

# Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>Le choix d'une société pour développer une activité locative</b>
<b>PUBLIC CONCERNE</b>	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil en gestion de patrimoine,</li> <li>• Avocat,</li> <li>• Expert-comptable,</li> <li>• Notaire,</li> <li>• Banquier,</li> <li>• Assureur</li> </ul>
<b>FORMAT</b>	A distance (webinaire)
<b>LIEU</b>	En ligne
<b>DURÉE</b>	4 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) : 3 heures</li> <li>• IAS/DDA : 2 heures</li> <li>• IOBSP : - heures</li> <li>• Notaires 4 heures</li> <li>• Avocats : 4 heures</li> <li>• Experts-comptables : 4 heures</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 24 mars 2025 de 09h00 à 13h00</li> </ul>
<b>TARIF</b>	300,00 € HT soit 360 € TTC (TVA 20%)
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• JACQUES DUHEM</li> </ul>
<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagner les clients pour choisir la structure la plus adaptée pour exercer une activité locative</li> <li>• Mesurer les conséquences fiscales de chaque choix</li> <li>• Actualiser et acquérir de nouvelles compétences sur les stratégies de détention l'immobilier locatif.</li> <li>• Développer de nouvelles missions</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>
<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	I. Les solutions applicables pour développer des locations de nature civile <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les sociétés passibles de l'IR de plein droit</li> <li>2. Les sociétés passibles de l'IS de plein droit ou sur option</li> </ol> II. Les solutions pour développer des locations de nature commerciale <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les sociétés passibles de l'IR de plein droit ou sur option</li> <li>2. Les sociétés passibles de l'IS de plein droit ou sur option</li> </ol> III. Acquisition de l'immobilier par la société IV. Apport ou vente de l'immobilier à la société

**FAC & Associés**

<b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b>	<p><b>En Présentiel :</b></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> <p><b>En webinaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur).</li> <li>Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail.</li> <li>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 D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b>	<p><b>En présentiel :</b></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><b>En webinaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant</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 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 D'INSCRIPTION</b>	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
<b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE 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 Yolaine Chéreau Référente Handicap par mail : <a href="mailto:yc@fac-associes.com">yc@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</p> <p>Mail : <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a></p>

**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.

# 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>LE CHOIX D'UNE SOCIETE POUR DEVELOPPER UNE ACTIVITE LOCATIVE</b>
Date(s) et horaires	24 mars 2025 de 09h00 à 13h00

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant HT	490 €
Montant TTC	588 €
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)						
FR76	1871	5002	0008	0027	0117	177

<sup>1</sup> 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*

---

---

---