

Présentation de la formation

THÈME	I BO - LES TEMANTS ET LES ADOLITISSANTS HIDIDIQUES EISCALLY ET
TTICIVIL	LBO : LES TENANTS ET LES ABOUTISSANTS JURIDIQUES, FISCAUX ET ECONOMIQUES
PUBLIC	Cette formation est destinée à un public de :
CONCERNE	Conseil en gestion de patrimoine,
CONCERNE	Avocat,
	Expert-comptable,
	Notaire,
	Banquier,
	Assureur
FORMAT	Webinaire
DURÉE	7H00 heures de formation
VALIDATION	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes :
D'HEURES	Immobilier (carte T) : - heures
RÉGLEMENTAIRES	IAS/DDA : 4 heures
	IOBSP: 7H00 heures
	Notaires : 7H00 heures
	Avocats: 7H00 heures
	Experts-comptables : 7H00 heures
DATES ET	Cette formation est prévue :
HORAIRES	• 09 mars 2026 (09H00 à 12H30)
	• 12 mars 2026 (14H00 à 17H30)
TARIF	490 € HT soit 588 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par :
	Stéphane PILLEYRE
PRÉREQUIS	Aucun prérequis
OBJECTIFS	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
PÉDAGOGIQUES	Accompagner leurs clients en cas de vente d'une société en utilisant l'effet de levier
DE LA	du crédit
FORMATION	Maîtriser les règles juridiques, fiscales, et économiques en cas recours à ce
	montage juridique
ACCICTANCE	 Accompagner ses clients dans la mise en place de cette stratégie patrimoniale. Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30
ASSISTANCE	Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00
TECHNIQUE ET	Violatifie raye riffead 00 17 32 00 00
PEDAGOGIQUE	L La mácanisma du LBO
PROGRAMME DE	I. Le mécanisme du LBO - le principe
LA FORMATION	- les différents types de LBO
	II. Les différents modes de financement du LBO
	- Le prêt bancaire
	- Le prêt investissement
	- Le capital investissement
	- Le crédit vendeur
	- Le recours à une holding disposant de liquidités

V2025-01

FAC & Associés



	III. LBO sur un fonds de commerce
	- Les situations éligibles
	- La mécanique des flux
	- La valorisation financière du fonds de commerce
	- Les quatre questions majeures
	- L'impact de la rémunération du cédant
	- Les DMTO dus par le cessionnaire
	- L'impôt de plus-value du cédant
	IV. LBO sur Des titres sociaux
	- Les situations éligibles
	- La mécanique des flux
	- La valorisation financière des titres sociaux
	- Les DMTO dus par le cessionnaire
	- L'impôt de plus-value du cédant
	V. L'OBO ou la vente à soi-même : le jeu en vaut-il la chandelle ?
	- Le statu quo ou la capitalisation des dividendes
	- L'OBO sans diminution de la rémunération du dirigeant cessionnaire
	- L'OBO avec une diminution de la rémunération du dirigeant cessionnaire
MOYENS	En webinaire
PÉDAGOGIQUES	• 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 cas pranes en mottant en cituation les appraents (acceliants per exemple)
	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	En webinaire :
D'EVALUATION	Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant
MIS EN ŒUVRE ET	Réalisation d'un test final de validation
SUIVI	Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test
	final
MODALITÉ	Deux possibilités :
D'INSCRIPTION	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 COURNON D'AUVERGNE
DATE LIMITE	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
D'INSCRIPTION	2 jours availed a latter and the lat
	FACO Associás and describe different describe different described
ACCESSIBILITE	FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap.
AUX PERSONNES	Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité
EN SITUATION DE	des salles réservées pour nos formations présentielles sont des ERP respectant les normes
HANDICAP	d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.
HANDICAP	' '

V2025-01

FAC & Associés



	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) afin de finaliser votre inscription.

		ATTENTION I	NOMBR	E DE PL	ACES LIMITÉ			
			Form	ation				
Thème		LBO: LES TENAN ECONOMIQUES	ITS ET LI	ES ABO	JTISSANTS JURID	OIQU	ES, FISCAU)	CET
Date(s) et hor	aires		,		à 12H30)			
		• 12 mars	2026 (Partic		à 17H30)			
NOME (Partic	ірапі				
NOM Prénom								
Téléphone								
Adresse électr	onique							
			Factu	ration				
Entreprise/Soc	ciété							
SIRET								
Adresse								
CP - VILLE								
			Mon	tant				
Montant HT					490 €			
Montant TTC					588€			
Mode de règlement		□ par c	☐ par chèque ☐ par			ar vii	virement bancaire ¹	
RIB ¹ :		,						
c/Eta	bl	c/Guichet			n/Compte		(C/Rib
1871	5	00200		08002701171			77	
		Domiciliation					BIC	
			GNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN tion du compte pour une utilisation internationale				CEPAFRPP871	
FR76	1871	5002	our und		0027	iaie	(IBAN) 0117	177

V2025-01

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement



Analyse du besoin et positionnement

1. Quel	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 ;
	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 e	est à l'initiative de la demande de cette formation ?
	Salarié
	Responsable hiérarchique
	L'Apprenant lui même
3. Quel	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 besoin ?
4. Dans	
_	
_	Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation
	Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation
	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
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 : ———————————————————————————————————
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
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
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 : ———————————————————————————————————
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 : ———————————————————————————————————

V2025-01