

# Présentation de la formation

THÈME	LES RENCONTRES D'INGENIERIE PATRIMONIALE 2026
<b>PUBLIC CONCERNE</b>	Cette formation est destinée à un public de : <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>
<b>FORMAT</b>	Présentiel : <b>Novotel Avignon Centre – 20 Bd Saint-Roch – 84000 AVIGNON</b>
<b>DATES ET DURÉE</b>	22, 23 et 24 septembre 2026 (09h à 12h30 et de 14h00 à 17h30) Pour une durée de 21h00 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) : 10h00</li> <li>• IAS/DDA : 15h00</li> <li>• IOBSP : 4h00</li> <li>• Notaires : 21h00</li> <li>• Avocats : 21h00</li> <li>• Experts-comptables : 21h00</li> </ul>
<b>TARIF</b>	<b>Tarif : 1490€ HT soit 1788€ TTC</b>
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jacques DUHEM</li> <li>• Stéphane PILLEYRE</li> <li>• Pierre-Yves Lagarde</li> </ul>
<b>PRÉREQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de prérequis</li> </ul>
<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	<p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre le cadre et les limites du contrôle fiscal pour mieux conseiller vos clients</li> <li>• Maîtriser les procédures et sanctions pour sécuriser vos recommandations</li> <li>• Mesurer les conséquences financières et fiscales lors des phases d'acquisition de location et de cession.</li> <li>• Développer des stratégies patrimoniales sur mesure intégrant l'immobilier d'entreprise</li> <li>• Exploiter les droits et garanties des contribuables pour accompagner vos clients</li> <li>• Examiner les avantages et les inconvénients des différents modes de détention de l'immobilier d'entreprise pour un dirigeant en fonction des objectifs poursuivis et du contexte dans lequel il évolue.</li> </ul> <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> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <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> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adapter les stratégies d'enrichissement de l'entrepreneur sociétaire</li> <li>• Apprendre à combiner rémunération, distribution et transmission afin de mieux préserver la richesse créée</li> <li>• Accompagner le dirigeant dans la mise en place de stratégies d'enrichissement</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>

THEMES	PLAN
<b>JOUR 1</b>  <b>Contrôle fiscal et immobilier d'entreprise : deux thématiques clés</b>	<p><b>Matinée - Contrôle fiscal : jusqu'où peut aller l'administration ... et où sont vos marges de défense ? Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le régime déclaratif et le contrôle fiscal</b></p> <p><b>1 - Étendue et limites du pouvoir de contrôle de l'administration</b>            Les prescriptions fiscales différentes selon les impôts            L'interruption de la prescription : conséquences pratiques            Les demandes d'éclaircissements ou de justifications            Le droit de communication            L'examen contradictoire de la situation fiscale personnelle            La vérification de comptabilité            L'examen de comptabilité            Spécificités des contrôles des DMTG</p> <p><b>2 - Les procédures de redressement</b>            Le principe : La procédure de redressement contradictoire            Les exceptions : Les procédures d'imposition d'office</p> <p><b>3 - Les sanctions</b>            L'intérêt de retard            Pénalités d'assiette            Pénalités de recouvrement            Conséquences pénales</p> <p><b>4 - Les garanties des contribuables</b>            Mention expresse et rescrits            Opposabilité de la doctrine administrative            Droit de compensation            Recours hiérarchiques            Garanties spécifiques aux vérifications de comptabilité de d'ESFP            Les recours contentieux</p>

<p><b>Contrôle fiscal et immobilier d'entreprise : deux thématiques clés</b></p>	<p><b>Après-midi - immobilier d'entreprise : un levier clé au cœur des stratégies patrimoniales Le patrimoine immobilier du chef d'entreprise</b></p> <p><b>5 - Introduction</b>          Problématiques de valorisation          Inventaire des modes de détention</p> <p><b>6 - Détention directe en pleine propriété par la société opérationnelle passible de l'IS</b>          Conséquences immédiates          Conséquences à terme</p> <p><b>7 - Détention de l'immobilier par le dirigeant de la société opérationnelle</b>          Détention directe          Location nue          Location aménagée          Détention indirecte          Le choix d'une forme de société          IR vs IS          Location nue vs location commerciale</p> <p><b>8 - Le démembrement de propriété</b>          Démembrement de l'immeuble          Démembrement des parts          Stratégies et limites</p> <p><b>9 - Le crédit-bail immobilier</b>          Conséquences pendant la phase locative          Conséquences à terme</p>
<p><b>JOUR 2</b></p> <p><b>Décrypter les évolutions.. et activer les leviers encore sous-exploités</b></p>	<p><b>Matinée – Panorama de l'actualité civile patrimoniale : régimes matrimoniaux, modes de détention, assurance-vie, société, donation, succession, divorce.</b></p> <p><b>1 - Les régimes matrimoniaux</b>          Régime primaire          Régime de communauté          Régimes séparatistes          PACS</p> <p><b>2 - Les modes de détention partagées : Comment éviter les conflits</b>          Indivision          Démembrement de propriété          Société civile</p> <p><b>3- L'assurance vie : outil dont la souscription est banalisée, mais la complexité des aspects juridiques et fiscaux est source de contentieux</b></p>

**Décrypter les évolutions.. et activer les leviers encore sous-exploités**

**4 - La transmission du patrimoine entre vifs ou à cause de mort**

Donations : comment anticiper la transmission du patrimoine  
Succession subir ou gérer les conséquences

**5 - Les désunions : gestion des conséquences patrimoniales du divorce**

**Après-midi - la puissance du testament dans les stratégies patrimoniales**

**6 - Introduction**

Définition  
Les différents types de testament  
Retour sur la réunion fictive (lors du décès) et le rapport (lors du partage)

**7 - Le testament et le legs**

Les différents types de legs  
Les conséquences juridiques du legs  
Les conséquences fiscales du legs (DMTG et droit de partage)  
La concurrence entre legs  
La concurrence entre legs et donations  
La concurrence entre testament

**8 - Le testament-partage**

Le principe  
Les conséquences juridiques (atouts et limites)  
Les conséquences fiscales (DMTG et droit de partage)

**9 - Le testament et l'assurance vie**

La concurrence entre le legs et l'assurance vie  
La désignation bénéficiaire par voie testamentaire  
Les autres dispositions testamentaires  
La gestion des obsèques  
L'exhérédation  
La révocation de certaines dispositions pour cause de mort  
Le sort des donations indirectes (mise à disposition gratuite notamment)  
Le traitement des dons manuels passés

<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: #0056b3;">JOUR 3</p> <p style="color: #0056b3; font-weight: bold;">Créer, capter, transmettre : l'ingénierie de la richesse du dirigeant</p>	<p><b>1 - La création de richesse dans la société IS opérationnelle</b>  L'impérieuse nécessité de financer le train de vie  L'épargne de la richesse excédentaire  La grille d'analyse  La capitalisation  La liquidation à terme  La transmission à titre gratuit anticipée ou subie</p> <p><b>2 - La capitalisation dans la société IS opérationnelle</b>  L'inéluctable IS et le net à investir  La capitalisation net d'IS  La liquidation à terme  La transmission à titre gratuit anticipée  La transmission à titre gratuit subie</p> <p><b>3 - La capitalisation dans le patrimoine privé</b>  Les stratégies de cash-out et le net à investir  Rémunération  Dividende  La capitalisation  La liquidation à terme  La transmission à titre gratuit anticipée  La transmission à titre gratuit subie</p> <p><b>La capitalisation « hybride »</b>  La capitalisation dans une société holding et le net à investir  La liquidation à terme  La transmission à titre gratuit anticipée  La transmission à titre gratuit subie  La capitalisation « tunnelisée » dans l'épargne retraite et le net à investir  La liquidation à terme  La transmission à titre gratuit anticipée  La transmission à titre gratuit subie  La capitalisation temporaire dans l'épargne salariale et le net à investir  La liquidation à terme  La transmission à titre gratuit anticipée  La transmission à titre gratuit subie</p>
--	---

<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p>	<p><b>En Présentiel :</b></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><b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b></p>	<p><b>En présentiel :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Émargement des apprenants matin et après-midi</li> <li>• Réalisation d'un test final de validation Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</li> </ul>
<p><b>MODALITÉ D'INSCRIPTION</b></p>	<p><b>Deux possibilités :</b></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>
<p><b>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</b></p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
<p><b>SUPPORT</b></p>	<p>Un support numérique, en consultation uniquement, accessible via notre site internet (non téléchargeable ni imprimable)</p> <p>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</p>
<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 présentiels 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 Lea 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>
<p><b>CONTACTS</b></p>	<p>Téléphone : <b>04.63.80.93.47</b>  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 rencontres d'ingénierie patrimoniale 2026
Date(s) et horaires	Les 22, 23 et 24 septembre 2026 (09h à 12h30 et de 14h à 17h30)

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant	Tarif : 1490 € HT soit 1788€ TTC (TVA 20%)
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'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*

---



---



---