

Gestion de patrimoine du chef d'entreprise

N° de l'activité : 11 92 153 97 92

Catalogue des formations

La formation à distance

3



Formations 16 heures

Gestion de patrimoine	4
Transmission de patrimoine	5
Société civile de famille	6
Société par actions simplifiée, SAS	7
Holding patrimoniale	8
Optimiser la gestion de patrimoine du chef d'entreprise	9
Stratégies fiscales du chef d'entreprise	10
Structurer l'entreprise et le patrimoine	11

- ♦ Animateur : [Henry Royal](#)
 - 30 ans de pratique du conseil patrimonial du chef d'entreprise
 - 30 ans d'expérience en formation
 - Auteur d'ouvrages et d'articles.

- ♦ En interne, sur mesure
A distance, par internet
Présentiel : Paris – Lyon – Marseille
Bordeaux – Toulouse – Montpellier
Nîmes - Nice

♦ [Formations à distance FOAD](#)

- Formations finançables OPCA
- Honoraires de 200 €HT
- Attestation de 8 heures
- Support de 400 diapositives
- 1 an d'accès à la formation
- 1 an d'actualisation
- 1 an d'assistance de l'animateur.

♦ Public

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

♦ Points forts

- L'animation
- Des formations qui allient théorie et exemples d'application pratiques
- Une documentation de référence (400 diapositives par jour, avec les jurisprudences actualisées).

♦ Conditions générales

- A distance (200 €HT/8 heures)
- Inter-entreprises (400 €HT/jour)
- Internes (2 500 €HT/jour)

Tarifs janvier 2018

Formations 8 heures

Gestion de patrimoine : efficacité professionnelle	12
Gestion de patrimoine : juridique et commercial	13
Gestion de patrimoine du chef d'entreprise	14
Gouvernance familiale et transmission de l'entreprise	15
Démembrement de propriété	16
Contrats de Pacs et de mariage	17
Transmission de patrimoine	18
Société civile familiale et patrimoniale	19
SAS, société par actions simplifiée	20
Holding professionnelle et privée	21
Chef d'entreprise : stratégies fiscales	22
Professions libérales : structure d'exercice, fiscalité	23
Pactes Dutreil Transmission d'entreprises	24
Fiscalité sur titres de sociétés à l'IS. De l'acquisition à la cession	25
Opérations sur le capital social. Augmentation et réduction	26
Fusions, apports partiels d'actifs, scissions	27

Formations 4 heures

Gestion de patrimoine : efficacité commerciale	28
Gouvernance familiale de l'entreprise	29
Démembrement : règles civiles ; applications	30
Mariage : quel contrat, quelles clauses ?	31
Transmission : règles civiles et fiscales ; applications	32
Société civile : applications pratiques	33
Société civile : rédaction des statuts	34
Holding : applications pratiques	35
Optimiser la fiscalité du chef d'entreprise. Stratégies	36
Pactes Dutreil Transmission de sociétés	37
Stratégie d'organisation et de pérennité de l'entreprise	38
Gestion de patrimoine du chef d'entreprise	39
Bénéfices non commerciaux - BNC	40



Associations CGPI

Conférences organisées sur demande.

Animateur des formations : Henry Royal



▶ Depuis 2005 **Royal Formation**

N° de l'activité formation : 11 92 153 97 92

→ Conseil en gestion de patrimoine du chef d'entreprise de PME et d'ETI familiales

Domaines d'intervention préférés : structuration de groupes familiaux, optimisation juridique et fiscale, transmission de patrimoines professionnel et privé, opérations en capital, création de holding, rédaction de statuts, de contrats et de pactes, gouvernance d'entreprise.

→ Formations professionnelles

- Clients : avocats, CGP, experts comptables, juristes, notaires ; assurances, banques ; universités.

- Matières enseignées. Droit de la famille et des affaires, Gestion de patrimoine privé et professionnel : Conseil patrimonial / Gestion de patrimoine du chef d'entreprise / Contrats de mariage / Démembrement de propriété / Transmission / Transmission d'entreprises / Fiscalité sur titres / Fusion-scission / Fiscalité du chef d'entreprise / Pactes Dutreil / Holding / Société civile / SAS / Gouvernance de l'entreprise familiale.

Références. **A** : @comexpertise - Acéa - Aequitas - ACF Expertise - Actis Baker Tilly - Agéo - Akléa Avocats - Alister Avocats - Allianz - Anseble - Arcane Juris - Artem Avocats - Askesis Avocats - Audial - Auditis - Avvens - Axens - Agcr - Alta Juris - Anseble - Askesis. **B** : Bami - BBJ - BCFinance - Beucher Debetz Hauff & Associés - Bignon Lebray - Bosio Evrard - BVS. **C** : Carler Avocats - Carmignac - CConseils - CCI Colmar - CCI Sud Alsace - CGA 83 - Cibelly - Cabinets Partenaires - CDBA - Cedem - CER France - CA Chevreux - Chevreux Notaires - Cheysson Marchadier Associés - Chorus Conseil avocats - Cofingest - Cogedis - Cogep - Cogeparc - Cogest - Cogesten - Convergence - Cornet Vincent Segurel - Crédit Agricole - Crowe Horwath Sofira. **D** : Delta - DSO. **E** : EFE - Eura Audit - Eura Patrimoine - Eurex - Exco - Expert & Finance - **F** : Fidact Avocats - Fidal - Fidea - Fidexor - Fiduciaire Bas-Rhin - Fiduciaire Lyonnaise - Fiducial - Fidunion - Financière Foch - Firec - Firex - Fiscalité Audit - Fiteco - Fnaim - Fortis - France Défi - Fried Frank. **G** : Generali - GH Associés - Global Tax Network - Granrut Avocats - Grégoire & associés - GCL - Groupe Y. **H** : Hans & associés - HDF Finance. **I** : In Extenso Deloitte - Irfl - Isfec. **J** : Jurilex Avocats - J Causse et associés - JV Conseil. **K** : Keraudit - KBL Richelieu - KPMG. **L** : Lacourte Notaires - Landwell & Associés - LCE Avocats - Legi Avocats - Léo Jegard - Legis Conseil - Lexia Team - Loyens Loeff. **M** : M Creuzot - Mazars - MTD Finance - Millesime Patrimoine - Moulinier Dulatier & associés - **N** : Novances. **O** : OEC Bretagne - OEC Limoges - Orgeco - Ojfi Almexen - Olympia Capital Management - Opti Finances - Orex - Oriol - Otto Associés - Oséo. **P** : PWC. **R** : RSM France. **S** : Sadec Akelys - Safirec - Segeco - Sogex - SFM - Socogé - Sodorex - Sofidarec - Sofidem - Strego - Sogec - Sogex - Soregor - Solis. **T** : Tanguy - Ten France. **U** : UGGC associés. **V** : Valexper - Vaughan avocats - Via Juris. **W** : Watson Farley Williams - WMLaw.

→ Enseignant en masters 2

- Gestion de patrimoine : ESCP Europe. Financia. SKEMA. IAE Bordeaux, Caen, Lyon.

- Droit des affaires : Droit de l'entreprise (DJCE Cergy-Pontoise). Gestion fiscale d'entreprise (IAE Poitiers).

- Gouvernance des Entreprises Familiales et Patrimoniales (IAE Bordeaux IV).

- Manager les projets et la transformation : ESCP Executive.

→ Intervenant à EFE Formation.

▶ 1987-2004 **Meeschaert Gestion Privée**

- Directeur du Marketing et de la Communication. Membre du comité de direction

- Ingénieur patrimonial auprès des chefs d'entreprise. Directeur de l'Ingénierie Handicap & Patrimoine

- Directeur du Développement de la gestion de patrimoine

- Responsable de la clientèle des Congrégations religieuses ; animateur de l'association Ethique et Investissement ; créateur du 1^{er} fonds éthique actions en France

▶ 1983-1987 **Banque Parisienne de Crédit** (groupe SUEZ)

Attaché de direction au département PME. Directeur d'agence.

Publications

- « Société civile de famille », éditions EFE, 3^{ème} édition

- « Mariage, PACS, union libre », éditions de Verneuil

- Articles. La Semaine Juridique, La Revue Fiscale Notariale, Revue Française de Comptabilité : « Démembrement de propriété : répartition des pouvoirs entre usufruitier et nu-propriétaire » ; « Démembrement de titres sociaux » ; « L'indivision : problèmes et réponses » ; « Société civile : tirer parti des opportunités fiscales » ; « La gestion de patrimoine des personnes protégées » ; « Abus de droit fiscal » ; « Dirigeants : vendez votre entreprise à vos enfants » ; « Le pacte Dutreil pour optimiser la transmission de l'entreprise » ; « Changement de forme juridique et fiscalité » ; « L'immobilier d'entreprise » ; « Le don manuel de parts sociales » ; « La transmission de titres : modalités pratiques » « Cession de l'entreprise et convention de quasi-usufruit » ; « Société civile : quelles applications pour le chef d'entreprise ? » ; « Chef d'entreprise : quel régime matrimonial, quel contrat de mariage ? » ; « Société civile : répartitions inégales du résultat et de la fiscalité »...

Formations et diplômes

Gestion de patrimoine (Master 2 Assas, Clermont-Ferrand). IAE DESS Administration des entreprises. Master Gestion de projets. DEA Géographie. Agronomie. Psychologie appliquée (certifié MBTI). Techniques d'animation, service formation de l'Ordre des experts-comptables.

Consulter le [site internet](#) pour une démonstration et de plus amples informations ;

Les avantages de la formation à distance

- Se former en tout lieu, à tout moment, sans frais de déplacement
- Un outil pédagogique performant et d'un excellent rapport qualité-prix
- Un prix attractif : 200 €HT pour 8 heures de formation validées
- Des formations à distance référencées et finançables par les OPCA
- Une réponse appropriée à l'obligation de formation professionnelle continue
- Une attestation individuelle de formation de 8 heures.
- Une animation de qualité constante : Henry Royal, praticien et enseignant en masters 2
- Un contenu identique à celui des formations présentielles avec un juste équilibre entre connaissances théoriques et exemples d'application pratiques.
- L'accès à la plateforme d'apprentissage Moodle, référencée auprès des plus grandes écoles et universités.
- Des vidéos de qualité HD, sans publicité
- Des séquences de moins d'une heure chacune, pour se former à tout moment
- Des supports pédagogiques de référence
- 12 mois d'accès à la formation
- 12 mois d'actualisation du cours
- 12 mois d'assistance de l'animateur pour répondre aux questions
- La possibilité de suivre la formation collectivement.

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Acquérir un savoir opérationnel et une méthodologie pratique du conseil en gestion de patrimoine. Savoir découvrir les attentes, analyser la situation du client. Maîtriser les principales applications du droit de la famille, les techniques d'optimisation juridique et fiscale. Proposer des réponses concrètes.

◆ Programme

Les obligations du conseil et du rédacteur d'actes.
Abus de droit.

I. - Les contrats de mariage

Séparation de biens. Participation aux acquêts. Communauté réduite aux acquêts. Communauté de meubles et acquêts. Communauté universelle Avantages, inconvénients. Favoriser son conjoint, se protéger d'un divorce : les clauses possibles
Cas pratiques : conseiller un aménagement du contrat de mariage ; les clauses à proposer

II. - Démembrement de propriété

1. Aspects juridiques
Usufruit viager, temporaire, conjoint, successif
Quasi-usufruit légal, conventionnel.
2. Droits et pouvoirs de l'usufruitier, du nu-propriétaire. Propriétés foncières. Immeuble. Fonds de commerce. Parts de société. Assurance vie
3. Valeur de l'usufruit et de la nue-propriété
Barème fiscal ou évaluation économique ? La méthode de calcul
Cas pratiques : applications, montages à risque.

III. - Successions, transmission

1. Les règles successorales
Les héritiers : les ordres, les degrés ; exemples. Réserve et quotités disponibles. Réduction et rapport des libéralités ; problèmes et réponses
Cas pratiques :
- réduire les risques de la réduction et du rapport
2. Les donations
Donation avec réserve d'usufruit ; graduelle, résiduelle ; partages ; à terme ; entre époux
Cas pratiques : familles recomposées ; transmissions intergénérationnelles

3. L'assurance-vie : hors succession
Définition. Fiscalité. Clause bénéficiaire démembrée ; modèle. Fonds de la communauté : problème et réponse

Cas pratiques :

- rédaction de la clause bénéficiaire
- éviter l'intégration dans la succession

4. La société civile

Applications. Liberté statutaire : les clauses

Cas pratiques : vote plural ; chef d'entreprise : optimiser la vente

IV. - L'entretien patrimonial

1. Débuter l'entretien
Se présenter. Annoncer la facturation du conseil
2. Recueillir les informations
Les bonnes questions à poser. Les informations à recueillir. Cas du dirigeant d'entreprise. Les typologies de clients et leurs préférences ; savoir communiquer avec chaque type
3. Synthétiser et analyser la situation du client
Repérer les insatisfactions, les inadéquations au regard des objectifs
4. Informer, proposer, argumenter, traiter les objections
Adapter l'offre selon les objectifs et la personnalité
Comment impliquer la personne dans la décision
Traiter les objections ; les règles d'or ; les réponses. La présentation du prix
5. Savoir conclure, obtenir des recommandations
Les techniques de conclusion. Obtenir des recommandations : la méthode

Les essentiels de la gestion de patrimoine en 20 questions-réponses.

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)
- ◆ **Pré-requis** : aucun.

Connaître les règles de dévolution légale, les dernières évolutions. Maîtriser les techniques pour organiser la succession et à optimiser la transmission. Proposer les solutions juridiques et fiscales les mieux appropriées à chaque situation. Bénéficier d'un panorama complet sur la transmission de patrimoines. Disposer d'un document de référence, avec de nombreux exemples, pour approfondir ensuite des thèmes ou des situations particulières.

◆ Programme

I. - La dévolution légale non organisée

1. Principes
Régime matrimonial et composition de la succession. Les ordres, les degrés, la représentation, la fente, les successions anormales
2. Dévolution légale en l'absence de conjoint successible
Héritiers privilégiés et ordinaires. Droits de retour légaux. Adoption plénière, adoption simple. Exemples de dévolution selon les situations familiales
3. Dévolution légale avec le conjoint survivant
Droits du survivant sur la succession. Concurrence avec les autres héritiers. Exemples de dévolution
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. Les donations entre époux. Les testaments ; formes, étendue. Legs graduel, résiduel. Exemples d'applications
2. Exemple de liquidation-partage
3. Réserve et quotités disponibles
Réserve, quotité disponible ordinaire, quotité disponible spéciale entre époux. Non cumul des quotités disponibles. Le cantonnement de l'émolument du conjoint survivant

4. Rapport et réduction 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

5. Comment assouplir les règles de la réserve
Les avantages matrimoniaux. Le quasi-usufruit. L'assurance-vie. La société civile. La tontine

III. - La succession

1. Transmission de la propriété
2. L'option successorale
3. L'indivision successorale
4. Partage de la succession
5. Mandats d'administration de la succession

IV. - Fiscalité

1. Donations
Montant des droits ; exonérations, réductions. Transmission d'entreprise ; pactes Dutreil. Rappel fiscal des donations. Solutions pour optimiser la fiscalité
2. Successions
Déclaration de succession. Evaluation des biens. Personnes, biens exonérés. Dettes déductibles. Calcul et paiement des droits. Exemple de liquidation de succession

La transmission en 20 questions-réponses.

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maîtriser les ressources économiques, juridiques et fiscales de la société civile de famille et ses nombreuses applications. Acquérir le savoir nécessaire pour choisir la stratégie la mieux adaptée à chaque situation. Mettre en place les schémas les plus efficaces. Rédiger les statuts de la société civile sur mesure. Prendre les options fiscales les plus avantageuses (capital faible ou fort, affectation du résultat...).

◆ **Programme**

I. - Présentation

Définition ; fiducie et trust. Particularités juridiques et fiscales. Les coûts. Valeur de la société

II. - Société à l'IR ou à l'IS ?

1. IR, IS : principes de fiscalité
2. Fiscalité des plus-values
3. Attraits de l'option à l'IS
4. Inconvénients de l'option à l'IS
5. Passer de l'IR à l'IS

III. - Administration de la société civile

1. Affectation des bénéfices, distribution d'un dividende
Distinction bénéfices et dividende, affecter et distribuer. Capitalisation du résultat. Distribution du dividende. Les parts de préférence
2. Les droits et les pouvoirs
Fondateur, gérant, associé, conjoint de l'associé, enfant mineur, usufruitier et nu-propriétaire, liquidateur, créanciers. La liberté contractuelle ; les limites et les précautions à prendre
3. Pouvoirs et droits selon les schémas
Solutions pour concentrer les pouvoirs

IV. - Applications. Exemples

1. Utilisations avec ou sans démembrement
2. Applications liées au démembrement
Optimiser la transmission (capital faible). Optimiser la transmission et conserver la maîtrise de gestion. Renforcer la protection du conjoint survivant. Assurer le logement du concubin survivant. Prévenir les inconvénients de l'indivision. Conserver la propriété de ses biens. Écarter des personnes indésirables. Assouplir les règles de la réserve héréditaire. Garder la gestion des biens d'un enfant mineur, d'un incapable majeur. Atténuer les conséquences de la récupération de l'Aide sociale. Rendre liquide un patrimoine immobilier. Optimiser la fiscalité : IR, IFI, droits d'enregistrement, droits de mutation

Chef d'entreprise : Équilibrer les patrimoines privé et professionnel, obtenir un complément de revenus, protéger son patrimoine, optimiser le bail à construction. Transmission à titre gratuit : optimiser la fiscalité (Dutreil). Concilier les intérêts du majoritaire et des minoritaires. Transmission à titre onéreux : faciliter la transmission de l'entreprise à des tiers, optimiser la fiscalité de la vente.

V. - Fiscalité et stratégies

1. Fiscalité, de l'entrée à la sortie
Synthèse. Apports d'actifs à la société. Gestion des actifs de la société. Cession de parts à titre onéreux. Donation de parts, successions. Opérations sur le capital. Dissolution, liquidation, partage
2. Stratégies fiscales et abus de droit
Chronologie et concomitance des opérations. Les schémas sécurisés ; les montages à risque

VI. - Formalités et comptabilité

1. Les formalités
À la création, au cours de la vie, à la fin
2. La comptabilité
Comptabilité en partie double ; du journal au bilan ; explications. Choisir les options fiscales les mieux appropriées : capital faible ou fort, réserves, amortissements, compte courant...

VII. - Rédiger les statuts de la société civile

Objet social. Durée de la société civile. Apports de biens démembrés. Capital social. Nomination et révocation de la gérance. Décisions collectives. Majorité. Droit de vote plural. Agrément. Affectation et répartition du résultat. Répartition inégalitaire du résultat. Les précautions à prendre.
La société civile en 20 questions-réponses.

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

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.

◆ Programme

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 patrimoniale

Réf. 1416

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maîtriser toutes les ressources de la holding et ses nombreuses applications. Maîtriser la fiscalité du dirigeant et celle des entreprises à l'IR et à l'IS. Connaître les règles juridiques des différentes sociétés. Grâce à de nombreux exemples, mettre en place les schémas juridiques et fiscaux les plus efficaces.

◆ Programme

I. Présentation

1. Une holding : pourquoi ?
2. Synthèse sociétés
3. Définitions
Holding. Contrôle. Holding animatrice, passive.
4. Création du holding
Par le haut, par le bas. Exemples

II. Holding à l'IS ou à l'IR ?

1. Principes de fiscalité, imposition du résultat des filiales
2. Activité professionnelle, gestion privée

III. 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 ; intégration fiscale ; titres de participation ; fusion-absorption.
Champs d'application, avantages, inconvénients. Les montages à risque
Focus : régime mère-fille et holdings animatrice, mixte, passive

IV. Les fusions

- Schémas juridiques
1. Fusion-absorption
Déroulement d'une absorption
Conséquences fiscales. Régime de faveur
 2. Apport partiel d'actifs
Stratégies fiscales. Abus de droit ?
 3. Scissions
Conséquences civiles, fiscales

V. Fiscalité personnelle du dirigeant

1. Panorama
2. Impôt sur la plus-value
Vente de titres. Apports à holding à l'IS, à l'IR
Régime de droit commun, exonérations
3. Droits d'enregistrement

4. IFI

Immobilier professionnel

5. Droits de mutation

Calcul des droits. Pactes Dutreil transmission
Sociétés interposées. Holding animatrice

VI. Holding de reprise. Holding de rachat

1. La holding de reprise
Les 3 possibilités
Effet de levier fiscal
La fusion rapide. Positions de l'administration fiscale ; jurisprudence
2. La holding de rachat
Équilibrer patrimoine privé et patrimoine professionnel. Ouverture du capital

VII. La holding de transmission familiale

1. Contrainte de la transmission : la réserve
2. LBO familial et pacte Dutreil
3. Concilier donation et vente
Conserver les pouvoirs
4. Optimiser la cession à des tiers
Chronologie des opérations et abus de droit

VIII. Quelle structure sociétaire ?

- Synthèse avantages, inconvénients
Pouvoirs, droits financiers, régimes social, fiscal
1. Synthèse sociétés commerciales
 2. Société à responsabilité limitée
 3. Société anonyme
 4. Société par actions simplifiée
 5. Société civile
SAS, société civile : quelles clauses statutaires ?

IX. Transformation d'une société existante

1. Transformation juridique
SAS : Commissaire aux avantages particuliers
2. Changement d'activité réelle
3. Changement de régime fiscal.

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- Conditions, convention** : [présentiel](#)

Connaître les règles juridiques et fiscales de la gestion du patrimoine privé et professionnel du dirigeant. Maîtriser la fiscalité particulière du dirigeant concernant la transmission d'entreprise (vente, donation, pacte Dutreil). Maîtriser les schémas juridico-financiers de la cession de l'entreprise familiale.

◆ Programme

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 temporaire 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 ; répartition du patrimoine en cas de décès ou de divorce. Les clauses possibles. Modifier ou changer le régime matrimonial

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

VI. - La holding patrimoniale

1. Holding à l'IS ou IR ? Animatrice ou passive ?
Gestion privée, activité professionnelle. Les leviers fiscaux
2. SAS ou société civile ?
Les leviers juridiques. Les clauses statutaires
Statuts du dirigeant, régime social et fiscal
3. Optimisation de la transmission familiale
Exemples d'application : transmettre et conserver les pouvoirs ; respecter l'égalité entre les enfants ; désintéresser les minoritaires ; dégager un capital ; maintenir des revenus
4. Optimisation fiscale de la vente
Gestion des plus-values et des droits d'enregistrement
Cession partielle : la holding de rachat

Le patrimoine du dirigeant en 20 questions-réponses.

Stratégies fiscales pour le chef d'entreprise

Réf. 1616

- ◆ **Durée** : 16 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 800 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maîtriser la fiscalité du chef d'entreprise. Optimiser la transmission de l'entreprise, à titre gratuit ou onéreux. Savoir tirer pleinement parti des dispositifs accordés au chef d'entreprise. Grâce à de nombreux exemples concrets, proposer les schémas juridiques les plus efficaces et les options fiscales les plus avantageuses.

◆ Programme

1^{ère} 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. 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
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. - Sociétés, CGI art 787 B

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

B. - Holdings et pacte Dutreil

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

2^{ème} 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^{ème} 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.

Structurer l'entreprise et le patrimoine du chef d'entreprise

Réf. 1916

- ♦ **Durée** : 16 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ♦ **Support** : 800 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun.

- ♦ **Objectifs de la formation**
- ♦ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ♦ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Savoir pourquoi et comment organiser le patrimoine en sociétés. Maîtriser les ressources du droit des sociétés, la fiscalité du chef d'entreprise et la fiscalité de groupe. Savoir choisir les options fiscales les mieux appropriées.

♦ **Programme**

Les objectifs du chef d'entreprise

I. - Fiscalité du chef d'entreprise

1. Panorama
2. Imposition du dividende
Rémunération ou dividende ? Salaire ou TNS ?
3. Imposition de la plus-value
Vente de titres. Apports à holding à l'IS, à l'IR
Régime de droit commun, régimes de faveur.
4. Droits d'enregistrement
5. IFI et immobilier professionnel
6. Droits de mutation à titre gratuit
Calcul des droits. Démembrement de propriété de titres. Dispositif Dutreil ; Dutreil et holding.
7. Stratégies d'optimisation fiscale
Chronologie des opérations. Positions de la jurisprudence et de l'administration fiscale.

II. - Quelle structure sociétaire ?

1. Les formes sociales
Les critères de choix : nature de l'activité, responsabilité, fiscalité, régime social, pouvoirs du conjoint, ouverture du capital, liberté statutaire...
2. Sociétés commerciales
Comparaison SARL, SA, SAS :
pouvoirs, droits financiers, régimes social et fiscal
3. SAS et société civile : les effets de levier juridique et fiscal
Dissocier capital, droits financiers, pouvoirs
Application : transmettre et garder les pouvoirs
Conjoint associé ; enfant mineur associé
4. La SAS
La liberté statutaire de la SAS
SAS et actions de préférence
Les actions de préférence intragroupe
Décision pour l'émission d'actions de préférence
Les limites aux préférences, les risques

5. La société civile patrimoniale
Présentation ; questions-réponses
Société civile à l'IS ou à l'IR ?
Capital faible ou capital fort ?
Applications pour le chef d'entreprise : Détenir l'immobilier d'entreprise. Équilibrer les patrimoines privé / professionnel. Transmettre l'entreprise. Bénéficier de Dutreil sur l'immobilier d'entreprise. Assurer des revenus complémentaires. Protéger l'immeuble contre les créanciers de l'entreprise. Acquérir l'usufruit et la nue-propriété de la SCI. Optimiser le bail à construction.

III. - La holding

1. Présentation
Finalités de la holding ; schémas appropriés aux objectifs
Définitions juridique, comptable, fiscale
Holding animatrice, holding passive.
2. Holding à l'IS, holding à l'IR
3. Fiscalité de groupe
La mère est à l'IR ; la fille est à l'IS
La mère est à l'IS ; la fille est à l'IR
La mère est à l'IS ; la fille est à l'IS
4. Les effets de levier fiscaux : sociétés mères, titres de participation, intégration fiscale, fusions-absorption
Champs d'application, avantages, inconvénients. Les montages à risque ; les utilisations abusives.
5. Applications de la holding ; analyse critique :
Transmettre l'entreprise à un enfant : le LBO familial. Concilier donation et vente. L'OBO, vendre à soi-même. Reprendre une entreprise.
Dissocier patrimoines professionnel /privé.
Fluidifier la trésorerie. Optimiser la vente de l'entreprise.

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Augmenter les chances d'obtenir l'accord. Découvrir les différentes personnalités, apprendre à les repérer. Maîtriser les étapes de l'entretien. Adapter l'offre aux objectifs de la personne et à sa personnalité. Développer sa clientèle par la prise de recommandations. Renforcer le degré de satisfaction de ses clients et accroître son chiffre d'affaires.

◆ Programme

Le conseil patrimonial

Savoir comprendre la personne et proposer les solutions juridiques et fiscales en accord avec sa situation, ses objectifs et sa personnalité. Les obligations du conseil et du rédacteur d'acte.

1. Préparer l'entretien

Les objectifs et préoccupations aux différents âges de la vie ; les réponses patrimoniales. Cas particulier du dirigeant d'entreprise.

Les outils pratiques de connaissance de la personne : PNL, analyse transactionnelle, MBTI...

Les typologies de clients et leurs préférences : personnalité, relations avec l'argent, degré de tolérance au risque, attentes patrimoniales, réactions face au changement. Comment se comporter et communiquer avec chaque type.

Les bonnes questions à poser, les pièges à éviter. Les différentes formes de questions et leurs utilisations : ouvertes, fermées, alternatives, de contrôle, ricochets.

2. Débuter l'entretien

Se présenter. Présenter la démarche. Annoncer positivement la facturation du conseil.

3. Recueillir les informations

Découvrir le client, son environnement, ses attentes. Les informations à recueillir : objectifs, projets de vie, priorités ; horizon, capital nécessaire. Situation personnelle et familiale, environnement. Situation professionnelle ; relationnel. Événements prévisibles. Degré de connaissances. Degré de tolérance au risque. Patrimoine : composition, répartition, équilibre, liquidité. Prévoyance. Dettes, engagements. Flux : épargne, besoin de revenus. Fiscalité du patrimoine et du revenu. Centres d'intérêt.

4. Synthétiser et analyser la situation du client

Repérer les insatisfactions, les inadéquations au regard des objectifs. Présenter les solutions possibles.

5. Proposer, argumenter et traiter les objections

Adapter l'offre, sa présentation et son argumentation selon les objectifs et la personnalité

Comment impliquer la personne dans la décision

Traiter les objections ; les règles d'or ; les réponses

Les techniques de présentation du prix

6. Savoir conclure et obtenir des recommandations

Le moment de conclure : les signaux d'accord. Les techniques de conclusion

Les objections au moment de la conclusion ; savoir répondre

Obtenir des recommandations : les conditions à réunir ; la méthode.

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Acquérir des connaissances juridiques opérationnelles en gestion de patrimoine. Par une écoute attentive, découvrir les attentes du client concernant la gestion de son patrimoine. Proposer les solutions patrimoniales les mieux appropriées à sa situation et son environnement.

◆ Programme

Introduction

Les devoirs de conseil. Abus de droit, mauvaise foi. Approche besoins ou approche globale ?

I. - Droit du patrimoine

1. Démembrement de propriété

Usufruit viager, temporaire, quasi-usufruit
Barème fiscal ou évaluation économique ? La méthode de calcul
Démembrement d'un immeuble ou de titres sociaux ?
Assurance vie : démembrement de la clause bénéficiaire

Cas pratiques de stratégies fiscales :

Vente de l'usufruit, achat de la nue-propriété. Quasi-usufruit ou vente ?
Cession, donation : chronologie des opérations.

2. Successions, transmission

- Les règles successorales. Les héritiers : les ordres, les degrés, la représentation, la fente ; exemples Réserve et quotité disponible. Réduction et rapport des libéralités ; problèmes
- Les donations. Avec réserve d'usufruit ; graduelle, résiduelle ; donations partages, à terme
- L'assurance-vie. Comparaison avec le démembrement de propriété
- La société civile. Les applications de la société civile. L'importance des statuts

Cas pratiques :

Réduire les risques de la réduction et du rapport
Favoriser les enfants du conjoint. Transmettre sans risque l'entreprise familiale
Société civile : transmettre et conserver les pouvoirs ; les clauses à proposer

II. - L'entretien patrimonial

1. Débuter l'entretien

Se présenter. Présenter la démarche, la lettre de mission. Annoncer positivement la facturation du conseil

2. Savoir recueillir les informations

Découvrir le client, son environnement, ses attentes. Les bonnes questions à poser, les pièges à éviter

3. Synthétiser et analyser la situation du client

Repérer les insatisfactions, les inadéquations au regard des objectifs

4. Proposer, argumenter et traiter les objections

Adapter l'offre, sa présentation et son argumentation
Traiter les objections ; les règles d'or ; les réponses
Bien présenter le prix

5. Savoir conclure et obtenir des recommandations

Les techniques de conclusion
Les objections au moment de la conclusion. Les réponses
Obtenir des recommandations : la méthode

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)
- ◆ **Pré-requis** : aucun.

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.

◆ **Programme**

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 et transmission de l'entreprise familiale

Réf. 4008

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine. Dirigeants d'entreprise, actionnaires d'entreprise familiale.
- ◆ **Support** : 300 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Comprendre les enjeux de la gouvernance familiale. Identifier la culture et les valeurs de l'entreprise. Comprendre les relations entre familles, actionnariat et direction. Concevoir et créer l'organisation juridique la mieux adaptée à chaque entreprise. Mettre en place et utiliser les outils dédiés à la gouvernance familiale ; rédiger la charte familiale.

◆ Programme

I. Présentation

1. Les entreprises familiales : définition, état des lieux
2. Les 3 gouvernances : interactions, évolutions
 - Gouvernances familiale, actionnariale, managériale. Définitions, conflits d'intérêt
 - Interactions ; droits et obligations
 - Évolutions selon les étapes de développement de l'entreprise
3. Réaliser le bon équilibre entre les gouvernances
Quelle hiérarchie ; quels pouvoirs ; comment les organiser ; quelles structures d'exercice ?
Focus. Gouvernance familiale : charte familiale ou statuts ?
4. La gouvernance familiale : pourquoi, pour qui... ?
Finalité ; objectif de la gouvernance. Réflexion préalable. Quel périmètre familial pour les associés ?
Situations justifiant la gouvernance familiale. Rôles du Conseil de famille. Les outils de la gouvernance familiale.

II. Valeurs familiales et culture d'entreprise

Personnalités et valeurs des personnes, de l'entreprise
Arbre généalogique et relations familiales
Les différences de personnalité : risque et opportunité
Focus. Le MBTI dédié à la gouvernance d'entreprise

III. Les outils de la gouvernance familiale

1. Charte familiale, conseil de famille, assemblées familiales...
 - Charte : objectifs, contenu, bonnes pratiques
 - Conseil de famille : missions, composition et pouvoirs, nomination, bonnes pratiques
 - Assemblées familiales : participants, contenu et philosophie, fréquence, suivi, bonnes pratiques
2. Forme juridique et statuts de l'entreprise
 - Comparaison SA et SAS. Contrôle du capital, pouvoirs ; clauses impératives, clauses supplétives
 - Inconvénients du Conseil d'administration de la SA**Focus**. Exemple de réponse : l'Associé Gouverneur de la SAS
3. Holdings
Holding patrimoniale : bourse d'échanges familiaux, autonomie de chaque famille.
Holding entrepreneuriale : diversifier les investissements
4. Plan de succession
5. Autres outils : actions locales, philanthropie, fondation, family office

IV. La transmission familiale

1. La transmission, laquelle : valeurs, capital, droits de vote, direction ?
2. Vaincre la réticence de transmettre : donner et garder
3. Vendre ? Donner ? Conséquences économiques et fiscales
4. Les règles civiles de la transmission
5. Fiscalité et Pacte Dutreil transmission d'entreprise
6. Transmettre le capital au seul repreneur ou à tous les enfants ? Exemples
7. Mandat post-mortem ; mandat de protection future
8. Transmission : fausses croyances et bonnes pratiques.

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Maîtriser les domaines d'application du démembrement de la propriété. Approfondir la fiscalité pour en tirer parti ; connaître les schémas sécurisés et ceux à risques. Choisir la stratégie la mieux appropriée à chaque situation. Savoir mettre en place les schémas concrets d'optimisation patrimoniale et fiscale.

◆ **Programme**

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

Conclusion. Le démembrement de propriété en 20 questions-réponses

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)
- ◆ **Pré-requis** : aucun.

Connaître la réelle répartition du patrimoine au sein du couple. Établir le réel bilan économique du patrimoine. Savoir quelles réponses apporter pour protéger son conjoint. Se protéger en cas de divorce ou de séparation. Proposer la solution et les clauses les mieux appropriées aux objectifs du client.

◆ **Programme**

Dernières évolutions

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
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. Applications. Action en retranchement. Clauses d'attribution préférentielle. Prélèvement moyennant indemnité. Faculté d'acquisition...
4. La modification ou le changement de régime
5. Le divorce : procédures et conséquences
6. Le décès
7. La liquidation de la communauté
8. Le mariage international

Conclusion. Les régimes matrimoniaux en 20 questions-réponses.

Transmission de patrimoine. Transmettre selon ses désirs

Réf. 0408

- ♦ **Durée** : 8 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ♦ **Support** : 400 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun.
- ♦ **Objectifs de la formation**
- ♦ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ♦ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Connaître les règles de dévolution légale, les dernières évolutions. Maîtriser les techniques pour optimiser la transmission. Proposer les solutions juridiques et fiscales les mieux appropriées. Disposer d'un document de référence, avec de nombreux exemples.

♦ Programme

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

Focus chef d'entreprise : les questions à poser quant à la transmission d'entreprise ; le don manuel de titres sociaux ; la renonciation anticipée à l'action en réduction ; le pacte Dutreil transmission.

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Maîtriser les ressources économiques, juridiques et fiscales de la société civile de famille. Acquérir le savoir nécessaire pour choisir la stratégie la mieux adaptée à chaque situation. Mettre en place les schémas les plus efficaces.

◆ **Programme**

I. - Présentation

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

II. - Administration de la société civile

1. Les pouvoirs politiques
Le fondateur, le gérant, les associés, l'usufruitier, les nus propriétaires, les créanciers
L'enfant mineur associé
Les pouvoirs. La liberté contractuelle. Les limites et les précautions à prendre
2. Les droits économiques
Stratégies d'affectation du résultat et de distribution du dividende
Répartition du dividende et du boni de liquidation entre associés, usufruitiers, nus propriétaires
Comptes courants d'associés : avantages et inconvénients

III. - Applications de la Société civile de famille

1. Utilisations avec ou sans démembrement. Exemples
2. Applications liées au démembrement. Exemples

Applications : Optimiser la transmission et conserver les pouvoirs. Prévenir les inconvénients de l'indivision. Conserver la propriété de ses biens. Contrôler le capital. Froisser la réserve héréditaire. Optimiser la gestion de l'immobilier d'entreprise. Transmettre l'entreprise et en conserver le contrôle. Maximiser les effets de levier juridique, financier et fiscal...

IV. - Fiscalité

Synthèse

1. Gestion des actifs de la société civile : impôt sur le revenu et les plus-values
2. Cession de parts à titre onéreux : impôt sur la plus-value
3. Donation de parts, successions
4. IFI
5. Opérations sur le capital
6. Dissolution, liquidation, partage

Conclusion. La société civile en 20 questions-réponses.

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Savoir rédiger les statuts de la SAS sur mesure.

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

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

◆ **Programme**

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

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Public.** Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Maîtriser la fiscalité de la transmission d'entreprise et les applications de la holding pour le patrimoine professionnel et privé. Choisir les options juridiques et fiscales les mieux appropriées. Grâce à de nombreux exemples concrets, proposer les schémas juridiques les plus efficaces et les options fiscales les plus avantageuses.

◆ Programme

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

Focus : régime mère-fille et holdings animatrice, mixte, passive

II. – Fiscalité de la transmission d'entreprise

1. Mutations à titre onéreux
Impôt sur la plus-value. Sursis, exonérations. 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 dans les meilleures conditions fiscales
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

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Maîtriser la fiscalité du chef d'entreprise. Savoir tirer pleinement parti des dispositifs accordés au chef d'entreprise. Grâce à de nombreux exemples concrets, proposer les schémas juridiques les plus efficaces et les options fiscales les plus avantageuses.

◆ Programme

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 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
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Maîtriser les structures juridiques d'exercice des différentes professions libérales et la fiscalité. Identifier l'opportunité de passage de BNC à l'IS. Maîtriser les applications de la SEL, de la SPFPL, des holdings. Choisir la structure d'exercice et la fiscalité les plus avantageuses pour le professionnel libéral.

◆ Programme

1. Les professions libérales

Les différentes professions libérales
Définition des professions libérales
Responsabilités du professionnel libéral.

2. Les structures d'exercice

Règles de détention du capital
Société civile professionnelle (SCP)
Société civile de moyens (SCM)
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

Pactes Dutreil Transmission d'entreprises

Réf. 1808

- ◆ **Durée** : 8 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 400 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#) ; [FOAD](#)

Maîtriser le cadre fiscal des pactes Dutreil transmission et droits de mutation. Connaître les opérations autorisées ou non et les dispositions à prendre pour sécuriser les pactes. Savoir associer donation et vente des titres de l'entreprise dans les meilleures conditions fiscales.

◆ Programme

I. – Pactes Dutreil transmission de sociétés

1. Présentation
Calcul des droits de mutation. Sociétés éligibles. Sociétés, activités exclues
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.

II. – Pactes 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.

III. - 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. LBO familial et amendement Charasse
3. Transmettre à des salariés
4. 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 ; obtenir des liquidités.
5. Dutreil et professions libérales réglementées. Exemple : transmission du cabinet d'expertise comptable, indépendamment des autres associés.

Fiscalité sur titres de sociétés à l'IS

De l'acquisition à la cession

Durée 8 heures.

Valeur ajoutée	La formation propose de considérer la fiscalité : <ul style="list-style-type: none">- dans son ensemble : plus-values, revenus, droits d'enregistrement, droits de mutation- pour les contribuables personnes physiques et personnes morales- à travers le temps, depuis l'acquisition jusqu'à la cession.	
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">- Maîtriser la fiscalité des différentes opérations sur les titres de sociétés à l'IS, depuis l'acquisition jusqu'à la cession, les régimes de droit commun et les régimes de faveur.- Connaître les options fiscales les plus avantageuses et identifier les risques.	
Contenu	1■ Synthèse de la fiscalité Fiscalité de l'associé à l'IR ; fiscalité de l'associé à l'IS ; fiscalité de groupe.	
	2■ Imposition des plus-values et moins-values de cession → Vente et apport <ul style="list-style-type: none">• Le cédant ou l'apporteur est une personne à l'IR<ul style="list-style-type: none">- Plus-values privées : vente ; apport de titres à société- Plus-values professionnelles : vente ; apport de titres à société- Personnes morales à l'IR Les régimes de faveur <ul style="list-style-type: none">• Le cédant ou l'apporteur est une personne à l'IS<ul style="list-style-type: none">- Opérations d'apport et de vente : conséquences juridiques et fiscales- Vente de titres. Régime des titres de participation- Apport de titres : Régime des titres de participation ou Apport partiel d'actifs → Opérations sur le capital Conséquences pour l'associé à l'IR ; pour l'associé à l'IS <ul style="list-style-type: none">• Amortissement du capital• Réductions de capital motivées ou non par des pertes Sans remboursement ; avec rachat de titres ; sans rachat• Les fusions : fusion-absorption, apport partiel d'actifs, scission Utilisations abusives, acte anormal de gestion	
	3■ Imposition du dividende <ul style="list-style-type: none">- L'associé est une personne à l'IR- L'associé est une personne à l'IS. Régime mère-filles et utilisations abusives	
	4■ Droits d'enregistrement <ul style="list-style-type: none">- Apports à société Apporteur à l'IR ; apporteur à l'IS <ul style="list-style-type: none">- Acquisition de titres	
	5■ Droits de mutations à titre gratuit <ul style="list-style-type: none">- Exonération partielle transmission d'entreprise	
	6■ Impôt sur la fortune immobilière IFI Régime de l'immobilier professionnel en société.	
	Pédagogie	Présentiel. Exposé, diapositives. Etudes de cas. Echange d'expériences. QCM de validation. FOAD. 7 heures de vidéos de l'animateur, avec possibilité de l'interroger. Support. QCM.
	Animateur	Henry Royal , conseil et ingénieur patrimonial entreprises familiales
	Public	Avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, notaires, fiscalistes
	Pré-requis	Aucun
Conditions	Présentiel FOAD	

Opérations sur le capital social

Réf. 2208

Maîtriser les règles d'augmentation et de réduction
Durée 8 heures.

Valeur ajoutée	Dettes de la société à l'égard de ses associés, socle de la répartition des pouvoirs et des droits entre associés, instrument de protection des créanciers sociaux, le capital social est l'élément essentiel du droit des sociétés. La formation explique et décrit les règles juridiques, fiscales et réglementaires qui régissent les opérations d'augmentation et de réduction de capital.
Objectifs	Connaître, tant pour l'augmentation que la réduction de capital : <ul style="list-style-type: none">- les motifs, le contexte de l'opération- la nature et les effets juridiques des opérations- les modalités de réalisation, les compétences- les obligations légales, les formalités, les interventions du CAC- les risques et sanctions (abus de majorité ou de minorité, défaut de formalités...)- les incidences fiscales.
Contenu	<ul style="list-style-type: none">■ Capital social : définition, utilité■ Augmentation de capital Les augmentations de capital par incorporation, par apport en numéraire, en nature, mixte ; immédiate, à terme Apports en nature ; aspects juridiques, fiscaux, réglementaires :<ul style="list-style-type: none">- nature des biens apportés : immeuble, fonds de commerce, titres, clientèle, bail, créances- apports en propriété, en jouissance, en usufruit en nue-propriété- décision, procédure d'évaluation, formalités ; sanction civile et pénale- fiscalitéDroit préférentiel de souscription : conditions d'exercice, suppression, renonciation, transfert ; évaluation Prime d'émission : calcul, libération Réalisation de l'augmentation, publicité, souscription, libération des droits nouveaux■ Réduction de capital<ul style="list-style-type: none">● Réduction non motivée par des pertesObjectifs, motifs<ul style="list-style-type: none">- Réduction du nombre de titresRachat et annulation. Transmission universelle de patrimoine. Compétence, publicité, contrôle. Droit des associés, des créanciers Mise en œuvre Cas particuliers : retrait ou exclusion d'un associé, auto-détention d'actions, programme de rachat d'actions<ul style="list-style-type: none">- Réduction de la valeur nominaleRégime juridique<ul style="list-style-type: none">● Fiscalité des réductions de capital● Réduction motivée par des pertesNature juridique, fait générateur de la réduction Compétence, mise en œuvre, formalités, sanction Réduction de capital et coup d'accordéon : aspect juridique, mise en œuvre.
Pédagogie	Présentiel. Exposé, diapositives. Etudes de cas. Echange d'expériences. QCM de validation. FOAD. 7 heures de vidéos de l'animateur, avec possibilité de l'interroger. Support. QCM.
Animateur	Henry Royal , conseil et ingénieur patrimonial entreprises familiales
Public	Avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, notaires, juristes
Pré-requis	Aucun
Conditions	Présentiel FOAD

Fusions, apports partiels d'actifs, scissions

Réf. 2408

Maîtriser les aspects juridiques, financiers, fiscaux

Durée 8 heures.

Valeur ajoutée	Les fusions sont des outils incontournables de restructuration au service de la stratégie d'entreprise pour assurer la croissance externe, l'intégration verticale, le regroupement ou la séparation d'activités... La formation propose de maîtriser les aspects juridiques, financiers et fiscaux des différentes opérations.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les aspects juridiques, financiers, fiscaux des fusions - Connaître les règles comptables et les incidences fiscales - Choisir les options appropriées aux objectifs de l'entreprise et aux intérêts des associés.
Contenu	<p>■ Présentation Transferts d'actifs et transferts de titres : les différents schémas possibles ; fusion-absorption, apport partiel d'actifs, scission ; conséquences juridiques, économiques, fiscales. Fusion à l'endroit ou à l'envers ; les critères de choix. Valorisation des apports : valeur comptable ou valeur réelle ? Régime fiscal de droit commun, régime de faveur.</p> <p>■ Fusions et TUP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Règles juridiques ; projet et traité de fusion ; fusion entre sociétés de formes différentes. Règles comptables et fiscales. Détermination de la parité échange ; calcul de la prime de fusion ; traitement du boni ou mali de fusion. <p>Conséquences de la fusion pour la société absorbante, pour la société absorbée et ses associés. Pratique de l'agrément. Reports déficitaires, crédits d'impôt, dettes et créances fiscales. Suivi des plus-values en sursis ; fusion réalisée dans un groupe intégré.</p> <ul style="list-style-type: none"> • TUP : contrats intuitu personae, clauses de préemption, autorisations administratives, garanties d'actif et de passif, clauses d'agrément et de préemption, caution, litiges en cours. TUP ou fusion simplifiée ? • Les risques juridiques et fiscaux des fusions : abus de majorité, abus de pouvoir, abus de biens sociaux ; acte anormal de gestion, abus de droit. Les montages à risque ; décisions jurisprudentielles. <p>■ Apports partiels d'actifs Aspects juridiques Apport d'une branche complète d'activité : régime fiscal ; engagements de conservation Apports attribution.</p> <p>■ Scissions Aspects juridiques. Régime fiscal.</p> <p>■ Cas pratiques. Application</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exemples chiffrés : fusion-absorption entre deux sociétés indépendantes ; fusion-absorption entre deux sociétés avec participations croisées. • Application. Projet de fusion ou d'APA. Décision des associés. Calendrier des opérations. Formalités. Interventions et missions des experts : expert-comptable, commissaire aux comptes, commissaire à la fusion, aux apports. Situation des créanciers. Formalités post opérations.
Pédagogie	Présentiel. Exposé, diapositives. Etudes de cas. Echange d'expériences. QCM de validation. FOAD. 7 heures de vidéos de l'animateur, avec possibilité de l'interroger. Support. QCM.
Animateur	Henry Royal , conseil et ingénieur patrimonial entreprises familiales
Public	Avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, notaires, juristes
Pré-requis	Aucun
Conditions	Présentiel FOAD

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Acquérir une méthodologie pratique de l'entretien patrimonial. Savoir découvrir rapidement les attentes et analyser la situation du client. Accroître son efficacité relationnelle et commerciale.

◆ Programme

Les 10 étapes de l'entretien patrimonial

1. Préparation

Qui ? Quels objectifs ?

2. Introduction

Le premier contact.
L'environnement et la personnalité.
Les premiers mots. Les phrases suicides.
Les différentes questions : ouvertes, fermées, alternatives, de contrôle, ricochets. Exemples.

3. Ecoute

Les informations à recueillir : objectifs, projets de vie, priorités ; situation personnelle et familiale, environnement ; situation professionnelle ; relationnel ; événements prévisibles ; degré de tolérance au risque ; patrimoine : composition, répartition, équilibre, liquidité ; prévoyance, dettes, engagements ; épargne, besoin de revenus ; fiscalité du patrimoine et du revenu...
L'écoute active.

Optimiser la qualité de la relation. Exemples.
Découvrir les priorités de vie, les objectifs et les valeurs du client.

Les informations patrimoniales à recueillir.
Les bonnes questions à poser.
Les réponses et les comportements du client selon sa personnalité.
Répondre aux questions difficiles.

4. Résumé-analyse

Privilégier l'être à l'avoir.
Question de contrôle fermée.
Présentation succincte des solutions possibles.
Prise de congé. Rédaction de la proposition selon la personnalité.

5. Proposition

Adapter l'offre et sa présentation selon les objectifs, les inadéquations et la personnalité.
Comment impliquer la personne dans la décision ?

Les préoccupations et les réponses patrimoniales aux différents âges de la vie.

6. Argumentation

Ne pas confondre caractéristiques, avantages et bénéfices client.

Quelles preuves apporter ?

Argumenter selon les motivations et la personnalité du client.

7. Traitement des objections

Les objections : indice d'achat, réflexion, sentimentale, prétexte, dérobade.

Les règles d'or. Les réponses aux différentes objections.

La force du silence. Exemples.

8. Prix

Les règles d'or. Les techniques de présentation du prix.

La réponse à « C'est trop cher ».

9. Conclusion

Le moment de conclure : les signaux d'accord.
Les techniques de conclusion.

Les objections au moment de la conclusion. Les réponses. Exemples.

10. Décompression et prise de recommandations

Décompression : les hobbies, les passions
Obtenir des recommandations : les conditions à réunir ; la méthode.

Durée 4 heures.

Valeur ajoutée	La gouvernance familiale vise la pérennité du caractère familial de l'entreprise au fil des transmissions et donc sa performance. La formation propose de se positionner en tant que Conseil en Gouvernance d'entreprise familiale.
Objectifs	<p>Appréhender les enjeux de la gouvernance familiale. Savoir identifier la culture et les valeurs de l'entreprise familiale. Comprendre et dresser l'état des lieux relationnel entre familles, actionnariat et direction. Mettre en place et utiliser les outils dédiés à la gouvernance familiale ; rédiger la charte familiale</p>
Contenu	<p>■ I. Présentation</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les entreprises familiales : définition, état des lieux <ul style="list-style-type: none"> - Définitions de l'entreprise familiale - État des lieux des chefs d'entreprise familiale 2. Les 3 gouvernances : interactions, évolutions <ul style="list-style-type: none"> - Gouvernances familiale, actionnariale, managériale. Définitions, conflits d'intérêt - Interactions ; droits et obligations - Évolutions selon les étapes de développement de l'entreprise 3. Réaliser le bon équilibre entre les gouvernances Quelle hiérarchie ; quels pouvoirs ; comment les organiser ; quelles structures d'exercice ? 4. La gouvernance familiale : pourquoi, pour qui ? <ul style="list-style-type: none"> - Finalité et objectifs de la gouvernance - Réflexion préalable - Quel périmètre familial pour les associés ? - Situations justifiant la gouvernance familiale - Rôles du Conseil de famille <p>■ II. Valeurs familiales et culture d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Personnalités et valeurs des personnes, de l'entreprise - Arbre généalogique et relations familiales - Les différences de personnalité : risque et opportunité <p>■ III. Les outils de la gouvernance familiale</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Charte familiale, conseil de famille, assemblées familiales... <ul style="list-style-type: none"> - Charte : objectifs, contenu, bonnes pratiques - Conseil de famille : missions, composition et pouvoirs, nomination, bonnes pratiques - Assemblées familiales : participants, contenu, fréquence, suivi, bonnes pratiques 2. Forme juridique et statuts de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Comparaison SA et SAS. Contrôle du capital, pouvoirs - Inconvénients du Conseil d'administration de la SA 3. Holdings Holding patrimoniale : bourse d'échanges familiaux, autonomie de chaque famille. Holding entrepreneuriale : diversifier les investissements 4. Plan de succession 5. Autres outils : actions locales, philanthropie, fondation, family office.
Pédagogie	Présentiel. La formation favorise l'échange d'expérience et de bonnes pratiques et comprend des exemples pratiques.
Animateur	Henry Royal , conseil et ingénieur patrimonial entreprises familiales
Public	Conseils d'entreprises familiales. Dirigeants d'entreprise, actionnaires d'entreprise familiale.
Pré-requis	Aucun
Conditions	Présentiel

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maîtriser les règles civiles du démembrement et ses applications. Connaître les ressources et les limites ; savoir comment les repousser. Connaître les schémas sécurisés et ceux à risques. Choisir la stratégie la mieux appropriée à chaque situation.

◆ Programme

I. - Le droit de propriété

1. Aspects juridiques

Usufruit viager, temporaire, conjoint, successif. Droits et obligations de l'usufruitier. Renonciation à usufruit. Droit d'habitation et d'usage. Droits légaux du conjoint survivant
Quasi-usufruit légal, conventionnel ; dette de restitution. Applications possibles du quasi-usufruit : biens consommables, biens fongibles
Nue-propriété. Droits et obligations du nu-propriétaire. Protection du nu-propriétaire : l'inventaire, le cautionnement, l'emploi des sommes, la conversion de l'usufruit en rente viagère ; réponses

2. Origines et fin du démembrement

Démembrement légal ou volontaire ; à titre gratuit, à titre onéreux

3. Avantages et inconvénients du démembrement de propriété

Inconvénients : perte des pouvoirs de gestion ; incertitude sur le montant des revenus. Réponses

4. Droits et pouvoirs de l'usufruitier, du nu-propriétaire

Propriétés foncières. Immeuble. Fonds de commerce. Meubles. Portefeuille de valeurs mobilières. Parts de société. Produits bancaires. Assurance vie. Contrat de capitalisation. Liquidités. Dettes
Parts de société : quelle répartition des pouvoirs et des droits économiques entre usufruitier et nu-propriétaire ? Avantages de la SAS et de la société civile : liberté statutaire. Exemple
Assurance vie : démembrement du contrat, de la clause bénéficiaire. Conséquences juridiques et fiscales ; les précautions à prendre. Exemple de rédaction de clause bénéficiaire

II. - Évaluation usufruit et nue-propriété

1. Application du barème fiscal ou de l'évaluation économique ?

Distinguer le civil et le fiscal

2. Le barème fiscal des droits démembrés

Usufruit viager. Usufruit temporaire. Droit d'usage et d'habitation

3. Évaluation économique

Mutations à titre onéreux ; partage. La méthode de calcul

4. Comparaison barème fiscal et évaluation économique

Exemples d'application. Montage à risque et double imposition à l'IFI : l'apport de la nue-propriété

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

Obtenir un capital : vente de l'usufruit ou de la nue-propriété

5. Échange de l'usufruit et de la nue-propriété

Protéger son concubin : démembrement croisé de parts sociales

6. Optimiser la fiscalité

Chronologie des opérations. Stratégies d'optimisation fiscale. Applications à l'entreprise

Contrats de mariage, Pacs : quel contrat, quelles clauses

Réf. 0204

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Connaître la réelle répartition du patrimoine au sein du couple. Établir le réel bilan économique du patrimoine. Savoir quelles réponses apporter pour protéger le conjoint, se protéger en cas de divorce ou de séparation. Proposer la solution et les clauses les mieux appropriées aux objectifs du client.

◆ Programme

I. - L'union libre

1. Les relations financières entre les concubins
Répartition du patrimoine. Pouvoirs
2. Droits du concubin survivant sur la succession
Situation économique du concubin survivant.
Solutions pour améliorer la situation
3. Fiscalité IR, IFI, droits de mutation
4. Logement des concubins
Tontine, démembrement croisé de parts sociales
5. La séparation et ses conséquences financières

II. - Le PACS

1. Répartition des biens : propres ou indivis ?
Pacs conclus sans contrat avant et depuis le 1^{er} 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. Fiscalité : IR, IFI, droits de mutation
5. Avantages et inconvénients du Pacs par rapport à l'union libre
Économiques, juridiques, fiscaux, sociaux
6. Le Pacs international

III. - Les contrats de mariage

1. Vue d'ensemble
Devoirs et droits des époux ; le régime primaire. Régimes séparatistes, communautaires.
Dissolution du mariage. Critères de choix.
Fiscalité

2. Les régimes matrimoniaux

Séparation de biens ; société d'acquêts.
Participation aux acquêts conventionnel, optionnel.
Communauté réduite aux acquêts.
Communauté de meubles et acquêts.
Communauté universelle.
Répartition du patrimoine et des dettes.
Droits des créanciers.
Atténuer les conséquences d'un divorce : les clauses possibles.
Solutions pour éviter la présomption de communauté ou d'indivision.

3. Les différentes clauses

Avantages matrimoniaux. Attribution intégrale. Partage inégal. Préciput. Paralyser l'action en retranchement des enfants d'un premier lit.
Clauses d'attribution préférentielle.
Prélèvement moyennant indemnité. Faculté d'acquisition.
Les différentes clauses possibles selon le régime : clause alsacienne, calcul et règlement des récompenses...

4. La modification ou le changement de régime

Conditions, formalités, coûts

5. Le divorce

Procédures. Conséquences financières ; prestation compensatoire, fiscalité
Sort des donations entre époux et des avantages matrimoniaux.

6. Le décès

Droits économiques du conjoint survivant sur la succession ; sans disposition, avec une donation entre époux ; logement

7. La liquidation de la communauté

Les créances ; les récompenses. Cas, preuve, calcul, règlement. Exemples

8. Le mariage international

Convention de La Haye

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)
- ◆ **Pré-requis** : aucun.

Bénéficier d'un panorama complet sur la transmission de patrimoine. Connaître les règles de dévolution légale, les dernières évolutions. Maîtriser les techniques pour organiser la succession et optimiser la fiscalité. Connaître les différentes donations, savoir les utiliser. Proposer les solutions juridiques et fiscales les mieux appropriées à chaque situation.

◆ **Programme**

I. – Régime matrimonial et composition de la succession

Séparation de biens, participation aux acquêts, communauté légale, communauté de meubles et acquêts, communauté universelle

II. - 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 : descendants, ascendants et collatéraux privilégiés, ascendants ordinaires, collatéraux ordinaires. Droit de retour légal des parents. Exemples de dévolution selon les situations familiales
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

III. - La transmission organisée

1. Règles communes aux libéralités
Donations, donations ente époux, legs.
Révocabilité ou irrévocabilité ? Libéralité avec charge : conditions ; clause d'inaliénabilité
2. Les donations. Exemples d'applications
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 simple, alternative, facultative
3. Dispositions à cause de mort
Les donations entre époux. Les testaments : formes ; legs universel, à titre universel, particulier

IV. – La succession

1. L'option successorale
Les trois possibilités. Renoncer à la succession : conséquences civiles et fiscales
2. Le mandat conventionnel à effet posthume

V. – Réserve et quotités disponibles

1. Réserve et quotité disponible ordinaire
Avec des descendants ; avec un conjoint
2. Quotité disponible spéciale entre époux
Montant. Le cantonnement de l'émolument du conjoint survivant
3. Non cumul des quotités disponibles
Ordre d'imputation des libéralités

VI. – 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

VII. – Assouplir les règles de la réserve

1. Les avantages matrimoniaux
2. Le quasi-usufruit
3. L'assurance-vie
4. La société civile
5. La tontine
Avantages ; limites ; exemples

VIII. – Fiscalité

1. Donations
Calcul des droits ; exonérations ; dispositions spécifiques ; solutions pour réduire les droits
2. Successions
Évaluation des biens ; personnes, biens exonérés ; dettes déductibles ; calcul des droits ; paiement différé, fractionné

IX. – Exemple de liquidation de succession

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ♦ **Support** : 200 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun.
- ♦ **Objectifs de la formation**
- ♦ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ♦ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Connaître toutes les applications pratiques de la société civile, par de nombreux exemples concrets. Maîtriser les ressources économiques, juridiques et fiscales de la société civile. Appliquer les stratégies les mieux adaptées aux différentes situations rencontrées.

♦ **Programme**

I. – Utilisations avec ou sans démembrement

- Optimiser la transmission : capital faible
- Prévenir les inconvénients de l'indivision
Indivision légale. Indivision organisée et société civile ; comparaison. Éviter l'indivision entre son second conjoint et ses enfants d'un premier lit, favoriser son conjoint
- Conserver la propriété de ses biens
Éviter la présomption d'indivision ou de communauté
- Écarter des personnes indésirables
Empêcher un associé de se retirer. Refuser l'entrée de personnes indésirables. Exclure un associé
- Favoriser un enfant
Froisser la règle de la réserve héréditaire : legs résiduel de parts sociales
- 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
- Personnes handicapées
Atténuer les conséquences de la récupération de l'Aide sociale
- Rendre liquide un patrimoine immobilier
La vente d'un patrimoine immobilier à sa société civile
- Détenir l'immobilier de l'entreprise familiale
 - Équilibrer patrimoine privé et patrimoine professionnel
 - Préparer la transmission familiale de l'entreprise

- Faciliter la vente de l'entreprise à des tiers
- Assurer des revenus fonciers complémentaires
- Protéger son patrimoine contre les poursuites de créanciers de l'entreprise
- Financer l'immobilier d'entreprise : mère à l'IS, fille à l'IR
- Optimiser la gestion de l'immeuble professionnel : le bail à construction
- Concilier les intérêts divergents du majoritaire et des minoritaires

■ Optimiser la fiscalité

Solutions pour atténuer l'impôt et décisions aggravant l'impôt : impôt sur le revenu ; impôt sur la plus-value ; droits d'enregistrement ; droits de mutation ; IFI. Choisir les options fiscales les plus avantageuses. Synthèse

II. – Applications liées au démembrement

- Le démembrement de parts sociales
Répartition des pouvoirs et des droits entre usufruitier et nu-propiétaire. Réponses
- Optimiser la transmission et conserver la maîtrise de gestion
 - Donation avec réserve d'usufruit Conséquences fiscales selon la chronologie des opérations : IR, droits de mutation, IFI
 - Donation de parts en pleine propriété. Intérêt économique et fiscal
 - Comparaison avec l'assurance vie ; économique, juridique, fiscale
- Assurer le logement du concubin survivant
Legs, tontine, commodat, société civile avec démembrement croisé
- Aider temporairement ses proches
Donation temporaire d'usufruit et IFI

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Savoir rédiger les statuts, adapter les clauses aux différentes situations rencontrées. Connaître toutes les possibilités offertes par la loi et la jurisprudence. Par des exemples concrets, maîtriser les schémas d'optimisation juridique et fiscale. Appliquer les meilleures stratégies.

◆ Programme

Présentation. Une grande liberté. Les applications de la société civile. Particularités juridiques et fiscales. Questions à se poser. Seing privé ou acte authentique ? L'obligation de conseil. Les risques d'une rédaction impropre

1. Modification des statuts

Conditions, précaution à prendre

2. Objet social

Sécuriser les schémas d'optimisation

3. Dénomination

La prépondérance immobilière

4. Durée

Organiser la sortie des associés

5. Apports

Biens propres. Biens communs. Biens indivis.

En usufruit, en nue-propriété.

Conséquences juridiques et fiscales.

6. Capital social

1. Catégories de parts sociales

Conserver les pouvoirs : les parts de préférence.

Aménager les relations entre usufruitier et nu-propriétaire. L'abus de droit de vote

2. Opérations sur le capital

Libération. Augmentation et réduction. Capital faible, fort, libéré immédiatement ou progressivement ?

7. Représentation des parts sociales

Le mandataire des parts indivises

8. Responsabilité des associés

9. Cession, acquisition de parts

1. Contrôle du capital

Clauses d'autorisation de retrait, d'agrément, de rachat forcé

2. Rachat des parts

Modalités d'acquisition. Quel prix de rachat ?

10. Gérance

1. Nomination du gérant, révocation, vacance

Gérants statutaires successifs

2. Pouvoirs du gérant

Répartition des pouvoirs entre gérant, associés, usufruitiers. Contraintes pacte Dutreil transmission.

Application de la société civile : vendre l'entreprise en évitant l'impôt sur la plus-value

3. Rémunération du gérant

Intérêt de rémunérer le gérant. Régime fiscal, social

11. Décisions collectives

1. Forme des décisions

2. Majorité

Quelle majorité : associés, capital, droits de vote ?

3. Quorum

4. Représentation

12. Exercice social

13. Comptes sociaux

Emprunt souscrit par la société et garantie décès

14. Affectation du résultat de l'exercice

Répartition des pouvoirs. Stratégies d'affectation des résultats. Aménagements comptables

15. Perte

Contribution anticipée aux pertes. Imputation en

comptes courants. Responsabilité enfant mineur.

Répartition inégalitaire à géométrie variable

16. Bénéfice distribuable

Liberté comptable

17. Bénéfice distribué

Montant et répartition du dividende entre usufruitier, nu-propriétaire, plein propriétaire ajustés aux objectifs du fondateur

18. Avance de fonds par des associés ou par la société, comptes courants

Avantages et inconvénients des comptes courants.

Modalités d'apports, de rémunération, de retrait des comptes courants. Comptes courants débiteurs.

19. Impôt sur les sociétés

Attrait de l'option à l'IS. Inconvénients. IR, IS : fiscalité des plus-values

20. Dissolution

Intérêts d'une dissolution anticipée. Causes à prévoir

21. Liquidation

Nomination, pouvoirs du liquidateur

22. Partage

Partage égalitaire ou inégalitaire du boni ou de la perte de liquidation. Utilisation du quasi-usufruit

Conclusion, recommandations

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)
- ◆ **Pré-requis** : aucun.

Connaître les applications de la holding familiale par de nombreux exemples pratiques. Optimiser les effets de levier. Savoir choisir les meilleures options juridiques et fiscales.

◆ Programme

I. - La holding : les effets de levier

- 1.** Effets de levier juridique
% d'intérêt, % de contrôle
Pouvoirs : droit de vote plural
Répartition du dividende et du boni de liquidation
- 2.** Effets de levier fiscaux
Holding animatrice
Plus-values : sursis d'imposition
Régimes sociétés mère-fille
Intégration fiscale
Titres de participation
Fusion-absorption
Avantages, inconvénients ; exemples

II. - Fiscalité personnelle du dirigeant

Panorama
Impôt sur le revenu
Droits d'enregistrement
IFI : immobilier professionnel collectif, pacte Dutreil individuel
Droits de mutation : pacte Dutreil Société, pacte Dutreil Entreprise individuelle
Pactes Dutreil : les sociétés interposées
Chronologie des opérations : impôt sur la plus-value ou droits de mutation ?
Apport en pleine propriété, usufruit, nue-propriété ? Conséquences fiscales
Exemples d'applications
Positions de la jurisprudence

III. - Holding à l'IS ou à l'IR ?

Fiscalité société à l'IS, société à l'IR, avantages et inconvénients
Patrimoine professionnel : IS
Patrimoine privé : IR ou IS ?
Holding animatrice ou passive ?

IV. - Applications pratiques

- 1.** Reprendre une entreprise
- La holding de reprise
- 2.** Equilibrer patrimoine privé et patrimoine professionnel
- La holding de rachat
- 3.** Transmettre l'entreprise à un enfant
- Pacte Dutreil avec soulte (LBO familial)
- 4.** Transmettre l'entreprise à plusieurs héritiers
La holding de transmission familiale :
- Réaliser un partage égalitaire en valeur, concilier les intérêts du majoritaire et du minoritaire
- Associer transmission et vente de l'entreprise dans les meilleures conditions fiscales
- 5.** Dissocier patrimoine professionnel et patrimoine privé

V. - SAS ou société civile ?

Transmettre en gardant les pouvoirs

- 1.** Responsabilité des associés
- 2.** Synthèse sociétés commerciales
- 3.** La SAS
La liberté statutaire, les actions de préférence
- 4.** La société civile
La liberté statutaire, les clauses possibles

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maîtriser et optimiser la fiscalité du chef d'entreprise. Recourir aux stratégies juridiques et fiscales les plus efficaces. Identifier les schémas sécurisés, les montages à risque. Optimiser la fiscalité de la cession de l'entreprise.

◆ Programme

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 départ à la retraite, cession cercle familial ; 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
 - Techniques d'affectation du résultat et de distribution de dividende. 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

III. - La holding : donner et conserver

1. Effet de levier juridique
 - SAS, société civile : les parts de préférence
2. Holding à l'IS ou à l'IR ?
 - Activité professionnelle : IS
 - Patrimoine privé : IR ou IS
3. Les leviers fiscaux de l'IS
 - Holding animatrice ; sursis d'imposition de la plus-value ; régimes sociétés mères ; intégration fiscale ; titres de participation ; fusions-absorptions. Avantages ; inconvénients

Applications pratiques

IV. - Vente

1. Gestion de la plus-value et des droits d'enregistrement
2. Recours à la société civile
 - Donation, apport à société, vente. Réponses pour obtenir des liquidités. Société civile et pacte Dutreil. Schémas à écarter
3. Utilisation du quasi-usufruit
 - Donation avec réserve d'usufruit, vente, report en quasi-usufruit
4. Comparaison civile et fiscale
 - Positions de l'administration fiscale et du comité d'abus de droit

V. - Donation

1. La réserve héréditaire
 - Calcul de la réserve ; risque de réduction de la donation ; réponse : la donation-partage égalitaire
2. Transmettre l'entreprise à un enfant
 - Pacte Dutreil avec soulte ; les limites du LBO familial
3. Transmettre l'entreprise à plusieurs enfants
 - Réaliser un partage égalitaire en valeur, confier les pouvoirs à un enfant : droit de vote plural
 - Concilier les intérêts du majoritaire et des minoritaires, stabiliser l'actionariat : holding à l'IS, holding à l'IR
 - Maintenir des revenus : donation avec réserve d'usufruit
 - Conserver les pouvoirs de gestion, maintenir des revenus, optimiser la fiscalité : maximiser l'effet de levier juridique

VI. - Concilier donation et vente

Transmettre aux enfants et obtenir un capital dans les meilleures conditions fiscales.
Schéma d'optimisation juridique et fiscale

Pactes Dutreil transmission d'entreprise

Réf. 1804

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maîtriser le cadre fiscal des pactes Dutreil droits de mutation, pour la transmission réussie d'entreprises.
Connaître les opérations autorisées ou non et les dispositions à prendre pour sécuriser les pactes.

◆ Programme

I. – Pactes Dutreil transmission de sociétés

CGI, 787 B

1. Présentation

Calcul des droits de mutation. Exemples
Les textes de référence
Avantage fiscal
Sociétés éligibles
Sociétés, activités exclues

2. Engagement collectif de conservation

- Conditions générales
 - Pluralité d'associés signataires
 - Une durée d'au moins deux ans
 - Une participation de 34 % ou 20 %
 - Une fonction de direction
- Les signataires de l'engagement collectif
 - Entrée et sortie d'associés
 - Personnes physiques signataires ou réputées signataires
 - Usufruitier, nu-propriétaire. Régime matrimonial.
 - Indivision. Enfant mineur, majeur protégé
 - Personnes morales : les sociétés interposées.
 - Conditions, opérations autorisées et interdites
- La transmission des titres
 - Société interposée : calcul de l'abattement de 75 %
 - Donation nue-propriété, de l'usufruit
 - Les 3 conditions à remplir
- Opérations autorisées ou non aux différentes phases du pacte
 - Opérations en capital
 - Cessions et donations de titres
 - Apport à holding

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 : les associés de la holding ; contraintes de la holding de l'EIC ; perte des pouvoirs de gestion et réponses ; mandat à effet posthume ; transmission en démembrement ; apport avec soulte résultant d'une donation-partage

5. 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 ?
Holding : IS ou IR ?

6. Obligations déclaratives, sanction, prescription

- Obligations déclaratives
 - Au jour de la transmission à titre gratuit
 - Entre la transmission et la fin de l'ECC
 - Pendant l'engagement individuel
- Délais de prescription

7. Rupture du pacte, conséquences

II. – Pactes Dutreil transmission d'entreprises individuelles. CGI, 787 C

Résumé

Biens exonérés
Entreprises concernées
Biens nécessaires à l'exercice de la profession
Délai de détention
Engagement de conservation de 4 ans
Poursuite effective de l'exploitation pendant 3 ans
Obligations déclaratives

Conclusion. Solutions pour optimiser et sécuriser les engagements

- ♦ **Durée** : 4 heures
- ♦ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ♦ **Support** : 150 diapositives
- ♦ **Pré-requis** : aucun.
- ♦ **Objectifs de la formation**
- ♦ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ♦ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Connaître les techniques et schémas juridiques et fiscaux qui assurent au mieux la pérennité de l'entreprise.
Connaître la stratégie d'organisation qui convient à l'entreprise cliente.

I. - Fiscalité liée à l'organisation de l'entreprise

1. Opérations en capital : transfert de titres, transfert d'actifs
2. Fiscalité de groupe
3. Imposition des plus-values et moins-values de cession
 - Ventes
 - Le cédant est une personne physique. Régimes de faveur
 - Le cédant est une personne morale. Cession de titres de participation
 - Apport de titres à société
 - L'apporteur est une personne physique
 - L'apporteur est une personne morale
 - Opérations sur le capital
 - Réduction, rachat de titres, amortissement du capital
 - Fusion-absorption, scission, apport partiels d'actifs ; utilisations abusives, acte anormal de gestion
4. Imposition du dividende
 - L'associé est une personne physique
 - L'associé est une personne morale. Régime mère-filles et utilisations abusives
5. Droits d'enregistrement
 - Apports à société
 - Acquisition de titres
6. Droits de mutation à titre gratuit
Exonération partielle pour la transmission d'entreprise
7. Stratégies de restructuration d'entreprise
Positions de la jurisprudence et de l'administration fiscale.

II. – Optimisation de l'organisation juridique de l'entreprise

1. SAS ou société civile ? Les effets de levier juridiques
2. La SAS : statuts du dirigeant, clauses statutaires
3. La Société civile : statut du gérant, clauses statutaires

III. - Cas pratique de stratégie d'organisation de l'entreprise

1. Acquérir une entreprise : la holding de reprise
2. Optimiser la cession de l'entreprise à des tiers et réinvestir
3. Optimiser la fiscalité de la vente
4. Equilibrer les patrimoines privé et professionnel : la holding de rachat
5. Transmission à titre gratuit de l'entreprise
6. Transmettre l'entreprise à plusieurs héritiers
7. Associer donation et vente dans les meilleures conditions.

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Acquérir un savoir opérationnel du conseil en gestion de patrimoine du chef d'entreprise. Protéger le patrimoine du chef d'entreprise contre les tiers et l'érosion fiscale. Proposer des réponses concrètes facilement applicables qui optimisent la gestion de patrimoine du chef d'entreprise.

◆ Programme

1. Quels objectifs ?

Les objectifs et les réponses aux différentes étapes de développement de l'entreprise.

2. Entreprise : quelle forme juridique ?

Comparaison SAS, SA, SARL : direction, vote, droits financiers, contrôle du capital, social, fiscal

Conjoint commun en biens : parts sociales ou actions ?

Particularités de la SAS : liberté statutaire et actions de préférence ; effets de levier juridique et fiscal ; la rédaction des statuts.

3. La société civile

Immobilier d'entreprise : quand l'inscrire au bilan de la société d'exploitation ?

Applications de la société civile pour le dirigeant d'entreprise

- optimiser la vente à soi-même, à d'autres
- immobilier : arbitrer entre IR et IS
- dissocier les patrimoines privé, professionnel

Société civile à l'IS ou à l'IR ?

L'importance des statuts. Les clauses à insérer pour garder les pouvoirs et les droits financiers.

Exemples d'application de la société civile.

4. Imposition : IR ou IS ?

Sociétés à l'IR, sociétés à l'IS

Impositions activité professionnelle, gestion privée
Avantages et inconvénients.

5. Les régimes matrimoniaux : union libre, Pacs, mariage

Répartition des biens et composition de la succession selon les régimes

Droit de saisie des créanciers

Titres de sociétés : bien propre ou bien commun ?

Les régimes conventionnels : séparation de biens, participation aux acquêts, communauté de meubles et acquêts, communauté universelle

Focus : la société d'acquêts

Contrat de mariage : les clauses possibles.

6. Les mandats de protection

Mandat conventionnel à effet posthume

Mandat conventionnel post mortem

Mandat de protection future, pour soi-même, pour autrui

7. La fiducie

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

8. L'assurance « homme clé »

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

9. Pacte Dutreil transmission sociétés

Présentation générale ; les dispositifs droits de mutation à titre gratuit

Exemple de calcul de droits de mutation, avec et sans Dutreil. Dutreil et immobilier d'entreprise

Engagement collectif et engagement individuel de conservation : opérations autorisés et interdites.

- ◆ **Durée** : 4 heures
- ◆ **Public**. Conseillers en patrimoine : avocats, experts comptables, commissaires aux comptes, CGP, notaires, juristes, fiscalistes, collaborateurs. Dirigeants d'entreprise.
- ◆ **Support** : 200 diapositives
- ◆ **Pré-requis** : aucun.
- ◆ **Objectifs de la formation**
- ◆ **Animateur** : [Henry Royal](#)
- ◆ **Conditions, convention** : [présentiel](#)

Maitriser la fiscalité des bénéfices non commerciaux. Savoir utiliser les régimes de faveur qui optimisent la fiscalité du patrimoine des professions libérales. Acquérir le savoir opérationnel pour optimiser la fiscalité des professions libérales.

◆ **Programme**

1. Règles générales d'imposition aux BNC

Définition et champ d'application
Personnes imposables aux BNC ; personnes exclues
Distinction avec les activités salariées, les activités commerciales.
Régimes d'imposition
Plus-values professionnelles
Conséquences de l'inscription au patrimoine professionnel
Détermination des plus et moins-values

2. Régime de droit commun des plus-values et moins-values professionnelles

Présentation
Plus-values court terme, long terme
Plus-values immobilières professionnelles et privées.

3. 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
- Associé de société à l'impôt sur le revenu
Exonérations
Reports

4. Optimiser la fiscalité des plus-values BNC

Comment éviter ou limiter l'IPV ?
Comment associer les régimes de report et d'exonération ?
Lesquels choisir ?
Exemples d'application

Thèmes développés :

Les régimes de faveur possibles selon les opérations : apport en société, changement de régime fiscal, fusion-scission, vente, cessation d'activité, transmission à titre gratuit.

Les exonérations :

CGI 151 septies petites entreprises,
151 septies A départ à la retraite,
151 septies B immobilier.

Les reports d'imposition :

CGI 41 transmission à titre gratuit de l'entreprise individuelle,
151 octies apport de l'entreprise individuelle à société,
151 octies B apport de titres inscrits à l'actif de l'entreprise individuelle,
151 nonies II transmission à titre gratuit de titres,
151 nonies III passage à l'IS,
151 nonies IV cessation d'activité,
151 nonies IV bis apport de droits sociaux à société,
151 nonies V fusion-scission.

La location-gérance du fonds libéral, l'apport en jouissance, le commodat.