

# Présentation de la formation

|   |  |
|---|--|
| <b>THÈME</b>                                  | <b>Pratique de l'ingénierie patrimoniale des chefs d'entreprises</b>   |
| <b>PUBLIC CONCERNE</b>                        | Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseils en gestion de patrimoine,</li> <li>• Avocats,</li> <li>• Experts comptables,</li> <li>• Notaires,</li> <li>• Banquiers,</li> <li>• Assureurs</li> </ul>  |
| <b>FORMAT</b>                                 | webinaire  |
| <b>DUREE</b>                                  | 14 heures de formation   |
| <b>VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES</b>     | Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier (carte T) : 5 heures</li> <li>• IAS/DDA : 7 heures</li> <li>• IOBSP : 2 heures</li> <li>• Notaire : 14 heures</li> <li>• Avocat : 14 heures</li> <li>• Expert-comptable : 14 heures</li> </ul>  |
| <b>DATES ET HORAIRES</b>                      | Cette formation est prévue les : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 27 et 28 mars 2025</li> </ul>  |
| <b>TARIF</b>                                  | 930 € HT soit 1 116 € TTC (TVA 20%)<br>880 € HT soit 1 056 € TTC pour les abonnés à la Facbox  |
| <b>INTERVENANT(S)</b>                         | Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Monsieur Jacques DUHEM</li> <li>• Monsieur Stéphane PILLEYRE</li> </ul>   |
| <b>PRÉREQUIS</b>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de prérequis</li> </ul>   |
| <b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b> | A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable : <ul style="list-style-type: none"> <li>• De réaliser une analyse de la situation patrimoniale de ses clients et de proposer des solutions concrètes.</li> <li>• D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de transmission du patrimoine.</li> <li>• De conseiller ses clients en cas de cession de sociétés passibles de l'IS.</li> <li>• D'accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies de rémunération.</li> </ul> |
| <b>ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE</b>    | Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00</li> <li>• Léa LAURAND 06 46 78 02 35</li> </ul>   |

|                           |   |
|---------------------------|---|
| PROGRAMME DE LA FORMATION | <p><b>THEME 1 : Apports, cessions, donations et démembrement : choisir le bon timing pour réussir la transmission du patrimoine professionnel</b></p> <p>Introduction : Ventes de titres vs Apports de titres</p> <p>A. Report d'imposition vs Sursis d'imposition</p> <p>B. Apports et ventes en PP vs en démembrement</p> <p>I : L'apport de titres à une holding</p> <p>A. Apport à une société contrôlée</p> <p>B. Apport à une société non contrôlée</p> <p>C. Apport avec soulte</p> <p>D. Apport de titres couverts par un engagement Dutreil</p> <p>II : Les cessions des titres de la holding</p> <p>A. Cessions à titre onéreux : Perte du régime de faveur</p> <p>B. Cessions à titre gratuit : Perte ou maintien du régime de faveur</p> <p>III : Les cessions des titres de la société opérationnelle par le holding</p> <p>A. Cessions sans emploi</p> <p>B. Cessions avec emploi</p> <p>IV : Cas pratique de synthèse</p> <p><b>THEME 2 : Cessions d'actifs ou de titres de sociétés passibles de l'IS: Comment concilier les problématiques des cédants et des cessionnaires.</b></p> <p>I : La situation économique et fiscale du cédant</p> <p>A. D'un fonds de commerce</p> <p>B. De titres d'une société opérationnelle</p> <p>C. De titres de participation</p> <p>II : La situation économique et fiscale du cessionnaire</p> <p>A. D'un fonds de commerce</p> <p>B. De titres d'une société opérationnelle</p> <p>C. De titres de participation</p> <p>III : Etude de cas comparative</p> <p><b>THEME 3 : 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 ?</b></p> <p>I. La rémunération</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La rémunération encaissée par une personne exerçant une profession non réglementée</li> <li>• La rémunération encaissée par une par une personne exerçant profession réglementée exerçant en SEL ou SDC</li> <li>• Le coût de fabrication</li> <li>• La prise en compte des contreparties sociales</li> </ul> |
|---------------------------|---|

## 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

**THEME 4 : Les dangers de « l'encapsulation » du résultat dans une société passible de l'IS**

## I. Les conséquences fiscales de l'encapsulation

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

## II. L'encapsulation dans la société opérationnelle

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

## III. L'encapsulation 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 SPFPL

|   |  |
|---|--|
| <b>MOYENS<br/>PÉDAGOGIQUES</b>  | <p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le formateur disposera d'un support pédagogique format Powerpoint qui sera projeté sur un tableau lors de la formation. Il disposera également d'un tableau de type « paperboard ». Le formateur pourra projeter son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Une salle sera réservée pour accueillir les stagiaires en fonction du nombre d'inscrits. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple).</li> <li>Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.</li> </ul> |
| <b>LES MOYENS<br/>D'ÉVALUATION<br/>MIS EN ŒUVRE ET<br/>SUIVI</b>        | <p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Émargement des apprenants matin et après-midi</li> <li>Réalisation d'un test final de validation</li> </ul> <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>  |
| <b>MODALITÉ<br/>D'INSCRIPTION</b>                                       | <p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>En ligne sur le site <a href="http://www.fac-associes.com">www.fac-associes.com</a></li> <li>Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a> ou par voie postale à FAC &amp; Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE</li> </ul>  |
| <b>DATE LIMITE<br/>D'INSCRIPTION</b>                                    | <p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 7 jours avant le début de la formation</p>   |
| <b>ACCESSIBILITE<br/>AUX PERSONNES<br/>EN SITUATION DE<br/>HANDICAP</b> | <p>FAC&amp;Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Léa LAURAND Référente Handicap par mail : <a href="mailto:ll@fac-associes.com">ll@fac-associes.com</a> ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>  |
| <b>CONTACTS</b>   | <p>Téléphone : 04.63.80.93.47<br/>Mail : <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a></p>  |

# Bulletin d'inscription

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

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

## ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

### Formation

|                     |  |
|---------------------|--|
| Thème               | <b>Pratique de l'ingénierie patrimoniale des chefs d'entreprises</b> |
| Date(s) et horaires | 27 et 28 mars 2025   |

### Participant

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

### Facturation

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

### Montant

|                   |   |
|-------------------|---|
| Montant HT        | 930 € HT<br>880 € HT (pour les abonnés à la Facbox )  |
| Montant TTC       | soit 1 116 € TTC (TVA 20%) ou<br>soit 1 056 € TTC (TVA 20%) (pour les abonnés à la FACBOX)      |
| Mode de règlement | <input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire <sup>1</sup> |

RIB<sup>1</sup> :

| c/Etabl   | c/Guichet | n/Compte    | C/Rib       |
|---|-----------|-------------|-------------|
| 18715   | 00200     | 08002701171 | 77          |
| Domiciliation   |           |             | BIC         |
| CAISSE D'EPARGNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN                          |           |             | CEPAFRPP871 |
| Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN) |           |             |             |

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

|      |      |      |      |      |      |     |
|------|------|------|------|------|------|-----|
| FR76 | 1871 | 5002 | 0008 | 0027 | 0117 | 177 |
|------|------|------|------|------|------|-----|

# Analyse du besoin et positionnement

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

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

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

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

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

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

---



---



---

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

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

---



---



---

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

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

---



---

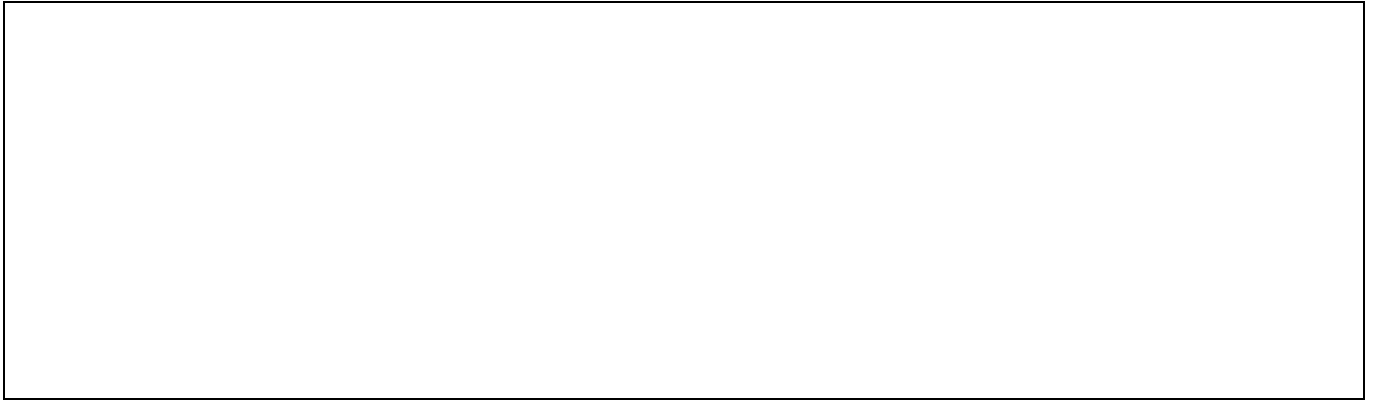


---

FAC & Associés

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

RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n° 84495533600012 – N° TVA intracommunautaire n° FR37844955336  
Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.



FAC & Associés

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

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

Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.