

## Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>LES MESURES DE PROTECTION DU DIRIGEANT</b>
<b>FORMAT</b>	A distance (webinaire)
<b>DURÉE</b>	7h00 de formation
<b>PUBLIC CONCERNE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil en gestion de patrimoine,</li> <li>• Avocat,</li> <li>• Expert-comptable,</li> <li>• Notaire,</li> <li>• Banquier,</li> </ul> Assureur
<b>VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES</b>	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier (carte T) : 0 heures</li> <li>• IAS/DDA : 7 heures</li> <li>• IOBSP : -</li> <li>• Notaires : 7h00 heures</li> <li>• Avocats : 7h00 heures</li> <li>• Experts-comptables : 7h00 heures</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 17 mars 2026 de 09h00 à 12h30</li> <li>• 18 mars 2026 de de 09h00 à 12h30</li> </ul>
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yasemin BAILLY SELVI</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 de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimiser la transmission du patrimoine familial et professionnel, en limitant la fiscalité successorale et en assurant la pérennité des biens transmis.</li> <li>• Préserver les intérêts du couple et de la famille, grâce à l'aménagement du régime matrimonial, aux donations et à la rédaction de dispositions testamentaires adaptées.</li> <li>• Assurer la continuité et la protection de l'entreprise, à travers la mise en place d'une holding, d'un pacte Dutreil, de pactes d'associés et de mandats (posthume, de protection future).</li> <li>• Anticiper les aléas de la vie et organiser la succession en toute sécurité juridique,</li> </ul>
<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	I. L'aménagement des statuts II. L'aménagement du régime matrimonial III. La rédaction d'un testament IV. La renonciation anticipée à l'action en réduction V. Le mandat de protection future VI. Le mandat posthume VII. L'assurance-vie et l'assurance décès VIII. La promesse de cession croisée IX. Les pactes d'associés X. La mise en place d'un pacte Dutreil XI. La mise en place d'une holding XII. Les donations

<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p>	<p><b>En webinaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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).</li> <li>• Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail.</li> <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> <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>
<p><b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b></p>	<p><b>En webinaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant</li> <li>• Réalisation d'un test final de validation</li> </ul> <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
<p><b>SUPPORT</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un support numérique, en consultation uniquement, accessible via notre site internet (non téléchargeable ni imprimable)</li> <li>• Un support papier, en couleur et relié, remis lors de la formation ou envoyé par courrier. Il faut prévoir un coût de 12 à 20 € HT par exemplaire, selon la taille du support et les éventuels frais d'expédition</li> </ul>
<p><b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</b></p>	<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 : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
<p><b>CONTACTS</b></p>	<p>Mail : <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a></p>

## 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 **LES MESURES DE PROTECTION DU DIRIGEANT**

Date(s) et horaires • Le 17 et 18 mars 2026 de 09h à 12h30

### Participant

NOM Prénom

Téléphone

Adresse électronique

### Facturation

Entreprise/Société

SIRET

Adresse

CP - VILLE

### Montant

Montant HT 490 €

Montant TTC 588 €

Mode de règlement  par chèque  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)			
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*

---

---

---