

Présentation de la formation

THÈME	PARCOURS EXPERT : stratégies patrimoniales et entrepreneuriales du dirigeant 2026
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	Mixte : présentiel et webinaire
LIEU	Présentiel PARIS : 10 rue traversière 75012 PARIS
DURÉE	120 heures de formation • Webinaire (en direct) : 78 heures • Présentiel : 6 jours (1 jour en juin 2026, 2 jours en juillet 2026 et 3 jours en novembre 2026)
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : • Immobilier (carte T) : 30 heures • IAS/DDA : 58 heures • IOBSP : - • Notaires : 114 heures • Avocats : 114 heures • Experts-comptables : 114 heures
TARIF	5400,00 € HT soit 6480,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : • 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 : • 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 emploi des capitaux après la cession de l'entreprise
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

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. En webinaire - 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). - Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. - 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 : - 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 Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final. En webinaire : - Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant - 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	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 46 rue de Sarliève 63800 CURNON D'Auvergne
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 présentiels 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 : ll@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	Vidéo introductive	Jacques DUHEM
LE CHEF D'ENTREPRISE ET LE DROIT PATRIMONIAL DE LA FAMILLE	WEBINAIRE	14 HEURES (4 X 3H30)	12 février 2026 13 février 2026 26 février 2026 27 février 2026	YASEMIN BAILLY SELVI
FISCALITE DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE	WEBINAIRE	10H30 (3 X 3H30)	02 mars 2026 06 mars 2026 09 mars 2026	JACQUES DUHEM
PROTECTION SOCIALE ET STRATEGIES DE REMUNERATION DU DIRIGEANT	WEBINAIRE	10H30 (3 X 3H30)	20 mars 2026 23 mars 2026 27 mars 2026	PIERRE-YVES LAGARDE
	PRESENTIEL	7H00	02 juillet 2026	
FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	02 avril 2026 03 avril 2026	JACQUES DUHEM
	PRESENTIEL	7H00	30 juin 2026	
IMMOBILIER D'ENTREPRISE L'USAGE DES SOCIETES CIVILES	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	16 juin 2026 23 juin 2026	FREDERIC AUMONT
	PRESENTIEL	7H00	01 juillet 2026	
L'IFI ET LES BIENS PROFESSIONNELS	WEBINAIRE	6h00 (1x6H00)	10 septembre 2026	YASEMIN BAILLY SELVI
LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE	WEBINAIRE	7H00 (2 X 3H30)	21 septembre 2026 25 septembre 2026	YASEMIN BAILLY SELVI
	PRESENTIEL	7H00	17 novembre 2026	
LES SOCIETES HOLDING	WEBINAIRE	9H00	05 octobre 2026 09 octobre 2026	JACQUES DUHEM
PROTECTION DU DIRIGEANT	WEBINAIRE	6H00 (1 X 6H00)	05 novembre 2026	PASCAL JULIEN SAINT AMAND
CAS DE SYNTHESE	PRESENTIEL	7H00	18 novembre 2026	PIERRE-YVES LAGARDE
CAS DE SYNTHESE	PRESENTIEL	7H00	19 novembre 2026	STEPHANE PILLEYRE

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	I. Quelle organisation patrimoniale pour les chefs d'entreprise ? - Particularités du droit civil - Particularités du droit des sociétés - Analyse des situations fréquemment rencontrées en pratique II. L'organisation maritale - Conséquences juridiques et fiscales (gestion et transmission) - Les différents types de mariages - Le régime primaire - La communauté (légale, meubles et acquêts, universelle) - La séparation de biens - La participation aux acquêts - Le PACS - L'union libre - Interactions entre droit civil et droit des sociétés (actifs et passifs) - Analyse des avantages et inconvénients liés au choix d'un statut - Protection des conjoints, partenaires et concubins - Ajustements et modifications des régimes matrimoniaux III. Le chef d'entreprise face aux ruptures - Le divorce : liquidation du régime matrimonial et prestation compensatoire - Partage des biens et des dettes - Conséquences en cas de PACS ou d'union libre
FISCALITE DE L'ENTREPRISE ET DU CHEF D'ENTREPRISE	I. Les outils de lutte contre la fraude fiscale à la disposition de l'administration - Les procédures de redressement - L'acte anormal de gestion - L'abus de droit et le mini abus de droit - Les libéralités déguisées ou indirectes - Les sanctions fiscales et pénales II. Les dispositifs de protection pour les chefs d'entreprise et leurs conseillers - La mention expresse - Les rescrits III. La classification fiscale des entreprises - Transparence, translucidité, opacité fiscale - Cartographie des régimes applicables de plein droit - Les options relatives aux régimes dérogatoires - Option pour l'IS des sociétés civiles - Option pour l'IR des SARL de famille - Option temporaire pour l'IR IV. Le fonctionnement juridique, comptable et fiscal de l'entreprise individuelle - Les principes de séparation des patrimoines privé et professionnel - La détermination du résultat de l'entreprise individuelle

V2026-01

FAC & Associés

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

	• Les conséquences liées à la présence de biens mutants V. Transmissions à titre onéreux de l'EI • Conséquences fiscales • Les régimes de faveur et leur articulation VI. Transmission à titre gratuit de l'EI • Principe : l'apocalypse fiscale • Application de l'article 41 du CGI VII. La transformation de l'EI en société • Conséquences immédiates et à terme • L'option pour l'article 151 octies du CGI VIII. Comparatif • Donation de l'EI puis apport en société par le donataire vs • Apport en société puis donation des titres IX. La location gérance de l'EI • Conséquences juridiques et fiscales • Impact lors d'une transmission à titre onéreux X. Les sociétés passibles de l'IS • Détermination du résultat • Gestion des déficits fiscaux • Les revenus distribués : distributions régulières ou irrégulières • Gestion des comptes courants d'associés • Gestion fiscale du passif • Engagement de caution • Pertes en capital
CONSEIL EN REMUNERATION ET EN PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT	I. Méthodologie d'analyse d'un système de rémunération • Les 3 chiffres clés nécessaires à l'évaluation de tout système de rémunération. • La radiographie des prélèvements sociaux et fiscaux • Comme valoriser la protection sociale dans le détail des garanties. II. Combinaisons efficaces entre rémunération et dividendes : • Les seuils d'efficacité entre rémunération et dividendes : • Pour un assimilé salarié (président de SAS par exemple). • Pour un TNS (gérant majoritaire par exemple). • Les charges sociales sur dividendes : quand est-ce un avantage ? III. Applications chiffrées : • Coût entreprise global variant de 50 k€ à 500 k€. • Avec différentes hypothèses de situation fiscale et d'autres revenus. • Avec les deux hypothèses de statut social, assimilé salarié ou TNS. • Comparaison du revenu net disponible, selon que le budget finance à 100 % une rémunération, ou à 100 % des dividendes, ou que le budget soit réparti au mieux entre rémunération et dividendes. IV. Le paiement des charges sociales sur dividendes (par l'associé ou par la société, quand ?) V. La situation des associés de SEL • Nouveau régime fiscal. • Le régime social à l'épreuve du lien de subordination. • Les montages extrêmes sanctionnés par la jurisprudence. VI. La gestion des risques • Les rémunérations excessives

	• L'abus de droit fiscal : les salaires déguisés en dividendes. • L'abus de droit social : sa résurrection du 1/1/2024. Cas pratiques: Présentiel PARIS • Cas 1 Choix du statut social : gérant de SARL ou président de SAS. • Cas 2 Optimum rémunération/dividendes (avec ou sans charges sociales). • Cas 3 Vente à soi-même / dividendes / rémunération. Cas pratiques: partie 2 • Les flux intra groupe • La taxe sur les salaires • L'épargne salariale • Le cumul emploi retraite • Etude de cas de synthèse
FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX DU PATRIMOINE PROFESSIONNEL	I. L'environnement fiscal • Barème de l'IR vs flat tax • Prélèvements sociaux • CEHR et CDHR • L'imposition des revenus exceptionnels II. Les schémas de transmission à titre onéreux III. Les cessions d'actifs • DMTO pour l'acquéreur (droit commun vs régimes de faveur) • Plus-value professionnelle pour la société cédante • Application de l'article 238 quindecies du CGI • Sortie du cas après cession des actifs • Remboursement de compte courant d'associés ○ Dividendes ○ Réduction de capital ○ Liquidation IV. Les cessions de titres • DMTO pour l'acquéreur • Plus-value des particuliers pour le cedant • Plus-value brute • Plus-value nette • Abattement renforcé pour jeune entreprise • Abattement retraite • Plus-values en présence de titres démembrés • Détermination de la plus-value • Détermination du redevable de l'impôt • Répartition du prix vs quasi-usufruit vs remploi • Plus-values en cas de clause de variation de prix • Garanties de passif • Clause d'earn out V. Les donations avant cession • Conséquences juridiques et fiscales • Analyse des risques VI. Cession de titres d'une société issue de l'apport des éléments d'une EI

	<u>Cas pratiques:</u> <u>Présentiel PARIS</u> • Cas 1 : Cession d'actifs d'EI en présence de biens mutants • Cas 2 : Cession d'actifs d'EI : application combinée des régimes de faveur • Cas 3 : EI, mise du fonds en location gérance puis cession à titre onéreux • Cas 4 : EI comparatif Donation du fonds puis apport en société vs Apport du fonds en société puis donation des titres • Cas 5 : Sociétés : Cession des actifs puis appréhension du cash par les associés • Cas 6 : Sociétés : Cession de titres acquis à des dates et prix différents • Cas 7 : Sociétés : Cession de titres après augmentation de capital • Cas 8 : Sociétés : Cession de titres et clauses de variation de prix • Cas 9 : Sociétés : Cession de titres et régimes de faveur • Cas 10 : Sociétés : cession de titres démembres
IMMOBILIER D'ENTREPRISE L'USAGE DES SOCIETES CIVILES	I. Détention directe hors de la structure d'exploitation • Détention en direct par le dirigeant ou une SC non passible de l'IS • Détention par une SC passible de l'IS • Etude comparative SC IR/IS II. Détention indirecte hors de la structure d'exploitation • Détention d'une SC non passible de l'IS par une structure passible de l'IS • Parts catégorielles dans une SC non passible de l'IS III. Détention de l'immobilier dans la structure d'exploitation • Par une EI • Par une société d'exploitation passible ou non de l'IS • Par une filiale IV. Détentions de l'immobilier au travers d'opérations particulières • Détention via un crédit-bail immobilier • Détention via un bail à construction • Détention via une SARL de famille • Détention via une société en commandite simple <u>Cas pratiques:</u> • Démembrement de parts par la constitution d'un usufruit • Démembrement de parts d'une SC détenue par une structure passible de l'IS (rétention d'usufruit) • Démembrement de l'immobilier d'entreprise détenu par la société d'exploitation (rétention d'usufruit) • Démembrement ab initio de l'immobilier d'entreprise • Démembrement ab initio de parts sociales • Risques au plan fiscal et pénal

L'IFI ET LES BIENS PROFESSIONNELS	I. Retour sur le fonctionnement de l'IFI II. Les biens exonérés : l'outil professionnel • Exercice en EI • Exercice en société de personnes • Exercice en société IS • Le cas des sociétés holding III. Les biens taxables • Evaluation • Impact des modes de détention (détention directe vs détention indirecte) • La prise en compte des passifs • Critères de déductibilité • Cas particulier : les comptes courant d'associés IV. Les obligations déclaratives V. Paiement de l'IFI • Calcul des droits • Plafonnement
LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE	I. Les transmissions par cause de décès • La transmission « subie » • La transmission organisée • La pratique du testament • La donation entre époux : fonctionnement et intérêts • Le traitement civil des successions • La liquidation fiscale des successions II. Les transmissions anticipées • Le choix d'un mode de donation et ses impacts civils et fiscaux • Eclairages particuliers • Avantages, limites et dangers des dons manuels • Les donations partages (égalitaires ou inégalitaires) • La renonciation anticipée à l'action en réduction • Les donations atypiques • Transgénérationnelles • Graduelles ou résiduelles III. Le coût fiscal des transmissions à titre gratuit • L'évaluation des actifs transmis • Le calcul des droits • L'incontournable recours au dispositif Dutreil transmission • Le Dutreil avec engagement rédigé ○ Conditions de mise en place ○ Contraintes ○ Effets • Le Dutreil réputé acquis ○ Conditions de mise en place ○ Contraintes ○ Effets • Le Dutreil posthume

	○ Conditions de mise en place ○ Contraintes ○ Effets IV. Le paiement des DMTG • Principe • Paiement différé puis fractionné Cas pratiques: Présentiel PARIS • Cas 1 Transmission capitalistique familiale avec enfants mineurs (LBO combiné avec un pacte Dutreil) • Cas 2 Transmission opérationnelle avec intégration d'un tiers (combinée avec un pacte Dutreil) • Cas 3 Schéma de donation-partage avec soulte dans le cadre du dispositif Dutreil • Cas 4 Divers schémas de détention et étude de la mise en place de pactes Dutreil préventif
LES SOCIETES HOLDING	I. Propos introductifs • La holding : un concentré d'opportunités et de risques • La holding et la recherche d'effets de leviers (financiers, juridiques, fiscaux, sociaux) II. Définitions et classification • Holding passive • Holding active • Holding mixte • Holding animatrice III. La mise en place de la holding • Par vente des titres • Par apport des titres • Sursis ou report d'imposition • Apports avec soulte IV. Le fonctionnement de la holding • Facturations intra groupe • Distributions : régime mère fille • Impact sur la TVA et taxe sur les salaires • Régime de l'intégration fiscale V. L'anticipation • La donation des titres de la holding avec Dutreil • La donation des titres de la holding avec Dutreil et soulte • L'apport de titres couverts par un pacte Dutreil VI. La transmission à titre onéreux • La vente des titres de la holding • Traitement des plus-values • Perte des sursis ou report • La vente des titres de participation par la holding • Avec ou sans emploi • La sortie du cash par les associés VII. Synthèse : Apport/donation/cession : comment les marier ? VIII. Analyse pratique des principaux schémas

PROTECTION DU DIRIGEANT	I. L'aménagement des statuts • Clauses relatives à l'objet social et à la durée • Clause d'agrément • Règles de gouvernance • Prerogatives financières • AGO/AGE, • Règles de quorum et de majorité II. Les mandats • Mandat de protection future • Mise en place • Efficacité • Pouvoirs des mandataires • Mandat posthume • Mise en place • Efficacité • Combinaison avec pacte de protection future et pacte Dutreil III. Assurance-vie • Modalités juridiques : souscripteur, assuré et bénéficiaire • Clause bénéficiaire démembrée • Conséquences fiscales : 757 B et 990 I du CGI IV. Assurance décès • Modalités juridiques • Clause bénéficiaire • Conséquences fiscales V. Les promesses de cessions croisées • La situation de l'associé du défunt • La situation des héritiers de l'associé décédé VI. Les pactes d'associés • Clause de préemption • Clause d'agrément • Clause d'interdiction d'aliéner VII. Clause de distribution des dividendes • Clause de respiration • Clause de sortie conjointe • Clause de sortie forcée • Fixation des rémunérations des associés • Clause de limitation de pouvoirs VIII. Les donations avant cession • Problématiques de chronologie : Dates de transmission • Analyse des risques • Effets • <i>Prise en charge des DMTG</i>
---------------------------------------	---

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 NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	CYCLE ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE 2026
Date(s) et horaires	Webinaire : de février à novembre 2026 Présentiel : 6 jours (1 jour en juin 2026, 2 jours en juillet 2026 et 3 jours en novembre 2026)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	5400,00 € HT
Montant TTC	6480,00 € TTC (TVA 20%)
Mode de règlement	☐ par chèque ☐ 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*
