

Présentation de la formation

THÈME	Immobilier d'entreprise : un levier clé au cœur des stratégies patrimoniales
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	Webinaire
DATES ET DURÉE	25 novembre 2026 de 14h à 17h30
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : • Immobilier (carte T) : 3h30 • IAS/DDA : - • IOBSP : 3h • Notaires : 3h30 • Avocats : 3h30 • Experts-comptables : 3h30
TARIF	Tarif : 300€ HT soit 360€ TTC
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : • Jacques DUHEM
PRÉREQUIS	• Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans : • 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. • 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
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00

PROGRAMME DE LA FORMATION	Introduction : Problématiques de valorisation Inventaire des modes de détention I Détention directe en pleine propriété par la société opérationnelle passible de l'IS Conséquences immédiates Conséquences à terme II 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 III Le démembrement de propriété Démembrement de l'immeuble Démembrement des parts Stratégies et limites IV Le crédit bail immobilier Conséquences pendant la phase locative Conséquences à terme
MOYENS PÉDAGOGIQUES	En Webinaire : • 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). • Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail. • 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 Webinaire : • Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant • 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	Immobilier d'entreprise : un levier clé au cœur des stratégies patrimoniales
Date(s) et horaires	25 novembre 2026 (14h-17h30)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant	Tarif : 300 € HT soit 360€ 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
