

# Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>L'accompagnement du dirigeant lors de la vente de son entreprise : que faire du prix de cession ?</b>
<b>PUBLIC CONCERNÉ</b>	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• CGP,</li> <li>• Expert comptable,</li> <li>• Avocats,</li> <li>• Notaire,</li> <li>• Assureurs,</li> <li>• Banquiers</li> </ul>
<b>FORMAT</b>	Présentiel
<b>LIEU</b>	Paris Espace Diderot 10 Rue Traversière 75012 Paris
<b>DURÉE</b>	7 heures 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) : 0 heure(s)</li> <li>• IAS/DDA : 7 heure(s)</li> <li>• IOBSP : 0 heure(s)</li> <li>• Notaires : 7 heure(s)</li> <li>• Avocats : 7 heure(s)</li> <li>• Experts-comptables : 7 heure(s)</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 29 juin 2026 (14h00 à 17h30)</li> <li>• 30 juin 2026 (09h00 à 12h30)</li> </ul>
<b>TARIF</b>	490 € HT soit 588 € TTC (TVA 20%)
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stéphane PILLEYRE</li> </ul>
<b>PRÉREQUIS</b>	Pas de prérequis
<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagner le dirigeant d'entreprise lors du remplacement des capitaux provenant de la cession de l'entreprise.</li> <li>• Proposer plusieurs solutions et supports de remplacement des capitaux, en maîtrisant les conséquences tant au niveau juridique que fiscal</li> </ul>
<b>ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE</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> </ul>
<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	PARTIE I : Remplacement des capitaux en pleine propriété <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Les vertus et limites de l'assurance vie <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Gestion des fonds à investir (communs, propres, personnels voire indivis)</li> <li>2. Désignation bénéficiaire : approche civile et fiscale de la transmission</li> </ul> </li> <li>B. L'alternative à l'assurance vie : le contrat de capitalisation <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Transmission du vivant via les donations</li> <li>2. Transmission par décès via legs</li> </ul> </li> <li>C. La société IS avec un compte courant d'associés</li> <li>D. La société IR avec un compte courant d'associés</li> </ul>

	<p>PARTIE II : Remploi du prix de cession la société IS cédante</p> <p>A. La fin du report de la plus-value professionnelle (CGI, art. 151 octies)</p> <p>B. La fin du report de la plus-value sur titres (CGI, art. 150-0 B ter)</p> <p>C. Le contrat de capitalisation au sein d'une structure IS</p> <p>PARTIE III : Remploi des capitaux démembrés</p> <p>A. Sort du prix de cession et plus-value</p> <p>B. Remploi par subrogation</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Assurance vie souscrite en démembrement</li> <li>2. Contrat de capitalisation souscrit en démembrement</li> <li>3. Création d'une société civile avec des fonds démembrés</li> </ol> <p>C. Remploi et quasi-usufruit</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gestion civile de la créance de restitution</li> <li>2. Gestion fiscale de la créance de restitution</li> </ol>
<b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b>	<b>En présentiel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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).</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> </ul>
<b>LES MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b>	<b>En présentiel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Émargement des apprenants matin et après-midi</li> <li>• Réalisation d'un test final de validation</li> <li>• Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</li> </ul>
<b>MODALITÉ D'INSCRIPTION</b>	Deux possibilités : <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 46 rue de Sarliève 63800 cournon d'auvergne</li> </ul>
<b>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</b>	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
<b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</b>	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 présentielle 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 : <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.
<b>CONTACTS</b>	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a>

# 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	<b>L'accompagnement du dirigeant lors de la vente de son entreprise : que faire du prix de cession ?</b>
Date(s) et horaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 29 juin 2026 (14h00 à 17h30)</li> <li>• 30 juin 2026 (09h00 à 12h30)</li> </ul>

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant HT	490 €
Montant TTC	588 €
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'EPARGNE D'AUVERGNE ET DU LIMOUSIN			CEPAFRPP871
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)			
FR76	1871	5002	0008
		0027	0117
			177

<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 ;*
- 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*
- 
- 
-