

# Présentation de la formation

THÈME	FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX
PUBLIC CONCERNE	<p>Cette formation est destinée à un public de :</p> <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> <li>Assureur</li> </ul>
FORMAT	Mixte (présentiel + à distance)
LIEU	En ligne et en présentiel (10 rue traversière 75012 PARIS)
DURÉE	14 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	<p>Cette formation valide les heures réglementaires suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Immobilier (carte T) : 0 h</li> <li>IAS/DDA : 10 h</li> <li>IOBSP : 0 h</li> <li>Notaires : 14 h</li> <li>Avocats : 14 h</li> <li>Experts-comptables : 14 h</li> </ul>
DATES ET HORAIRES	<p>Cette formation est prévue :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Webinaire : le 26 mars 2026 de 09h00 à 12h30</li> <li>Webinaire : le 27 mars 2026 de 09h00 à 12h30</li> <li>Présentiel : le 30 juin 2026 de 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30</li> </ul>
TARIF	900 € HT soit 1080 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <input type="checkbox"/> Jacques DUHEM
PRÉREQUIS	<input type="checkbox"/> Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner ses clients dans la transmission de l'entreprise individuelle</li> <li>Maitrisera les régimes d'exonération applicables en cas de cession</li> <li>Conseiller son client dans la cession d'une société opérationnelle, selon l'actif cédé et les modalités de la cession</li> <li>Accompagner ses clients dans la mise en place de stratégies avant cession.</li> </ul>
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	<p>Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30</p> <input type="checkbox"/> Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00

<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>I. L'environnement fiscal           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Barème de l'IR vs flat tax</li> <li>• Prélèvements sociaux</li> <li>• CEHR et CDHR</li> <li>• L'imposition des revenus exceptionnels</li> </ul> </li> <li>II. Les schémas de transmission à titre onéreux</li> <li>III. Les cessions d'actifs           <ul style="list-style-type: none"> <li>• DMTO pour l'acquéreur (droit commun vs régimes de faveur)</li> <li>• Plus-value professionnelle pour la société cédante</li> <li>• Application de l'article 238 quindecies du CGI</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sortie du cas après cession des actifs</li> <li>• Remboursement de compte courant d'associés o Dividendes o Réduction de capital o Liquidation IV. Les cessions de titres           <ul style="list-style-type: none"> <li>• DMTO pour l'acquéreur</li> <li>• Plus-value des particuliers pour le cédant</li> <li>• Plus-value brute</li> <li>• Plus-value nette</li> <li>• Abattement renforcé pour jeune entreprise</li> <li>• Abattement retraite</li> <li>• Plus-values en présence de titres démembrés</li> <li>• Détermination de la plus-value</li> <li>• Détermination du redevable de l'impôt</li> <li>• Répartition du prix vs quasi-usufruit vs remplacement</li> <li>• Plus-values en cas de clause de variation de prix</li> <li>• Garanties de passif</li> <li>• Clause d'earn out</li> </ul> </li> <li>V. Les donations avant cession           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conséquences juridiques et fiscales</li> <li>• Analyse des risques VI. Cession de titres d'une société issue de l'apport des éléments d'une EI               <ul style="list-style-type: none"> <li>Cas pratiques : Présentiel PARIS                   <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cas 1 : Cession d'actifs d'EI en présence de biens mutants</li> <li>• Cas 2 : Cession d'actifs d'EI : application combinée des régimes de faveur</li> <li>• Cas 3 : EI, mise du fonds en location gérance puis cession à titre onéreux</li> <li>• Cas 4 : EI comparatif Donation du fonds puis apport en société vs Apport du fonds en société puis donation des titres</li> <li>• Cas 5 : Sociétés : Cession des actifs puis appréhension du cash par les associés</li> <li>• Cas 6 : Sociétés : Cession de titres acquis à des dates et prix différents</li> <li>• Cas 7 : Sociétés : Cession de titres après augmentation de capital</li> <li>• Cas 8 : Sociétés : Cession de titres et clauses de variation de prix</li> <li>• Cas 9 : Sociétés : Cession de titres et régimes de faveur</li> <li>• Cas 10 : Sociétés : cession de titres démembrés</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>

<b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b>	<p>En Présentiel :</p> <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> <p>En webinaire</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> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <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>
<b>LES MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b>	<p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Émargement des apprenants matin et après-midi</li> <li>Réalisation d'un test final de validation</li> </ul> <p>En webinaire :</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>
<b>MODALITÉ D'INSCRIPTION</b>	<p>Deux possibilités :</p> <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 LIMITÉ D'INSCRIPTION</b>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>

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 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 : 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 NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

V2024-01

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

### Formation

Thème

## FISCALITE DE LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX

Cette formation est prévue :

Date(s) et horaires

- Webinaire : le 26 mars 2026 de 09h00 à 12h30
- Webinaire : le 27 mars 2026 de 09h00 à 12h30
- Présentiel : le 30 juin 2026 de 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

### Participant

NOM Prénom

Téléphone

Adresse électronique

### Facturation

Entreprise/Société

SIRET

Adresse

CP - VILLE

### Montant

Montant HT 900 €

Montant TTC 1080 €

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'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*
- 
- 
-

