

Présentation de la formation

THÈME	LES RENCONTRES D'INGENIERIE PATRIMONIALE 2026
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	Présentiel : Espaces Diderot- 10 Rue Traversière – 75012 PARIS
DATES ET DURÉE	03, 04 et 05 novembre 2026 (09h à 12h30 et de 14h00 à 17h30) Pour une durée de 21h00 de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : • Immobilier (carte T) : 10h00 • IAS/DDA : 15h00 • IOBSP : 4h00 • Notaires : 21h00 • Avocats : 21h00 • Experts-comptables : 21h00
TARIF	Tarif : 1490€ HT soit 1788€ TTC
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : • Jacques DUHEM • Stéphane PILLEYRE • Pierre-Yves Lagarde
PRÉREQUIS	• Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans : • Comprendre le cadre et les limites du contrôle fiscal pour mieux conseiller vos clients • Maîtriser les procédures et sanctions pour sécuriser vos recommandations • Mesurer les conséquences financières et fiscales lors des phases d'acquisition de location et de cession. • Développer des stratégies patrimoniales sur mesure intégrant l'immobilier d'entreprise • Exploiter les droits et garanties des contribuables pour accompagner vos clients • 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. • Accompagner ses clients dans la gestion de l'organisation matrimoniale du couple au regard de la jurisprudence récente • Sécuriser la gestion et la transmission du patrimoine de ses clients • Analyser les problématiques juridiques et patrimoniales en immobilier • Actualiser ses connaissances

	• Maîtriser les mécanismes juridiques du testament • Intégrer le testament dans une stratégie patrimoniale globale • Adapter les stratégies testamentaires aux objectifs du client • Exploiter les leviers stratégiques du testament dans des situations spécifiques • 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 PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00

THEMES	PLAN
JOUR 1 Contrôle fiscal et immobilier d'entreprise : deux thématiques clés	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 1 - Étendue et limites du pouvoir de contrôle de l'administration 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 2 - Les procédures de redressement Le principe : La procédure de redressement contradictoire Les exceptions : Les procédures d'imposition d'office 3 - Les sanctions L'intérêt de retard Pénalités d'assiette Pénalités de recouvrement Conséquences pénales 4 - Les garanties des contribuables 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

Contrôle fiscal et immobilier d'entreprise : deux thématiques clés	Après-midi - immobilier d'entreprise : un levier clé au cœur des stratégies patrimoniales Le patrimoine immobilier du chef d'entreprise 5 - Introduction Problématiques de valorisation Inventaire des modes de détention 6 - Détention directe en pleine propriété par la société opérationnelle passible de l'IS Conséquences immédiates Conséquences à terme 7 - Détention de l'immobilier par le dirigeant de la société opérationnelle Détention directe Location nue Location aménagée Détention indirecte Le choix d'une forme de société IR vs IS Location nue vs location commerciale 8 - Le démembrement de propriété Démembrement de l'immeuble Démembrement des parts Stratégies et limites 9 - Le crédit-bail immobilier Conséquences pendant la phase locative Conséquences à terme
JOUR 2 Créer, capter, transmettre : l'ingénierie de la richesse du dirigeant	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 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

Créer, capter, transmettre : l'ingénierie de la richesse du dirigeant	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 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
JOUR 3 Décrypter les évolutions.. et activer les leviers encore sous-exploités	Matinée – Panorama de l'actualité civile patrimoniale : régimes matrimoniaux, modes de détention, assurance-vie, société, donation, succession, divorce. 1 - Les régimes matrimoniaux Régime primaire Régime de communauté Régimes séparatistes PACS 2 - Les modes de détention partagées : Comment éviter les conflits Indivision Démembrement de propriété Société civile 3- L'assurance vie : outil dont la souscription est banalisée, mais la complexité des aspects juridiques et fiscaux est source de contentieux 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

Décrypter les évolutions.. et activer les leviers encore sous-exploités	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
MOYENS PÉDAGOGIQUES	En Présentiel : • 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.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	En présentiel : • 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
MODALITÉ D'INSCRIPTION	Deux possibilités : • 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
DATE LIMITE D'INSCRIPTION	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
SUPPORT	Un support numérique, en consultation uniquement, accessible via notre site internet (non téléchargeable ni imprimable) 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
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 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.
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

Formation

Thème	Les rencontres d'ingénierie patrimoniale 2026
Date(s) et horaires	Les 03, 04 et 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 : 1490 € HT soit 1788€ TTC (TVA 20%)
Mode de règlement	☐ par chèque ☐ par virement bancaire ¹

RIB¹ :

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	

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
