

## Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>Apport, cessions, donations et démembrement : choisir le bon timing pour réussir la transmission du patrimoine professionnel</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>DATE</b>	04 octobre 2024
<b>DUREE</b>	7h 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) : -</li> <li>• IAS/DDA : 5h</li> <li>• IOBSP : -</li> <li>• Notaire : 7h</li> <li>• Avocat : 7h</li> <li>• Expert-comptable : 7h</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : Le 04 octobre de 9h-12h30 à 14h-17h30
<b>TARIF</b>	550 € HT soit 660 € TTC (TVA 20%)
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Monsieur Jacques DUHEM</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> </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>

V2024-01

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, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

**PROGRAMME DE  
LA FORMATION**

Introduction : Ventes de titres vs Apports de titres

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

I : L'apport de titres à une holding

- A. Apport à une société contrôlée
- B. Apport à une société non contrôlée
- C. Apport avec soule
- D. Apport de titres couverts par un engagement Dutreil

II : Les cessions des titres de la holding

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

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

- A. Cessions sans emploi
- B. Cessions avec emploi

IV : Cas pratique de synthèse

**THEME 2 : Cessions d'actifs ou de titres de sociétés passibles de l'IS: Comment concilier les problématiques des cédants et des cessionnaires.**

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 : Étude de cas comparative

<b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b>	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le formateur utilise une pédagogie active en ayant recours à des cas pratiques pour illustrer ses propos et 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> <li>• Les apprenants pourront utiliser l'outil ZOOM, Webex ou GoToWebinar pour intervenir par chat directement ou en « levant la main » virtuellement pour poser une question à l'oral via leur micro.</li> <li>• Le support pédagogique sera consultable via l'accès utilisateur des apprenants, et sera envoyé en version papier par voie postale.</li> </ul>
<b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b>	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enregistrement des horaires et temps de connexion</li> <li>• Réalisation d'un test final de validation en ligne (score minimal de 70% à obtenir)</li> <li>• Remise d'une attestation de fin de formation au participant</li> </ul>
<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>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 7 jours avant le début de la formation</p>
<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 présentiellees 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 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>Apport, cessions, donations et démembrement : choisir le bon timing pour réussir la transmission du patrimoine professionnel</b>
Date(s) et horaires	04 octobre 2024 de 9h à 17h30

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant HT	550 € HT
Montant TTC	660€ TTC (TVA 20%)
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'ÉPARGNE 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.