

Présentation de la formation

| | |
|---|--|
| THÈME | Créer, capter, transmettre : l'ingénierie de la richesse du dirigeant |
| PUBLIC CONCERNE | Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur |
| FORMAT | Présentiel : Espaces Diderot- 10 Rue Traversière – 75012 PARIS |
| DATES ET DURÉE | 05 novembre 2026 (09h à 12h30 et de 14h00 à 17h30) Pour une durée de 7h00 de formation |
| VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES | Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 3h00 • IAS/DDA : 5h00 • IOBSP : 1h00 • Notaires : 7h00 • Avocats : 7h00 • Experts-comptables : 7h00 |
| TARIF | Tarif : 600€ HT soit 720€ TTC |
| INTERVENANT(S) | Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Stéphane PILLEYRE • Pierre-Yves Lagarde |
| PRÉREQUIS | <ul style="list-style-type: none"> • Pas de prérequis |
| OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION | A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans : <ul style="list-style-type: none"> • Adapter les stratégies d'enrichissement de l'entrepreneur sociétaire • Apprendre à combiner rémunération, distribution et transmission afin de mieux préserver la richesse créée • Accompagner le dirigeant dans la mise en place de stratégies d'enrichissement |
| ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE | Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 |

| THEMES | PLAN |
|--|---|
| <p>JOUR 3</p> <p>Créer, capter, transmettre : l'ingénierie de la richesse du dirigeant</p> | <p>1 - La création de richesse dans la société IS opérationnelle 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>2 - La capitalisation dans la société IS opérationnelle 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>3 - La capitalisation dans le patrimoine privé 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>La capitalisation « hybride » 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>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> | <p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension. |
| <p>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p> | <p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Émargement des apprenants matin et après-midi • Réalisation d'un test final de validation Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final |
| <p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p> | <p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • En ligne sur le site www.fac-associes.com • Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 46 rue de Sarliève, 63800 COURNON D'Auvergne |
| <p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p> | <p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p> |
| <p>SUPPORT</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>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p> | <p>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 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 : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p> |
| <p>CONTACTS</p> | <p>Téléphone : 04.63.80.93.47 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 | Créer, capter, transmettre : l'ingénierie de la richesse du dirigeant |
| Date(s) et horaires | Le 05 novembre 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 : 600 € HT soit 720€ TTC (TVA 20%) |
| Mode de règlement | <input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹ |

RIB¹ :

| | | | |
|--|------------------|--------------------|---------------------------|
| 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 |

¹ 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*
