

Présentation de la formation

THÈME	Pratique de l'ingénierie patrimoniale privée et professionnelle
PUBLIC	Cette formation est destinée à un public de :
CONCERNE	Conseils en gestion de patrimoine,
	Avocats,
	Experts comptables,
	Notaires,
	Banquiers,
	Assureurs
FORMAT	Présentiel
LIEU	Av. de l'Arc de Meyran, 13100 Aix-en-Provence
DURÉE	14 heures de formation
VALIDATION	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes :
D'HEURES	• 7 heures immobilier (carte T)
RÉGLEMENTAIRES	• 7 heures IAS/DDA
THE GEET TENT THE STATE OF THE	• 2 heures IOBSP
DATES ET	Cette formation est prévue :
HORAIRES	• 04 et 05 novembre 2025 (de 09H00 à 17H30)
TARIF	930 € HT soit 1116 € TTC (TVA 20%)
	880 € HT soit 1056€ TTC (TVA 20%) pour les abonnés FACBOX
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par :
, ,	Madame Marthe FAYE-PINEAU
	Monsieur Jacques DUHEM
	Monsieur Stéphane PILLEYRE
	Christophe THOMAS
PRÉREQUIS	Pas de prérequis
OBJECTIFS	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
PÉDAGOGIQUES	Thème 1:
DE LA	Maîtriser les conséquences d'une donation en pleine propriété en location
FORMATION	meublée et comprendre les implications comptables et fiscales d'une donation avec réserve d'usufruit
	Analyser les impacts successoraux en location meublée
	Assimiler les principes comptables et financiers liés au bilan interpréter et
	optimiser le compte de résultat
	Accompagner ses clients dans la transmission de biens loués meublés
	Thème 2
	Différencier la SNC des autres personnes morales
	Évaluer les enjeux patrimoniaux et financiers pour les associés et les atouts de la
	SNC Maîtricar la cadra juridique et les obligations des associés en SNC
	Maîtriser le cadre juridique et les obligations des associés en SNC Assimilar les obligations comptables et fiscales de la SNC
	Assimiler les obligations comptables et fiscales de la SNC
	Thème 3
	Identifier les obligations comptables et fiscales
	- identifier les obligations comptables et fiscales



	IACO ASSOCIOS
	 Interpréter le compte de résultat Maîtriser les implications fiscales et civiles des décisions comptables
	 Thème 4 Accompagner ses clients dans la gestion de l'organisation matrimoniale du couple au regard de la jurisprudence récente, Sécuriser la gestion et la transmission du patrimoine de ses clients Analyser les problématiques juridiques et patrimoniales en immobilier Actualiser ses connaissances
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Léa LAURAND 06 46 78 02 35
PROGRAMME DE	Thème 1 : Location en meublé et transmission à titre gratuit (3h30)
LA FORMATION	1. Location meublée et donation avec réserve d'usufruit Du côté du donateur Criture comptable matérialisant la sortie de la nue propriété Sort des amortissements comptabilisés mais non déduits du LMP ou LMNP Sort des plus-values latentes du donateur LMP Du côté du donataire Quid de la nue-propriété reçue ? Le sort comptable et fiscal des DMTG 2. Location meublée et donation en pleine propriété Du côté du donateur Sort des déficits en report du donateur LMNP Sort des déficits en report du donateur LMNP Sort des déficits en report du donateur LMNP Le régime d'imposition : micro ou réel La valeur d'inscription du bien reçu Le sort comptable et fiscal des DMTG 3. Location meublée et succession Du côté du défunt Sort des amortissements comptabilisés mais non déduits du LMP ou LMNP Sort des déficits en report du donateur LMNP Du côté du défunt Sort des amortissements comptabilisés mais non déduits du LMP ou LMNP Sort des déficits en report du donateur LMNP Du côté des héritiers ou légataires en usufruit Du côté des héritiers ou légataires en usufruit Du côté des héritiers ou légataires en nue-propriété THEME 2 : L'intégration de la SNC dans les stratégies patrimoniales (3h30) 1. Introduction Principes des sociétés commerciales La SNC face aux autres structures juridiques (SNC / SCI / EI / SARL de famille) Conséquences des activités commerciales ou civiles réalisées dans les différentes sociétés
	 2. Approche Juridique de la SNC Nature juridique et fonctionnement Rôle et responsabilité des associés

V2025-01

Implication en cas de dettes
Constitution d'une SNC

3. <u>La comptabilité</u>
Obligations comptables de la SNC

SAS au capital de 50 000 € - 46 rue de Sarliève 63800 COURNON D'AUVERGNE
RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n°84495533600020 – 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



Répartition des résultats

4. Fiscalité de la SNC

- Imposition des bénéfices (IR ou option IS)
- Régimes spécifiques (TVA, CFE)

5. Les contributions sociales

- Les prélèvements sociaux
- Les cotisations minimales
- Modalités de calcul en présence de revenus immobiliers et placements financiers

6. Enjeux patrimoniaux et financiers

- Impact sur le patrimoine des associés
- Atouts de la SNC pour un projet immobilier par rapport aux autres structures
- L'indemnité d'assurance en cas de décès / invalidité

7. Conclusion

THEME 3 : L'importance de la comptabilité dans une société civile (3h30)

1. Introduction

- Comptabilité de caisse et comptabilité d'engagement
- Comptabilité en double partie
- La comptabilité est-elle obligatoire sur le plan civil ?
- La comptabilité est-elle obligatoire sur le plan fiscal ?
- La sanction pour non-tenue d'une comptabilité

2. L'importance du bilan comptable

- Les immobilisations
- Les différentes immobilisations
- Faut-il amortir les biens immobilisés amortissables ?
- L'actif circulant
- Le compte courant débiteur
- La trésorerie et VMP
- Les capitaux propres
- Le capital social
- L'écart de réévaluation
- Les réserves
- Le report à nouveau
- Le résultat
- Les dettes sociales
- Les CCA
- Les dettes bancaires
- Les dettes sociales et fiscales

3. L'importance du compte de résultat

- La distinction entre résultat courant, résultat financier et résultat exceptionnel
- L'affectation du résultat
- La gestion civile et fiscale du report à nouveau
- La gestion civile et fiscale des réserves
- La gestion civile et fiscale du résultat

THEME 4 : Ingénierie patrimoniale panorama de l'actualité civile patrimoniale (3h30)

I. Indivision

- Les conditions d'application de l'indemnité d'occupation
- La gestion des créances contre l'indivision ou contre l'indivisaire
- L'avance en capital au profit d'un des indivisaires

II. Sociétés et droit des affaires

- La délicate gestion des clauses d'agrément
- Les modalités de nomination de gérant
- Les modalités de détermination de la rémunération du gérant
- Les pouvoirs limités du gérant
- La révocation du gérant



	 L'entrepreneur individuel et la saisissabilité de sa résidence principale La gestion de associés minoritaires La sortie d'un associé Le sort des CCA inscrit au bilan de la société cédée III. Immobilier Le congé donné au locataire par le bailleur La non-réitération de l'achat après la signature de la promesse de vente La construction sur le sol d'autrui Le droit de préemption du locataire professionnel La décence des logements au regard des performances énergétiques IV. Impôt sur la fortune immobilière Point de synthèse sur le contentieux et la doctrine Nouvelles règles de prise en compte du passif
MOYENS PÉDAGOGIQUES	 En Présentiel: 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'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	 En présentiel : Émargement des apprenants matin et après-midi Réalisation d'un test final de validation Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final
MODALITÉ D'INSCRIPTION DATE LIMITE D'INSCRIPTION	Deux possibilités : • 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 Les inscriptions doivent être réalisées à minima 7 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 : Il@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



Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 46 rue de Sarliève 63800 COURNON D'AUVERGNE

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

		ATTENTION	NOMBR	E DE PL	ACES LIMITÉ				
			Form	ation					
Thème		Pratique de l'ir	génieri	e patrim	noniale privée e	t profe	ssionnel	le	
Date(s) et hora	ires	04 et 05 Nover	nbre 20	25					
			Partio	ipant					
NOM Prénom									
Téléphone									
Adresse électro	nique								
			Factu	ration					
Entreprise/Soci	été								
SIRET									
Adresse									
CP - VILLE									
			Mon	itant					
Montant HT		930 € HT soit 1 880 € HT soit 1		•	(20%) (20%) pour les a	abonné	s FACBO	X	
Mode de règlement		□ par	□ par chèque		□ par vir			rement bancaire ¹	
RIB ¹ :									
c/Etab	l	c/Guichet	c/Guichet		n/Compte		C/Rib		
18715		00200			08002701171		77		
			Domiciliation					BIC	
C.A			GNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN tion du compte pour une utilisation internationale				CEPAFRPP871		
FR76	1871	5002	oour un 00		0027		AN) 117	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. Que	ls 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 ;
	juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;
	Autre : à renseigner
	est à l'initiative de la demande de cette formation ?
	Salarié
	Responsable hiérarchique
	L'Apprenant lui même
3. Que	ls 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	s quel contexte est survenu ce hesoin ?
4. Dans	s quel contexte est survenu ce besoin ?
4. Dans	Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes
	Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation
4. Dans	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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 q	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 q	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 : [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
5. De q	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 : Juelles 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
5. De q	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 : 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
5. De q	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 q	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 : 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
5. De q	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 q	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 :