

### Présentation de la formation

THÈME	L'intégration de la SNC dans les stratégies patrimoniales
PUBLIC CONCERNE FORMAT	Cette formation est destinée à un public de :
DURÉE	3 heures 30 de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes :  • 0 heures immobilier (carte T)  • 2 heures IAS/DDA  • 0 heures IOBSP
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue :  Le 03 novembre 2025 de 9h à 12h30
TARIF	300 € HT soit 360 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par :  Christophe THOMAS
PRÉREQUIS	Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	<ul> <li>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</li> <li>Différencier la SNC des autres personnes morales</li> <li>Évaluer les enjeux patrimoniaux et financiers pour les associés</li> <li>Maîtriser le cadre juridique et les obligations des associés en SNC • Assimiler les obligations comptables et fiscales de la SNC</li> <li>Connaître les atouts de la SNC.</li> </ul>
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	1. Introduction				
LA FORMATION	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. <u>Approche Juridique de la SNC</u>				
	Nature juridique et fonctionnement				
	Rôle et responsabilité des associés				
	Implication en cas de dettes				
	Constitution d'une SNC				
	3. <u>La comptabilité</u>				
	Obligations comptables de la SNC				
	Répartition des résultats				
	4. <u>Fiscalité de la SNC</u>				
	Imposition des bénéfices (IR ou option IS)				
	Régimes spécifiques (TVA, CFE)				
	5. <u>Les contributions sociales</u>				
	Les prélèvements sociaux				
	Les cotisations minimales				
	Modalités de calcul en présence de revenus immobiliers et placements financiers				
	6. <u>Enjeux patrimoniaux et financiers</u>				
	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. <u>Conclusion</u>				
MOYENS	En Webinaire :				
PÉDAGOGIQUES	Lit Webilialie .				
FEDAGOGIQUES	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 prime le logiciel permet de particular de la par				
	micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur).				
	<ul> <li>Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail.</li> </ul>				
	<ul> <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> </ul>				
	<ul> <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>				
LES MOYENS	En Webinaire				
D'EVALUATION	Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant				
MIS EN ŒUVRE ET	Réalisation d'un test final de validation				
	Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test				
SUIVI	final				
MODALITÉ	Deux possibilités :				
D'INSCRIPTION	En ligne sur le site www.fac-associes.com     Sur papier : apyoyar la bulletin papier par mail à contact @fac associes com au				
	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 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 : 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

## 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)

<u>afin de finaliser votre inscription.</u>





#### **Formation**

Thème	L'intégration de la SNC dans les stratégies patrimoniales							
Date(s) et hor	aires	Le 03 novembre 2025 de 9h à 12h30						
			Partic	ipant				
NOM Prénom								
Téléphone								
Adresse électr	onique							
			Factur	ration				
Entreprise/So	ciété							
SIRET								
Adresse								
CP - VILLE								
			Mon	tant				
Montant HT 300 € HT soit 360 € TTC (TVA 20%)								
Mode de règle	de de règlement □ par chèque □ par virement bancaire¹					ncaire <sup>1</sup>		
RIB <sup>1</sup> :								
c/Eta	bl	c/Guichet			n/Compte		C	C/Rib
18715		00200		0	08002701171		77	
Domiciliation						BIC		
CAISSE D'EPARGNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN					CEPAFRPP871			
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)								
FR76	1871	5002	00	08	0027	C	117	177

<sup>&</sup>lt;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 ;
<ul> <li>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);</li> </ul>
$\square$ Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;
<ul> <li>Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale;</li> </ul>
☐ 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 :
<del></del>
4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?
<ul> <li>Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation</li> </ul>
☐ 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 :
<del></del>
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



-		