriété.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

Préambule

1. Investissement en pleine propriété dans un bien locatif
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
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



Démembrement Et indivision



REVENUS FONCIERS ET DÉMEMBREMENT : APPROCHE CIVILE ET FISCALE

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,
- 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. Approche civile

1. Des droits et des devoirs
2. Attention à l'abus de jouissance
3. Des règles qui ne sont pas d'ordre public

II. Approche fiscale

1. 3 types de travaux à distinguer
 - a) Entretien et réparation
 - b) Amélioration
 - c) (Re) Construction et agrandissement
2. Des charges déductibles si elles sont engagées dans le but de percevoir un revenu
3. Quid du nu-propriétaire pouvant supporter plusieurs types de charges ?

III. Démembrement et société relevant de l'Impôt sur le revenu

1. La situation visée
2. Quid des travaux ?
3. Quid du déficit foncier ?

THÈMES



Démembrement Et indivision



DÉMEMBREMENT : VENTE ET PLUS-VALUE

THÈMES



Démembrement Et indivision



PLAN

I. Plusieurs situations

1. Deux types de plus-values, détermination et imposition
2. Deux situations
3. Attention au prix de cession dans certains cas...
4. Un calcul de plus-value assez similaire... Quoique...

II. Cession après extinction de l'usufruit

1. Deux plus-values
2. Prix d'acquisition déterminé de manière différente entre plus-value sur titres et plus-value immobilière

III. Cession pendant le démembrement : qui est redevable de l'impôt ?

1. Impact du sort du prix de cession pour les plus-values sur titres

IV. Cession pendant le démembrement : Prix de cession ?

1. Distinction entre plus-value sur titres et plus-value immobilière

V. Cession pendant le démembrement : Prix d'acquisition ?

1. Distinction selon qu'il y ait une ou deux plus-values taxables
2. Deux plus-values taxables = deux prix d'acquisition
3. Une seule plus-value taxable = un seul prix d'acquisition

VI. Cession pendant le démembrement : Durée de détention

1. Détention depuis que le droit cédé est détenu par le redevable de l'impôt

VII. Synthèse

Objectifs de la formation :

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

- 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



DÉMEMBREMENT : STRATÉGIES PATRIMONIALES

THÈMES



Démembrement Et indivision



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

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

Famille

THÈMES

Les fondamentaux du droit de la famille

Panorama de l'actualité civile patrimoniale

Le pacte civil de solidarité : règles juridiques et fiscales

L'assurance-vie et la désignation d'un bénéficiaire, savoir anticiper les contentieux

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

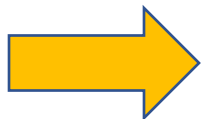
La protection du conjoint survivant

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

THÈMES



PAGE 2



Famille

THÈMES

Les clés pour gérer efficacement le divorce contractuel

Difficultés et solutions patrimoniales en présence de concubins

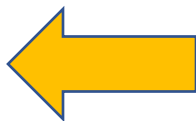
Comment composer avec la gestion d'une famille recomposée

La gestion patrimoniale du patrimoine des enfants mineurs : quelle organisation juridique et fiscale ?

THÈMES



PAGE 1



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



PANORAMA DE L'ACTUALITÉ CIVILE PATRIMONIALE

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 regard de la jurisprudence récente
- D'accompagner ses clients dans leur choix fiscaux au regard de la jurisprudence récente,
- D'actualiser ses connaissances civiles et fiscales

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Succession

1. Recel successoral
2. Prescription
3. Réduction/Rapport

II. Indivision

1. Prescription acquisitive
2. Créance détenue par un indivisaire

III. Démembrement

1. Mutation d'un usufruit déjà constitué

IV. Mariage/Divorce

1. Transfert d'un bail d'habitation
2. Prestation compensatoire

V. Assurance-vie

1. Devoir d'information de l'assureur
2. Prime manifestement exagérée

VI. Société

1. Caution donnée par une société
2. Révocation du gérant

VII. Pacte d'actionnaires/d'associés

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**



L'ASSURANCE-VIE ET LA DÉSIGNATION D'UN BÉNÉFICIAIRE, SAVOIR ANTICIPER LES CONTENTIEUX

Objectifs de la formation :

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

- D'accompagner ses clients dans la rédaction de leur clause bénéficiaire.

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 ce 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. **L'assurance-vie est hors succession**
- II. **Le bénéficiaire de l'assurance-vie face aux héritiers réservataires**
- III. **Le bénéficiaire de l'assurance-vie face aux héritiers non réservataires**
- IV. **Approche juridique de la désignation bénéficiaire**
- V. **Approche fiscale de la désignation bénéficiaire**

THÈMES



**Droit de la
Famille**



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 et de conseiller ses clients lors de la souscription d'un contrat d'assurance vie.
- De maîtriser les règles juridiques et fiscales des modes de souscription d'un contrat d'assurance-vie selon la nature des capitaux à investir.

L'investissement en assurance-vie à deux peut être source de contentieux immédiat et futur. En effet, 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.

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



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



LES CLÉS POUR GÉRER EFFICACEMENT LE DIVORCE CONTRACTUEL

Objectifs de la formation :

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

- Aborder et expliquer à un client le divorce contractuel (approche juridique et fiscale) avec un angle patrimonial
- Analyser les conséquences immédiates et à terme du divorce,
- Anticiper la liquidation du régime matrimonial (créances, recel de communauté...).

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

- I. **Le divorce sans juge : Un vif succès pour cette procédure nouvelle**
 1. Rappel des autres procédures
 2. Présentation du divorce sans juge
- II. **Gérer les effets du divorce : Comment analyser les conséquences immédiates et à terme ?**
 1. L'imposition des époux pendant la procédure
 2. La contribution aux charges du mariage
 3. La garde des enfants
 4. La prestation compensatoire
 5. L'imposition des ex-époux après le divorce
- III. **Anticiper la liquidation du régime matrimonial : Nécessité d'une approche méthodologique**
 1. Les créances entre époux et récompenses
 2. Focus sur le recel de communauté
 3. L'indivision post conjugal

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. 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

II. 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 ?

III. Le démembrement croisé : atouts et limites

THÈMES



Droit de la Famille



Comment composer avec la gestion d'une famille recomposée ?

Objectifs de la formation :

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

- Accompagner ses clients dans la gestion de l'organisation matrimoniale du couple au regard de la jurisprudence récente,
- Conseiller les clients dans le cadre d'une famille recomposée.

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Qu'entend-on par « famille recomposée » ?

II. Quelle union et quelles conséquences pour la famille recomposée ?

III. L'imposition du couple en présence d'une famille recomposée

IV. Famille recomposée et adoption d'un l'enfant

IV. Famille recomposée et libéralités aux profits des enfants

V. Famille recomposée et protection du survivant

VI. Famille recomposée et pension de réversion

THÈMES



Droit de la Famille



LA GESTION PATRIMONIALE DU PATRIMOINE DES ENFANTS MINEURS : QUELLE ORGANISATION JURIDIQUE ET FISCALE ?

Objectifs de la formation :

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

- Accompagner ses clients dans la gestion de l'organisation du patrimoine de leur enfant mineur

Prérequis :

Pas de prérequis

PLAN

I. Approche civile

- Mineur et mineur émancipé
- L'incapacité juridique du mineur
- Le patrimoine du mineur
 - o Liquidités et livrets
 - o Valeurs mobilières
 - o Titres sociaux
 - o Assurance vie
 - o Immobilier
- Les prérogatives des parents partageant l'autorité parentale
- Les prérogatives du seul parent disposant de l'autorité parentale
- Les situations nécessitant l'intervention du juge
- Le tiers administrateur des biens donnés ou légués au mineur
- Le mineur associé d'une société

II. Approche fiscale

- Le rattachement de l'enfant mineur
- L'enfant mineur en présence de parents imposés séparément
- L'imposition isolée de l'enfant mineur
- Le patrimoine du mineur face à l'IFI

THÈMES



Droit de la Famille

