

Séminaire AUREP : Panorama actualités et stratégies patrimonialesObjectifs pédagogiques :

- Comprendre et analyser les effets du contexte économique et des évolutions juridiques récentes en matière civile et fiscale.
- Adapter ses pratiques professionnelles aux nouvelles évolutions économiques, financières, juridiques, civiles et fiscales, affectant l'environnement patrimonial des clients.
- S'assurer de la pertinence des stratégies d'optimisation patrimoniale proposées aux clients, en tenant compte des changements juridiques et fiscaux récents ainsi que du contexte économique.
- Appliquer des stratégies patrimoniales dans un cadre sécurisé, garantissant à la fois la conformité juridique et la sécurité fiscale pour ses clients.

Moyen pédagogique

Diaporama, Support de cours en format PDF, Cas pratiques et corrigés

Moyen d'évaluation

Quiz de validation des compétences acquises

PARTIE 1 : Allocation patrimoniale : bilan et perspectivesObjectifs pédagogiques :

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre le contexte économique et ses perspectives pour anticiper les évolutions des marchés financiers et immobiliers.
- Analyser le marché immobilier afin d'identifier opportunités et risques pour les placements patrimoniaux.
- Savoir orienter une allocation d'actifs stratégique en fonction des tendances économiques, financières et immobilières.

Contenu pédagogique :

1. 1. Analyse actuelle et prospective du contexte économique
2. Analyse actuelle et prospective du marché immobilier
3. Quelles perspectives pour une allocation d'actifs ?

Date : 23/03/2026

Horaires : 14h à 17h30

Durée : 3h30

PARTIE 2 : Synergies patrimoniales : démembrement, actifs et enveloppes à l'unisson

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser les interactions entre démembrement de propriété et titres de société, en intégrant les évolutions civiles récentes et les conséquences fiscales associées, afin de sécuriser les montages impliquant des actifs professionnels ou patrimoniaux.
- Savoir structurer et sécuriser juridiquement et fiscalement les opérations de quasi-usufruit
- Être capable d'articuler efficacement assurance-vie, contrat de capitalisation et démembrement de propriété

Contenu pédagogique :

1. Démembrement et titres de société à l'aune des dernières évolutions
 - a. Du nouveau sur le plan civil ?
 - b. La délicate question de l'impôt !
2. Quasi-usufruit : conseils pratiques pour sécuriser les opérations en cours et à venir
 - a. Vente d'un bien démembré et report de l'usufruit sur le prix de vente
 - b. Quid des opérations de donations avant cession de titres d'une entreprise
 - c. Quelles perspectives pour le contrat de capitalisation ?
3. Assurance-vie et démembrement de propriété : un duo incontournable à manier avec rigueur !
4. Contrat de capitalisation et démembrement de propriété : redécouverte d'un outil stratégique

Date : 24/03/2026

Horaires : 09h à 12h30

Durée : 3h30

PARTIE 3 : Produits structurés : toutes les clés pour analyser les mécanismes, décrypter les dernières tendances, et optimiser vos allocations patrimoniales ET Private Equity : intégrer les évolutions du marché

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Permettre aux professionnels du patrimoine de comprendre, analyser et évaluer les produits structurés afin d'en maîtriser les mécanismes, d'identifier les tendances récentes du marché ainsi que les risques, et d'intégrer ces solutions de manière pertinente dans une allocation patrimoniale.
- Analyser le marché du Private Equity et les opportunités d'investissement dans un contexte macro et micro-économique.
- Savoir intégrer produits structurés et Private Equity dans une allocation patrimoniale cohérente et optimisée pour le client.

Contenu pédagogique :

- I. Analyser les mécanismes : comprendre la structure et le fonctionnement des produits structurés
- II. Décrypter les dernières tendances : évolution du marché et nouveaux profils de produits
- III. Optimiser vos allocations patrimoniales : intégration stratégique des produits structurés
- IV. Décryptage des contextes macro et micro-économiques et de leur influence sur le marché du private equity
- V. Focus sur l'offre d'investissement actuelle
- VI. Intégration des évolutions de marché sur une allocation en private equity

Date : 24/03/2026

Horaires : 14h à 17h30

Durée : 3h30

PARTIE 4 : Sociétés patrimoniales à l'IS : quelles opportunités ?

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les enjeux et limites d'une structuration patrimoniale à l'IS et savoir identifier les situations où ce choix est pertinent.
- Maîtriser les règles de constitution et de gestion d'une société patrimoniale à l'IS pour optimiser le développement et la transmission du patrimoine.

- Savoir gérer les sorties de capitaux et la trésorerie d'une société patrimoniale à l'IS en anticipant les conséquences et risques fiscaux et juridiques.

Contenu pédagogique :

INTRODUCTION À LA GESTION D'UN PATRIMOINE À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

1. Une tendance confirmée pour l'IS ...
2. .. avec certaines limites à anticiper

PARTIE 1 : STRUCTURER ET CONSTITUER SA SOCIÉTÉ PATRIMONIALE A L'IS

1. Questions clés pour constituer une société patrimoniale à l'IS
2. Focus sur les grands principes d'imposition à l'IS
3. En pratique : Que rechercher au travers de la gestion d'un patrimoine à l'IS ?

PARTIE 2 : DÉTENIR ET FAIRE VIVRE SON PATRIMOINE À L'IS

1. Gérer la trésorerie de sa structure IS
2. Peut-on « tout » détenir à l'IS ?

PARTIE 3 : GÉRER LE BESOIN DE CAPITAUX DE L'ASSOCIÉ À TITRE PERSONNEL / SORTIE D'ACTIFS DE L'IS

1. Mode de sorties "traditionnelles" des liquidités
2. Quelles alternatives ?
3. Limites et risques
4. Sortie d'actif : comment, quelles conséquences, quel coût ?

CONCLUSION ET MISE EN PERSPECTIVE AVEC LA LOI DE FINANCES POUR 2026 (le cas échéant...)

Date : 25/03/2026

Horaires : 9h à 12h30

Durée : 3h30

PARTIE 5 : Valoriser pour transmettre l'entreprise : méthodes et enjeux

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre dans quels contextes et à quelles fins il est pertinent de procéder à une valorisation d'entreprise.
- Connaître et savoir comparer les principales méthodes de valorisation d'entreprise.
- Identifier les points de vigilance et les enseignements de la jurisprudence récente pour sécuriser les conseils aux clients.

Contenu pédagogique :

1. Dans quel cadre avoir recours à une valorisation de l'entreprise ?
2. Quelles sont les méthodes de valorisation ?
3. Etat de la jurisprudence en matière de valorisation
4. Points de vigilance et conseils pratiques pour les professionnels de la gestion de patrimoine

Date : 25/03/2026

Horaires : 14h à 17h30

Durée : 3h30

PARTIE 6 : Piloter et sécuriser la transmission de l'entreprise : Dutreil, apport-cession...

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser les dispositifs fiscaux facilitant la transmission d'entreprise, à titre gratuit (Dutreil, régimes de faveur)
- Maîtriser les dispositifs fiscaux facilitant la transmission d'entreprise, à titre onéreux (apport-cession, LBO/MBO familiaux).
- Identifier les bonnes pratiques pour sécuriser et piloter une transmission d'entreprise, en intégrant les enjeux juridiques, fiscaux et stratégiques.
- Définir le rôle et la responsabilité du conseiller en gestion de patrimoine dans l'accompagnement des transmissions complexes.

Contenu pédagogique :

1. Focus sur les outils fiscaux de transmission à l'aune des dernières évolutions et points de vigilance
2. Les dispositifs facilitant la transmission à titre gratuit de l'entreprise
 - a. Le pacte Dutreil : rappel, actualités et jurisprudence récente
 - b. Les autres régimes de faveur applicables aux transmissions gratuite
3. Les dispositifs facilitant la transmission à titre onéreux
 - a. L'apport-cession (art. 150-0 B ter CGI)
 - b. Transmission par LBO ou MBO familiaux
4. Rôle et responsabilité du conseil en gestion de patrimoine dans le pilotage et la sécurisation
5. Le rôle stratégique du CGP et le poids de l'interprofessionnalité
6. Quelle responsabilité pour le conseiller ?
7. Le rôle stratégique du CGP et le poids de l'interprofessionnalité
8. Quelle responsabilité pour le conseiller ?

Date : 26/03/2026

Horaires : 9h à 12h30

Durée : 3h30