

## Catalogue et agenda des formations

Gestion de patrimoine du chef d'entreprise

[Henry Royal](#), animateur des formations ; [ingénieur patrimonial](#)

- 30 ans d'expérience en formation
- 30 ans de pratique du patrimoine du chef d'entreprise
- Auteur d'ouvrages et d'articles.

♦ Public

Avocat. Expert-comptable, commissaire aux comptes. CGP. Ingénieur en patrimoine. Notaire. Juriste, fiscaliste. Etudiant en master 2 gestion de patrimoine. Dirigeant d'entreprise.



### Formations 16 heures

	Site	Calendrier 2024
Gestion de patrimoine	2 <a href="#">1016</a>	Sur demande
SAS et actions de préférence	3 <a href="#">1216</a>	4 et 5 mars
Holding groupe familial	4 <a href="#">1416</a>	2 et 3 avril
Gestion de patrimoine du chef d'entreprise	5 <a href="#">1616</a>	3 et 4 juin
Ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise	6 <a href="#">1816</a>	2 et 3 mai

### Formations 8 heures

Efficacité relationnelle du conseil patrimonial	7 <a href="#">0108</a>	Sur demande
Gestion de patrimoine du chef d'entreprise	8 <a href="#">3008</a>	Sur demande
Gouvernance d'entreprises familiales	9 <a href="#">4008</a>	2 juillet
Démembrement de propriété	10 <a href="#">0308</a>	31 mai
Contrats de Pacs et de mariage	11 <a href="#">0208</a>	19 janvier
Transmission de patrimoine	12 <a href="#">0408</a>	2 février
Société civile patrimoniale	13 <a href="#">0508</a>	26 février
SAS, société par actions simplifiée	14 <a href="#">1208</a>	26 juin
Holding patrimoniale	15 <a href="#">1408</a>	24 mai
Ingénierie fiscale du chef d'entreprise	16 <a href="#">1608</a>	14 juin
Professions libérales : structure d'exercice, fiscalité	17 <a href="#">1508</a>	Sur demande
Pactes Dutreil Transmission d'entreprises	18 <a href="#">1808</a>	28 mars
Fiscalité de la transmission à titre onéreux et gratuit	19 <a href="#">1708</a>	19 avril
Opérations sur le capital social. Augmentation et réduction	20 <a href="#">2208</a>	Sur demande

### Formations 4 heures

Reconnaître sa personnalité et celle du client	21 <a href="#">0104</a>	Sur demande
Démembrement : applications	22 <a href="#">0304</a>	Sur demande
Contrats de mariage, Pacs	23 <a href="#">0204</a>	Sur demande
Transmission : règles civiles	24 <a href="#">0404</a>	Sur demande
Société civile : applications pratiques	25 <a href="#">0504</a>	Sur demande
Holding : applications pratiques	26 <a href="#">1404</a>	Sur demande
Fiscalité du chef d'entreprise	27 <a href="#">1604</a>	Sur demande
Gérer un patrimoine à l'IS : SAS ou société civile ?	28 <a href="#">1704</a>	Sur demande
Pacte Dutreil transmission de sociétés	29 <a href="#">1804</a>	Sur demande
Bénéfices non commerciaux - BNC	30 <a href="#">1504</a>	Sur demande

## Gestion de patrimoine

Réf. [1016](#)

- ♦ **Durée : 16 heures**
- ♦ **Support :** 800 diapositives
- ♦ **Animateur :** Henry Royal
- ♦ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis :** aucun. **Niveau :** approfondissement, expertise.
- ♦ **Convention :** [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation :**

Maîtriser les différents régimes matrimoniaux

Maîtriser les aspects juridiques du démembrement de propriété

Connaître les règles civiles et fiscales de la transmission de patrimoine.

### **1<sup>ère</sup> partie – Régime matrimonial, contrats de Pacs et de mariage**

#### **I. L'union libre**

1. Les relations pécuniaires entre les concubins
2. Logement des concubins
3. Droits du concubin survivant sur la succession
4. La séparation et ses conséquences financières

#### **II. Le PACS**

1. Conditions et formalités
2. Aspects juridiques et économiques du Pacs
3. Fiscalité : IR, IFI, droits de mutation
4. Droits du partenaire survivant sur la succession
5. La fin du Pacs
6. Comparaison Pacs et union libre

#### **III. Les contrats de mariage**

1. Vue d'ensemble. Le régime primaire
2. Les régimes matrimoniaux
3. L'aménagement du régime : les clauses possibles
4. La modification ou le changement de régime
5. Le divorce
6. Le décès et la situation du conjoint survivant
7. La liquidation de la communauté
8. Mariage en Union Européenne et prestation compensatoire.

### **2<sup>ème</sup> partie – Démembrement de propriété**

#### **I. Aspects juridiques**

1. Formes de démembrement
2. Origines et fin du démembrement
3. Avantages et inconvénients du démembrement
4. Droits et pouvoirs de l'usufruitier et du nu-propriétaire

#### **II. Évaluation de l'usufruit et de la nue-propriété**

1. Barème fiscal ou évaluation économique ?
2. Le barème fiscal des droits démembrés
3. Évaluation économique
4. Comparaison barème fiscal et évaluation économique

### **III. Démembrement de propriété et stratégies fiscales**

1. Cession à titre gratuit nue-propriété
2. Cession à titre gratuit usufruit
3. Cession à titre onéreux usufruit
4. Cession à titre onéreux nue-propriété
5. Echange usufruit ou nue-propriété

### **3<sup>ème</sup> partie – Transmission de patrimoine**

#### **I. – La dévolution légale non organisée**

1. Les règles successorales
2. Dévolution légale en l'absence de conjoint successible
3. Dévolution légale avec le conjoint survivant

#### **II. – La transmission organisée**

1. Règles communes aux libéralités
2. Dispositions à cause de mort
3. Dispositions entre vifs : les donations

#### **III. – Réserve et quotités disponibles**

1. Quotité disponible ordinaire
2. Quotité disponible spécial entre époux
3. Le non cumul des quotités disponibles

#### **IV. – Réduction et rapport des libéralités**

1. Masse partageable
2. La réduction des libéralités excessives
3. Le rapport civil des libéralités
4. Exemple de liquidation avec réduction et rapport

#### **V. – Fiscalité**

1. Donations
2. Successions

## SAS et actions de préférence

Réf. [1216](#)

- ♦ **Durée** : 16 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 800 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Maîtriser les règles de fonctionnement de la SAS, de la création à la liquidation.

Savoir décrypter les statuts et les rédiger selon les objectifs des fondateurs.

Maîtriser les actions de préférence et optimiser leur utilisation.

### I. - La SAS : la liberté statutaire

1. Comparaison des sociétés : SAS, SA, SARL, société civile
2. La liberté statutaire de la SAS  
Dispositions applicables aux SAS  
Particularités de la SASU  
Actions de préférence. Contrôle du capital  
Direction de la Société
3. Les actions de préférence : les effets de levier
4. Contenu des statuts de la SAS  
Énonciations impératives, clauses facultatives

### II. - Rédaction des statuts de la SAS

1. Analyses  
Apports en démembrement. Enfant mineur associé. Origine des apports et information du conjoint. Actions de préférence : nature des avantages, décision, limites. Opérations en capital. Droit des associés. Pouvoirs des dirigeants. Commissaires aux apports. Commissaire aux comptes. Procédure des avantages particuliers. Conventions réglementées. Affectation des bénéfices et distribution du dividende. Comptes courants d'associés.

#### 2. Exemples de clauses

**Objet** : holding animatrice, passive. **Apports** : en numéraire, en nature, en industrie ; pouvoirs du conjoint ; commissaire aux apports. **Capital social** : catégories d'actions, les actions de préférence. **Actions de préférence** : possibilités, droits pécuniaires et autres ; décision pour l'émission ou la conversion ; les limites et les risques, procédure des avantages particuliers ; répartition des pouvoirs entre usufruitiers et nus propriétaires. **Opérations sur capital** : procédés d'augmentation et de réduction, rachat d'actions par la société,

amortissement du capital, fiscalité. **Transmission** : inaliénabilité des actions, agrément, exclusion, sortie conjointe. **Associé personne morale** : modification du contrôle. **Président** : organisation des pouvoirs entre président, actionnaires, usufruitiers. **Organes de direction** : comité de direction. **Conventions avec les dirigeants et associés** ; commissaires aux comptes. **Actionnaires** : droits, obligations, pouvoirs ; forme des décisions ; règles de majorité. **Affectation du résultat** : liberté et stratégies d'affectation des résultats. **Dividende** : clause de répartition inégalitaire, premier dividende, superdividende... **Liquidation et partage** : partage inégalitaire du boni ou de la perte de liquidation, constitution d'un quasi-usufruit. **Arbitrage**...

### III. - Création de la SAS. Formalités

1. Chronologie des formalités
2. Engagements pris avant l'immatriculation

### IV. - Transformation d'une société en SAS

1. Transformation juridique d'une société en SAS
  2. Changement d'activité réelle
  3. Changement de régime fiscal
- Conséquences juridiques et fiscales.

### V. - La holding SAS

1. Définitions  
Holding. Contrôle. Holding animatrice, passive
2. Fiscalité de groupe  
La fille est à l'IR  
La fille est à l'IS : intégration fiscale, sociétés mères, titres de participation, fusions-absorption.

La SAS en 20 questions-réponses

## Holding groupe familial

Réf. [1416](#)

- ♦ **Durée** : 16 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 800 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître les applications de la holding : holding de reprise, de rachat, de transmission...

Savoir identifier les situations propices à la création d'une holding.

Savoir choisir la forme sociale et le régime fiscal les mieux appropriés à chaque situation.

### ♦ Contenu

#### **I. Présentation**

1. Une holding : pourquoi ?
2. Définitions  
Holding. Contrôle. Holding pure, mixte, animatrice, passive
3. Création de la holding  
Par le haut, par le bas. Exemples

#### **II. Quelle forme juridique ?**

1. Activité commerciale, activité civile
2. Comparaison SARL, SAS, société civile
3. Commissaire aux apports, à la fusion
4. Les sociétés et holdings dédiées aux professions libérales

#### **III. Holding à l'IS ou à l'IR ?**

1. Sociétés à l'IS, sociétés à l'IR
2. Associé, holding, fille : fiscalité

#### **IV. La holding : effets de levier juridique, financier, fiscal**

1. Effet de levier juridique
2. Effet de levier financier
3. Effet de levier fiscal  
Régimes sociétés mères ; titres de participation ; intégration fiscale  
Champs d'application, avantages, inconvénients. Les montages à risque

#### **V. Les fusions**

1. Présentation
2. Schémas des fusions : fusion-absorption, fusion-réunion, apport partiel d'actifs, scission
3. Fusion-absorption : exemples
4. Règles comptables et fiscales
5. Régime fiscal des fusions.

#### **VI. Fiscalité personnelle du dirigeant**

1. Panorama
2. Impôt sur la plus-value  
Vente de titres. Apports à holding à l'IS, à l'IR
3. Droits d'enregistrement
4. IFI. Immobilier professionnel
5. Droits de mutation à titre gratuit  
Calcul des droits. Pacte Dutreil transmission ; pacte Dutreil et holdings

6. Chronologie des opérations ; stratégies

#### **VII. Applications de la holding**

Principe d'organisation

1. Reprendre une entreprise : la holding de reprise  
Les 3 possibilités. La fusion rapide : risque ?
2. La holding de rachat : vendre à soi-même, obtenir des liquidités
3. Dissocier patrimoines professionnel /privé
4. Optimiser la détention de l'immobilier
5. Transmettre l'entreprise à un enfant : le LBO familial
6. Concilier donation et vente : holdings familiales SAS et SC
7. Vendre l'entreprise. Donation-cession
8. Eloigner les investisseurs extérieurs

#### **VIII. Conventions de prestations de services, management fees**

1. Problématique ; définitions
2. Utilité
3. Risques
4. Nature des prestations
5. Prix des prestations
6. Prestations de direction et dirigeant commun aux sociétés
7. Conventions de trésorerie ; abandon de créances

#### **IX. Holding : TVA et Taxe sur les salaires**

1. Holding « pure », holding « mixte »
2. Holding et TVA  
Vue d'ensemble - Opérations dans le champ, hors champ - Coefficients de taxation
3. Taxe sur les salaires  
Présentation  
Montant de la Taxe sur les salaires  
Rapport d'assujettissement  
Secteurs distincts d'activité  
Comment écarter ou limiter la taxe.

Conclusion

## Gestion de patrimoine du chef d'entreprise

Réf. [1616](#)

- ♦ **Durée** : 16 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 800 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître les règles juridiques et fiscales de la gestion du patrimoine privé et professionnel.  
Connaître la fiscalité particulière du dirigeant concernant la transmission d'entreprise (vente, donation, pacte Dutreil).

Appréhender les schémas juridico-financiers de la cession de l'entreprise familiale.

### ♦ Contenu

#### **I. - Démembrement de propriété**

1. Règles juridiques  
Usufruit viager, temporaire, conjoint, successif, quasi-usufruit  
Démembrement à titre gratuit, à titre onéreux
2. Démembrement de titres sociaux  
Répartition du dividende entre usufruitier et nu-proprétaire. Avantages de la SAS et de la société civile ; aménagements statutaires

#### **II. - Société civile et chef d'entreprise**

Société à l'IR ou à l'IS ? Cas pratiques : détenir l'immobilier de l'entreprise, préparer la transmission familiale, faciliter la cession, obtenir des liquidités (cession d'usufruit), transmettre et conserver les pouvoirs, vendre dans les meilleures conditions fiscales.

#### **III. - Contrats de mariage, PACS, union libre**

L'importance du régime matrimonial

1. Union libre
2. PACS  
Exemples de clauses. Droits du survivant sur la succession. Fiscalité
3. Contrats de mariage  
Les différents régimes. Les clauses possibles. Modifier ou changer le régime matrimonial. Quel contrat pour le chef d'entreprise ?

#### **IV. - Transmission de patrimoine**

1. La dévolution légale non organisée
2. La transmission organisée  
Les donations de titres sociaux. Réserve et quotités disponibles. Rapport et réduction des libéralités. Exemple de liquidation-partage

#### 3. Fiscalité

Donations. Successions. Exemple de liquidation de succession

#### **V. - Fiscalité de la transmission d'entreprise**

1. Panorama de la fiscalité
2. Mutations à titre onéreux  
Impôt sur la plus-value  
Plus-values : régime de droit commun, sursis, report, exonérations
3. Mutations à titre gratuit  
Pactes Dutreil droits de mutation. Solutions pour optimiser et sécuriser les engagements
4. Stratégies fiscales : chronologie des opérations et abus de droit

#### **VI. - La holding patrimoniale**

1. Décisions à prendre  
Holding à l'IR ou à l'IS ?  
Chronologie des opérations  
SARL, SAS ou société civile ?
2. Applications de la holding  
Schémas à éviter  
Transmettre l'entreprise à un enfant : le LBO familial  
Concilier donation et vente : holdings familiales SAS et SC  
Vendre à soi-même, obtenir des liquidités : holding de rachat  
Reprendre une entreprise : holding de reprise  
Dissocier patrimoines professionnel /privé  
Fluidifier la trésorerie  
Eloigner les investisseurs extérieurs

Conclusion. Recommandations

## Ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise

Réf. [1816](#)

- ♦ **Durée** : 16 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 800 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Approfondir la fiscalité du chef d'entreprise.

Apprendre les techniques de transmission de l'entreprise au plan civil et au plan fiscal.

Connaître les dispositifs accordés au chef d'entreprise.

### •1<sup>ère</sup> partie - Fiscalité du chef d'entreprise

#### I. Panorama

1. Vue d'ensemble
2. Entreprises à l'IR
3. Sociétés à l'IS
4. Droits d'enregistrement
5. IFI. Immobilier professionnel
6. Droits de mutation à titre gratuit. Pactes Dutreil
7. Stratégies d'optimisation fiscale

#### II. Entreprises à l'IR : revenus, plus-values

##### A. – Entreprises à l'IR, activité professionnelle

1. Revenus, plus-values
2. Régimes d'exonération
3. Apports à société à l'IR, à l'IS
4. Holding : imposition du résultat

##### B. – Société civile à l'IR, gestion privée

1. Fiscalité de la création à la dissolution
2. Cession de parts : prépondérance immobilière ?
3. Apports à société à l'IR, à l'IS
4. Holding : imposition du résultat

#### III. Sociétés à l'IS : revenus, plus-values

##### A. – Imposition du dividende

Holding : imposition du résultat

##### B. – Imposition des plus-values

Panorama. Vente, apports

1. Régime de droit commun
2. Abattement pour durée de détention
3. Abattement incitatif
4. Départ à la retraite
5. Apport société à l'IS à holding contrôlée à l'IS : report d'imposition
6. Apport IS à holding non contrôlée à l'IS : sursis

#### IV. Droits d'enregistrement

1. Apports à société
2. Cession de titres

#### V. IFI

1. Présentation
2. Régime de l'immobilier professionnel

#### VI. Droits de mutation : Pactes Dutreil transmission d'entreprise

##### A. – Présentation DMTG

##### B. – Dutreil sociétés, CGI art 787 B

1. Présentation
2. Engagement collectif de conservation
3. La transmission
4. Engagement individuel de conservation
5. Comment sécuriser les pactes

##### C. – Holdings et pacte Dutreil

Quand apporter à une holding ? Animatrice ou passive ? Quels pouvoirs peut-on accorder au donateur ?

#### 2<sup>ème</sup> partie - Organisation juridique de la transmission d'entreprise

1. L'importance du régime matrimonial
2. La succession non organisée
3. Réserve et quotités disponibles
4. Les donations de titres

#### 3<sup>ème</sup> partie – Optimiser la fiscalité du chef d'entreprise

##### 1. Optimiser la donation de l'entreprise

Schémas à éviter

Le LBO familial

Transmettre l'entreprise à plusieurs héritiers, également ou non

##### 2. Optimiser la vente de l'entreprise

Société civile ou quasi-usufruit ?

3. Associer donation et vente dans les meilleures conditions.

## Efficacité relationnelle du conseil patrimonial

Réf. [0108](#)

- ♦ **Durée : 8 heures**
- ♦ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support :** 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis :** aucun. **Niveau :** approfondissement.
- ♦ **Animateur :** Henry Royal
- ♦ **Convention :** [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation :**

Savoir identifier les objectifs, les valeurs et la personnalité du client.

Savoir conduire un entretien patrimonial.

Accroître son efficacité relationnelle, pour augmenter le montant des honoraires de conseil.

Savoir demander des recommandations.

### ▪ Contenu

#### **I. - Pourquoi les qualités relationnelles sont déterminantes pour le conseil en gestion de patrimoine**

1. Un environnement de plus en plus exigeant
2. Les clés de la réussite du conseiller en gestion de patrimoine
3. Les fausses croyances du conseiller en gestion de patrimoine
4. Adapter sa proposition, sa communication et son comportement
5. Comment devenir et rester l'interlocuteur principal du client en ce qui concerne la gestion de son patrimoine ?

#### **II. - Comment bien connaître son client ?**

Approfondir la connaissance de soi, apprendre à connaître l'autre.

Outils : questionnaires de connaissance

1. L'intérêt de connaître chaque client pour optimiser la gestion de son patrimoine
2. Le MBTI : la personnalité innée
3. L'Analyse Transactionnelle : la personnalité acquise par nos éducateurs
4. La PNL.

#### **III. - Pour chaque client, quelles solutions en gestion de patrimoine proposer ? Comment communiquer ?**

1. Le conseil en gestion de patrimoine personnalisé
2. Mise en application : les quatre tempéraments
3. Les questions à poser pour découvrir rapidement la personnalité et les attentes de son interlocuteur.

#### **IV. - Réussir l'entretien en gestion de patrimoine. Les 10 étapes**

Les 10 étapes de l'entretien de la gestion de patrimoine :

Préparation. Introduction. Écoute. Résumé-analyse. Proposition. Argumentation. Traitement des objections. Prix. Conclusion ; prise de recommandations.

L'écoute : Découvrir le client, son environnement, ses attentes.

Les informations patrimoniales à recueillir : objectifs, projets de vie, priorités ; horizon, capital nécessaire.

Situation personnelle et familiale, environnement. L'arbre de vie.

Adapter l'offre, la présentation et l'argumentation selon les objectifs patrimoniaux et la personnalité.

Traiter les objections. Les règles d'or ; les réponses aux objections.

Les techniques de présentation du prix.

Demander et obtenir des recommandations ; la méthode.

## Gestion de patrimoine du chef d'entreprise

Réf. [3008](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :  
Connaître les principales techniques patrimoniales applicables au chef d'entreprise  
Connaître les réponses juridiques qui permettent de conserver la propriété et la maîtrise du patrimoine professionnel et privé  
Savoir protéger l'entreprise des autres, des créanciers, des conflits entre héritiers, de l'érosion fiscale.

### ♦ Contenu

#### **1. Chef d'entreprise : quels objectifs ?**

#### **2. Entreprise opérationnelle : quelle forme juridique ?**

Comparaison SAS, SA, SARL : direction, vote, droits financiers, contrôle du capital, social, fiscal  
Particularités de la SAS : liberté statutaire et actions de préférence.

#### **3. La société civile**

Applications de la société civile pour le chef d'entreprise. Exemples  
Les clauses à insérer dans les statuts pour garder les pouvoirs.

#### **4. Imposition : IR ou IS ?**

Sociétés à l'IR, l'IS. Impositions activité professionnelle, gestion privée. Avantages et inconvénients.

#### **5. Les régimes matrimoniaux**

Comparaison union libre, Pacs, mariage.  
Les régimes légal et conventionnels : répartition des biens ; droit des créanciers  
**Focus** : la séparation de biens avec société d'acquêts.  
Les clauses possibles. Le changement de régime. Le divorce et ses conséquences.

#### **6. La donation entre époux**

Familles recomposées, transmission d'entreprise : les dangers de la donation entre époux.

#### **7. Les mandats de protection**

Mandats : conventionnel à effet posthume, conventionnel post mortem, de protection future.

#### **8. La fiducie**

Présentation, finalités, les parties, le contrat, fiscalité.

#### **9. L'assurance « homme clé »**

Définition. Entreprises éligibles. Objectifs. Risque garanti, montant. Fiscalité.

#### **10. La renonciation anticipée à l'action en réduction**

Les règles de la réserve héréditaire. Réduction et rapport des libéralités. La RAAR.

#### **11. Les donations**

Donation avec droit de retour conventionnel, avec réserve d'usufruit, graduelle, résiduelle, donations partages, donations à terme.

#### **12. Pacte Dutreil transmission sociétés**

Exemple de calcul de droits de mutation. Immobilier d'entreprise  
Engagement collectif et engagement individuel de conservation : opérations autorisés et interdites  
Schémas à écarter ; les dangers du LBO familial.

#### **13. La holding, pour garder les pouvoirs et réduire la fiscalité**

Pourquoi une holding ? Finalités, objectifs, applications. Holding et professions libérales  
Schémas appropriés au regard des objectifs. Les effets de levier fiscaux  
Stratégies fiscales : chronologie des opérations.

## Gouvernance d'entreprises familiales

Réf. [4008](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Comprendre les enjeux de la gouvernance familiale.  
Savoir identifier la culture et les valeurs de l'entreprise.  
Connaître les outils dédiés à la gouvernance familial.

### ♦ Contenu

#### **I. La gouvernance de l'entreprise familiale**

1. Définitions : entreprise familiale, gouvernances
2. Objectifs de la gouvernance d'entreprise familiale
3. Origine de la gouvernance
4. Consensus, dogmes, croyances
5. État des lieux des entreprises familiales

#### **II. Les trois gouvernances**

1. Présentation des 3 gouvernances
2. Gouvernance actionnariale
3. Gouvernance managériale
4. Gouvernance familiale

#### **III. Quelle gouvernance d'entreprise ?**

1. Présentation
2. Démocratie, autocratie ou oligarchie ?
3. Quel régime de gouvernance pour l'entreprise familiale ?

#### **IV. Quelle structure juridique : SA ou SAS ?**

1. Comparaison des sociétés commerciales
2. Gouvernance actionnariale : les actions de préférence
3. Gouvernance managériale SA et SAS
4. La SAS, pour une gouvernance appropriée ; exemple

#### **V. Transmission familiale de l'entreprise**

1. Transmission familiale et départ du dirigeant
2. Les règles successorales
3. Transmettre aux enfants mineurs ?
4. Les donations
5. Les faux amis de la transmission
6. SAS : les clauses de contrôle du capital

#### **VI. Culture d'entreprise et valeurs familiales**

1. Connaître la personnalité et les valeurs des dirigeants
  2. Connaître la personnalité et les valeurs de l'entreprise
- Application du MBTI et de la méthode des tempéraments

#### **VII. Les outils de la gouvernance familiale**

1. Questions préalables
2. Organisation de la gouvernance
3. Les bonnes pratiques
4. Les outils de la gouvernance familiale
5. Les institutions : assemblée familiale, conseil de famille...

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

- Connaître les aspects juridiques du démembrement de propriété
- Connaître les applications du démembrement
- Discerner les avantages, les inconvénients, les risques du démembrement.

♦ **Contenu**

**I. - Aspects juridiques du démembrement de propriété**

1. Les formes du démembrement de propriété  
Usufruit viager, temporaire, conjoint, successif. Quasi-usufruit légal, conventionnel.  
Nue-propriété ; protection du nu-propriétaire
2. Origines et fin du démembrement
3. Avantages et inconvénients du démembrement de propriété. Réponses
4. Droits et pouvoirs de l'usufruitier, du nu-propriétaire  
Immeuble. Meubles. Portefeuille. Parts de société. Produits bancaires.  
Assurance vie. Contrat de capitalisation. Liquidités. Dettes

*Focus chef d'entreprise : fonds de commerce ; titres sociaux ; pactes Dutreil et démembrement*

**II. - Évaluation de l'usufruit et de la nue-propriété**

1. Application du barème fiscal ou de l'évaluation économique ?
2. Le barème fiscal des droits démembrés
3. Évaluation économique  
Méthodes de calcul. Taux de rendement. Durée de l'usufruit
4. Comparaison barème fiscal et évaluation économique

**III. - Stratégies patrimoniales et fiscales. Exemples**

1. Cession à titre gratuit de la nue-propriété  
Optimiser la transmission. Protéger le conjoint ou concubin survivant. Conserver le patrimoine dans sa branche familiale. Froisser la réserve héréditaire. Optimiser la fiscalité
2. Cession à titre gratuit de l'usufruit  
Aider temporairement ses enfants ou ses parents. Optimiser la fiscalité
3. Acquisition usufruit ou nue-propriété  
Obtenir un complément de revenus. Optimiser la rentabilité d'un investissement
4. Cession à titre onéreux usufruit ou nue-propriété  
Obtenir un complément de revenus. Cession de l'usufruit de l'immeuble d'exploitation ou des parts
5. Echange de l'usufruit ou de la nue-propriété  
Protéger le concubin survivant

**IV. - Fiscalité du démembrement de propriété**

1. Impôt sur le revenu
2. Plus-values
3. IFI
4. Droits de mutation à titre gratuit

Conclusion. Recommandations

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître les caractéristiques des différents régimes matrimoniaux

Comprendre les conséquences patrimoniales de chaque régime, notamment au regard de l'entreprise

Evaluer la pertinence du régime du couple au regard de ses objectifs

Identifier le régime le mieux approprié à la situation de chaque personne.

#### ♦ **Contenu**

### **I. L'union libre**

1. Les relations pécuniaires entre les concubins
2. Logement des concubins
3. Les droits du concubin survivant sur la succession
4. La séparation et ses conséquences financières

### **II. Le PACS**

1. Conditions et formalités. Le contrat
2. Aspects juridiques et économiques du Pacs
3. Fiscalité : IR, IFI, droits de mutation à titre gratuit
4. Droits du partenaire survivant sur la succession
5. La fin du Pacs et ses conséquences
6. Avantages et inconvénients du Pacs par rapport à l'union libre
7. Clauses pour protéger son partenaire, se protéger d'une séparation

### **III. Les contrats de mariage**

1. Vue d'ensemble
2. Les régimes matrimoniaux  
Séparation de biens ; société d'acquêts. Participation aux acquêts ; conventionnel et optionnel.  
Communauté réduite aux acquêts. Communauté de meubles et acquêts. Communauté universelle.  
Atténuer les conséquences d'un divorce : les clauses possibles.
3. Les différentes clauses possibles  
Avantages matrimoniaux. Attribution intégrale. Partage inégal. Préciput. Action en retranchement.  
Clauses d'attribution préférentielle. Prélèvement moyennant indemnité. Faculté d'acquisition...
4. Le changement ou la modification du régime matrimonial
5. Le divorce  
Les procédures de divorce. Conséquences financières du divorce.
6. Le décès  
Les droits économiques du conjoint survivant sur la succession  
Fiscalité
7. La liquidation du régime  
Civil : les récompenses  
Fiscal : liquidation de la succession ; exemple
8. Le mariage en union européenne  
Mariage avant le 1er septembre 1992  
Mariage entre le 1er septembre 1992 et le 28 janvier 2019  
Mariage après le 29 janvier 2019

Conclusion. Recommandations.

## Transmission de patrimoine.

Réf. [0408](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître les règles de dévolution successorale

Connaître les impacts civils et fiscaux de la transmission, notamment des libéralités

Maîtriser le régime juridique des donations et donations-partages

Savoir choisir des outils de transmission selon les objectifs recherchés par le client.

### ♦ Contenu

#### **I. – La dévolution légale non organisée**

1. Principes  
Les ordres des héritiers, les degrés, la représentation, la fente
2. Dévolution légale en l'absence de conjoint successible  
Héritiers privilégiés et ordinaires. Droits de retour légaux. Exemples de dévolution
3. Dévolution légale avec le conjoint survivant  
Les droits du conjoint survivant ; concurrence avec les autres héritiers. Exemples.
4. PACS : les droits du partenaire

#### **II. – La transmission organisée**

1. Les libéralités  
Donation avec droit de retour conventionnel ; avec réserve d'usufruit ; temporaire d'usufruit ; graduelle ; résiduelle ; partage ; à terme. Exemples d'applications  
Les donations entre époux.  
Les testaments ; formes, étendue. Legs graduel, résiduel
2. Exemple de liquidation-partage
3. Réserve et quotités disponibles  
Réserve, quotité ordinaire, quotité disponible spéciale entre époux  
Le cantonnement de l'émolument du conjoint survivant
4. Réduction et rapport des libéralités  
La réduction des libéralités excessives. Applications. La renonciation anticipée à l'action en réduction, à l'action en retranchement  
Le rapport civil des libéralités. Le rapport, source de conflits ; comment l'écarter

#### **III. – Assouplir les règles de la réserve**

1. Les libéralités entre époux
2. Les avantages matrimoniaux
3. Le quasi-usufruit
4. La société civile
5. La tontine
6. L'adoption
7. L'assurance-vie

#### **IV. – Fiscalité de la transmission**

1. Donations
2. Successions  
Solutions pour optimiser la fiscalité

Conclusion. Recommandations.

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

### ♦ Contenu

#### **I. Présentation de la société civile**

L'importance des statuts de la société civile. Pourquoi créer une Société civile ? Société civile à l'IR ou à l'IS ? Capital faible ou capital fort ? Quels coûts ? Calcul de la valeur de la société civile.

#### **II. Administration de la société civile**

##### 1. Les pouvoirs politiques

Le fondateur, le gérant de la société civile, les associés, l'enfant mineur associé, l'usufruitier, les nus-proprétaires, les créanciers. Les pouvoirs. La liberté contractuelle. Les limites et les précautions à prendre

##### 2. Les droits économiques des associés de la société civile

Stratégies d'affectation du résultat et de distribution du dividende

Répartition du dividende et du boni de liquidation entre associés, usufruitiers, nus-proprétaires

Comptes courants d'associés : avantages et inconvénients

#### **III. Applications de la société civile**

Optimiser la transmission et conserver la maîtrise de gestion. Prévenir les inconvénients de l'indivision. Conserver la propriété de ses biens. Ecarter des personnes indésirables. Favoriser un tiers, assouplir les règles de la réserve héréditaire. Favoriser son conjoint, son concubin. Gérer les biens d'un enfant mineur, d'un incapable majeur. Personnes handicapées : atténuer les conséquences de la récupération de l'aide sociale. Rendre liquide un patrimoine immobilier. Optimiser la fiscalité : IR, droits de mutation, IFI.

Chef d'entreprise : Détenir l'immobilier de l'entreprise familiale : préparer la transmission familiale de l'entreprise, faciliter la cession, assurer des revenus complémentaires, protéger son patrimoine contre les poursuites de créanciers de l'entreprise, obtenir des liquidités, optimiser la transmission à titre gratuit de l'entreprise, transmission à titre onéreux : faciliter la transmission de l'entreprise à des tiers, optimiser la fiscalité de la vente.

#### **IV. Société civile à l'IR ; fiscalité**

1. Décisions qui allègent ou aggravent l'impôt
2. Fiscalité de l'associé et de la société
3. Cession de parts ; formalisme opposition

#### **V. Société civile à l'IS ou SAS ?**

Comparaison SAS et société civile.

#### **VI. Statuts de la société civile : exemples de clauses**

Objet social ; durée ; gérance ; quorum et majorité ; droit de vote plural ; agrément, exclusion ; affectation et répartition du résultat ; répartition inégalitaire du dividende.

Conclusion. Recommandations.

## SAS, société par actions simplifiée

Réf. [1208](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Apprendre à rédiger les statuts de la SAS.

Optimiser l'utilisation des actions de préférence (droits de vote et financiers).

Savoir tirer parti de la liberté statutaire pour garder les pouvoirs.

### ♦ **Contenu**

#### **I.** - Les actionnaires

Pouvoirs du juge avec des associés mineurs ; intervention du conjoint ; dispositions à prendre

#### **II.** - Forme, objet, dénomination sociale, siège, durée

Holding animatrice, holding passive

#### **III.** - Apports, capital social, actions

Apports en numéraire, en nature, en industrie

Pouvoirs du conjoint. Commissaire aux apports.

Catégories d'actions.

Les actions de préférence :

- possibilités, droits pécuniaires et autres
- décision pour l'émission ou la conversion
- procédure des avantages particuliers
- répartition des pouvoirs entre usufruitiers et nus propriétaires.

Opérations sur capital :

- procédés d'augmentation et de réduction
- rachat d'actions par la société
- amortissement du capital
- fiscalité.

#### **IV.** - Transmission des actions. Exclusion d'actionnaires

Inaliénabilité des actions, agrément, exclusion, sortie conjointe.

#### **V.** - Administration et direction de la Société. Commissaires aux comptes.

Quelle répartition des pouvoirs entre président, actionnaires, usufruitiers ?

Conventions entre la Société et ses dirigeants.

#### **VI.** - Les actionnaires et usufruitiers

Droits, obligations, pouvoirs ; forme des décisions ; règles de majorité.

#### **VII.** - Exercice social. Comptes annuels. Affectation des résultats

Liberté et stratégies d'affectation des résultats.

Dividende : clause de répartition inégalitaire, premier dividende, superdividende...

#### **VIII.** - Transformation de la Société

#### **IX.** - Dissolution, liquidation de la Société, partage

Liquidation et partage :

- partage inégalitaire du boni ou de la perte de liquidation,
- constitution d'un quasi-usufruit

#### **X.** - Contestations

Arbitrage

#### **XI.** - Constitution de la Société

## Holding patrimoniale

Réf. [1408](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Mesurer l'intérêt du recours à une société holding patrimoniale.

Maîtriser la fiscalité de la transmission d'entreprise.

Connaître les applications de la holding : holding de reprise, de rachat, de transmission...

Identifier les critères de choix de la forme sociale à adopter et le régime fiscal.

### ♦ Contenu

#### **I. Pourquoi une holding et laquelle ?**

Finalités d'une holding

Définitions juridique, comptable, fiscale

Holding animatrice ou passive ?

Effet de levier juridique : le contrôle

Panorama de la fiscalité du dirigeant

Holding à l'IR ou à l'IS ? SARL, SAS ou société civile ?

Les effets de leviers fiscaux ; conditions à remplir ; les montages à risque

Régime mère-fille. Régime des titres de participation. Régime de l'intégration fiscale

#### **II. – Fiscalité de la transmission d'entreprise**

1. Mutations à titre onéreux

Impôt sur la plus-value. Droits d'enregistrement

2. Mutations à titre gratuit : droits de mutation

a) Règles civiles

Réserve et quotité disponible. Les donations de titres

b) Fiscalité : régime de droit commun

Calcul des droits. Solutions pour optimiser la fiscalité

c) Pactes Dutreil

Engagements collectif et individuel. Opérations interdites et autorisées.

3. Stratégies fiscales : chronologie des opérations et abus de droit

#### **III. - La holding. Applications**

1. Transmettre l'entreprise à un enfant

Donation de la pleine propriété des titres : pacte Dutreil avec soulte (LBO familial)

Donation-partage de la nue-propriété

2. Transmettre l'entreprise à plusieurs héritiers

Réaliser un partage égalitaire en valeur, confier les pouvoirs à un enfant

Concilier les intérêts du majoritaire et des minoritaires, stabiliser l'actionnariat

Maintenir des revenus, conserver les pouvoirs de gestion

Transmettre aux enfants et obtenir un capital

3. Equilibrer patrimoine privé et patrimoine professionnel

Concilier transmission familiale et cession à des tiers. La holding de rachat

4. Reprendre une entreprise : la holding de reprise

5. Dissocier patrimoine professionnel et patrimoine privé

6. Fluidifier la trésorerie

7. Eloigner les investisseurs extérieurs.

## Ingénierie fiscale du chef d'entreprise

Réf. [1608](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

- Maîtriser la transmission fiscale de l'entreprise, à titre gratuit ou onéreux
- Tirer pleinement parti des dispositifs fiscaux accordés au chef d'entreprise
- Connaître les options fiscales les plus avantageuses

### ♦ Contenu

#### **I. - Fiscalité du chef d'entreprise lors de la cession d'entreprise**

1. Panorama
2. Entreprises à l'IR  
Plus-values professionnelles, exonérations
3. Sociétés à l'IS  
Impôt sur la plus-value. Vente, apport. Exonération, sursis, report d'imposition
4. IFI  
Immobilier professionnel
5. Droits de mutation  
Donation en pleine propriété ; en nue-propriété. Montant et paiement des droits
6. Stratégies d'optimisation fiscale  
Chronologie des opérations. Positions de la jurisprudence et de l'administration fiscale

#### **II. - Pactes Dutreil transmission d'entreprise**

1. Sociétés, CGI art 787 B
2. Entreprises individuelles, CGI art 787 C

#### **III. – Optimisation juridique et fiscale de la transmission d'entreprise**

1. L'importance du régime matrimonial ; les clauses possibles
2. Le calcul de la réserve héréditaire
3. Les donations d'actions et de parts sociales ; don manuel

#### **IV. - La holding patrimoniale pour optimiser la transmission de l'entreprise**

1. Holding animatrice ou passive ?
  2. IS ou IR ?
  3. SAS ou société civile ?
- Les leviers juridiques. Holding et pacte Dutreil : donner et conserver les pouvoirs

#### **V. - Cas pratiques de la cession d'entreprises**

1. Schémas à éviter
2. Transmettre l'entreprise à un enfant
3. Transmettre l'entreprise à plusieurs héritiers
4. Optimiser la cession de l'entreprise à des tiers
5. Associer donation et vente dans les meilleures conditions.

## Professions libérales : structure d'exercice, fiscalité

Réf. [1508](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal ♦ **Convention** : [site](#) ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Maîtriser les structures juridiques d'exercice des différentes professions libérales et la fiscalité.  
Identifier l'opportunité de passage de BNC à l'IS.  
Connaître les applications de la SEL, de la SPFPL, des holdings.

### ♦ Contenu

#### **1. Les professions libérales**

Les différentes professions libérales ; définitions  
Responsabilités du professionnel libéral.

#### **2. Les structures d'exercice**

Règles de détention du capital  
Société civile professionnelle (SCP)  
Société civile de moyens (SCM)  
Association d'Avocats à Responsabilité Professionnelle Individuelle (AARPI)  
Sociétés d'exercice libéral (SEL)  
Sociétés à objet commercial  
Société de participations financières (SPFPL)  
Société pluri-professionnelle d'exercice (SPE)  
Comparaison des différentes structures : avantages, inconvénients, critères de choix.

#### **3. Fiscalité du professionnel libéral**

Panorama de la fiscalité du professionnel libéral  
Imposition des revenus et des plus-values selon le mode d'exercice  
Droits d'enregistrement  
IFI ; dispositifs d'exonération  
Droits de mutation à titre gratuit.

#### **4. Bénéfices non commerciaux**

*Sont développés les régimes de faveur qui facilitent le passage de l'IR à l'IS. Pour le détail : voir formation BNC.*  
Règles générales d'imposition  
Régime fiscal des PV et MV professionnelles  
Régimes d'exonération et de report d'imposition  
Optimiser la fiscalité des plus-values BNC.

#### **5. Sociétés à l'IS : fiscalité de l'associé, fiscalité de groupe**

Imposition des plus-values ; régimes de faveur  
Fiscalité de la société. Fiscalité de groupe.

#### **6. Impôt sur le revenu ou impôt sociétés ?**

- Patrimoine professionnel  
Avantages et inconvénients de l'IR, de l'IS  
Trésorerie disponible : comparaison BNC / IS  
Comment passer de l'IR à l'IS, sous quels régimes de faveur ?
- Patrimoine privé : IR ou société à l'IS ?

#### **7. Objectifs du professionnel libéral ; réponses**

Optimiser la détention de l'immeuble professionnel  
Vendre sa société à soi-même : la holding de rachat  
Reprendre un cabinet : la holding de reprise  
Equilibrer patrimoine privé / patrimoine professionnel

## Pacte Dutreil

Réf. [1808](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Maîtriser le cadre fiscal du pacte Dutreil.

Connaître les opérations autorisées ou non aux différentes phases du pacte Dutreil.

Connaître les dispositions à prendre pour sécuriser le pacte.

Savoir comment transmettre l'entreprise tout en conservant les pouvoirs.

### ♦ Contenu

#### **I. – Présentation du dispositif**

1. Origine, philosophie du pacte Dutreil 2. Synthèse 3. Montant des droits de mutation à titre gratuit 4. Les textes de référence

#### **II. – Pacte Dutreil transmission de sociétés**

1. Conditions générales

Sociétés, activités éligibles. Un ou plusieurs associés signataires. Délai : au moins 2 ans. Seuil de participation. Fonction de direction, activité principale

2. Engagement collectif de conservation

Conditions générales. Les signataires de l'engagement collectif. La transmission des titres. Opérations autorisées ou non

3. Engagement collectif réputé acquis et engagement post-mortem

4. Engagement individuel de conservation

Obligation de conservation de 4 ans. Début de l'EIC. Fonction de direction. Opérations autorisées ou non. Apport à une holding passive

5. Pacte Dutreil et holding

Quand peut-on apporter à une holding ? Donner la pleine propriété ou la nue-propriété ? Quand la holding peut-elle céder des titres ? Holding animatrice ou passive ? À l'IS ou à l'IR ?

6. Obligations déclaratives, sanction, prescription

7. Rupture du pacte, conséquences.

#### **III. – Pacte Dutreil transmission d'entreprises individuelles**

Résumé. Biens exonérés. Entreprises concernées. Biens nécessaires à l'exercice de la profession. Délai de détention. Engagement de conservation. Poursuite effective de l'exploitation. Obligations déclaratives.

#### **IV. - Exemples de stratégies fiscales Dutreil**

1. Schémas à éviter

Donation-partage de la nue-propriété. Donation égalitaire de la pleine propriété de l'entreprise

2. Transmettre l'entreprise à un enfant

Pacte Dutreil avec soulte : le LBO familial. Chronologie des opérations. Les conditions de la réussite. Les limites, les réponses.

3. Concilier donation et vente

- Prendre sa retraite, sortir de l'entreprise

Vendre une partie de l'entreprise aux enfants ; leur donner l'autre partie

- Garder la maîtrise de l'entreprise

La transmettre progressivement à un enfant ; désintéresser les autres.

Conclusion. Recommandations.

## Fiscalité de la transmission à titre onéreux et à titre gratuit

Réf. [1708](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant Master 2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

- Connaître les régimes d'imposition des plus-values privées (mutations à titre onéreux), des donations et des successions (mutations à titre gratuit)
- Connaître les conditions pour en bénéficier ; savoir les utiliser
- Connaître les stratégies fiscales ; comprendre les articulations des opérations fiscales.

### ♦ Contenu

#### **I. Panorama de la fiscalité personnelle**

1. Vue d'ensemble
2. Plus-values
3. Plus-values immobilières des particuliers
4. Plus-values valeurs mobilières
5. Droits de mutation à titre gratuit

#### **II. Plus-values immobilière des particuliers**

1. Cession de l'immeuble
2. Cession de parts de société civile à prépondérance immobilière
3. SCI : cession des parts ou de l'immeuble ?
4. Démembrement de propriété

#### **III. Plus-values mobilières**

1. Exemple impôt plus-values mobilières
2. Régimes particuliers des plus-values mobilières
3. Régime de droit commun
4. Abattement pour durée de détention
5. Abattement renforcé
6. Départ à la retraite
7. Apport société à l'IS à holding contrôlée à l'IS : report
8. Apport IS à holding non contrôlée à l'IS : sursis
9. Apport IR prépondérance immobilière à IS : sursis
10. Réduction de capital non motivée par des pertes

#### **IV. Droits d'enregistrement**

1. Apports à société
2. Vente de titres
3. Droits de partage

#### **V. Droits de mutation à titre gratuit ; pacte Dutreil**

1. Donations
2. Successions
3. Pacte Dutreil

#### **VI. Stratégies fiscales**

Articulation des opérations de donation, d'apport, de vente.

## Opérations sur le capital social

Réf. [2208](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Juristes.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement, expertise.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Maîtriser les règles d'augmentation et de réduction de capital

Connaître, tant pour l'augmentation que la réduction de capital : les motifs ; la nature et les effets juridiques des opérations ; les modalités de réalisation ; les obligations légales et les formalités ; les incidences fiscales.

### ♦ Contenu

#### **I. Capital social**

1. Notion de capital social
2. Fonctions du capital social
3. Opérations sur capital social  
Amortissement du capital social. Variations du capital social.

#### **II. Les augmentations de capital**

1. Les augmentations de capital sans apports
  - PrésentationAugmentation par incorporations. Utilité de l'augmentation sans apport. Domaines.
  - Conditions de l'augmentation par incorporation
  - Effets de l'augmentation par incorporation : émission de droits nouveaux ou élévation de la valeur nominale ?Droits d'enregistrement, plus-value. Comptabilisation.
2. Les augmentations de capital par apports
  - Augmentations par apports en numéraireDroit préférentiel de souscription. Prime d'émission
  - Augmentations de capital par apports en natureConvention d'apport, prime d'apport. Formalités.

#### **III. Les réductions de capital**

##### **A. Les réductions de capital non motivées par des pertes**

1. Présentation  
Techniques de réduction de capital. Le rachat par la société de ses propres titres, avec réduction de capital
2. Réduction du nombre de titres  
Programme de rachat d'actions. Situations spéciales : départ volontaire ou forcé, annulation d'actions...
3. Réduction de la valeur nominale
4. Fiscalité des réductions de capital  
Sans remboursement. Avec rachat par la société. Sans rachat.

##### **B. Les réductions de capital motivées par des pertes**

1. Réductions de capital considérées isolément  
Réduction libre, réduction forcée. Mise en œuvre. Formalités. Fiscalité.
2. Réductions de capital par coup d'accordéon.

## Reconnaître sa personnalité et celle du client

Réf. [0104](#)

- ♦ **Durée : 4 heures**
- ♦ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support :** 200 diapositives
- ♦ **Pré-requis :** aucun. **Niveau :** approfondissement.
- ♦ **Animateur :** Henry Royal
- ♦ **Convention :** [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation :**

Savoir identifier les objectifs patrimoniaux et les valeurs du client.  
Accroître son efficacité relationnelle et gagner l'adhésion du client.

### ▪ Contenu

#### **I. - Pourquoi les qualités relationnelles sont déterminantes pour le conseil en gestion de patrimoine**

1. Un environnement de plus en plus exigeant
2. Les clés de la réussite du conseiller en gestion de patrimoine
3. Les fausses croyances du conseiller en gestion de patrimoine
4. Adapter sa proposition, sa communication et son comportement
5. Comment devenir et rester l'interlocuteur principal du client en ce qui concerne la gestion de son patrimoine ?

#### **II. - Comment bien connaître son client ?**

1. L'intérêt de connaître chaque client pour optimiser la gestion de son patrimoine
2. Le MBTI : la personnalité innée
3. L'Analyse Transactionnelle : la personnalité acquise
4. Les questions à poser pour découvrir rapidement la personnalité et les attentes en gestion de patrimoine.

#### **III. - Pour chaque client, quelles solutions en gestion de patrimoine proposer ? Comment communiquer ?**

1. Le conseil en gestion de patrimoine personnalisé
2. Mise en application : les quatre tempéraments
3. Les questions à poser pour découvrir le client et ses attentes en gestion de patrimoine.

## Démembrement de propriété : applications

Réf. [0304](#)

- ♦ **Durée : 4 heures**
- ♦ **Support :** 200 diapositives
- ♦ **Animateur :** Henry Royal
- ♦ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis :** aucun. **Niveau :** approfondissement.
- ♦ **Convention :** [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation :**

Connaître les ressources et les limites du démembrement ; savoir comment les repousser.  
Connaître les applications pratiques du démembrement de propriété.

### ♦ Contenu

#### **I. - Le droit de propriété**

1. Démembrement légal ou volontaire ; à titre gratuit, à titre onéreux
2. Avantages et inconvénients du démembrement de propriété  
Inconvénients : perte des pouvoirs de gestion ; incertitude sur le montant des revenus.
3. Consolider le démembrement : société civile ou SAS ?

#### **II. - Évaluation usufruit et nue-propriété**

1. Le barème fiscal des droits démembrés  
Usufruit viager. Usufruit temporaire. Droit d'usage et d'habitation
2. Évaluation économique  
Mutations à titre onéreux ; partage. La méthode de calcul
3. Montage à risque

#### **III. - Stratégies patrimoniales. Exemples**

1. Cession à titre gratuit de la nue-propriété  
Optimiser la transmission en conservant un complément de revenus ; comparaison avec l'assurance vie  
Anticiper la transmission : double libéralité usufruit et nue-propriété  
Familles recomposées, paralyser l'action en retranchement des enfants d'un premier lit
2. Cession à titre gratuit de l'usufruit  
Aider temporairement ses enfants ou ses parents, optimiser la fiscalité
3. Acquisition usufruit ou nue-propriété  
Obtenir un complément de revenus. Optimiser la rentabilité d'un investissement
4. Cession à titre onéreux usufruit ou nue-propriété

## Contrats de mariage, Pacs

Réf. [0204](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître les caractéristiques des différents régimes matrimoniaux

Comprendre les conséquences patrimoniales de chaque régime, notamment au regard de l'entreprise

Evaluer la pertinence du régime du couple au regard de ses objectifs

### ♦ Contenu

#### **I. - Le PACS**

1. Répartition des biens : propres ou indivis ?  
Pacs conclus sans contrat avant et depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2007.
2. Le contrat  
Protéger son partenaire, se protéger d'une séparation : exemples de clauses
3. Droits du survivant sur la succession  
Logement et mobilier, entreprise et local professionnel
4. Avantages et inconvénients du Pacs par rapport à l'union libre  
Économiques, juridiques, fiscaux, sociaux

#### **II. - Les contrats de mariage**

1. Vue d'ensemble  
Régimes séparatistes, communautaires. Critères de choix.  
Répartition du patrimoine et des dettes. Droits des créanciers.  
Séparation de biens – Participation aux acquêts, - Communauté légale – Communauté de meubles et acquêts – Communauté universelle
2. Les différentes clauses  
Avantages matrimoniaux  
Clauses d'attribution préférentielle ; prélèvement moyennant indemnité  
Les différentes clauses possibles selon le régime.
3. La modification ou le changement de régime
4. Le décès  
Droits économiques du conjoint survivant sur la succession ; sans disposition, avec une donation entre époux.

## Transmission : règles civiles

Réf. [0404](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître les règles de dévolution successorale.

Connaître les impacts civils et fiscaux de la transmission, notamment des libéralités

Maîtriser le régime juridique des donations et donations-partages

### ♦ Contenu

#### **I. - La dévolution légale non organisée**

1. Les règles successorales  
Les ordres, les degrés, la représentation, la fente
2. Dévolution légale sans conjoint successible  
Les ordres. Droit de retour légal des parents. Exemples de dévolution
3. Dévolution légale avec le conjoint survivant  
Les ordres : conjoint, descendants, ascendants privilégiés. Droits du survivant sur la succession.  
Partage de la succession entre héritiers. Droit de retour légal des frères et sœurs. Exemples de dévolution

#### **II. - La transmission organisée**

1. Les donations.  
Donation avec droit de retour conventionnel ; avec réserve d'usufruit ; double libéralité usufruit et nue-propriété ; donation graduelle ; résiduelle ; donations partages simple, transgénérationnelle, conjonctive ; donation à terme
2. La donation entre époux.

#### **III. – Réserve et quotités disponibles**

1. Réserve et quotité disponible ordinaire  
Avec des descendants ; avec un conjoint
2. Quotité disponible spéciale entre époux

#### **IV. – Rapport et réduction des libéralités**

1. Masse partageable : opérations successives
2. Réduction ; rapport
3. Exemple de réduction ; réponse
4. La renonciation anticipée à l'action en réduction

## Société civile : applications pratiques

Réf. [0504](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Mesurer l'intérêt du recours à une société civile.

Connaître les applications de la société civile, notamment pour le chef d'entreprise.

### ♦ **Contenu**

#### **I. – Utilisations avec ou sans démembrement**

1. Optimiser la transmission : capital faible
2. Prévenir les inconvénients de l'indivision
3. Favoriser un enfant  
Froisser la règle de la réserve héréditaire : legs résiduel de parts sociales
4. Garder la gestion des biens d'un enfant mineur, d'un incapable majeur  
La gestion de patrimoine des incapables. Actes d'administration, de disposition, de conservation
5. Personnes handicapées  
Atténuer les conséquences de la récupération de l'Aide sociale
6. Rendre liquide un patrimoine immobilier  
La vente d'un patrimoine immobilier à sa société civile (OBO)

#### **II. – Applications liées au démembrement**

1. Optimiser la transmission et conserver la maîtrise de gestion  
Comparaison avec l'assurance vie ; économique, juridique, fiscale
2. Assurer le logement du concubin survivant  
Société civile avec démembrement croisé
3. Aider temporairement ses proches  
Donation temporaire d'usufruit et IFI

## Holding : applications pratiques

Réf. [1404](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Mesurer l'intérêt du recours à une société holding.

Savoir prendre les bonnes options juridiques et fiscales

Connaître les applications de la holding : holding de reprise, de rachat, de transmission...

### ♦ Contenu

#### **I. - Décisions à prendre**

1. Holding à l'IR ou à l'IS ?
2. Chronologie des opérations
3. SARL, SAS ou société civile ?

#### **II. - Applications de la holding**

Schémas à éviter

1. Transmettre l'entreprise à un enfant : le LBO familial
2. Concilier donation et vente : holdings familiales SAS et SC
3. Vendre à soi-même, obtenir des liquidités : holding de rachat<
4. Reprendre une entreprise : holding de reprise
5. Dissocier patrimoines professionnel /privé
6. Fluidifier la trésorerie
7. Eloigner les investisseurs extérieurs

## Fiscalité du chef d'entreprise

Réf. [1604](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

- Connaître la fiscalité de la cession de l'entreprise, à titre gratuit ou onéreux
- Tirer parti des dispositifs fiscaux accordés au chef d'entreprise

### ♦ **Contenu**

#### **I. - Fiscalité du dirigeant**

1. Panorama
2. Impôt sur le revenu : dividendes
3. Vente de titres
  - Impôt sur la plus-value
  - Régime de droit commun ; abattements ; exonérations ; report, sursis
  - Droits d'enregistrement
  - Réponses pour optimiser la fiscalité
4. Droits de mutation
  - Donation de la pleine propriété ; de la nue-propriété. Montant des droits avec et sans Dutreil. Réduire les droits de mutation
5. Stratégies d'optimisation fiscale
  - Chronologie des opérations : donation-vente, vente-donation. Positions de l'administration fiscale et du comité de l'abus de droit

#### **II. - Pactes Dutreil transmission**

1. Sociétés, CGI art 787 B
  - Engagement collectif de conservation, engagement individuel. Apport à une holding passive. Conditions à respecter. Opérations autorisées ou non. Rupture de l'engagement
2. Sécuriser les pactes

## Gérer un patrimoine à l'IS : SAS ou société civile ?

Réf. [1704](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

- Connaître les différences juridiques entre SAS et société civile
- Savoir choisir la forme juridique la mieux appropriée selon les situations réelles

### ♦ Contenu

#### **1. Comparaison SARL, SAS, société civile**

#### **2. Activité**

Nature de l'activité  
Holding animatrice, holding passive

#### **3. Associés**

Responsabilité  
Nombre d'associés  
Libération du capital

#### **4. Direction**

Dirigeants, représentants légaux  
Pouvoirs  
Acte anormal de gestion  
Abus de biens sociaux.  
Prêt, avance en compte-courant par la société  
Nomination des dirigeants, rémunération, durée, révocation

#### **5. Associé ; vote**

Prise de décisions  
Droits de vote  
Usufruitier, nu-propiétaire  
Majorité  
Modification des statuts

#### **6. Associés ; droits financiers**

Dividende, boni de liquidation  
Droit préférentiel de souscription  
Prix de rachat de titres

#### **7. Conjoint commun en biens**

Apporter des biens communs  
Acquérir des titres avec des fonds communs  
Accord pour cession, transmission

#### **8. Enfant mineur**

#### **9. Cessions**

Cession de titres  
Forme de la cession  
Droits d'enregistrement

#### **10. Contrôle**

Comptabilité  
Commissaire aux comptes  
Conventions réglementées

#### **11. Social**

#### **12. Fiscal**

#### **13. Gérer un patrimoine immobilier à l'IS ; vendre à l'IR**

Cession usufruit temporaire  
Holding à l'IS ; répartition inégalitaire du résultat  
Société en commandite simple  
Abus de droit fiscal.

## Pactes Dutreil transmission de sociétés

Réf. [1804](#)

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Maîtriser le cadre fiscal du pacte Dutreil transmission de sociétés.  
Connaître les opérations autorisées ou non aux différentes phases du pacte Dutreil.

### ♦ Contenu

#### **I.** - Engagement collectif de conservation

- Conditions générales
- Les signataires de l'engagement collectif
- La transmission des titres
- Opérations autorisées ou non aux différentes phases du pacte

#### **II.** - Engagement collectif réputé acquis et engagement post-mortem

#### **III.** - Engagement individuel de conservation

- Obligation de conservation de 4 ans
- Début de l'EIC
- Fonction de direction
- Opérations autorisées ou non
- Apport à une holding passive : contraintes de la holding
- Exemple LBO familial

#### **IV.** - Pacte Dutreil et holding

- Quand peut-on apporter à une holding ?
- Donner la pleine propriété ou la nue-propriété : pouvoirs, fiscalité ?
- Quand la holding peut-elle céder des titres ?
- Holding animatrice ou passive ?

## Bénéfices non commerciaux - BNC

Réf. [1504](#)

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocat, expert-comptable, commissaire aux comptes, CGP, ingénieur patrimonial, notaire, juriste, fiscaliste, étudiant M2. Dirigeant d'entreprise.
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun. **Niveau** : approfondissement.
- ♦ **Animateur** : Henry Royal
- ♦ **Convention** : [site](#)
- ♦ **Objectifs et compétences visées de la formation** :

Connaître la fiscalité des bénéfices non commerciaux.

### ♦ **Contenu**

#### **I. Règles générales d'imposition aux BNC**

Définition et champ d'application

Personnes imposables aux BNC ; personnes exclues

Régimes d'imposition

Plus-values professionnelles

Conséquences de l'inscription au patrimoine professionnel

#### **II. Régime de droit commun des plus-values et moins-values professionnelles**

Présentation

Plus-values court terme, long terme

Plus-values immobilières professionnelles et privées.

#### **III. Régimes d'exonération et de report d'imposition**

- Panorama des régimes de faveur

Régimes possibles selon les opérations

Exonérations de l'impôt sur les plus-values

Reports d'imposition

- Entrepreneur individuel

Exonérations

Reports

#### **IV. Associé de société à l'impôt sur le revenu**

Exonérations

Reports