

Présentation de la formation

THÈME	CYCLE ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE 2025
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	Présentiel et en webinaire
LIEU	PARIS : 10 rue traversière 75012 PARIS
DURÉE	114 heures de formation <ul style="list-style-type: none"> • Webinaire (en direct) : 72 heures • Présentiel : 6 jours (3 jours en juillet 2025, et 3 jours en novembre 2025)
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 28 heures • IAS/DDA : 56 heures • IOBSP : - • Notaires : 114 heures • Avocats : 114 heures • Experts-comptables : 114 heures
TARIF	4900,00 € HT soit 5880,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Jacques DUHEM • Stéphane PILLEYRE • Yasemin BAILLY SELVI • Pierre Yves LAGARDE • Pascal JULIEN SAINT AMAND • Frédéric AUMONT
PRÉREQUIS	Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • 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 dans la mise en place de stratégies de rémunération • Accompagner le dirigeant sur les dispositions à mettre en place pour assurer une continuité de l'entreprise • Accompagner le dirigeant dans le remploi des capitaux après la cession de l'entreprise.

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Léa LAURAND 06 46 78 02 35
MOYENS PÉDAGOGIQUES	En Présentiel : <ul style="list-style-type: none"> • 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). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.
LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	En présentiel : <ul style="list-style-type: none"> • Émargement des apprenants matin et après-midi • Réalisation d'un test d'évaluation de la progression en cours de formation (8 à 10 questions) • Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
MODALITÉ D'INSCRIPTION	Deux possibilités : <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
DATE LIMITE D'INSCRIPTION	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentielles sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite. Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Léa LAURAND Référente Handicap par mail : yc@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com

MODULES ET EQUIPE PEDAGOGIQUE

TITRES	FORMAT	DUREE	DATE	INTERVENANTS
MODULE INTRODUCTIF	WEBINAIRE	1h30	10 janvier 2025	Jacques DUHEM
LE CHEF D'ENTREPRISE ET LE DROIT PATRIMONIAL DE LA FAMILLE	WEBINAIRE	14 HEURES (4 X 3H30)	13 février 2025 14 février 2025 20 février 2025 21 février 2025	YASEMIN BAILLY SELVI
PROTECTION SOCIALE ET STRATEGIES DE REMUNERATION DU DIRIGEANT	WEBINAIRE	10H30 (3 X 3H30)	17 mars 2025 21 mars 2025 24 mars 2025	PIERRE-YVES LAGARDE
	PRESENTIEL	7H00	02 juillet 2025	
FISCALITE DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE	WEBINAIRE	10H30 (3 X 3H30)	17 mars 2025 24 mars 2025 28 mars 2025	JACQUES DUHEM
FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	03 avril 2025 04 avril 2025	JACQUES DUHEM
	PRESENTIEL	7H00	01 juillet 2025	
IMMOBILIER D'ENTREPRISE L'USAGE DES SOCIETES CIVILES	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	16 juin 2025 23 juin 2025	FREDERIC AUMONT
	PRESENTIEL	7H00	03 juillet 2025	
L'IFI ET LES BIENS PROFESSIONNELS	WEBINAIRE	4h00 (1x4h00)	09 septembre 2025	YASEMIN BAILLY SELVI
LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	18 septembre 2025 29 septembre 2025	YASEMIN BAILLY SELVI
	PRESENTIEL	7H00	20 novembre 2025	
LES SOCIETES HOLDING	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	09 octobre 2025 16 octobre 2025	JACQUES DUHEM
PROTECTION DU DIRIGEANT	WEBINAIRE	3H30 (1 X 3H30)	06 novembre 2025	PASCAL JULIEN SAINT AMAND
CAS DE SYNTHESE	PRESENTIEL	7H00	21 novembre 2025	PIERRE-YVES LAGARDE
CAS DE SYNTHESE	PRESENTIEL	7H00	22 novembre 2025	STEPHANE PILLEYRE

Version 2024-01

FAC & Associés

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

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

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

PROGRAMME DU CYCLE DE FORMATION

TITRES	CONTENUS DE LA FORMATION
MODULE INTRODUCTIF	Présentation du contenu du cycle de formation
LE CHEF D'ENTREPRISE ET LE DROIT PATRIMONIAL DE LA FAMILLE	<ul style="list-style-type: none"> - Quel régime matrimonial pour quelle protection ou l'art des choix ? - Avantages / Inconvénients. - Les frottements civils et financiers découlant du divorce du chef d'entreprise. - La prestation compensatoire - Partage des biens et dettes d'époux ou ex-époux. - Quelles modes de détention protectrice pour l'immobilier privé ? - Aperçu global des incidences patrimoniales d'une succession subie et non préparée.
CONSEIL EN REMUNERATION ET EN PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT	<p>CHOIX DU STATUT SOCIAL : SALARIE OU NON-SALARIE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les 3 chiffres clés nécessaires à l'évaluation de tout système de rémunération. • Comme valoriser la protection sociale dans le détail des garanties. • Méthode de comparaison entre le président de SAS et le gérant majoritaire de SARL. • Les cas particuliers : l'indemnisé chômage et le retraité ayant repris une activité. • La SAS à l'impôt sur le revenu : la nouvelle solution miracle ? <p>DOSAGE DES DIVIDENDES : LEURS SEUILS D'EFFICIENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les charges sociales sur dividendes : quand est-ce un avantage ? • A partir de quel niveau de salaire, le président de SAS a-t-il intérêt à préférer les dividendes ? • A partir de quel niveau de revenu, le gérant de SARL a-t-il intérêt à préférer les dividendes ? • Comparaison du cash net disponible, à coût entreprise identique, avec une combinaison optimale revenu/dividendes, selon que l'on soit président de SAS ou gérant majoritaire de SARL <p>LES PERIPHERIQUES AUX REVENUS DU TRAVAIL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les avantages en nature et frais professionnels (voiture, logement, ...) • La retraite par capitalisation • L'épargne salariale • L'actionariat salarié (pour ouvrir le capital à des salariés) <p>FORMATION PRESENTIELLE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choix du statut social : gérant de SARL ou président de SAS. • Optimum rémunération/dividendes. • Vente à soi-même / dividendes / rémunération. • Epargne retraite professionnelle / épargne retraite privée. • Financement du véhicule à usage professionnel. • Accord de participation volontaire / accord d'intéressement.

FISCALITE DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> - Particularités du patrimoine du chef d'entreprise. - Régimes fiscaux applicables aux différentes catégories d'entreprises. - Taxation des revenus à l'IR ou à l'IS. - Gestion des déficits. - Les rémunérations. - Les revenus distribués. - Les dividendes. - La gestion des comptes courants. - Le passif social et son traitement fiscal. - Les incitations fiscales à l'investissement professionnel
FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL	<ul style="list-style-type: none"> - La cession des actifs - La cession de titres - Plus-values professionnelles ou plus-values des particuliers - Régimes dérogatoires - Plus-values et titres démembrés - Stratégies de donation/cession - Régime applicable en cas de départ à la retraite - Régime applicable aux jeunes entreprises
IMMOBILIER D'ENTREPRISE L'USAGE DES SOCIETES CIVILES	<ul style="list-style-type: none"> - La détention par l'entreprise - La détention par le dirigeant - La détention par le biais d'une SCI passible de l'IR - la détention par le biais d'une SCI passible de l'IS - Les stratégies de démembrement de l'immobilier - Les stratégies de démembrement des parts sociales - Le bail à construction
L'IFI ET LES BIENS PROFESSIONNELS	<ul style="list-style-type: none"> - IFI : principes - Le sort de l'immobilier « professionnel » - L'IFI et la société holding - L'IFI et la location meublée - L'IFI : mesures diverses - La déductibilité des dettes - Les dispositifs conservés et supprimés - Les obligations déclaratives - Le plafonnement
LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> - Les mesures de protection contre le risque d'incapacité et de décès du dirigeant. - La donation ou la succession : particularités liées aux caractéristiques de l'entreprise. - Problèmes liés à l'évaluation - Les donations atypiques - La RAAR - Les mandats de gestion future - Le pacte Dutreil Transmission - La situation du chef d'entreprise après cession

<p>LES SOCIETES HOLDING</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Définitions : Holdings actives, passives, animatrices... - La mise en place de la holding : <ul style="list-style-type: none"> • Par vente ou par apport, • Conséquences fiscales (IR et IFI), • Conséquences sociales liées à un changement de statut. - Le fonctionnement de la holding : <ul style="list-style-type: none"> • Risque d'acte anormal de gestion, • Optimisation des rémunérations, • La fiscalité de groupe : traitement des dividendes, • La transmission de la holding, • Cession des titres de la holding, • Cession par la holding des titres des sociétés opérationnelles, • Départ à la retraite, • Cumul emploi retraite.
<p>PROTECTION DU DIRIGEANT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'aménagement des statuts, - L'aménagement du régime matrimonial, - La rédaction d'un testament, - La renonciation anticipée à l'action en réduction, - Le mandat de protection future, - Le mandat posthume, - L'Assurance-vie et l'assurance décès, - La promesse de cession croisée, - Les pactes d'associés, - La mise en place d'un pacte Dutreil, - La mise en place d'une Holding, - Les donations.

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	CYCLE ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE 2022
Date(s) et horaires	Webinaire: de Janvier à novembre 2025 Présentiel : 6 jours (3 jours en juillet 2025, et 3 jours en novembre 2025)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	4900,00 € HT
Montant TTC	5880,00 € TTC (TVA 20%)
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

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

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

Analyse du besoin et positionnement

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

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

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

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

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

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

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

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

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

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