

# Présentation de la formation

THÈME	<b>Décrypter les évolutions... et activer les leviers encore sous-exploités</b>
FORMAT	Présentiel : Les jardins de La Matelote - 5 Ham. de Terlincthun - 62200 BOULOGNE-SUR-MER
DURÉE	7h00 de formation
PUBLIC CONCERNE	<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, Assureur</li> </ul>
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	<p>Cette formation valide les heures réglementaires suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier (carte T) : 2 heures</li> <li>• IAS/DDA : 7 heures</li> <li>• IOBSP : 3 heures</li> <li>• Notaires : 7 heures</li> <li>• Avocats : 7 heures</li> <li>• Experts-comptables : 7 heures</li> </ul>
DATES ET HORAIRES	<p>Cette formation est prévue :</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Le 14 octobre 2026 (09 à 12h30 et de 14H00 à 17h30)</p>
INTERVENANT(S)	<p>Cette formation sera animée par :</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Stéphane Pilleyre</p>
PRÉREQUIS	<p><input type="checkbox"/></p> <p>Pas de prérequis</p>
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 gestion de l'organisation matrimoniale du couple au regard de la jurisprudence récente,</li> <li>• Sécuriser la gestion et la transmission du patrimoine de ses clients</li> <li>• Analyser les problématiques juridiques et patrimoniales en immobilier</li> <li>• Actualiser ses connaissances</li> <li>• Maîtriser les mécanismes juridiques du testament</li> <li>• Intégrer le testament dans une stratégie patrimoniale globale</li> <li>• Adapter les stratégies testamentaires aux objectifs du client</li> <li>• Exploiter les leviers stratégiques du testament dans des situations spécifiques</li> </ul>

<p><b>PROGRAMME DE LA FORMATION</b></p>	<p><b>I. Les régimes matrimoniaux</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Régime primaire</li> <li>B. Régime de communauté</li> <li>C. Régimes séparatistes</li> <li>D. PACS</li> </ul> <p><b>II. Les modes de détention partagées : Comment éviter les conflits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Indivision</li> <li>B. Démembrement de propriété</li> <li>C. Société civile</li> </ul> <p><b>III. L'assurance vie : outil dont la souscription est banalisée, mais la complexité des aspects juridiques et fiscaux est source de contentieux</b></p> <p><b>IV. La transmission du patrimoine entre vifs ou à cause de mort</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Donations : comment anticiper la transmission du patrimoine B. Succession subir ou gérer les conséquences</li> </ul> <p><b>V. Les désunions : gestion des conséquences patrimoniales du divorce</b></p> <p><b>I. Introduction</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A. Définition</li> <li>B. Les différents types de testament</li> <li>C. Retour sur la réunion fictive (lors du décès) et le rapport (lors du partage)</li> </ul> <p><b>II. Le testament et le legs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les différents types de legs</li> <li>Les conséquences juridiques du legs</li> <li>Les conséquences fiscales du legs (DMTG et droit de partage)</li> <li>La concurrence entre legs</li> <li>La concurrence entre legs et donations La concurrence entre testament</li> </ul> <p><b>III. Le testament-partage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le principe</li> <li>Les conséquences juridiques (atouts et limites)</li> <li>Les conséquences fiscales (DMTG et droit de partage)</li> </ul> <p><b>IV. Le testament et l'assurance vie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La concurrence entre le legs et l'assurance vie</li> <li>La désignation bénéficiaire par voie testamentaire</li> </ul>
---	--

	<p><b>V. Les autres dispositions testamentaires</b></p> <p>La gestion des obsèques</p> <p>L'exhérédation</p> <p>La révocation de certaines dispositions pour cause de mort</p> <p>Le sort des donations indirectes (mise à disposition gratuite notamment) Le traitement des dons manuels passés</p>
<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p>	<p>En Présentiel :</p> <p>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).</p> <p>Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension</p>
<p><b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b></p>	<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>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 présentielles 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 : contact@fac-associes.com</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>Décrypter les évolutions... et activer les leviers encore sous-exploités</b>
Date(s) et horaires	<input type="checkbox"/> Le 14 octobre 2026 (09 à 12h30 et de 14H00 à 17h30)

## Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

## Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

## Montant

Montant HT		520 €
Montant TTC		624 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque	<input type="checkbox"/> par virement bancaire <sup>1</sup>

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

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

## 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*

---

---

---