

## Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>Ingénierie patrimoniale des dirigeants d'entreprises : approche technico-commerciale et leviers de valeur ajoutée pour un conseil performant</b>
<b>PUBLIC CONCERNE</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>	A distance (webinaire)
<b>LIEU</b>	A distance
<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) : 3 heures</li> <li>• IAS/DDA : 6 heures</li> <li>• IOBSP : 0 heure(s)</li> <li>• Notaires : 7 heures</li> <li>• Avocats : 7 heures</li> <li>• Experts-comptables : 7 heures</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le 11 septembre 2026 (09h à 12H30)</li> <li>• Le 14 septembre 2026 (09h 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>• Conseiller le dirigeant d'entreprise ;</li> <li>• Avoir une approche globale pour réaliser un diagnostic des besoins du client et proposer des solutions adaptées ;</li> <li>• Élaborer des stratégies de rémunération, protection, de détention de l'immeuble et de transmission à titre gratuit ou à titre onéreux.</li> </ul>
<b>ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE</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> <li>• Léa LAURAND 06 46 78 02 35</li> </ul>
<b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Le système de rémunération du dirigeant : rémunération, dividendes, protection sociale, ...</li> <li>Les rémunérations périphériques financières pour tout ou partie des salariés : épargne salariale et/ou retraite entreprise par capitalisation.</li> <li>La détention de l'immobilier professionnel : dans la société d'exploitation, dans une holding, dans une SCI IR, dans une SCI IS ...</li> <li>L'assujettissement du chef d'entreprise à l'IFI, selon le mode de détention de l'immobilier et son affectation, professionnelle ou non.</li> </ol>

	V. Les mesures d'anticipation de la transmission, à titre onéreux et/ou gratuit (apport à holding, Dutreil, donation).
<b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b>	<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>
<b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b>	<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>
<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 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE</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>	<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 présentiels 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 : <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.</p>
<b>CONTACTS</b>	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47</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	<b>Ingénierie patrimoniale des dirigeants d'entreprises : approche technico-commerciale et leviers de valeur ajoutée pour un conseil performant</b>
Date(s) et horaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le 11 septembre 2026 (09h à 12H30)</li> <li>Le 14 septembre 2026 (09h 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*

---



---



---