

CATALOGUE

Formations

2027

“ *Plus qu’une offre de formation, nous vous proposons un accompagnement* ”



Former pour mieux anticiper, accompagner pour mieux conseiller.

Jamais les clients n’ont eu autant besoin d’être accompagnés. Jamais non plus les situations n’ont été aussi complexes à appréhender. Évolutions réglementaires, transformations économiques, transitions démographiques, innovation technologique, intelligence artificielle : les repères évoluent, les attentes s’intensifient et les décisions patrimoniales engagent plus que jamais l’avenir des familles, des entrepreneurs et des investisseurs.

Dans ce contexte, l’expertise demeure le socle de notre métier. Mais elle ne suffit plus.

Le professionnel du patrimoine est aujourd’hui appelé

à devenir un véritable architecte de solutions, capable de réunir les compétences juridiques, fiscales, sociales, financières et humaines nécessaires à la construction d’un conseil global, pertinent et durable.

C’est cette conviction qui anime Harvest Fidroit Academy.

Notre mission est d’accompagner l’excellence des professionnels du patrimoine en leur donnant les moyens d’anticiper les évolutions de leur environnement, d’enrichir leurs pratiques et de renforcer la valeur du conseil qu’ils apportent à leurs clients grâce à des formations de qualité.

Née du rapprochement de deux références reconnues de l’écosystème patrimonial, Harvest Fidroit Academy associe depuis plus de 30 ans l’exigence de l’expertise, la proximité du terrain et l’innovation pédagogique. Nos formations sont conçues par des praticiens pour des praticiens, avec une ambition constante : transformer la connaissance en compétence et la compétence en valeur ajoutée.

Plus qu’une offre de formation, nous vous proposons un accompagnement dans le développement de votre expertise et dans la préparation des défis de demain.

Parce que l’avenir du conseil patrimonial appartient à celles et ceux qui continuent d’apprendre, de partager et d’anticiper.

Catherine ORLHAC, Directrice - Harvest Fidroit Academy

SOMMAIRE

Chiffres clés	4
Ils nous font confiance	5
Qualiopi	6
Équipe	7
Nos abonnements	8
Nos parcours - 1/2	9
Nos parcours- 2/2	10
Intra	11
Inter	12

Formations

Actualité fiscale & patrimoniale	13
Méthodologie & Posture commerciale	15
Droit patrimonial de la famille	19
Démembrement	29
Assurance-vie & Capitalisation	32
Retraite & Prévoyance	37
Fiscalité du particulier	45
Sociétés Patrimoniales	50
Entreprise & Dirigeant	53
Marchés financiers & placements	64
Immobilier	69
Crédit	77
International	79
Outils Harvest	81

Nos solutions

Fidnet : un allié formation	88
Big : l'outil du conseil patrimonial	89
O2S : un allié au quotidien	90

CHIFFRES CLÉS



+ 30
ans d'expérience

84 %

de nos formations sont réalisées en INTRA, pour offrir à chaque client une réponse personnalisée, concrète et alignée sur ses besoins

2 700 /an

clients nous font confiance pour accompagner leurs projets de formation

15 900 /an

personnes formées : une expertise transmise à grande échelle

97 %

de satisfaction à chaud, reflet de la qualité perçue dès la fin de nos formations

40

Une équipe de 40 formateurs dédiée à la réussite de vos projets de formation

ILS NOUS FONT CONFIANCE



La certification Qualiopi, gage de notre qualité

Harvest Fidroit Academy est titulaire de cette certification au titre des actions de développement des compétences. La démarche qualité fait partie de l'ADN du groupe Harvest.

La certification « Qualiopi » est délivrée par des organismes certificateurs retenus par le Comité français d'accréditation (Cofrac).

Elle a pour objectif d'attester la qualité du processus mis en œuvre par les prestataires d'actions de formation : « La loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel prévoit dans son article 6 une obligation de certification, par un organisme tiers, des organismes réalisant des actions concourant au développement des compétences sur la base d'un référentiel national unique, s'ils veulent bénéficier de fonds publics ou mutualisés (financement par un opérateur de compétences, par la commission mentionnée à l'article L. 6323-17-6, par l'État, par les régions, par la Caisse des dépôts et consignations, par Pôle emploi ou par l'Agefiph). »



ÉQUIPE

Une question sur un module, un besoin spécifique, un projet à construire sur-mesure ?
Nos équipes sont à votre disposition !

Direction



Catherine Orlhac
Directrice

Responsables de pôles



Mariella Gatiniol-Paysal
Pôle Développement,
Qualité et Relation Clients



Laura Rocher
Pôle Expertise
et Pédagogie

Conseillères formation



Anne-Laure Botella | Conseillère formation

- Ligne directe : +33 1 75 61 38 76 | Standard formation : +33 4 73 15 14 59
- Email : anne-laure.botella@harvest.fr



Pauline Chatignoux | Conseillère formation

- Ligne directe : +33 4 65 84 65 53 | Standard formation : +33 4 73 15 14 59
- Email : pauline.chatignoux@harvest.fr



Hélène Pires | Conseillère formation

- Ligne directe : +33 4 65 84 33 83 | Standard formation : +33 4 73 15 14 54
- Email : helena.pires@harvest.fr

NOS ABONNEMENTS

Pourquoi souscrire à un abonnement HFA ?

Anticiper, actualiser, approfondir : nos abonnements vous donnent un accès simple et continu à l'expertise Harvest Fidroit Academy. Une manière efficace de concilier veille patrimoniale, obligations professionnelles et montée en compétence, avec des formats pensés pour s'adapter à votre rythme et à vos enjeux.

Des abonnements conçus pour allier souplesse, expertise et efficacité

Pack RDV ACTU

[En savoir +](#)

Votre veille patrimoniale en continu, sans contrainte | 8h DDA validées

- 3 RDV courts / 100% distanciel possible
- Une double expertise unique : formateurs HFA & Ingénieur patrimonial Fidnet

1

Loi de finances | **4h - T1**

2

Actus patrimoniales | **2h - T2**

3

Actus patrimoniales | **2h - T4**

Pass Digital Illimité

[En savoir +](#)

Le catalogue digital HFA en accès libre, selon vos besoins et à votre rythme

- Près de 80 modules E-learning de 20 à 40 min
- Environ 100 replays métiers et outils de 1h30 à 3h30
- Des parcours de thématiques déjà construits pour vous accompagner

Pass 5 ou 10 classes virtuelles

[En savoir +](#)

Pour les professionnels du patrimoine, se former est une obligation et un atout

Des solutions existent pour optimiser et concilier le temps consacré à l'activité et celui à consacrer à la formation. Aussi, pour vous accompagner de manière efficace dans ces obligations, chez Harvest Fidroit Academy, nous mettons à disposition de nos apprenants un espace web dédié intégrant l'ensemble de nos classes virtuelles.

NOS PARCOURS - 1/2

Nous vous proposons des parcours de formation conçus autour d'une progression pédagogique structurée : chaque module s'appuie sur le précédent pour construire, étape après étape, une montée en compétence durable et directement mobilisable auprès de vos clients.

Parcours ingénierie civile & fiscale du patrimoine privé & professionnel



En partenariat avec SUP'EXPERTISE

- Public : **Tous les professionnels de la GP** (CGP, experts-comptables, notaires, avocats, assureurs)
- 20 jours / 142 heures
- En présentiel, dans les locaux de Sup'Expertise (Paris 8)

Un parcours conçu pour devenir expert en conseil patrimonial et accompagner le chef d'entreprise sur son patrimoine PRIVE et PROFESSIONNEL

[En savoir +](#)

Pourquoi se former ?

- Développer une expertise en ingénierie patrimoniale
- Diversifier ses missions : organisation, transmission, optimisation fiscale
- Relier entreprise, famille et patrimoine dans le conseil au dirigeant

Nos différences / nos atouts

- Un positionnement unique : privé + professionnel dans un même parcours et apprendre à les articuler
- Une équipe pédagogique de référence, avec des professionnels reconnus dans leurs domaines
- Une approche concrète, pensée pour les situations complexes du chef d'entreprise

Label INTERPROFESSIONNALITÉ

- Public : **Tous les professionnels du patrimoine** (CGP / Family Office / experts-comptables / notaires, avocats, tous professionnels du patrimoine)
- 3 jours / 21 heures
- En présentiel, dans les locaux Harvest – Paris La Défense

[En savoir +](#)

Fluidité et complémentarité des compétences patrimoniales au service du client

Pourquoi se former ?

- Prendre la mesure de ses limites face à une problématique patrimoniale globale
- Donner au client des réponses cohérentes, transversales et sécurisantes
- Passer du rôle de prescripteur à celui de partenaire durable

Ce qui rend le Label unique

- Plusieurs professions travaillent le même dossier, à temps et à échelle égales
- Personne n'est l'élève de personne : chacun apporte son expertise
- Un cadre et des **outils concrets** pour partager l'information et co-construire

Programme : J1 comprendre les métiers et leurs limites | J2 construire l'équipe et ses règles | J3 partager l'information et co-construire

NOS PARCOURS - 2/2

Parcours LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE PATRIMOINE

En partenariat avec AGEA

- Public : Agents d'assurance
- 7 jours / 49 heures répartis en 3 sessions de formation
- En présentiel, dans les locaux d'AGEA (Paris)

[En savoir +](#)

Du produit à la posture de conseil patrimonial global

Le métier évolue

- Situations patrimoniales plus complexes
- Réglementations en mutation
- Attentes transformées : conseil global, pas seulement un contrat

La formation répond

- Comprendre les enjeux patrimoniaux
- Se différencier durablement sur son marché
- Devenir un partenaire de confiance de ses clients

7 modules pour construire le réflexe patrimonial : Approche patrimoniale • Vie en couple • Transmission • Fiscalité • Modes de détention • Retraite • Cas pratique

Parcours LOI ALUR / CARTE T

Public : **Tous** professionnels du patrimoine

- Modulable à la carte : de 3h30 (1 module), 7h (2 modules), 14h (4 modules)... jusqu'au parcours complet de 42h00 sur 3 ans, clé en main
- En distanciel ou en présentiel

Une obligation réglementaire transformée en expertise immobilière patrimoniale

Pourquoi se former ?

- Répondre à l'obligation : 42h / 3 ans
- Actualiser ses connaissances face aux évolutions de l'immobilier patrimonial
- Faire **monter en compétence** et **fidéliser** ses collaborateurs

Nos différences / nos atouts

- Un parcours 100 % modulaire et progressif, du sur-mesure au parcours complet
- Deux niveaux de profondeur par module, avec des cas pratiques dédiés
- Des modules éligibles Loi ALUR / Carte T, **ancrés dans la gestion de patrimoine**

11 modules sur 3 ans (9 thématiques + 2 modules réglementaires en e-learning) : Actualités immobilières • Diagnostic & arbitrages • Démembrement • Dispositif Jeanbrun • SCI • Location meublée • Transmission • Nue-propriété & viager • SCPI

L'INTRA : une solution sur-mesure et engagée

Analyse et compréhension de votre besoin

Nous prenons le temps de comprendre votre environnement, vos enjeux, vos objectifs et les publics visés. Cette phase d'immersion est clé pour construire une réponse ciblée et pertinente.



Contactez-nous

Vous avez une question, un besoin spécifique, ou souhaitez organiser une session de formation ?

Mail : formation-intra@harvestfidroitacademy.fr

Téléphone : 04 73 15 14 59

Construction de votre solution

Nous élaborons avec vous un dispositif pédagogique sur-mesure :

- Sélection des contenus et des intervenants experts
- Définition du format (présentiel, distanciel ou hybride)
- Choix des méthodes pédagogiques et outils d'évaluation

Chaque solution est pensée pour maximiser l'impact et l'appropriation.

Mise en œuvre opérationnelle

Notre binôme **Conseiller Formation / Assistant Formation** vous accompagne à chaque étape : préparation, logistique, coordination des sessions... pour un déroulement fluide, maîtrisé, et une qualité de service au rendez-vous.

Suivi, bilan et projection

En fin de formation, nous organisons un bilan :

- Mesure de la satisfaction «à chaud»
- Évaluation «à froid» du transfert des acquis
- Projection vers des suites éventuelles (nouvelles sessions, évaluation des effets terrain...)

Besoin de vous former, ou de former un collaborateur ?

Se former à son rythme, selon ses besoins

Tout au long de l'année, Harvest Fidroit Academy propose des formations ouvertes à l'inscription individuelle. Que vous souhaitiez monter en compétence sur un sujet précis, valider vos heures réglementaires ou simplement actualiser vos connaissances - pour vous-même ou pour un collaborateur - nos formations à la carte s'adaptent au rythme et aux priorités de chacun.

Des formations à la carte

Inscrivez-vous dès maintenant, selon vos besoins ou ceux de vos collaborateurs

- Des formats variés
- Des expertises clés couvrant l'ensemble des thématiques patrimoniales
- Une inscription simple et flexible, sans contrainte de groupe

Nos champs d'intervention

Nos formations couvrent, entre autres, les grandes thématiques du conseil patrimonial et financier : famille et transmission, fiscalité du particulier et du professionnel, immobilier et crédit, placements bancaires et financiers, assurance-vie, retraite, prévoyance, dépendance, démembrement, société civile, dirigeant et transmission d'entreprise. Cette liste n'est pas exhaustive : consultez notre catalogue en ligne pour découvrir l'ensemble de notre offre.

Un catalogue accessible en continu

Retrouvez l'ensemble de nos sessions programmées jusqu'à la fin de l'année dans notre catalogue en ligne, filtrable par thématique, format, niveau ou durée.

Construisez ainsi votre propre parcours de formation, session après session.

[Calendrier des formations](#)



Contactez-nous

Vous avez une question, un besoin spécifique, ou souhaitez organiser l'inscription de plusieurs collaborateurs ?

Mail : formation-inter@harvestfidroitacademy.fr

Téléphone : 04 73 15 14 54

Actualité fiscale & patrimoniale

Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



L'actualité fiscale et patrimoniale en 30 minutes

Objectifs :

- Identifier les principales mesures fiscales et patrimoniales issues de la loi de finances en vigueur, afin d'actualiser ses connaissances réglementaires.
- Expliquer les impacts des évolutions législatives sur les stratégies patrimoniales des clients, en mobilisant les nouvelles dispositions fiscales applicables.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Décrypter la loi de finances avec nos experts

(inclus dans le Pack RDV Actu)

Objectifs :

- Identifier les mesures fiscales de la loi de finances impactant la gestion de patrimoine (Madelin, CSG, PER, holdings, Dutreil, CDHR, assurance-vie) et évaluer leurs conséquences pour les clients (salariés, TNS, dirigeants).
- Analyser les nouveautés réglementaires et comparer les impacts fiscaux avant et après la réforme.
- Recommander des ajustements stratégiques en anticipant l'application des nouvelles règles pour optimiser la situation patrimoniale du client.

En savoir +

4 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Décrypter l'actualité patrimoniale du 2nd trimestre

avec nos experts (inclus dans le Pack RDV Actu)

Objectifs :

- Analyser les actualités patrimoniales afin d'identifier les nouveautés législatives ou jurisprudentielles.
- Identifier les implications civiles, fiscales et sociales des nouvelles mesures pour la pratique patrimoniale quotidienne. Identifier les risques et les opportunités.
- Évaluer la conformité et la pertinence des solutions patrimoniales proposées dans les dossiers (futurs ou passés) et recommander les ajustements nécessaires pour limiter les risques de requalification ou de redressement ou pour optimiser davantage la situation patrimoniale du client.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Décrypter l'actualité patrimoniale du 4^{ème} trimestre

avec nos experts (inclus dans le Pack RDV Actu)

Objectifs :

- Analyser les actualités patrimoniales afin d'identifier les nouveautés législatives ou jurisprudentielles.
- Identifier les implications civiles, fiscales et sociales des nouvelles mesures pour la pratique patrimoniale quotidienne. Identifier les risques et les opportunités.
- Évaluer la conformité et la pertinence des solutions patrimoniales proposées dans les dossiers (futurs ou passés) et recommander les ajustements nécessaires pour limiter les risques de requalification ou de redressement ou pour optimiser davantage la situation patrimoniale du client.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie & Posture commerciale

Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



L'approche patrimoniale : les préconisations

Objectifs :

- Élaborer des préconisations patrimoniales adaptées à la situation d'un client, en s'appuyant sur les cycles de vie et les constats issus du diagnostic.
- Expliquer les étapes de mise en œuvre des solutions retenues et les modalités d'accompagnement du client dans leur déploiement.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'approche patrimoniale : l'analyse et le diagnostic

Objectifs :

- Analyser une situation patrimoniale en identifiant les déséquilibres financiers, fiscaux, successoraux et de prévoyance à partir des éléments collectés lors de la découverte client.
- Formuler un diagnostic patrimonial structuré en hiérarchisant les axes d'amélioration et en les reliant aux besoins et objectifs du client.

En savoir +

40 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'approche patrimoniale : la découverte

Objectifs :

- Identifier les informations patrimoniales, familiales et budgétaires à recueillir lors d'un entretien de découverte client, en appliquant une méthodologie structurée.
- Expliquer les enjeux de l'approche patrimoniale globale et les relier aux objectifs et projets de vie du client.

En savoir +

40 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Facturer son conseil : les bonnes pratiques

Objectifs :

- Adapter sa communication aux différents profils de clients et comparer des stratégies gagnantes.
- Facturer une prestation de conseil en valorisant sa valeur ajoutée.
- Respecter la réglementation applicable, notamment en matière de conflits d'intérêts.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

L'approche patrimoniale : les fondamentaux

Objectifs :

- Identifier les enjeux réglementaires de l'approche patrimoniale et classer les informations à recueillir (familiale, professionnelle, patrimoniale, budgétaire).
- Analyser les objectifs, projets et contraintes clients selon les cycles de vie du patrimoine et élaborer un diagnostic (patrimonial, budgétaire, fiscal, social, successoral).
- Recommander des préconisations adaptées au profil et aux objectifs du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

L'approche patrimoniale : un cas concret

Objectifs :

- Identifier les enjeux réglementaires de l'approche patrimoniale et classer les informations appliquer la méthodologie de l'approche patrimoniale globale à un cas client concret (recueil, diagnostic, préconisations).
- Analyser les dimensions juridiques, fiscales et financières de la situation pour identifier les opportunités d'optimisation.
- Recommander des préconisations argumentées et hiérarchisées en fonction des objectifs et contraintes du client.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Méthodologie patrimoniale de l'approche du dirigeant

Objectifs :

- Expliquer la démarche patrimoniale spécifique à l'approche du dirigeant d'entreprise.
- Identifier les attentes du dirigeant et les questions pertinentes à poser.
- Mettre en évidence la valeur ajoutée du conseil auprès du dirigeant.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Big, posture commerciale

Objectifs :

- Appliquer les outils du logiciel et exploiter le Recueil d'Information Client pour conduire un diagnostic multi-thématique.
- Calculer le coût global d'une transmission et analyser l'impact fiscal via les simulateurs pour formuler des préconisations.
- Recommander des solutions adaptées en comparant les offres retraite, transmission et immobilières, et justifier commercialement ses propositions face aux objections client.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big approche globale

Objectifs :

- Reproduire la situation patrimoniale d'un client et analyser les indicateurs clés (structure du patrimoine, pression fiscale, situation successorale, budget retraite).
- Comparer les opportunités fiscales entre l'immobilier locatif et l'assurance-vie en termes de revenus complémentaires et de transmission, et identifier les leviers d'optimisation adaptés au profil du client.
- Réaliser une simulation intégrant des préconisations et recommander une stratégie patrimoniale cohérente basée sur l'analyse comparative des solutions.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big, posture commerciale

Objectifs :

- Appliquer les outils du logiciel et les bonnes pratiques de recueil d'information pour construire une analyse patrimoniale complète et fiable du client.
- Analyser les impacts d'une décision de retraite, de transmission ou d'investissement immobilier sur la situation fiscale, successorale et patrimoniale du client, en utilisant les simulateurs appropriés.
- Recommander et présenter commercialement des solutions de retraite, transmission ou immobilier adaptées aux objectifs du client, en répondant aux objections par la simulation et la comparaison d'hypothèses.

En savoir +

7 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Maîtriser les bases pratiques de la gestion de patrimoine

Objectifs :

- Identifier les fondamentaux de l'approche patrimoniale globale (droit de la famille, succession, fiscalité des revenus et du capital) et analyser la composition d'un patrimoine pour établir un diagnostic structuré.
- Appliquer la méthodologie de l'approche globale et comparer les solutions patrimoniales disponibles pour recommander les arbitrages, investissements et stratégies adaptés aux objectifs du client.
- Évaluer la pertinence des préconisations en fonction des besoins spécifiques, et recommander une architecture patrimoniale globale cohérente et optimisée.

14 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Gestion de patrimoine : l'approche méthodologique en 3 cas pratiques

Objectifs :

- Identifier et classer les informations patrimoniales clés (environnement familial, professionnel, situation budgétaire, modes de détention, contraintes juridiques et fiscales) pour établir un diagnostic structuré et hiérarchisé.
- Analyser les caractéristiques juridiques, fiscales et économiques d'un patrimoine et comparer les grandes masses patrimoniales (rendement/risque, liquidité, horizon) pour évaluer l'adéquation avec les objectifs du client.
- Appliquer les stratégies patrimoniales (cession d'entreprise, défiscalisation immobilière, diagnostic successoral) et recommander des préconisations juridiques, fiscales et financières argumentées, quantifiées et adaptées aux objectifs de constitution, valorisation, transmission et protection du client.

14 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

En savoir +

Big, méthodologie patrimoniale

Objectifs :

- Identifier les audits et diagnostics disponibles dans Big pour analyser une situation patrimoniale.
- Appliquer la méthodologie patrimoniale structurée en exploitant les fonctionnalités du logiciel pour chaque étape du conseil.
- Recommander des solutions patrimoniales en s'appuyant sur les simulations et éditions Big pour formaliser et présenter les préconisations au client.

7 heures OU 14 heures

Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

En savoir +

Sécuriser et accélérer le processus de vente du conseil patrimonial

Objectifs :

- Identifier les repères psychologiques et biais cognitifs de la prise de décision, ainsi que le rapport du client à l'argent et au pouvoir, pour analyser les freins à la décision et appliquer des outils et techniques d'aide à la décision adaptés.
- Identifier les sources de résistance psychologique, de tension et de conflit en cours de relation et développer ses compétences émotionnelles pour gérer efficacement les désaccords et maintenir la confiance.
- Appliquer des attitudes et comportements assertifs face aux personnalités difficiles ou exigeantes et recommander les ingrédients d'une relation de travail collaborative au long cours.

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille

Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



Le mariage et les autres modes d'union

Objectifs :

- Identifier les principales conséquences patrimoniales et successorales du mariage, du PACS et du concubinage pour chaque mode d'union.
- Expliquer les droits et obligations de chaque mode d'union afin de conseiller le client sur le choix le plus adapté à sa situation.

En savoir +

15 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Anticiper la transmission grâce aux donations

Objectifs :

- Distinguer les différents types de donations (simple, partage, avec réserve d'usufruit) en caractérisant leurs mécanismes juridiques et leurs effets successoraux.
- Appliquer les règles relatives aux donations pour formuler des préconisations adaptées à la situation patrimoniale et familiale d'un client.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

La fiscalité des successions

Objectifs :

- Distinguer la masse civile et la masse fiscale successorale, et déterminer l'assiette des droits en appliquant les abattements légaux.
- Calculer les droits de succession à acquitter selon le lien de parenté et le barème en vigueur.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

La protection et les droits du conjoint

Objectifs :

- Identifier les droits successoraux du conjoint survivant selon le régime matrimonial et la présence d'autres héritiers.
- Expliquer les outils de protection du conjoint (testament, donation au dernier vivant, assurance-vie) et les intégrer dans une stratégie patrimoniale adaptée.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Les droits de donations et le rappel fiscal

Objectifs :

- Calculer les droits de donation à acquitter selon le lien de parenté, les abattements applicables et le barème en vigueur.
- Expliquer le mécanisme du rappel fiscal et son impact sur la stratégie de donation, afin d'optimiser les transmissions successives.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Les successions et les dispositions testamentaires

Objectifs :

- Identifier les héritiers légaux et leur ordre de priorité, ainsi que les droits de chacun sur le patrimoine successoral.
- Expliquer les mécanismes de la réserve héréditaire et de la quotité disponible, et identifier les aménagements réalisables via le testament.

En savoir +

25 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Les régimes matrimoniaux communautaires

Objectifs :

- Identifier la composition des masses propres et communes dans un régime communautaire, en appliquant les règles légales.
- Expliquer les règles de liquidation d'un régime communautaire et les mécanismes de récompenses afin de conseiller le client dans les situations de dissolution.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les régimes matrimoniaux séparatistes

Objectifs :

- Identifier les règles de fonctionnement de la séparation de biens et de la participation aux acquêts, en distinguant leurs effets sur la gestion et la propriété des biens.
- Expliquer les mécanismes de dissolution de ces régimes et leurs conséquences patrimoniales afin de conseiller le client.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Transmission subie ou transmission choisie : les clés pour organiser la succession

Objectifs :

- Identifier les règles de dévolution légale ainsi que les mécanismes de protection du conjoint survivant (dévolution en présence/absence de conjoint, donation au dernier vivant).
- Calculer les droits de succession et de donation en appliquant les abattements, exonérations et barèmes fiscaux applicables selon le lien de parenté.
- Élaborer une stratégie de transmission patrimoniale en s'appuyant sur les différents types de donations et leurs conséquences civiles et fiscales..

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Organisation patrimoniale du couple : mariage, PACS et concubinage

Objectifs :

- Distinguer les caractéristiques des différents régimes matrimoniaux, du régime primaire et des autres modes de vie de couple que sont le PACS et le concubinage.
- Calculer les récompenses lors de la liquidation d'un régime de communauté, en tenant compte de l'origine des fonds des contrats d'assurance-vie.
- Analyser les mécanismes d'aménagement du régime matrimonial (avantages matrimoniaux, clause de préciput, société d'acquêts, changement de régime) et leurs précautions en présence d'enfants d'un premier lit.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Adapter le conseil aux familles recomposées

Objectifs :

- Rappeler les enjeux patrimoniaux spécifiques aux familles recomposées afin d'anticiper les besoins et les risques liés à ces situations.
- Distinguer les impacts des choix patrimoniaux en fonction des statuts des membres de la famille (concubin, partenaire, conjoint).
- Concevoir des stratégies patrimoniales adaptées, intégrant des solutions telles que l'assurance-vie, le démembrement de propriété ou la rédaction d'un testament.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Aider un enfant : un acte de solidarité familial souvent piégeux

Objectifs :

- Identifier les règles civiles et fiscales applicables aux transferts de valeurs au sein de la famille.
- Distinguer l'aide familiale de la donation, ainsi que leurs conséquences civiles et fiscales.
- Choisir le dispositif d'aide adapté à l'objectif patrimonial du client (donation de fruits et revenus, usufruit temporaire, mise à disposition d'un immeuble, prêt familial, contrat de société), en anticipant les risques de requalification.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

La donation entre époux : des voies inexploitées

Objectifs :

- Expliquer l'utilité patrimoniale d'une donation entre époux.
- Analyser les options offertes par la donation entre époux et leurs conséquences civiles et fiscales (option, cantonnement, réduction en valeur ou en nature, attribution préférentielle).
- Mettre en œuvre une donation entre époux en maîtrisant sa rédaction et ses modalités d'application..

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

La gestion patrimoniale du divorce

Objectifs :

- Expliquer les enjeux patrimoniaux propres à chaque étape du divorce.
- Mobiliser les outils et stratégies d'accompagnement du patrimoine pendant et après le divorce.
- Analyser les impacts fiscaux, sociaux et financiers du divorce.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La gestion patrimoniale du mineur

Objectifs :

- Identifier les règles juridiques applicables à la gestion du patrimoine du mineur et le rôle des différents intervenants.
- Analyser les outils et stratégies permettant de renforcer la protection du patrimoine du mineur.
- Maîtriser les conséquences de l'accession à la majorité sur la gestion du patrimoine.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Les personnes vulnérables et l'immobilier

Objectifs :

- Expliquer le cadre juridique applicable aux personnes protégées et vulnérables en matière immobilière.
- Détecter les personnes vulnérables et choisir la procédure adaptée à chaque situation.
- Sécuriser les transactions immobilières et anticiper l'incapacité future par les solutions adéquates.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Les personnes vulnérables et les placements financiers

Objectifs :

- Identifier les règles juridiques applicables aux personnes vulnérables (mineurs, majeurs protégés et personnes vulnérables non protégées) en matière de gestion patrimoniale et de placements financiers.
- Distinguer les opérations autorisées, soumises à autorisation ou interdites afin de sécuriser les conseils et les actes de gestion.
- Sélectionner les solutions juridiques et les produits d'épargne, de prévoyance et de transmission les plus adaptés à la situation et aux besoins de la personne vulnérable.

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

En savoir +

Les personnes vulnérables : boîte à outils pour solutions sur mesure

Objectifs :

- Identifier le cadre juridique des différents régimes de protection des majeurs et des mineurs (protection légale, habilitation familiale, mandat de protection future, administration légale, testament de tutelle).
- Analyser la situation d'un client face au risque de vulnérabilité afin de l'orienter vers le dispositif de protection adapté.
- Mettre en œuvre les solutions patrimoniales adaptées, juridiques et produits, à la situation d'une personne vulnérable.

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

En savoir +

Comprendre et déjouer les pièges de la participation aux acquêts

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement du régime de la participation aux acquêts et le distinguer des régimes séparatiste et communautaire.
- Identifier les anomalies et points de vigilance du régime légal afin de proposer des clauses particulières adaptées à la situation des époux.
- Liquider une participation aux acquêts en appliquant les règles de calcul de la créance de participation.

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

En savoir +

Le rapport successoral : maîtriser les règles de calcul et sécuriser la succession

Objectifs :

- Distinguer le rapport successoral de la réduction et de la réserve héréditaire, en identifiant les personnes et les libéralités concernées.
- Calculer le rapport d'une libéralité en appliquant les règles de valorisation (bien donné, sommes d'argent, plus-values, moins-values et transformations du bien).
- Analyser l'impact du rapport sur les droits de chaque héritier à partir de cas concrets (donation-partage, démembrement) en tenant compte des points de vigilance et des erreurs à éviter.

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

En savoir +

Mandat de protection future et à effet posthume : anticiper l'incapacité et le décès

Objectifs :

- Analyser les vulnérabilités d'un dossier client face aux risques d'incapacité et de décès.
- Proposer les solutions contractuelles adéquates (mandat de protection future, mandat à effet posthume) selon la situation du client.
- Adapter ces solutions à la situation d'un client dirigeant ou associé, y compris l'entrepreneur individuel.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Dutreil : enjeux, fonctionnement et aspects pratiques du dispositif

Objectifs :

- Expliquer les enjeux et les conditions de mise en place d'un engagement collectif dans le cadre du Pacte Dutreil.
- Analyser les paramètres du pacte et son articulation avec des opérations de transmission à titre onéreux (LBO).
- Appliquer les obligations déclaratives issues des lois de finances afin de sécuriser l'abattement et d'éviter la remise en cause du dispositif.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et stratégies patrimoniales : anticiper, structurer, transmettre

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement du Pacte Dutreil dans le cadre d'un Family Buy-Out (FBO).
- Analyser les enjeux de gouvernance liés à la transmission d'entreprise sous Pacte Dutreil.
- Articuler le dispositif Dutreil avec d'autres dispositifs fiscaux pour construire une stratégie patrimoniale adaptée.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et donation-partage : une alternative à la donation avant cession

Objectifs :

- Comparer les stratégies « cession puis donation » et « donation puis cession » à partir des calculs de plus-value et de droits de mutation à titre gratuit.
- Mettre en œuvre l'alternative « Pacte Dutreil puis donation-partage », incluant la donation-partage avec soulte, l'apport de titres à une holding Dutreil et la vente partielle de titres.
- Recommander la stratégie patrimoniale optimale en anticipant les risques et en vérifiant l'applicabilité du dispositif.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Les familles recomposées dans Big

Objectifs :

- Appliquer la saisie des informations relatives à une famille recomposée dans le logiciel Big (enfants de lits différents, beaux-parents).
- Analyser les conséquences civiles et successorales des différentes hypothèses familiales simulées.
- Recommander des solutions adaptées en s'appuyant sur les restitutions Big pour sécuriser la transmission.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et applications dans Big

Objectifs :

- Appliquer le paramétrage dans Big des données nécessaires à l'analyse d'un dispositif Dutreil.
- Analyser les conditions d'application du pacte Dutreil et identifier les points de vigilance via le simulateur.
- Comparer les scénarios de transmission pour recommander une stratégie conforme et optimisée.

En savoir +

3 heures 30

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

La transmission du patrimoine

Objectifs :

- Identifier les règles de dévolution légale et de partage successoral, classer les droits des héritiers et calculer la réserve et la quotité disponible pour anticiper les conséquences d'une transmission non préparée.
- Analyser les droits légaux du conjoint survivant (résidence principale, donation au dernier vivant, avantages matrimoniaux) et évaluer l'impact fiscal et patrimonial des clauses particulières du contrat de mariage sur sa protection.
- Recommander une stratégie de transmission optimisée en comparant les mécanismes de donations TEPA, rappel fiscal, démembrement de patrimoine et RAAR, en intégrant l'évaluation civile et fiscale du patrimoine et les exonérations spécifiques.

En savoir +

7 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Protéger le couple non marié : PACS, concubinage et ingénierie patrimoniale

Objectifs :

- Identifier les différences juridiques, fiscales et patrimoniales entre PACS et concubinage pour adapter le conseil à la situation du couple.
- Analyser les risques liés à l'absence de protection légale du concubin ou partenaire et évaluer les outils de protection adaptés (testament, assurance-vie, SCI, clause de tontine).
- Recommander une stratégie patrimoniale sur-mesure intégrant régime d'union, protection du partenaire et transmission optimisée.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

La vie en couple

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques et le fonctionnement des régimes matrimoniaux (régime primaire, communauté réduite aux acquêts, régimes conventionnels) et appliquer les règles du PACS et du concubinage pour adapter le placement de produits à l'organisation familiale du client.
- Analyser les incidences patrimoniales et fiscales des décisions matrimoniales (pouvoirs, obligations, avantages matrimoniaux) et évaluer les risques et opportunités de chaque régime selon la situation du couple.
- Recommander des stratégies d'optimisation patrimoniale adaptées en combinant régimes matrimoniaux conventionnels, clauses protectrices et outils de protection du conjoint/partenaire/concubin pendant la vie du régime et au décès.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA

Gérer les droits du conjoint survivant

Objectifs :

- Identifier les droits fondamentaux du conjoint survivant en matière successorale et expliquer les impacts des choix opérés dans le cadre du règlement d'une succession (acceptation, renonciation, partage).
- Analyser les conséquences juridiques, fiscales et patrimoniales du décès et du règlement successoral en évaluant les impacts sur le conjoint survivant et les héritiers.
- Recommander une stratégie d'anticipation et de préparation des conséquences du décès en optimisant les droits du conjoint survivant et en sécurisant le règlement de la succession.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

La protection entre époux contre les risques de décès et de divorce

Objectifs :

- Identifier les difficultés patrimoniales et sociales de la vie à deux et recommander les outils adaptés (régime matrimonial, statut du conjoint, clauses protectrices) pour anticiper les risques et conseiller utilement le client.
- Expliquer le statut particulier du conjoint du chef d'entreprise (collaborateur, salarié, associé) et analyser les impacts du divorce sur les droits patrimoniaux, la prévoyance sociale et la transmission d'entreprise.
- Évaluer les conséquences du décès en comparant les outils adaptés (assurance-vie, clause bénéficiaire, démembrement, donation au dernier vivant) et maîtriser leurs aspects civils et fiscaux pour sécuriser le patrimoine du couple.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Les familles recomposées

Objectifs :

- Identifier les enjeux patrimoniaux et successoraux spécifiques aux familles recomposées (enfants de lits différents, beau-parent, conjoint survivant).
- Comparer les outils juridiques disponibles (testament, donation-partage, assurance-vie, adoption simple) pour équilibrer protection du conjoint et transmission aux enfants.
- Recommander une stratégie patrimoniale adaptée permettant de concilier les intérêts de chaque membre de la famille recomposée.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Le chef d'entreprise et son couple

Objectifs :

- Analyser les impacts des différents types d'union (communauté, séparation de biens, participation aux acquêts, PACS, union libre) sur le patrimoine professionnel du chef d'entreprise.
- Anticiper les risques patrimoniaux, fiscaux et sociaux liés à la séparation du couple afin de sauvegarder l'entreprise et l'outil professionnel.
- Mettre en œuvre les outils de protection et de prévoyance garantissant la survie de l'entreprise ainsi que le maintien du contrôle et de la valeur de l'outil professionnel en cas d'accident de la vie.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Grande transmission : repenser l'héritage en intégrant les nouvelles générations

Objectifs :

- Expliquer les enjeux démographiques, sociétaux et patrimoniaux de la grande transmission.
- Comparer les principaux outils juridiques, civils et fiscaux de la transmission intergénérationnelle.
- Construire une stratégie de transmission adaptée aux objectifs du client.
- Argumenter et accompagner le client dans la mise en œuvre d'une stratégie de grande transmission.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

La holding comme outil d'optimisation de la transmission du patrimoine

Objectifs :

- Identifier les fonctions et typologies de holdings (animatrice, passive, mixte) et leurs régimes fiscaux applicables.
- Analyser les mécanismes d'optimisation de la transmission via holding (apport-cession 150-0 B ter, Dutreil, donation avant cession) et évaluer leurs impacts fiscaux.
- Recommander une architecture de holding adaptée aux objectifs de transmission, de contrôle et d'optimisation fiscale du dirigeant.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA, Carte T

En savoir +

Les applications patrimoniales du Pacte Dutreil

Objectifs :

- Identifier les conditions d'éligibilité, les engagements à souscrire et les obligations déclaratives du pacte Dutreil pour appliquer le dispositif aux sociétés commerciales et holdings.
- Analyser les impacts du pacte Dutreil sur la structure de holding (animatrice ou passive) et sur la gouvernance pour recommander une architecture patrimoniale optimisée en holding.
- Comparer les stratégies de transmission (donation-partage, FBO, maintien du contrôle) et d'évaluer les contraintes spécifiques du Dutreil dans les secteurs agricole et les entreprises individuelles.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Protéger le dirigeant : stratégie de sécurisation face aux aléas familiaux, professionnels et patrimoniaux

Objectifs :

- Identifier les impacts des quatre grands risques (divorce, incapacité, décès, conflit entre associés) sur la famille, l'entreprise et le patrimoine du dirigeant.
- Analyser les interactions entre les outils financiers, civils, sociétaires et fiscaux pour recommander une stratégie de sécurisation cohérente et adaptée à chaque risque identifié.
- Appliquer une combinaison d'outils (assurance-vie, régime matrimonial, pacte de famille, pacte d'actionnaires, Dutreil) pour évaluer la pertinence de chaque dispositif selon le profil du dirigeant et sa situation.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

La transmission d'entreprise : maîtriser les principes pour mieux accompagner les clients

Objectifs :

- Identifier les régimes d'imposition des plus-values de cession applicables selon la situation du dirigeant et reconnaître les actions à mener année par année pour préserver ces régimes de faveur.
- Analyser les optimisations structurelles (apports en holdings, donations avant cession, loi Dutreil) et recommander la stratégie fiscale et patrimoniale adaptée à l'horizon de transmission (cession onéreuse ou gratuite) et au emploi des capitaux.
- Evaluer la chronologie globale de la transmission et proposer un retroplanning opérationnel du conseil du dirigeant en intégrant les enjeux fiscaux, civils et patrimoniaux.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Les régimes matrimoniaux, les donations et les successions dans un contexte international

Objectifs :

- Identifier les régimes matrimoniaux applicables (y compris PACS et mariage pour tous) et analyser les impacts du droit international, du contrat de mariage et du changement de régime sur la situation patrimoniale et successorale.
- Comparer les outils de transmission (donations, successions) en contexte international et évaluer la loi successorale applicable pour recommander une stratégie patrimoniale et fiscale adaptée aux enjeux transfrontaliers.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement

Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



Les fondamentaux du démembrement

Objectifs :

- Identifier les droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propiétaire dans un dispositif de démembrement.
- Calculer les impacts fiscaux du démembrement en comparant les régimes d'IR, de plus-value, d'IFI et de droits de mutation.
- Recommander le démembrement comme stratégie patrimoniale en évaluant sa pertinence économique et fiscale.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Les applications du démembrement

Objectifs :

- Analyser les modalités d'application du démembrement de propriété aux différents actifs patrimoniaux et leurs principales conséquences.
- Évaluer les opportunités et les points de vigilance des stratégies de démembrement au regard de la nature des actifs et des objectifs patrimoniaux du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Le démembrement en assurance-vie

Objectifs :

- Expliquer les fondamentaux du démembrement de propriété appliqué à l'assurance-vie.
- Mettre en œuvre une souscription démembrée en articulant les droits de l'usufruitier et du nu-propiétaire.
- Optimiser la rédaction et la gestion de la clause bénéficiaire démembrée.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Démembrement de droits sociaux : de la constitution à la cession

Objectifs :

- Expliquer les règles applicables au démembrement de droits sociaux en articulant droit des sociétés et droit des biens.
- Identifier les points de vigilance d'une opération de démembrement, de la constitution à la cession.
- Rédiger des clauses statutaires intégrant les règles de prudence nécessaires à la sécurisation de l'opération.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Démembrement et immobilier d'entreprise : vérités et pièges

Objectifs :

- Identifier les droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propiétaire dans un dispositif de démembrement.
- Calculer les impacts fiscaux du démembrement en comparant les régimes d'IR, de plus-value, d'IFI et de droits de mutation.
- Recommander le démembrement comme stratégie patrimoniale en évaluant sa pertinence économique et fiscale.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La pratique du quasi-usufruit

Objectifs :

- Expliquer la réforme du quasi-usufruit et la portée de l'article 774 bis du CGI.
- Identifier les situations à risque afin d'anticiper les difficultés liées au dispositif.
- Mettre en œuvre et dénouer le quasi-usufruit dans des conditions sécurisées.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Le démembrement, levier d'optimisation patrimoniale

Objectifs :

- Comprendre les mécanismes du démembrement de propriété et leur application dans différents contextes patrimoniaux.
- Maîtriser les stratégies d'optimisation patrimoniale liées au démembrement dans des situations complexes.
- Savoir conseiller et accompagner les clients dans la mise en œuvre de solutions patrimoniales basées sur le démembrement.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA

La pratique patrimoniale du quasi-usufruit

Objectifs :

- Analyser les principes, les formes (légales et conventionnelles) ainsi que les droits, obligations et interactions entre quasi-usufruitier et nu-propiétaire, afin d'identifier les enjeux patrimoniaux associés.
- Rédiger des conventions de quasi-usufruit adaptées aux besoins des parties, en intégrant les précautions rédactionnelles et les mesures de protection nécessaires.
- Évaluer les impacts économiques et fiscaux du quasi-usufruit (notamment au regard de l'article 774 bis du CGI) afin de sécuriser les intérêts des parties et de recommander des stratégies d'optimisation patrimoniale.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie & Capitalisation

Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



L'assurance-vie, anticiper et éviter les situations à risque

Objectifs :

- Identifier les situations à risque juridique ou fiscal dans la souscription ou la gestion d'un contrat d'assurance-vie, en appliquant les critères d'analyse appropriés.
- Expliquer les incidences du régime matrimonial sur l'assurance-vie et le mécanisme de requalification en primes exagérées, afin de sécuriser son conseil.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, la clause bénéficiaire

Objectifs :

- Identifier les différentes formes de clauses bénéficiaires et leurs effets juridiques, en les associant aux situations patrimoniales et familiales correspondantes.
- Appliquer les règles de rédaction d'une clause bénéficiaire adaptée à la situation d'un client, en prenant en compte ses objectifs de transmission.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, la fiscalité en cas de décès

Objectifs :

- Expliquer les règles fiscales applicables aux capitaux décès selon les articles 990 I et 757 B du CGI, en distinguant les situations selon l'âge des versements et la qualité du bénéficiaire.
- Analyser les conséquences fiscales du démembrement de la clause bénéficiaire afin d'optimiser la stratégie de transmission via l'assurance-vie.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, la fiscalité en cours de contrat

Objectifs :

- Expliquer le régime fiscal applicable aux rachats en assurance-vie en distinguant les règles selon la durée du contrat et la date des versements.
- Analyser la pertinence de l'assurance-vie par rapport au compte-titres dans le cadre d'une stratégie d'optimisation fiscale pour un client.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, les précautions à la souscription

Objectifs :

- Identifier les informations et documents à recueillir et à remettre au client lors de la souscription d'un contrat d'assurance-vie, conformément aux exigences réglementaires.
- Expliquer les obligations issues de la DDA applicables à la distribution de contrats d'assurance-vie, afin de sécuriser son conseil.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, outil de transmission de patrimoine

Objectifs :

- Expliquer les avantages fiscaux et juridiques de l'assurance-vie en cas de décès, en distinguant les situations selon le régime matrimonial et la clause bénéficiaire retenue.
- Identifier les mécanismes de transmission transgénérationnelle via l'assurance-vie et les intégrer dans une stratégie patrimoniale adaptée.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, vendre l'investissement en unités de compte

Objectifs :

- Expliquer les caractéristiques des unités de compte et les distinguer des fonds euros, en intégrant les enjeux de risque et de rendement.
- Appliquer les obligations réglementaires liées à la distribution d'unités de compte afin de sécuriser son conseil et d'accompagner le client dans sa décision.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie et le contrat de capitalisation, outils de gestion financière du patrimoine

Objectifs :

- Identifier les différents types de supports et de contrats d'assurance-vie et de capitalisation, en caractérisant leurs principales différences.
- Expliquer les avantages respectifs de l'assurance-vie et du contrat de capitalisation dans le cadre d'une stratégie de gestion financière du patrimoine.

En savoir +

25 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'assurance-vie, prévenir le risque de déshérence

Objectifs :

- Expliquer les enjeux réglementaires liés à la déshérence des contrats d'assurance-vie et les obligations qui en découlent pour le conseiller.
- Accompagner un client dans la rédaction d'une clause bénéficiaire sécurisée, en appliquant les bonnes pratiques permettant de prévenir le risque de déshérence.

En savoir +

25 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Expliquer et recommander l'investissement en unités de compte

Objectifs :

- Expliquer, au regard du contexte de taux et d'inflation, pourquoi l'investissement en unités de compte est devenu incontournable.
- Utiliser un argumentaire structuré pour recommander le recours aux unités de compte auprès du client.
- Évaluer l'adéquation de la prise de risque aux objectifs, au profil et à l'appétence au risque de l'investisseur.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

L'assurance-vie au soutien de situations familiales complexes

Objectifs :

- Identifier les solutions d'assurance-vie répondant aux problématiques de couple et de transmission successorale.
- Distinguer les utilisations innovantes de l'assurance-vie et de l'assurance décès.
- Détecter de nouvelles opportunités de conseil afin d'optimiser la relation client.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Le démembrement en assurance-vie

Objectifs :

- Expliquer les fondamentaux du démembrement de propriété appliqué à l'assurance-vie.
- Mettre en œuvre une souscription démembrée en articulant les droits de l'usufruitier et du nu-propriétaire.
- Optimiser la rédaction et la gestion de la clause bénéficiaire démembrée.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Le contrat de capitalisation et la détention sociétaire

Objectifs :

- Identifier les conditions et enjeux de la détention d'un contrat de capitalisation par une société.
- Distinguer les régimes fiscaux et comptables selon le type de société détentrice (IR vs IS).
- Recommander une structure de détention adaptée au profil du client et à ses objectifs patrimoniaux.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

L'utilisation du contrat de capitalisation dans les stratégies patrimoniales

Objectifs :

- Distinguer le contrat de capitalisation de l'assurance-vie au regard des règles civiles et fiscales.
- Utiliser les règles applicables en cas de cession, donation ou succession du contrat de capitalisation.
- Optimiser la transmission patrimoniale via le contrat de capitalisation.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Big, assurance-vie : épargne et revenus complémentaires

Objectifs :

- Saisir un contrat d'assurance-vie dans le dossier client en renseignant correctement le versement initial, les versements réguliers ou exceptionnels, la valorisation et les frais.
- Concevoir et planifier un plan de rachats adapté pour répondre à un besoin de trésorerie précis.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big, transmission et assurance-vie

Objectifs :

- Identifier les règles civiles et fiscales de la transmission via l'assurance-vie et les paramétrer dans le logiciel Big.
- Analyser les scénarios de transmission simulés (clause bénéficiaire, démembrement, après 70 ans) et comparer leurs impacts fiscaux.
- Recommander une stratégie de transmission optimisée en exploitant les restitutions du simulateur Big.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Assurance-vie et contrat de capitalisation en droit patrimonial de la famille

Objectifs :

- Identifier les enjeux et les implications juridiques d'un contrat d'assurance-vie.
- Gérer la souscription, la désignation du bénéficiaire et les opérations de gestion en adéquation avec les besoins du client.
- Analyser l'impact des différentes options fiscales qui se présentent au souscripteur.
- Établir une stratégie patrimoniale autour de l'assurance-vie et du contrat de capitalisation.

En savoir +

7 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU Distanciel

DDA

Assurance-vie : le conseil objectif pour collecter plus

Objectifs :

- Identifier et expliquer les atouts objectifs de l'assurance-vie (fiscalité, transmission, rachats, avances) et comparer les avantages pertinents par rapport aux placements concurrents (capitalisation, PEA, SCPI, placements monétaires) pour argumenter techniquement en entretien client.
- Analyser les scénarios d'optimisation (rachat partiel, nouveau contrat vs reversement ancien, contrats après 70 ans, régimes spéciaux) et évaluer les impacts fiscaux et patrimoniaux.
- Formuler un argumentaire commercial adapté en combinant les règles fiscales, économiques et juridiques de l'assurance-vie pour faciliter la souscription, conserver les encours et contrebattre les propositions concurrentes.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU Distanciel

DDA

La clause bénéficiaire dans tous ses états et sous toutes ses formes

Objectifs :

- Rédiger une clause bénéficiaire sans ambiguïté en répondant précisément aux souhaits du souscripteur et identifier les erreurs et libellés à éviter pour faciliter le bon règlement des capitaux.
- Appliquer la gestion et l'évolution des clauses de la souscription au dénouement du contrat et analyser les conséquences fiscales et civiles des clauses bénéficiaires, notamment les clauses démembrées.
- Recommander des stratégies de clauses bénéficiaires optimisées en s'appuyant sur une analyse complète des impacts juridiques, fiscaux et patrimoniaux pour remplir son obligation de conseil.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU Distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite & Prévoyance

Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



L'épargne retraite : le PER, le PERP et le contrat Madelin

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques du PER individuel, du PERP et du contrat Madelin, en les différenciant selon leurs règles de fonctionnement et leur fiscalité.
- Expliquer les modalités de sortie (capital ou rente) et leur traitement fiscal afin de conseiller le produit d'épargne retraite adapté à la situation du client.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'épargne retraite, via l'assurance-vie et le PEA

Objectifs :

- Expliquer comment l'assurance-vie et le PEA peuvent être utilisés comme supports d'épargne retraite, en identifiant leurs avantages fiscaux spécifiques.
- Analyser la pertinence de ces enveloppes dans une stratégie de préparation à la retraite en les comparant aux produits dédiés (PER, PERP).

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance individuelle : l'assurance dépendance et la garantie obsèques

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement des contrats d'assurance dépendance et des garanties obsèques, en identifiant leurs principales garanties et modalités.
- Évaluer la pertinence d'une couverture dépendance ou obsèques dans la situation patrimoniale et familiale d'un client.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance individuelle : l'assurance temporaire décès et la GAV

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement de l'assurance temporaire décès et de la GAV, en identifiant leurs garanties, exclusions et modalités de souscription.
- Évaluer la complémentarité de ces garanties dans un bilan prévoyance individuel et formuler des préconisations adaptées.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance obligatoire des professions libérales de conseil

Objectifs :

- Identifier les régimes de prévoyance obligatoire des professions libérales de conseil et les garanties qu'ils couvrent.
- Évaluer les lacunes de couverture prévoyance des professions libérales de conseil afin de formuler des préconisations de compléments adaptées.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance obligatoire des professions libérales de santé

Objectifs :

- Identifier les régimes de prévoyance obligatoire des professions libérales de santé et les garanties couvertes selon la caisse d'appartenance.
- Évaluer les lacunes de couverture prévoyance des professions libérales de santé afin de formuler des préconisations adaptées.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance obligatoire des travailleurs indépendants

Objectifs :

- Identifier le niveau de couverture des travailleurs indépendants face aux risques de maladie, d'invalidité et de décès, en appliquant les règles des régimes obligatoires applicables.
- Évaluer les lacunes de protection complémentaire d'un travailleur indépendant afin de formuler des préconisations adaptées à sa situation.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La rente viagère

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement de la rente viagère et identifier sa fiscalité selon l'âge du crédictier au moment de l'entrée en jouissance.
- Évaluer la pertinence d'une rente viagère dans une stratégie patrimoniale en la comparant aux autres modes de sortie disponibles.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite complémentaire des travailleurs indépendants

Objectifs :

- Identifier les régimes de retraite complémentaire applicables aux travailleurs indépendants selon leur catégorie professionnelle et leurs règles de cotisation.
- Expliquer les modalités de calcul des droits à la retraite complémentaire des TNS afin d'orienter son client vers une stratégie d'optimisation adaptée.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite de base des travailleurs indépendants

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement du régime de retraite de base des travailleurs indépendants (SSI) et ses règles de cotisation spécifiques.
- Calculer la pension de retraite de base d'un TNS afin de conseiller son client sur sa préparation à la retraite.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Loi Pacte : PER, assurance-vie, PEA

Objectifs :

- Identifier les principales dispositions de la loi PACTE relatives au PER, à l'assurance-vie et au PEA, et leurs implications pour le conseil patrimonial.
- Expliquer les mécanismes de transférabilité et de portabilité introduits par la loi PACTE afin de conseiller ses clients sur les opportunités offertes.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'épargne salariale : le PEE et le PER collectif

Objectifs :

- Identifier les règles de fonctionnement du PEE et du PER collectif, notamment les versements autorisés et les conditions de déblocage anticipé.
- Expliquer les avantages fiscaux et sociaux de l'épargne salariale pour le salarié et l'entreprise, afin d'intégrer ces dispositifs dans une stratégie patrimoniale.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance individuelle : le marché de l'assurance dépendance

Objectifs :

- Identifier les principaux acteurs du marché de l'assurance dépendance et caractériser les différentes offres disponibles.
- Expliquer les enjeux de développement du marché de la dépendance et évaluer la pertinence des offres en fonction du profil du client.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance obligatoire des salariés : les risques prévoyance

Objectifs :

- Identifier les garanties prévoyance collective obligatoires pour les salariés (décès, invalidité, incapacité) et les obligations de l'employeur associées.
- Analyser les garanties d'un contrat de prévoyance collective afin d'évaluer leur adéquation aux besoins du salarié et aux obligations légales.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite complémentaire des salariés

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement du régime AGIRC-ARRCO (acquisition de points, valeur du point, pension) et calculer les droits à la retraite complémentaire d'un salarié.
- Analyser l'impact des mécanismes d'abattement et de surcote sur la pension complémentaire afin d'optimiser la date de départ à la retraite.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite de base des salariés

Objectifs :

- Appliquer les règles de calcul de la pension de retraite de base des salariés (trimestres, taux, salaire de référence) afin d'estimer les droits futurs d'un client.
- Analyser l'impact de la décote et de la surcote sur le montant de la pension afin d'optimiser la date de départ à la retraite.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite des fonctionnaires civils de l'Etat

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement du régime de retraite des fonctionnaires civils de l'Etat et identifier ses principales règles de calcul.
- Calculer la pension civile d'un fonctionnaire afin de conseiller son client sur sa date de départ et ses droits à la retraite.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les contrats collectifs : le contexte

Objectifs :

- Expliquer les enjeux des contrats collectifs de protection sociale et le contexte réglementaire et conventionnel dans lequel ils s'inscrivent.
- Identifier les obligations de l'employeur en matière de contrats collectifs selon la convention collective applicable.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les contrats de retraite d'entreprise : PER obligatoire et article 39

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques du PER obligatoire et du régime article 39 en les distinguant selon leurs règles de fonctionnement et leur cadre fiscal.
- Analyser les avantages respectifs de ces deux régimes pour l'employeur et le salarié afin de conseiller sur le dispositif le plus adapté.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les plafonds de l'épargne retraite

Objectifs :

- Calculer le plafond de déductibilité de l'épargne retraite d'un client en appliquant les règles du PASS et les reports disponibles.
- Analyser la situation fiscale d'un client pour optimiser l'utilisation de ses plafonds d'épargne retraite sur plusieurs années.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite des professions libérales

Objectifs :

- Identifier les principales caisses de retraite des professions libérales et leurs règles de cotisation spécifiques.
- Expliquer les modalités de calcul des droits à la retraite des professions libérales afin de conseiller son client sur sa stratégie de préparation à la retraite.

En savoir +

35 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les contrats collectifs de prévoyance

Objectifs :

- Identifier les garanties proposées par les contrats collectifs de prévoyance (décès, invalidité, incapacité) et leurs modalités de mise en œuvre.
- Expliquer le cadre fiscal et social des cotisations de prévoyance collective pour l'employeur et le salarié, afin d'optimiser le dispositif.

En savoir +

35 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La prévoyance obligatoire des salariés : la santé

Objectifs :

- Identifier les obligations légales de l'employeur en matière de complémentaire santé collective, issues de l'ANI et des textes réglementaires.
- Analyser un contrat de complémentaire santé collective afin de vérifier sa conformité avec le panier de soins minimum et les règles de portabilité.

En savoir +

45 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

PER Compte-titres & PER Assurance

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques du PER compte-titres et du PER assurance, en les distinguant selon la gestion financière, les garanties et la fiscalité.
- Évaluer la pertinence de chaque forme de PER selon le profil et les objectifs du client, afin de formuler une préconisation adaptée.

En savoir +

45 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La retraite : les bonnes décisions au bon moment

Objectifs :

- Identifier les opportunités de rachat de trimestres et comparer les produits retraite pour optimiser l'anticipation de retraite pendant la période d'activité.
- Analyser l'éligibilité aux départs anticipés (carrières longues) et évaluer les impacts financiers de la retraite progressive et du cumul emploi-retraite sur les revenus futurs.
- Recommander une stratégie de liquidation des droits adaptée au profil et à la situation du client, en optimisant le timing et les montants de pension.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Les Fondamentaux de la Prévoyance

Objectifs :

- Classer les régimes de prévoyance (salariés du Régime Général, TNS, dirigeants) en identifiant leur organisation, leurs prestations et leur statut social respectif (SSI, CNAVPL).
- Analyser les couvertures de risque décès et comparer les contrats assurantiels disponibles selon leurs particularités et leur adéquation aux besoins de chaque catégorie de population (salariés, TNS, dirigeants).
- Recommander des solutions de prévoyance adaptées en évaluant le marché des TNS et en mettant en adéquation les protections proposées avec le statut et les besoins spécifiques du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Les principes de la retraite : comprendre et améliorer ses droits

Objectifs :

- Expliquer les grands principes de calcul de la retraite et les règles d'âge de départ.
- Identifier les leviers d'optimisation des droits à la retraite.
- Mobiliser ces connaissances pour informer et orienter le client sur ses droits.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Les solutions individuelles de retraite

Objectifs :

- Analyser l'assurance-vie comme source de revenus complémentaires en distinguant les rachats et les rentes (caractéristiques et fiscalité) et identifier les impacts fiscaux des rentes à titre gratuit versus onéreux.
- Comparer les solutions de défiscalisation retraite (PER, PERP, Madelin) et classer les enveloppes fiscales disponibles selon le statut du client (salarié vs non-salarié).
- Recommander une stratégie de revenus complémentaires optimisée en exploitant l'enveloppe globale de déductibilité des produits retraite et en adaptant les solutions au profil fiscal du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Optimiser le PER : du calcul du disponible aux stratégies de versement

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement des trois types de PER (individuel, collectif, obligatoire) et appliquer les modalités d'alimentation et le traitement fiscal des versements, ainsi que d'identifier les cas de sortie anticipée et les stratégies d'optimisation.
- Calculer le disponible de versement épargne retraite pour un salarié et un TNS en intégrant les plafonds de déduction, la mutualisation et l'utilisation des reports d'années antérieures.
- Analyser la fiscalité applicable à la sortie du PER et recommander une stratégie de versement optimisée en sécurisant les modalités déclaratives et en anticipant les points de vigilance réglementaire.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

L'approche retraite avec BIG

Objectifs :

- Estimer une pension de retraite via un relevé de situation individuelle et évaluer le taux de remplacement des revenus à la retraite.
- Construire une approche budgétaire retraite et exploiter les simulateurs (PER et assurance-vie) afin de proposer une stratégie adaptée aux objectifs du client.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big prévoyance et protection des proches

Objectifs :

- Identifier les besoins de prévoyance d'un client en 3 clics et de classer les risques selon leur impact financier.
- Analyser le budget du conjoint survivant en collectant les données essentielles et recommander des solutions de prévoyance adaptées pour pallier les conséquences financières de la dépendance.
- Transformer une approche successorale classique en intégrant une dimension prévoyance et proposer un plan d'action cohérent auprès du client.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Conseiller le PER avec Big

Objectifs :

- Utiliser l'outil Big pour mesurer rapidement l'impact fiscal d'un versement sur un PER en situation de rendez-vous client.
- Analyser les paramètres clés du PER (plafonds de déduction, modalités de déblocage, fiscalité à la sortie) afin de sécuriser une recommandation adaptée au client.
- Évaluer l'enrichissement procuré par un investissement en PER pour argumenter le conseil et en démontrer la valeur ajoutée au client.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Les fondamentaux de la retraite et l'actualité

Objectifs :

- Identifier les régimes de retraite obligatoires et complémentaires applicables selon le statut professionnel et expliquer les réformes de la loi Pacte et de l'avenir des retraites pour adapter son conseil aux nouvelles règles.
- calculer la capacité d'épargne retraite et les plafonds de déduction fiscale applicables à chaque solution.

En savoir +

7 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Épargne retraite : les solutions individuelles, collectives et salariales

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques des principaux dispositifs d'épargne retraite individuels et collectifs, anciens et actuels.
- Distinguer les mécanismes de l'épargne salariale et leur articulation avec les dispositifs d'épargne retraite.
- Analyser les modalités de fonctionnement et la fiscalité du PER.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Le cycle de vie du PER

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques, les modalités de fonctionnement et les cas de sorties anticipées des différentes formes de PER pour conseiller le client sur le produit adapté à sa situation.
- Calculer les plafonds de déduction fiscale applicables aux versements PER en fonction du statut professionnel et les déclarer correctement, en optimisant la combinaison des plafonds ordinaires et « Madelin ».
- Recommander une stratégie PER optimisée en justifiant les impacts fiscaux à la sortie et au décès pour maximiser le revenu complémentaire de retraite et la transmission patrimoniale du client.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier

Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



L'IFI : les principes

Objectifs :

- Identifier les contribuables concernés par l'IFI et les biens immobiliers soumis à cet impôt, en appliquant les règles en vigueur.
- Calculer le montant de l'IFI à payer en utilisant les barèmes, abattements et déductions applicables, afin d'accompagner efficacement les clients dans leur déclaration.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Le prélèvement à la source

Objectifs :

- Expliquer le mécanisme du prélèvement à la source, les types de taux applicables et le rôle du collecteur.
- Identifier les situations particulières nécessitant une modulation du taux ou le versement d'acomptes, afin de conseiller le client dans la gestion de son prélèvement.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

L'impôt sur le revenu : les principes

Objectifs :

- Identifier les composantes du foyer fiscal et appliquer le barème progressif de l'IR pour calculer l'impôt brut d'un contribuable.
- Expliquer le mécanisme du quotient familial et son incidence sur le montant d'impôt afin d'intégrer ce paramètre dans le conseil patrimonial.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

L'impôt sur le revenu : optimisation

Objectifs :

- Identifier les principales charges déductibles du revenu global et les déficits imputables, afin de réduire la base imposable d'un client.
- Analyser la situation fiscale d'un client et proposer des stratégies d'optimisation de l'impôt sur le revenu adaptées.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

L'impôt sur le revenu : le revenu imposable

Objectifs :

- Identifier les différentes catégories de revenus imposables à l'IR et leurs règles de détermination spécifiques.
- Calculer le revenu net imposable en appliquant les déductions autorisées sur le revenu brut global.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

L'impôt sur le revenu : réductions et crédits d'impôt, et plafonnement des niches fiscales

Objectifs :

- Identifier les principales réductions et crédits d'impôt applicables à l'IR, en distinguant leurs mécanismes et conditions d'obtention.
- Appliquer le mécanisme du plafonnement des niches fiscales pour évaluer les limites des avantages fiscaux mobilisables par un client.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Les fondamentaux de la fiscalité du patrimoine financier

Objectifs :

- Identifier les différentes catégories de revenus financiers (dividendes, intérêts, plus-values) et leurs régimes fiscaux respectifs.
- Comparer les options d'imposition (PFU, barème progressif) et calculer l'impact fiscal selon le profil du contribuable.
- Recommander une stratégie d'optimisation fiscale adaptée à la composition du patrimoine financier du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Les fondamentaux de la fiscalité du patrimoine immobilier

Objectifs :

- Identifier et classer les régimes fiscaux applicables à chaque type de location immobilière (nue, meublée) selon le statut du contribuable et le volume de revenus.
- Appliquer les mécanismes d'abattement et de surtaxe sur les plus-values immobilières pour calculer l'impact fiscal d'une cession.
- Analyser et recommander des dispositifs d'optimisation immobilière (déficit foncier, Denormandie, Malraux, Jeanbrun) adaptés au profil et aux objectifs du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

L'IFI : détermination et optimisation

Objectifs :

- Identifier les redevables, les actifs imposables et les passifs déductibles de l'IFI.
- Calculer l'assiette imposable et appliquer les mécanismes de décote, plafonnement et exonérations.
- Recommander des stratégies d'optimisation de l'IFI adaptées à la situation patrimoniale du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

L'impôt sur le revenu : détermination et optimisation

Objectifs :

- Identifier les revenus catégoriels et appliquer les règles de calcul de l'impôt sur le revenu (quotient familial, TMI, décote).
- Analyser les dispositifs de réduction et crédit d'impôt et évaluer leur impact sur la situation fiscale du foyer.
- Recommander des stratégies d'optimisation de l'IR adaptées au profil et aux objectifs du contribuable.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

CEHR et CDHR : Éviter les pièges et optimiser les hauts revenus

Objectifs :

- Expliquer les règles de la CEHR et de la CDHR ainsi que leur articulation.
- Déterminer leurs bases d'imposition, en particulier le revenu fiscal de référence du client.
- Identifier les leviers d'optimisation de ces deux taxes afin de sécuriser le conseil fiscal.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Déclaration IFI : pour bien accompagner ses clients

Objectifs :

- Actualiser ses connaissances sur les évolutions réglementaires et les modalités déclaratives de l'IFI.
- Appliquer les réflexes déclaratifs sur les cas d'IFI les plus fréquents.
- Sécuriser l'accompagnement des clients lors de la campagne déclarative IFI.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Déclaration IR : pour bien accompagner ses clients

Objectifs :

- Actualiser ses connaissances sur les évolutions réglementaires et les modalités déclaratives de l'IR.
- Appliquer les réflexes déclaratifs sur les situations d'IR les plus fréquentes.
- Sécuriser l'accompagnement des clients lors de la campagne déclarative IR.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Le « génie » de l'IFI - Focus particulier

Objectifs :

- Identifier les redevables et actifs imposables à l'IFI, puis classer les situations complexes (VEFA, bien locatif, démembrement, actifs via sociétés) et déterminer les passifs déductibles selon les limites légales.
- Appliquer les règles d'évaluation des sociétés à l'IFI et calculer l'assiette imposable dans des situations simples.
- Analyser et recommander des pistes d'optimisation IFI (réductions, exonérations, exclusions, plafonnement par revenus) adaptées au profil du contribuable.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Le « génie » de l'IFI - Focus professionnels

Objectifs :

- Identifier les conditions d'exclusion de l'IFI de certains biens à usage professionnel.
- Expliquer les conditions d'exonération des biens professionnels selon le mode d'exercice.
- Appliquer ces règles lorsque l'activité est exercée au sein d'une holding, animatrice ou passive.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

L'Approche fiscale dans Big : IR & IFI

Objectifs :

- Se familiariser avec l'environnement fiscal d'un client dans Big tant du point de vue de l'impôt sur le revenu que du point de vue de l'impôt sur la fortune immobilière.
- Identifier les leviers d'optimisation fiscale d'une situation patrimoniale afin de proposer des solutions adaptées.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Clickimpôts : prise en main

Objectifs :

- Découvrir les principales fonctionnalités de Clickimpôts pour compléter une déclaration 2042 et une déclaration IFI.
- Analyser les résultats calculés par l'outil et exploiter ses modules d'optimisation de l'IR pour identifier des pistes de conseil.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Maîtriser l'impôt sur le revenu et l'IFI pour accompagner les clients

Objectifs :

- Identifier la composition du foyer fiscal et analyser les revenus catégoriels pour évaluer le taux marginal d'imposition et déterminer l'opportunité du PFU versus barème progressif.
- Appliquer les mécanismes de calcul de l'IR et recommander des stratégies de diversification adaptées au TMI et aux objectifs patrimoniaux.
- Identifier les actifs imposables à l'IFI, de valoriser le patrimoine et appliquer les règles de plafonnement, décote et exonérations pour recommander une stratégie d'optimisation de l'IFI.

En savoir +

14 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

Ingénierie de l'IFI : de l'évaluation aux stratégies d'optimisation

Objectifs :

- Déterminer l'assiette imposable à l'IFI dans des situations techniques, en appliquant les limites légales de déduction du passif.
- Analyser les règles d'évaluation IFI des titres de sociétés et le régime des biens professionnels afin de qualifier les éléments taxables.
- Évaluer les leviers d'optimisation de l'IFI afin de recommander une stratégie adaptée.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés Patrimoniales

Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



La SCI, de la constitution à la sortie

Objectifs :

- Identifier les étapes de création d'une SCI et les règles de fonctionnement applicables (gérance, associés, décisions collectives).
- Expliquer les modalités de cession de parts et de dissolution d'une SCI, afin de conseiller le client sur les conditions de sortie.

En savoir +

25 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

La SCI, gestion et fiscalité

Objectifs :

- Expliquer les règles fiscales applicables à la SCI selon qu'elle est soumise à l'IR ou à l'IS, en identifiant les différences de traitement des revenus et des charges.
- Analyser les conséquences du choix du régime fiscal d'une SCI afin de conseiller le client sur l'option la plus adaptée.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

La SCI, outil de transmission du patrimoine

Objectifs :

- Expliquer comment la SCI peut être utilisée comme outil de transmission en combinant donation de parts et démembrement.
- Analyser les avantages fiscaux et successoraux d'une transmission via une SCI par rapport à une cession directe d'actifs immobiliers.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

Détention complexe immobilière : achat SCI / SCPI

Objectifs :

- Expliquer les problématiques liées à l'endettement d'une SCI.
- Identifier les spécificités du financement de parts de SCPI.
- Apprécier la pertinence de la rédaction des statuts au regard de la prise de risque et des procédures.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Détention de l'immobilier : SCI IR ou SCI IS ?

Objectifs :

- Expliquer les spécificités comptables et fiscales de la détention via une SCI.
- Déterminer les modalités et conséquences d'une option à l'impôt sur les sociétés.
- Comparer les régimes IR et IS pour orienter le client vers la structure adaptée à ses objectifs.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Focus société civile et patrimoine privé

Objectifs :

- Expliquer les usages de la société civile dans la gestion et la transmission du patrimoine privé.
- Déterminer le paramétrage de la société (statuts, financement) adapté aux objectifs poursuivis.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Focus société civile et patrimoine professionnel

Objectifs :

- Expliquer l'intérêt de la société civile dans l'environnement du chef d'entreprise.
- Déterminer le paramétrage de la société (statuts, financement) selon les objectifs poursuivis.
- Mobiliser la société civile en matière de holding et de SCI dans les stratégies d'optimisation (IFI, démembrement).

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La SARL de famille : une source d'opportunités et de limites

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement et les caractéristiques de la SARL de famille.
- Appliquer le régime juridique, fiscal et social propre à la SARL de famille.
- Optimiser la gestion de la trésorerie au sein de la structure.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Big simulateur SCI

Objectifs :

- Utiliser le simulateur SCI de Big pour saisir correctement les données d'un projet d'investissement immobilier en SCI.
- Analyser les tableaux de restitution du simulateur afin d'apprécier l'enrichissement de l'entreprise, de la SCI et des différents associés (clients et non clients).
- Comparer les scénarios de détention (SCI à l'IR vs à l'IS) au regard de la fiscalité des flux et des plus-values, afin de sécuriser la recommandation.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA, Carte T

Du bon usage patrimonial de la société civile

Objectifs :

- Identifier les critères de constitution d'une société civile et expliquer les mécanismes comptables et financiers pour structurer correctement la société.
- Analyser les impacts fiscaux d'une société civile pour chaque associé selon leur situation personnelle et évaluer la pertinence du montage.
- Recommander l'utilisation d'une société civile adaptée à l'objectif poursuivi en justifiant les impacts fiscaux, patrimoniaux et successoraux générés par rapport à une détention directe.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA ou Carte T

La SCI en 20 cas pratiques

Objectifs :

- Identifier les différentes configurations de SCI et analyser les impacts fiscaux, comptables et patrimoniaux de chaque structure pour recommander le montage adapté aux objectifs du client.
- Calculer et comparer les impacts fiscaux et successoraux de la transmission de parts de SCI selon les stratégies envisagées
- Recommander une stratégie de détention et de transmission immobilière via SCI adaptée au contexte personnel du client en justifiant les gains fiscaux et patrimoniaux générés.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA ou Carte T

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise & Dirigeant

Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



Les structures sociétaires

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques des principales structures sociétaires (SARL, SAS, SA, SNC) en termes de gouvernance, responsabilité et fiscalité.
- Analyser les critères de choix entre les différentes formes sociétaires afin de conseiller un dirigeant sur la structure la plus adaptée à son projet.

En savoir +

25 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La cession d'entreprise, optimisation

Objectifs :

- Expliquer les mécanismes d'apport-cession et de report d'imposition, ainsi que les conditions à respecter pour en bénéficier.
- Analyser la pertinence de différentes stratégies d'optimisation (OBO, Pacte Dutreil) dans le cadre d'une cession d'entreprise.

En savoir +

30 minutes

Intermédiaire / Confirmé

E-learning

DDA

La protection sociale du dirigeant

Objectifs :

- Identifier les régimes de protection sociale applicables selon le statut du dirigeant (TNS ou assimilé salarié) et les garanties couvertes.
- Évaluer les lacunes de couverture sociale d'un dirigeant et formuler des préconisations de compléments adaptées à sa situation.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La rémunération immédiate et différée du dirigeant

Objectifs :

- Analyser les arbitrages entre salaire et dividendes pour un dirigeant, en intégrant les impacts fiscaux et sociaux de chaque option.
- Identifier les outils de rémunération différée disponibles pour le dirigeant et les intégrer dans une stratégie d'optimisation.

En savoir +

30 minutes

Intermédiaire / Confirmé

E-learning

DDA

La transmission d'entreprise à titre gratuit

Objectifs :

- Expliquer les conditions d'application du dispositif Pacte Dutreil et les engagements à respecter pour bénéficier de l'exonération partielle.
- Analyser l'intérêt du Pacte Dutreil dans une stratégie de transmission d'entreprise à titre gratuit et conseiller le dirigeant sur les démarches à anticiper.

En savoir +

30 minutes

Intermédiaire / Confirmé

E-learning

DDA

La cession d'entreprise, individuelle ou en société

Objectifs :

- Identifier les différentes modalités de cession d'une entreprise (individuelle ou en société) et les régimes fiscaux applicables aux plus-values professionnelles.
- Expliquer les principaux dispositifs d'exonération applicables lors d'une cession, afin d'optimiser la situation fiscale du dirigeant cédant.

En savoir +

40 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les fondamentaux de la transmission d'entreprise

Objectifs :

- Expliquer les incidences fiscales de la cession d'une entreprise individuelle ou de droits sociaux.
- Distinguer les plus-values professionnelles des plus-values mobilières.
- Appliquer les champs d'exonération et abattements spécifiques à chaque type de plus-value.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Décès du dirigeant : comment utiliser la prévoyance ?

Objectifs :

- Identifier les conséquences du décès du dirigeant sur la continuité de l'entreprise et la situation des ayants droit.
- Analyser les dispositifs de prévoyance (assurance décès, garantie croisée, assurance homme-clé) et évaluer leur pertinence selon le profil du dirigeant.
- Recommander une stratégie de prévoyance adaptée pour sécuriser la transmission de l'entreprise et protéger les proches.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Démembrement de droits sociaux : de la constitution à la cession

Objectifs :

- Expliquer les règles applicables au démembrement de droits sociaux en articulant droit des sociétés et droit des biens.
- Identifier les points de vigilance d'une opération de démembrement, de la constitution à la cession.
- Rédiger des clauses statutaires intégrant les règles de prudence nécessaires à la sécurisation de l'opération.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

La détention de l'immobilier d'entreprise hors démembrement

Objectifs :

- Identifier les stratégies d'acquisition et de détention de l'immobilier d'entreprise en comparant leurs avantages, inconvénients et régimes fiscaux respectifs.
- Analyser la pertinence fiscale et économique de chaque stratégie en fonction du profil de l'entrepreneur et de son contexte patrimonial.
- Recommander la stratégie optimale en évaluant les impacts de taxation en cas de revente.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Démembrement et immobilier d'entreprise : vérités et pièges

Objectifs :

- Identifier les droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propiétaire dans un dispositif de démembrement.
- Calculer les impacts fiscaux du démembrement en comparant les régimes d'IR, de plus-value, d'IFI et de droits de mutation.
- Recommander le démembrement comme stratégie patrimoniale en évaluant sa pertinence économique et fiscale.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Management package

Objectifs :

- Identifier les techniques permettant d'octroyer des titres de société à moindre coût.
- Expliquer le fonctionnement des schémas les plus courants et leurs risques éventuels.
- Évaluer les techniques pour éclairer le choix le plus adapté à la situation.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Anticiper et structurer la cession d'entreprise

Objectifs :

- Expliquer les implications fiscales et juridiques des stratégies de donation et d'apport avant cession.
- Analyser les mécanismes spécifiques liés à la cession de titres démembrés et à l'apport avant cession.
- Sélectionner les outils d'optimisation patrimoniale adaptés dans un cadre fiscal sécurisé, en prévenant le risque d'abus de droit.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Donation avant cession : quand la proposer, comment la sécuriser

Objectifs :

- Expliquer les conséquences fiscales spécifiques d'une opération de donation avant cession de titres de sociétés et calculer le gain fiscal généré.
- Distinguer les situations dans lesquelles la donation avant cession est efficace de celles où elle ne doit pas être mise en œuvre, notamment au regard du risque d'abus de droit.
- Recommander, dans le cadre d'un dossier patrimonial, la stratégie optimale adaptée à la situation du client ou du prospect.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Dutrel : enjeux, fonctionnement et aspects pratiques du dispositif

Objectifs :

- Expliquer les enjeux et les conditions de mise en place d'un engagement collectif dans le cadre du Pacte Dutrel.
- Analyser les paramètres du pacte et son articulation avec des opérations de transmission à titre onéreux (LBO).
- Appliquer les obligations déclaratives issues des lois de finances afin de sécuriser l'abattement et d'éviter la remise en cause du dispositif.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Le Pacte Dutrel appliqué aux holdings

Objectifs :

- Distinguer une holding animatrice d'une holding passive au regard de l'éligibilité au dispositif Dutrel, et en identifier les enjeux.
- Appliquer les conditions et modalités du Pacte Dutrel en présence d'une société interposée, et calculer l'assiette bénéficiant de l'avantage fiscal.
- Analyser un schéma de Family Buy Out (FBO) intégrant une holding Dutrel, ainsi que ses impacts sur le pacte.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et stratégies patrimoniales : anticiper, structurer, transmettre

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement du Pacte Dutreil dans le cadre d'un Family Buy-Out (FBO).
- Analyser les enjeux de gouvernance liés à la transmission d'entreprise sous Pacte Dutreil.
- Articuler le dispositif Dutreil avec d'autres dispositifs fiscaux pour construire une stratégie patrimoniale adaptée.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Dutreil et transmission agricole : de l'exploitation individuelle à la société

Objectifs :

- Analyser les conditions de transmission d'une exploitation agricole individuelle sous Pacte Dutreil.
- Appliquer les conditions du Pacte Dutreil à la transmission de parts d'une société agricole.
- Évaluer les conditions de maintien de l'avantage fiscal, notamment en cas d'apport à une société holding et au regard de la fonction de direction.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et donation-partage : une alternative à la donation avant cession

Objectifs :

- Comparer les stratégies « cession puis donation » et « donation puis cession » à partir des calculs de plus-value et de droits de mutation à titre gratuit.
- Mettre en œuvre l'alternative « Pacte Dutreil puis donation-partage », incluant la donation-partage avec soulte, l'apport de titres à une holding Dutreil et la vente partielle de titres.
- Recommander la stratégie patrimoniale optimale en anticipant les risques et en vérifiant l'applicabilité du dispositif.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Focus OBO/LBO

Objectifs :

- Expliquer les principes économiques et fiscaux des opérations de LBO et d'OBO.
- Identifier les avantages et les risques de ce type d'opération.
- Déterminer les options fiscales applicables pour le cédant, la holding et ses associés.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Le choix de la forme sociale par le dirigeant de société

Objectifs :

- Identifier les impacts du choix de la forme sociale pour le dirigeant au niveau juridique, fiscal et social.
- Connaître les caractéristiques principales de la SAS et de la SARL du point de vue du dirigeant.
- Appréhender les problématiques juridiques et fiscales rencontrées par le dirigeant durant la vie de sa société pour accompagner son client dans le choix de la forme sociale.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

La chronologie de la transmission d'entreprise

Objectifs :

- Identifier les régimes fiscaux de faveur adaptés à la cession d'entreprise.
- Déterminer, selon l'horizon de cession, les actions à mener pour neutraliser le risque de perte de ces régimes de faveur.
- Adapter l'environnement de l'entreprise aux choix de transmission du dirigeant (cession à titre onéreux ou donation).

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

La gestion patrimoniale des comptes courants

Objectifs :

- Expliquer les concepts juridiques et l'environnement fiscal des comptes courants d'associés.
- Identifier les enjeux pratiques et les risques relatifs aux comptes courants d'associés.
- Intégrer l'utilisation des comptes courants dans des stratégies d'investissement ou d'organisation patrimoniale.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

La holding comme outil de détention et de financement de l'immobilier

Objectifs :

- Expliquer le régime juridique et fiscal de la holding dans le cadre de la détention immobilière.
- Déterminer les modalités d'optimisation de l'IFI et des flux financiers via la holding.
- Évaluer l'opportunité de recourir à une holding pour financer et détenir un patrimoine immobilier.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

Carte T / IOBSP

Faut-il toujours créer des holdings ?

Objectifs :

- Identifier les situations où la création d'une holding constitue une stratégie pertinente.
- Expliquer la notion de holding animatrice, les modes de constitution et leurs incidences fiscales.
- Déterminer les profils de clients concernés et les stratégies les plus pertinentes par type de dossier.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Quels supports et quels risques pour la trésorerie d'entreprise ?

Objectifs :

- Expliquer les enjeux de la trésorerie d'entreprise et son impact sur la gestion patrimoniale.
- Identifier les supports d'investissement adaptés à la gestion de la trésorerie d'entreprise.
- Maîtriser les opérations spécifiques liées à la trésorerie (apport ou vente de contrats de capitalisation).

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Report d'imposition des plus-values mobilières : mécanismes et remplois

Objectifs :

- Expliquer les mécanismes de report et de sursis d'imposition des plus-values mobilières.
- Déterminer les modalités de réinvestissement des capitaux logés au sein de la holding.
- Analyser les conséquences d'une donation ultérieure sur le sort du report.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Big, chef d'entreprise

Objectifs :

- Découvrir et savoir expliciter le module SOCIETE dans Big.
- Savoir conseiller le dirigeant dans les choix possibles.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et applications dans Big

Objectifs :

- Appliquer le paramétrage dans Big des données nécessaires à l'analyse d'un dispositif Dutreil.
- Analyser les conditions d'application du pacte Dutreil et identifier les points de vigilance via le simulateur.
- Comparer les scénarios de transmission pour recommander une stratégie conforme et optimisée.

En savoir +

3 heures 30

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Workshop Dutreil : décrypter le dispositif à partir d'un cas réel

Objectifs :

- Rappeler les points clés et les conditions d'exonération du dispositif Dutreil.
- Analyser une situation réelle de transmission d'entreprise au regard des conditions d'application du Pacte Dutreil afin d'en établir le diagnostic.
- Formuler des préconisations argumentées adaptées à la situation étudiée.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA

Entreprises et structures juridiques : implications patrimoniales et optimisation fiscale

Objectifs :

- Identifier les critères de choix (responsabilité, fiscalité, complexité administrative) et classer les structures juridiques (entreprise individuelle, EURL, SARL, ERICA, micro-entreprise) selon qu'on exerce seul ou à plusieurs.
- Expliquer les spécificités fiscales et sociales des professions libérales et comparer les régimes d'imposition (IR, IS, micro-BNC) pour recommander le régime fiscal le mieux adapté au profil du professionnel.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Les stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise

Objectifs :

- Entreprise individuelle ou en société (SCI, option IS) pour recommander la structure et le régime fiscal les mieux adaptés.
- Appliquer des stratégies de restructuration (option IS, apport de parts, démembrement, sortie d'immobilier) et évaluer les conséquences fiscales, économiques et les risques associés (abus de droit, acte anormal de gestion).
- Comparer les leviers de transmission à titre gratuit (Dutreil, usufruit successif, démembrement de parts, aménagements statutaires) et recommander une stratégie adaptée selon l'organisation du groupe et les objectifs de répartition entre héritiers.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

[En savoir +](#)

Les applications patrimoniales du Pacte Dutreil

Objectifs :

- Identifier les conditions d'éligibilité, les engagements à souscrire et les obligations déclaratives du pacte Dutreil pour appliquer le dispositif aux sociétés commerciales et holdings.
- Analyser les impacts du pacte Dutreil sur la structure de holding (animatrice ou passive) et sur la gouvernance pour recommander une architecture patrimoniale optimisée en holding.
- Comparer les stratégies de transmission (donation-partage, FBO, maintien du contrôle) et d'évaluer les contraintes spécifiques du Dutreil dans les secteurs agricole et les entreprises individuelles.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

[En savoir +](#)

Activité libérale et SEL

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques des professions libérales (fonds libéral, responsabilité du dirigeant, régimes matrimoniaux) et classer les modes d'exploitation (entrepreneuriat individuel, SEL, SPFPL) selon la nature de l'activité et les objectifs patrimoniaux.
- Analyser la fiscalité en exercice et de cession (BNC, BIC, IS, plus-values) et évaluer les impacts des droits d'enregistrement pour recommander le régime fiscal et la structure les plus optimisés.
- Appliquer des stratégies de restructuration (SEL comme holding de rachat, Family Buy Out) et comparer les schémas d'exploitation et de sortie dans le contexte des professions libérales.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

[En savoir +](#)

Protéger le dirigeant : stratégie de sécurisation face aux aléas familiaux, professionnels et patrimoniaux

Objectifs :

- Identifier les impacts des quatre grands risques (divorce, incapacité, décès, conflit entre associés) sur la famille, l'entreprise et le patrimoine du dirigeant.
- Analyser les interactions entre les outils financiers, civils, sociétaires et fiscaux pour recommander une stratégie de sécurisation cohérente et adaptée à chaque risque identifié.
- Appliquer une combinaison d'outils (assurance-vie, régime matrimonial, pacte de famille, pacte d'actionnaires, Dutreil) pour évaluer la pertinence de chaque dispositif selon le profil du dirigeant et sa situation.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

[En savoir +](#)

Comprendre le statut social et la rémunération du dirigeant

Objectifs :

- Identifier le statut social du dirigeant (assimilé salarié, gérant majoritaire) et analyser les impacts sur les cotisations sociales, la prévoyance et la retraite pour recommander un changement de statut pertinent et en mesurer les conséquences.
- Appliquer les leviers d'optimisation de la rémunération (salaire, dividendes, article 62 du CGI, épargne salariale) et évaluer l'équilibre optimal entre cotisations sociales, impôt sur les sociétés, fiscalité personnelle et protection sociale du dirigeant.

En savoir +

7 heures OU 14 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Big, l'optimisation de la rémunération du chef d'entreprise

Objectifs :

- Identifier les critères de choix entre statut salarié et statut TNS en fonction des cotisations sociales, de la protection familiale et des droits à la retraite applicables.
- Analyser les impacts d'un arbitrage salaire/dividende sur le revenu disponible du dirigeant et sur la situation fiscale et sociale de l'entreprise.
- Recommander des solutions de rémunération et de protection adaptées aux objectifs personnels et patrimoniaux d'un dirigeant, à partir d'une situation donnée.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Lecture patrimoniale des documents comptables

Objectifs :

- Identifier et analyser les éléments clés du bilan et du compte de résultat pour évaluer la situation patrimoniale et fiscale de l'entreprise.
- Comparer les régimes fiscaux applicables et évaluer les impacts sur l'imposition des associés, les plus-values et les cotisations sociales des dirigeants.
- Appliquer une grille de diagnostic structurée pour recommander des optimisations adaptées à la configuration de chaque entreprise.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Réalisation d'opérations sur les sociétés : mode d'emploi

Objectifs :

- Identifier les mécanismes juridiques et fiscaux des modifications de capital et analyser les impacts en termes de droits d'enregistrement, d'imposition des plus-values et de cotisations sociales.
- Comparer les régimes de faveur applicables aux restructurations et évaluer les conséquences fiscales pour la société et ses associés.
- Appliquer les mécanismes de groupes de sociétés et recommander la structure et la technique de consolidation les plus optimisées selon les objectifs patrimoniaux et fiscaux.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

La gestion du patrimoine privé après transmission du patrimoine professionnel

Objectifs :

- Identifier les enjeux fiscaux immédiats de la cession et analyser les revenus nets disponibles pour déterminer la stratégie de remploi adaptée.
- Comparer les supports de remploi et évaluer leurs avantages fiscaux (revenus, transmission) selon le régime matrimonial et les objectifs patrimoniaux.
- Appliquer les mécanismes de démembrement, de clauses bénéficiaires et d'IFI pour recommander une stratégie globale de remploi et de transmission cohérente et optimisée post-cession.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA, Carte T

La holding comme outil d'optimisation de la transmission du patrimoine

Objectifs :

- Identifier les fonctions et typologies de holdings (animatrice, passive, mixte) et leurs régimes fiscaux applicables.
- Analyser les mécanismes d'optimisation de la transmission via holding (apport-cession 150-0 B ter, Dutreil, donation avant cession) et évaluer leurs impacts fiscaux.
- Recommander une architecture de holding adaptée aux objectifs de transmission, de contrôle et d'optimisation fiscale du dirigeant.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA, Carte T

Comprendre la cession et la transmission d'entreprise pour une meilleure approche du dirigeant

Objectifs :

- Identifier les enjeux fiscaux et juridiques de la cession et analyser les scénarios d'exonération et les impacts des droits d'enregistrement.
- Comparer les stratégies de restructuration pré-cession et évaluer leurs opportunités d'optimisation fiscale.
- Appliquer les leviers de transmission et de pérennité et recommander une architecture globale adaptée au contexte familial, fiscal et successoral du cédant.

En savoir +

7 heures OU 14 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Big, études de cas sur la transmission d'entreprise

Objectifs :

- calculer la plus-value imposable et identifier les régimes d'exonération applicables à la cession d'un fonds de commerce ou de droits sociaux, en tenant compte des incidences fiscales IR, IFI et successorales.
- Analyser les impacts d'une transmission de droits sociaux ou d'un fonds de commerce sur le patrimoine du dirigeant et de sa famille, en évaluant les effets des montages.
- Recommander une stratégie de transmission optimisée combinant réorganisation patrimoniale, opérations intercalaires et répartition des droits entre héritiers, en justifiant les gains fiscaux, successoraux et patrimoniaux générés.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

La transmission d'entreprise : maîtriser les principes pour mieux accompagner les clients

Objectifs :

- Identifier les régimes d'imposition des plus-values de cession applicables selon la situation du dirigeant et reconnaître les actions à mener année par année pour préserver ces régimes de faveur.
- Analyser les optimisations structurelles (apports en holdings, donations avant cession, loi Dutreil) et recommander la stratégie fiscale et patrimoniale adaptée à l'horizon de transmission (cession onéreuse ou gratuite) et au emploi des capitaux.
- Evaluer la chronologie globale de la transmission et proposer un retroplanning opérationnel du conseil du dirigeant en intégrant les enjeux fiscaux, civils et patrimoniaux.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Le chef d'entreprise et son couple

Objectifs :

- Analyser les impacts des différents types d'union (communauté, séparation de biens, participation aux acquêts, PACS, union libre) sur le patrimoine professionnel du chef d'entreprise.
- Anticiper les risques patrimoniaux, fiscaux et sociaux liés à la séparation du couple afin de sauvegarder l'entreprise et l'outil professionnel.
- Mettre en œuvre les outils de protection et de prévoyance garantissant la survie de l'entreprise ainsi que le maintien du contrôle et de la valeur de l'outil professionnel en cas d'accident de la vie.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Ingénierie sociétaire : de l'art de choisir l'opération adaptée

Objectifs :

- Analyser une situation patrimoniale pour identifier l'objectif réel du client et localiser la valeur au sein de la société.
- Distinguer les principaux actes sociétaires permettant de modifier la détention, la gouvernance, la liquidité ou la répartition de la valeur.
- Évaluer et mettre en concurrence plusieurs scénarios d'opérations au regard de leurs conséquences civiles, sociétaires, fiscales, financières et familiales, ainsi que de leur temporalité.
- Construire un scénario d'opérations séquencé dans le temps « le bon acte au bon moment » permettant d'atteindre l'objectif patrimonial et d'éviter les actes manqués..

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers & placements

Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest



L'épargne bancaire, les livrets et l'épargne-logement

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques essentielles des principaux produits d'épargne bancaire réglementée (plafonds, taux, fiscalité) afin de les intégrer dans une analyse patrimoniale.
- Expliquer le fonctionnement de l'épargne-logement (PEL, CEL) et évaluer son intérêt dans la situation patrimoniale d'un client.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La bourse : fonctionnement, marchés et organisation

Objectifs :

- Identifier les principaux acteurs et marchés boursiers, ainsi que les mécanismes de cotation qui régissent les échanges de valeurs mobilières.
- Expliquer le rôle de l'AMF et les règles de fonctionnement des marchés réglementés afin de contextualiser ses conseils en investissement.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

L'approche patrimoniale des crypto-actifs

Objectifs :

- Expliquer la nature des cryptoactifs et identifier le régime fiscal applicable aux plus-values réalisées sur ces actifs numériques.
- Analyser les enjeux patrimoniaux liés à la détention de cryptoactifs afin d'intégrer cet aspect dans le conseil patrimonial global.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les enveloppes de détention de l'épargne financière

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques fiscales et les règles de fonctionnement du compte-titres ordinaire, du PEA et de l'assurance-vie multi-supports.
- Analyser la pertinence de chaque enveloppe de détention en fonction de la situation fiscale et des objectifs d'investissement du client.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les valeurs mobilières en direct

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques et les risques associés aux principales catégories de valeurs mobilières (actions, obligations, OPCVM).
- Analyser le profil d'investisseur d'un client pour définir une stratégie d'allocation d'actifs en valeurs mobilières adaptée.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La bourse : les transactions

Objectifs :

- Identifier et distinguer les différents types d'ordres boursiers et leurs modalités d'exécution, afin de conseiller son client dans la réalisation de ses transactions.
- Expliquer les mécanismes de règlement-livraison (comptant et SRD) et les outils de gestion du risque en bourse.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

La gestion collective de l'épargne financière

Objectifs :

- Identifier et différencier les différents types d'OPC (SICAV, FCP, OPCVM, FIA) en caractérisant leur mode de fonctionnement.
- Expliquer les avantages de la gestion collective et orienter son client vers le type de fonds adapté à son profil et à ses objectifs.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA

Les fondamentaux de la fiscalité du patrimoine financier

Objectifs :

- Identifier les différentes catégories de revenus financiers (dividendes, intérêts, plus-values) et leurs régimes fiscaux respectifs.
- Comparer les options d'imposition (PFU, barème progressif) et calculer l'impact fiscal selon le profil du contribuable.
- Recommander une stratégie d'optimisation fiscale adaptée à la composition du patrimoine financier du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Expliquer et recommander l'investissement en unités de compte

Objectifs :

- Expliquer, au regard du contexte de taux et d'inflation, pourquoi l'investissement en unités de compte est devenu incontournable.
- Utiliser un argumentaire structuré pour recommander le recours aux unités de compte auprès du client.
- Évaluer l'adéquation de la prise de risque aux objectifs, au profil et à l'appétence au risque de l'investisseur.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Les personnes vulnérables et les placements financiers

Objectifs :

- Identifier les règles juridiques applicables aux personnes vulnérables (mineurs, majeurs protégés et personnes vulnérables non protégées) en matière de gestion patrimoniale et de placements financiers.
- Distinguer les opérations autorisées, soumises à autorisation ou interdites afin de sécuriser les conseils et les actes de gestion.
- Sélectionner les solutions juridiques et les produits d'épargne, de prévoyance et de transmission les plus adaptés à la situation et aux besoins de la personne vulnérable.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Les produits structurés

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques des produits structurés (composantes, profil de gain, risques) et leur fonctionnement.
- Analyser l'adéquation d'un produit structuré au profil de risque et aux objectifs du client.
- Recommander des produits structurés adaptés dans le cadre d'une stratégie de diversification patrimoniale.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Les ratios, les différentes classes d'actifs et la diversification de portefeuille

Objectifs :

- Identifier les principales classes d'actifs (actions, obligations, immobilier, alternatifs) et leurs caractéristiques rendement/risque.
- Calculer et analyser les ratios de performance et de risque (Sharpe, volatilité, corrélation) pour évaluer un portefeuille.
- Recommander une allocation diversifiée adaptée au profil de risque et à l'horizon d'investissement du client.

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

En savoir +

Les actifs numériques : approche patrimoniale

Objectifs :

- Identifier les différentes catégories de cryptoactifs et leurs mécanismes de valorisation afin de les positionner dans une approche patrimoniale.
- Déterminer les modalités d'intégration des cryptoactifs dans le patrimoine privé et professionnel et appliquer leur traitement fiscal et comptable.
- Analyser les obligations réglementaires et déclaratives applicables aux détenteurs d'actifs numériques, en mobilisant les apports du règlement MiCA.

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

En savoir +

L'approche financière dans Big

Objectifs :

- Identifier les indicateurs financiers clés (allocation, performance, risque) disponibles dans le module financier de Big.
- Analyser le portefeuille d'un client à partir des restitutions du logiciel et évaluer son adéquation au profil investisseur.
- Recommander des ajustements d'allocation en exploitant les outils de simulation financière de Big.

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

En savoir +

Comprendre et savoir utiliser les placements financiers

Objectifs :

- Identifier les mécanismes des marchés financiers et analyser les caractéristiques des actions, obligations et OPC pour évaluer les risques et performances adaptés au profil du client.
- Comparer les enveloppes de capitalisation et appliquer les règles de fiscalité du patrimoine financier pour recommander une stratégie d'optimisation fiscale.
- Appliquer les critères de sélection d'OPC, les leviers de revenus complémentaires et recommander une architecture patrimoniale financière optimisée en fonction des objectifs de capitalisation et de transmission du client.

7 heures OU 14 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Allocation d'actifs les fondamentaux

Objectifs :

- Identifier les principes de Markowitz et les biais comportementaux pour analyser leur impact sur les décisions d'investissement du client et évaluer le couple rendement-risque adapté.
- Comparer les différentes stratégies de gestion pour recommander une allocation optimisée.
- Déterminer le bon indice de référence et sa marge de manœuvre en fonction de l'approche relative et recommander une stratégie de gestion cohérente avec les objectifs et contraintes du client.

En savoir +

7 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Allocation d'actifs du bonheur

Objectifs :

- Identifier les composantes du bien-être financier et les biais comportementaux influençant les décisions d'investissement.
- Analyser le profil de risque et les objectifs de vie du client pour évaluer l'adéquation entre allocation d'actifs et satisfaction personnelle.
- Recommander une stratégie d'allocation intégrant les dimensions financières, émotionnelles et les projets de vie du client.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier

Crédit



International



Outils Harvest



La location meublée

Objectifs :

- Identifier les différents régimes fiscaux de la location meublée (micro-BIC, réel) et distinguer les statuts LMNP et LMP selon les critères légaux.
- Expliquer les mécanismes d'amortissement en location meublée et leurs avantages fiscaux, afin d'optimiser la situation fiscale du client investisseur.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

L'IFI : les principes

Objectifs :

- Identifier les contribuables concernés par l'IFI et les biens immobiliers soumis à cet impôt, en appliquant les règles en vigueur.
- Calculer le montant de l'IFI à payer en utilisant les barèmes, abattements et déductions applicables, afin d'accompagner efficacement les clients dans leur déclaration.

En savoir +

20 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

DDA / Carte T

L'immobilier de placement

Objectifs :

- Identifier les caractéristiques de l'immobilier de placement et les régimes fiscaux applicables aux revenus fonciers (micro-foncier, régime réel).
- Expliquer les principaux dispositifs de défiscalisation immobilière et leurs conditions d'éligibilité afin d'orienter le client vers la solution adaptée.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

Carte T

La location saisonnière

Objectifs :

- Identifier le cadre juridique et fiscal applicable à la location saisonnière (meublé de tourisme, classement, plateformes).
- Analyser les obligations déclaratives et les régimes d'imposition (micro-BIC, réel) selon le volume d'activité.
- Recommander une stratégie de location saisonnière optimisée en fonction des objectifs patrimoniaux du client.

En savoir +

30 minutes

Intermédiaire / Confirmé

E-learning

DDA / Carte T

Les fondamentaux de la fiscalité du patrimoine immobilier

Objectifs :

- Identifier et classer les régimes fiscaux applicables à chaque type de location immobilière (nue, meublée) selon le statut du contribuable et le volume de revenus.
- Appliquer les mécanismes d'abattement et de surtaxe sur les plus-values immobilières pour calculer l'impact fiscal d'une cession.
- Analyser et recommander des dispositifs d'optimisation immobilière (déficit foncier, Denormandie, Malraux, Jeanbrun) adaptés au profil et aux objectifs du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

L'IFI : détermination et optimisation

Objectifs :

- Identifier les redevables, les actifs imposables et les passifs déductibles de l'IFI.
- Calculer l'assiette imposable et appliquer les mécanismes de décote, plafonnement et exonérations.
- Recommander des stratégies d'optimisation de l'IFI adaptées à la situation patrimoniale du client.

En savoir +

2 heures

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Loi ALUR - La déontologie : l'intermédiation immobilière

Objectifs :

- Expliquer le cadre juridique de l'exercice de la transaction et de la gestion immobilière.
- Appliquer les méthodes de communication, de publicité et de démarchage dans le respect des règles déontologiques.
- Identifier les éléments susceptibles d'être contrôlés par la DGCCRF et les sanctions applicables.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire

Classe virtuelle

Carte T

Loi ALUR - Non-discrimination

Objectifs :

- Expliquer les principes de non-discrimination en matière de transaction et de gestion immobilière.
- Appliquer ces principes dans la pratique quotidienne.
- Détecter et anticiper les situations et pratiques discriminatoires afin d'adopter le comportement adéquat.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire

Classe virtuelle

Carte T

Quelles SCPI pour quels objectifs de placement ?

Objectifs :

- Distinguer les catégories de SCPI et leurs particularités patrimoniales et fiscales.
- Identifier les produits adaptés à la situation personnelle et aux objectifs du client.
- Appliquer les techniques de commercialisation et établir les déclarations fiscales selon le type de SCPI.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Détention complexe immobilière : achat démembré

Objectifs :

- Expliquer les mécanismes du démembrement de propriété par acquisition à titre onéreux.
- Identifier les objectifs et les risques inhérents aux montages d'achat démembré.
- Appliquer les règles de financement et de traitement fiscal selon le cadre familial ou non.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Détention complexe immobilière : achat en indivision

Objectifs :

- Identifier les enjeux d'un investissement déséquilibré au sein du couple selon le régime matrimonial.
- Expliquer le régime de l'indivision et les modalités de partage (amiable, judiciaire, divorce, succession).
- Maîtriser le financement des opérations de partage, notamment la soulte.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Le bail immobilier : un contrat au service de l'investisseur

Objectifs :

- Identifier les différentes catégories de baux immobiliers et les caractéristiques juridiques qui leur sont propres.
- Déterminer le cadre juridique et le statut applicable en fonction de la nature du bien, de sa destination et de l'activité du locataire, en appliquant les critères légaux.
- Conseiller un client investisseur dans le choix d'un bail adapté à sa situation patrimoniale en analysant les enjeux contractuels et fiscaux.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

Carte T

La location meublée mode d'emploi : passage du nu au meublé

Objectifs :

- Identifier les situations où un bien existant peut être transformé en location meublée pour réduire la fiscalité ou augmenter le rendement.
- Expliquer les conséquences et contraintes du passage de la location nue à la location meublée.
- Appliquer la marche à suivre et les formalités selon le mode de location retenu afin d'optimiser l'opération.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Le statut du loueur en meublé

Objectifs :

- Identifier les enjeux et les risques des opérations de location meublée pour la clientèle patrimoniale.
- Proposer des solutions d'investissement adaptées aux objectifs et à la situation du client.
- Concevoir des stratégies permettant de maîtriser et d'optimiser le statut de loueur en meublé.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

SCPI : aspects pratiques de la gestion patrimoniale

Objectifs :

- Identifier les règles de souscription aux SCPI et le régime matrimonial applicable aux revenus et plus-values.
- Analyser l'impact de la dissolution de la communauté sur le sort des parts de SCPI et classer les conséquences fiscales.
- Appliquer les mécanismes de transmission des parts de SCPI (entre vifs et à cause de mort) pour optimiser la stratégie patrimoniale.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Le « génie » de l'IFI - Focus particulier

Objectifs :

- Identifier les redevables et actifs imposables à l'IFI, puis classer les situations complexes (VEFA, bien locatif, démembrement, actifs via sociétés) et déterminer les passifs déductibles selon les limites légales.
- Appliquer les règles d'évaluation des sociétés à l'IFI et calculer l'assiette imposable dans des situations simples.
- Analyser et recommander des pistes d'optimisation IFI (réductions, exonérations, exclusions, plafonnement par revenus) adaptées au profil du contribuable.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Le « génie » de l'IFI - Focus professionnels

Objectifs :

- Identifier les conditions d'exclusion de l'IFI de certains biens à usage professionnel.
- Expliquer les conditions d'exonération des biens professionnels selon le mode d'exercice.
- Appliquer ces règles lorsque l'activité est exercée au sein d'une holding, animatrice ou passive.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Détention complexe immobilière : achat SCI / SCPI

Objectifs :

- Expliquer les problématiques liées à l'endettement d'une SCI.
- Identifier les spécificités du financement de parts de SCPI.
- Apprécier la pertinence de la rédaction des statuts au regard de la prise de risque et des procédures.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Détention de l'immobilier : SCI IR ou SCI IS ?

Objectifs :

- Expliquer les spécificités comptables et fiscales de la détention via une SCI.
- Déterminer les modalités et conséquences d'une option à l'impôt sur les sociétés.
- Comparer les régimes IR et IS pour orienter le client vers la structure adaptée à ses objectifs.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Les personnes vulnérables et l'immobilier

Objectifs :

- Expliquer le cadre juridique applicable aux personnes protégées et vulnérables en matière immobilière.
- Détecter les personnes vulnérables et choisir la procédure adaptée à chaque situation.
- Sécuriser les transactions immobilières et anticiper l'incapacité future par les solutions adéquates.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La location meublée : focus Entreprise et société

Objectifs :

- Distinguer les conséquences juridiques, fiscales et sociales de la détention en direct ou en société.
- Proposer une solution d'investissement en location meublée adaptée à la situation et aux objectifs du client.
- Optimiser l'environnement juridique et fiscal du patrimoine immobilier préexistant.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La location meublée : transmission à titre gratuit

Objectifs :

- Identifier les conséquences et les risques d'une transmission non maîtrisée d'un patrimoine immobilier loué meublé.
- Proposer des solutions d'investissement compatibles avec les objectifs des clients.
- Concevoir des stratégies anticipant la transmission sans remettre en cause les avantages de la location meublée.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La SARL de famille : une source d'opportunités et de limites

Objectifs :

- Expliquer le fonctionnement et les caractéristiques de la SARL de famille.
- Appliquer le régime juridique, fiscal et social propre à la SARL de famille.
- Optimiser la gestion de la trésorerie au sein de la structure.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

La holding comme outil de détention et de financement de l'immobilier

Objectifs :

- Expliquer le régime juridique et fiscal de la holding dans le cadre de la détention immobilière.
- Déterminer les modalités d'optimisation de l'IFI et des flux financiers via la holding.
- Évaluer l'opportunité de recourir à une holding pour financer et détenir un patrimoine immobilier.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

Carte T / IOBSP

La détention de l'immobilier d'entreprise hors démembrement

Objectifs :

- Identifier les stratégies d'acquisition et de détention de l'immobilier d'entreprise en comparant leurs avantages, inconvénients et régimes fiscaux respectifs.
- Analyser la pertinence fiscale et économique de chaque stratégie en fonction du profil de l'entrepreneur et de son contexte patrimonial.
- Recommander la stratégie optimale en évaluant les impacts de taxation en cas de revente.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Démembrement et immobilier d'entreprise : vérités et pièges

Objectifs :

- Identifier les droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propiétaire dans un dispositif de démembrement.
- Calculer les impacts fiscaux du démembrement en comparant les régimes d'IR, de plus-value, d'IFI et de droits de mutation.
- Recommander le démembrement comme stratégie patrimoniale en évaluant sa pertinence économique et fiscale.

En savoir +

2 heures

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA / Carte T

L'investissement immobilier avec Big

Objectifs :

- Utiliser le simulateur immobilier Big et ses différentes approches.
- Comparer des stratégies d'investissement immobilier à partir de cas pratiques.
- Étayer une préconisation immobilière à l'aide des résultats de simulation.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Big simulateur SCI

Objectifs :

- Utiliser le simulateur SCI de Big pour saisir correctement les données d'un projet d'investissement immobilier en SCI.
- Analyser les tableaux de restitution du simulateur afin d'apprécier l'enrichissement de l'entreprise, de la SCI et des différents associés (clients et non clients).
- Comparer les scénarios de détention (SCI à l'IR vs à l'IS) au regard de la fiscalité des flux et des plus-values, afin de sécuriser la recommandation..

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

SCPI : stratégies de gestion et aspects pratiques

Objectifs :

- Identifier les catégories de SCPI et les différents modes de détention (personne physique, société IR, société IS, démembrement) pour analyser leurs impacts fiscaux et patrimoniaux respectifs.
- Comparer les SCPI en fonction des objectifs du client et recommander les produits les mieux adaptés à sa situation personnelle, fiscale et patrimoniale.
- Appliquer les techniques de commercialisation et les arguments de justification pour évaluer la pertinence des SCPI dans une stratégie d'organisation patrimoniale globale et établir les déclarations fiscales adaptées.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

La détention complexe immobilière

Objectifs :

- Identifier les modes d'acquisition immobilière et analyser leurs impacts fiscaux, patrimoniaux et successoraux pour recommander la structure adaptée selon le profil conjugal et les objectifs.
- Comparer les schémas de démembrement et évaluer les modalités de financement et les conséquences fiscales de chaque stratégie.
- Appliquer les points de vigilance de constitution d'une SCI et recommander une stratégie optimisée d'acquisition et de sortie de parts en fonction de la fiscalité et des objectifs patrimoniaux.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

La location meublée

Objectifs :

- Analyser l'environnement juridique et social de la location meublée.
- Appliquer les règles fiscales de la location meublée afin d'en optimiser le traitement.
- Évaluer la pertinence d'un investissement en location meublée au moyen d'une société et sécuriser le montage retenu.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

Les stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise

Objectifs :

- Entreprise individuelle ou en société (SCI, option IS) pour recommander la structure et le régime fiscal les mieux adaptés.
- Appliquer des stratégies de restructuration (option IS, apport de parts, démembrement, sortie d'immobilier) et évaluer les conséquences fiscales, économiques et les risques associés (abus de droit, acte anormal de gestion).
- Comparer les leviers de transmission à titre gratuit (Dutreil, usufruit successif, démembrement de parts, aménagements statutaires) et recommander une stratégie adaptée selon l'organisation du groupe et les objectifs de répartition entre héritiers.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

La holding comme outil d'optimisation de la transmission du patrimoine

Objectifs :

- Identifier les fonctions et typologies de holdings (animatrice, passive, mixte) et leurs régimes fiscaux applicables.
- Analyser les mécanismes d'optimisation de la transmission via holding (apport-cession 150-O B ter, Dutreil, donation avant cession) et évaluer leurs impacts fiscaux.
- Recommander une architecture de holding adaptée aux objectifs de transmission, de contrôle et d'optimisation fiscale du dirigeant.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

Ingénierie de l'IFI : de l'évaluation aux stratégies d'optimisation

Objectifs :

- Déterminer l'assiette imposable à l'IFI dans des situations techniques, en appliquant les limites légales de déduction du passif.
- Analyser les règles d'évaluation IFI des titres de sociétés et le régime des biens professionnels afin de qualifier les éléments taxables.
- Évaluer les leviers d'optimisation de l'IFI afin de recommander une stratégie adaptée.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit

International



Outils Harvest



Les principes du crédit

Objectifs :

- Identifier les différents types de crédits et calculer leur coût global en utilisant le TAEG et les modalités d'amortissement.
- Expliquer le cadre réglementaire applicable à la distribution de crédits (IOBSP) et les obligations d'information du client.

En savoir +

30 minutes

Débutant / Intermédiaire

E-learning

Carte T / DCI / IOBSP

Crédit bancaire : analyser le levier et sécuriser les stratégies patrimoniales

Objectifs :

- Analyser les incidences économiques, juridiques et fiscales du recours au crédit bancaire dans une stratégie patrimoniale.
- Évaluer la pertinence d'un financement à crédit en mesurant sa rentabilité, sa viabilité et ses principaux risques au regard du projet et des objectifs patrimoniaux du client.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

Carte T / DCI / IOBSP

La gestion patrimoniale de la dette

Objectifs :

- Identifier les différents types de dettes bancaires et appliquer les notions de taux (TEG, TAEG) pour monter une simulation d'investissement immobilier en présence de crédit et analyser les incidences économiques et fiscales (IR, IFI, droits de mutation).
- Expliquer les grands principes de la réglementation du crédit, la protection de l'emprunteur, la nature des garanties et évaluer la couverture du crédit par une assurance décès-invalidité selon la situation familiale (concubinage, Pacs, mariage).
- Recommander une structuration optimale du crédit en comparant les impacts fiscaux et patrimoniaux dans une société patrimoniale et en intégrant les conséquences civiles de l'union sur la responsabilité et la transmission.

En savoir +

7 heures

Intermédiaire / Confirmé

Présentiel OU distanciel

Carte T / DCI / IOBSP

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International

Outils Harvest



La lecture patrimoniale des conventions fiscales internationales

Objectifs :

- Identifier les principes d'application des conventions fiscales internationales (résidence, source, élimination de la double imposition).
- Analyser les clauses des conventions fiscales pour déterminer le traitement fiscal des revenus et du patrimoine transfrontaliers.
- Recommander une structuration patrimoniale adaptée au contexte international du client.

En savoir +

2 heures

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Les régimes matrimoniaux, les donations et les successions dans un contexte international

Objectifs :

- Identifier les régimes matrimoniaux applicables (y compris PACS et mariage pour tous) et analyser les impacts du droit international, du contrat de mariage et du changement de régime sur la situation patrimoniale et successorale.
- Comparer les outils de transmission (donations, successions) en contexte international et évaluer la loi successorale applicable pour recommander une stratégie patrimoniale et fiscale adaptée aux enjeux transfrontaliers.

En savoir +

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

Actualité fiscale et patrimoniale



Méthodologie et posture commerciale



Droit patrimonial de la famille



Démembrement



Assurance-vie et capitalisation



Retraite et prévoyance



Fiscalité du particulier



Sociétés patrimoniales



Entreprise et dirigeant



Marchés financiers et placements



Immobilier



Crédit



International



Outils Harvest

O2S, une utilisation du quotidien

Objectifs :

- Formuler des propositions commerciales adaptées en s'appuyant sur une connaissance client actualisée au quotidien.
- Assurer la conformité de la relation client via O2S en validant les documents requis, en renseignant la cartographie et en traçant le suivi client.
- Analyser la vision complète des avoirs financiers du client via l'agrégation et construire et exploiter des requêtes pour identifier les opportunités commerciales et d'optimisation patrimoniale.

En savoir +

3 heures 30

Débutant

Classe virtuelle

DDA

Clickimpôts : prise en main

Objectifs :

- Découvrir les principales fonctionnalités de Clickimpôts pour compléter une déclaration 2042 et une déclaration IFI.
- Analyser les résultats calculés par l'outil et exploiter ses modules d'optimisation de l'IR pour identifier des pistes de conseil.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Big, prise en main

Objectifs :

- Identifier les fonctionnalités principales du logiciel Big et la navigation dans l'interface.
- Appliquer les procédures de saisie des données client (situation familiale, patrimoine, revenus) pour construire un dossier complet.
- Calculer les indicateurs clés (fiscalité, transmission, retraite) à partir des restitutions du logiciel.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big, posture commerciale

Objectifs :

- Appliquer les outils du logiciel et exploiter le Recueil d'Information Client pour conduire un diagnostic multi-thématique
- Calculer le coût global d'une transmission et d'analyser l'impact fiscal via les simulateurs pour formuler des préconisations.
- Recommander des solutions adaptées en comparant les offres retraite, transmission et immobilières, et justifier commercialement ses propositions face aux objections client.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big approche globale

Objectifs :

- Reproduire la situation patrimoniale d'un client et analyser les indicateurs clés (structure du patrimoine, pression fiscale, situation successorale, budget retraite).
- Comparer les opportunités fiscales entre l'immobilier locatif et l'assurance-vie en termes de revenus complémentaires et de transmission, et identifier les leviers d'optimisation adaptés au profil du client.
- Réaliser une simulation intégrant des préconisations et recommander une stratégie patrimoniale cohérente basée sur l'analyse comparative des solutions.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

L'approche retraite avec BIG

Objectifs :

- Estimer une pension de retraite via un relevé de situation individuelle et évaluer le taux de remplacement des revenus à la retraite.
- Construire une approche budgétaire retraite et exploiter les simulateurs (PER et assurance-vie) afin de proposer une stratégie adaptée aux objectifs du client.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

L'approche financière dans Big

Objectifs :

- Identifier les indicateurs financiers clés (allocation, performance, risque) disponibles dans le module financier de Big.
- Analyser le portefeuille d'un client à partir des restitutions du logiciel et évaluer son adéquation au profil investisseur.
- Recommander des ajustements d'allocation en exploitant les outils de simulation financière de Big.

En savoir +

3 heures 30

Débutant / Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big, chef d'entreprise

Objectifs :

- Découvrir et savoir expliciter le module SOCIETE dans Big.
- Savoir conseiller le dirigeant dans les choix possibles.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

L'approche fiscale dans Big : IR & IFI

Objectifs :

- Se familiariser avec l'environnement fiscal d'un client dans Big tant du point de vue de l'impôt sur le revenu que du point de vue de l'impôt sur la fortune immobilière.
- Identifier les leviers d'optimisation fiscale d'une situation patrimoniale afin de proposer des solutions adaptées.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big, assurance-vie : épargne et revenus complémentaires

Objectifs :

- Saisir un contrat d'assurance-vie dans le dossier client en renseignant correctement le versement initial, les versements réguliers ou exceptionnels, la valorisation et les frais.
- Concevoir et planifier un plan de rachats adapté pour répondre à un besoin de trésorerie précis.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big prévoyance et protection des proches

Objectifs :

- Identifier les besoins de prévoyance d'un client en 3 clics et de classer les risques selon leur impact financier.
- Analyser le budget du conjoint survivant en collectant les données essentielles et recommander des solutions de prévoyance adaptées pour pallier les conséquences financières de la dépendance.
- Transformer une approche successorale classique en intégrant une dimension prévoyance et proposer un plan d'action cohérent auprès du client.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big simulateur SCI

Objectifs :

- Utiliser le simulateur SCI de Big pour saisir correctement les données d'un projet d'investissement immobilier en SCI.
- Analyser les tableaux de restitution du simulateur afin d'apprécier l'enrichissement de l'entreprise, de la SCI et des différents associés (clients et non clients).
- Comparer les scénarios de détention (SCI à l'IR vs à l'IS) au regard de la fiscalité des flux et des plus-values, afin de sécuriser la recommandation.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA, Carte T

L'investissement immobilier avec Big

Objectifs :

- Utiliser le simulateur immobilier Big et ses différentes approches.
- Comparer des stratégies d'investissement immobilier à partir de cas pratiques.
- Étayer une préconisation immobilière à l'aide des résultats de simulation.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA / Carte T

Conseiller le PER avec Big

Objectifs :

- Utiliser l'outil Big pour mesurer rapidement l'impact fiscal d'un versement sur un PER en situation de rendez-vous client.
- Analyser les paramètres clés du PER (plafonds de déduction, modalités de déblocage, fiscalité à la sortie) afin de sécuriser une recommandation adaptée au client.
- Évaluer l'enrichissement procuré par un investissement en PER pour argumenter le conseil et en démontrer la valeur ajoutée au client.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire

Classe virtuelle

DDA

Big, transmission et assurance-vie

Objectifs :

- Identifier les règles civiles et fiscales de la transmission via l'assurance-vie et les paramétrer dans le logiciel Big.
- Analyser les scénarios de transmission simulés (clause bénéficiaire, démembrement, après 70 ans) et comparer leurs impacts fiscaux.
- Recommander une stratégie de transmission optimisée en exploitant les restitutions du simulateur Big.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Les familles recomposées dans Big

Objectifs :

- Appliquer la saisie des informations relatives à une famille recomposée dans le logiciel Big (enfants de lits différents, beaux-parents).
- Analyser les conséquences civiles et successorales des différentes hypothèses familiales simulées.
- Recommander des solutions adaptées en s'appuyant sur les restitutions Big pour sécuriser la transmission.

En savoir +

3 heures 30

Intermédiaire / Confirmé

Classe virtuelle

DDA

Pacte Dutreil et applications dans Big

Objectifs :

- Appliquer le paramétrage dans Big des données nécessaires à l'analyse d'un dispositif Dutreil.
- Analyser les conditions d'application du pacte Dutreil et identifier les points de vigilance via le simulateur.
- Comparer les scénarios de transmission pour recommander une stratégie conforme et optimisée.

En savoir +

3 heures 30

Confirmé / Expert

Classe virtuelle

DDA

Big, prise en main

Objectifs :

- Identifier les fonctionnalités principales du logiciel Big et la navigation dans l'interface.
- Appliquer les procédures de saisie des données client (situation familiale, patrimoine, revenus) pour construire un dossier complet.
- Calculer les indicateurs clés (fiscalité, transmission, retraite) à partir des restitutions du logiciel.

En savoir +

7 heures

Débutant

Présentiel OU distanciel

DDA

Big, découverte et maîtrise globale

Objectifs :

- Identifier les modules et fonctionnalités de Big pour construire une analyse patrimoniale complète.
- Appliquer les processus de saisie et d'exploitation des données pour produire les diagnostics fiscaux, successoraux et retraite.
- Analyser les restitutions du logiciel pour identifier les opportunités d'optimisation et formuler des préconisations.

En savoir +

7 h, 14 h OU 21h

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Big, posture commerciale

Objectifs :

- Appliquer les outils du logiciel et les bonnes pratiques de recueil d'information pour construire une analyse patrimoniale complète et fiable du client.
- Analyser les impacts d'une décision de retraite, de transmission ou d'investissement immobilier sur la situation fiscale, successorale et patrimoniale du client, en utilisant les simulateurs appropriés.
- Recommander et présenter commercialement des solutions de retraite, transmission ou immobilier adaptées aux objectifs du client, en répondant aux objections par la simulation et la comparaison d'hypothèses.

En savoir +

7 heures

Débutant / Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

Big, méthodologie patrimoniale

Objectifs :

- Identifier les déséquilibres et opportunités d'optimisation dans une situation patrimoniale donnée, en exploitant les audits et diagnostics disponibles dans Big pour évaluer l'adéquation entre patrimoine et objectifs du client.
- Analyser les impacts financiers, fiscaux et juridiques des solutions patrimoniales et calculer les gains générés pour justifier la valeur ajoutée de ses préconisations.
- Recommander une stratégie patrimoniale globale et intégrée adaptée aux objectifs spécifiques du client, en la formalisant dans une édition personnalisée et commercialement pertinente.

En savoir +

7 heures OU 14 heures

Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA / Carte T

Big, réappropriation des réflexes

Objectifs :

- Identifier les opportunités commerciales dans une situation patrimoniale donnée en exploitant les outils d'analyse fiscale, successorale, retraite et immobilier de Big pour mettre en avant les déséquilibres et les risques.
- Appliquer les simulateurs de Big pour modéliser les impacts des préconisations et chiffrer les gains générés par les solutions proposées.
- Recommander et formaliser une stratégie patrimoniale personnalisée en construisant une édition client pertinente qui intègre l'analyse, la simulation et les préconisations commerciales adaptées aux objectifs du client.

7 heures

Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Big, l'optimisation de la rémunération du chef d'entreprise

Objectifs :

- Identifier les critères de choix entre statut salarié et statut TNS en fonction des cotisations sociales, de la protection familiale et des droits à la retraite applicables.
- Analyser les impacts d'un arbitrage salaire/dividende sur le revenu disponible du dirigeant et sur la situation fiscale et sociale de l'entreprise.
- Recommander des solutions de rémunération et de protection adaptées aux objectifs personnels et patrimoniaux d'un dirigeant, à partir d'une situation donnée.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Big, études de cas sur la transmission d'entreprise

Objectifs :

- Calculer la plus-value imposable et identifier les régimes d'exonération applicables à la cession d'un fonds de commerce ou de droits sociaux, en tenant compte des incidences fiscales IR, IFI et successorales.
- Analyser les impacts d'une transmission de droits sociaux ou d'un fonds de commerce sur le patrimoine du dirigeant et de sa famille, en évaluant les effets des montages.
- Recommander une stratégie de transmission optimisée combinant réorganisation patrimoniale, opérations intercalaires et répartition des droits entre héritiers, en justifiant les gains fiscaux, successoraux et patrimoniaux générés.

7 heures

Confirmé / Expert

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

O2S, une relation client optimisée et conforme

Objectifs :

- Appliquer les processus de collecte, complétude et mise à jour des données client pour construire et maintenir une vision 360° du patrimoine familial, professionnel et financier, en assurant le suivi régulier et la conformité LCB-FT.
- Analyser le portefeuille d'un client et évaluer son adéquation aux obligations réglementaires et au profil d'investisseur établi, en exploitant l'agrégation de comptes, les audits et les palmarès OPC disponibles.
- Recommander une proposition de placement complète, conforme et documentée en justifiant la conformité réglementaire et en générant les déclarations d'adéquation et les attestations de gouvernance produit requises.

7 heures

Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

En savoir +

Le cercle vertueux des outils Harvest au service du commercial : MoneyPitch, O2S et Big

Objectifs :

- Appliquer les processus d'alimentation et de complétude des données client dans O2S et MoneyPitch pour construire une vision 360° du patrimoine, familiale, professionnelle et financière du client.
- Analyser le portefeuille d'un client et évaluer son adéquation aux obligations réglementaires et au profil investisseur, en exploitant les audits, requêtes et outils de comparaison disponibles dans O2S.
- Recommander une proposition commerciale complète et conforme en justifiant l'adéquation par rapport au profil du client et aux obligations de gouvernance, en optimisant les échanges entre Big, O2S et MoneyPitch.

En savoir +

14 heures

Intermédiaire

Présentiel OU distanciel

DDA

SOLUTIONS GROUPE

Fidnet : un allié formation

Avantages pour l'utilisateur

- Accompagnement humain avec la Hotline Patrimoniale et l'Étude de cas
- Documents et services de Fidnet personnalisables aux couleurs du cabinet

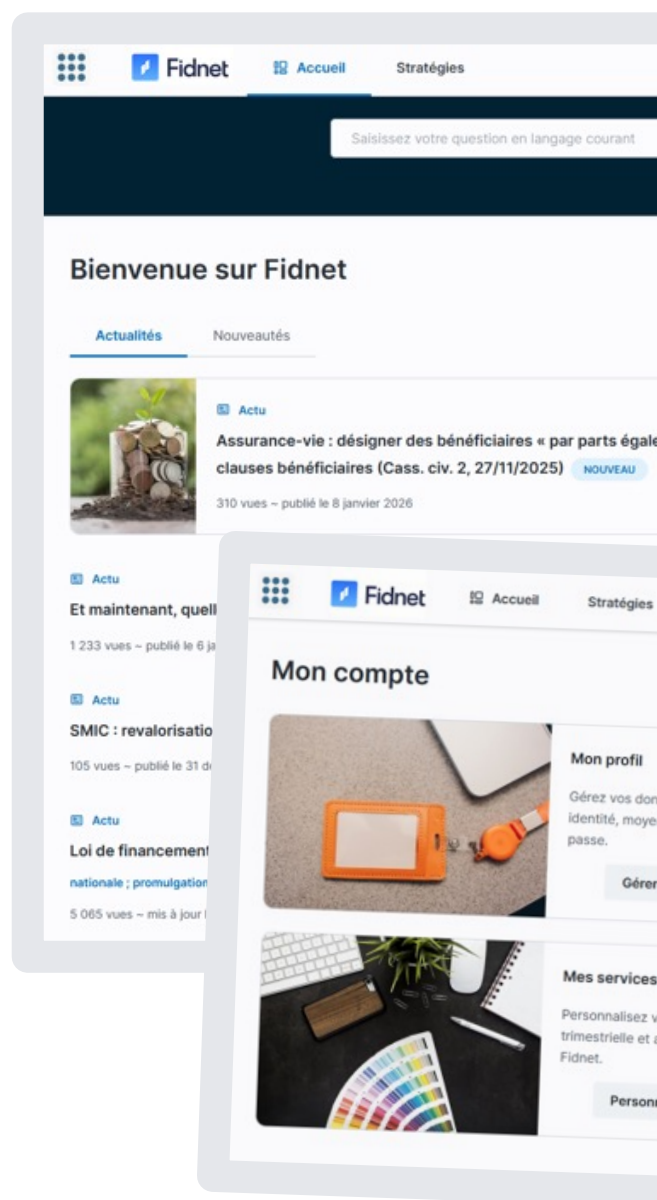
Vue d'ensemble de la solution

Fonctionnalités clés

- **Ressources techniques indispensables** : recherche de documents pratiques, opérationnels et pédagogiques, avec l'aide de l'IA pour mieux cibler vos demandes
- **Gestion des opportunités de contacts** : une démarche conseil proactive pour une fidélisation efficace
- **Affiner les stratégies** : la sécurisation du conseil
- **Préparer les entretiens clients** : l'approfondissement des connaissances et la maîtrise de l'argumentaire commercial, tout en bénéficiant de documents prêts à l'emploi
- **Alertes pour les clients** : le suivi automatique des clients sur les dernières évolutions juridiques et fiscales, au travers de mails personnalisés

Caractéristiques principales

- Amplification de l'expertise
- Sécurisation de l'approche conseil
- Amélioration de la performance commerciale
- Fidélisation de la clientèle



SOLUTIONS GROUPE

Big : l'outil du conseil patrimonial

Avantages pour l'utilisateur

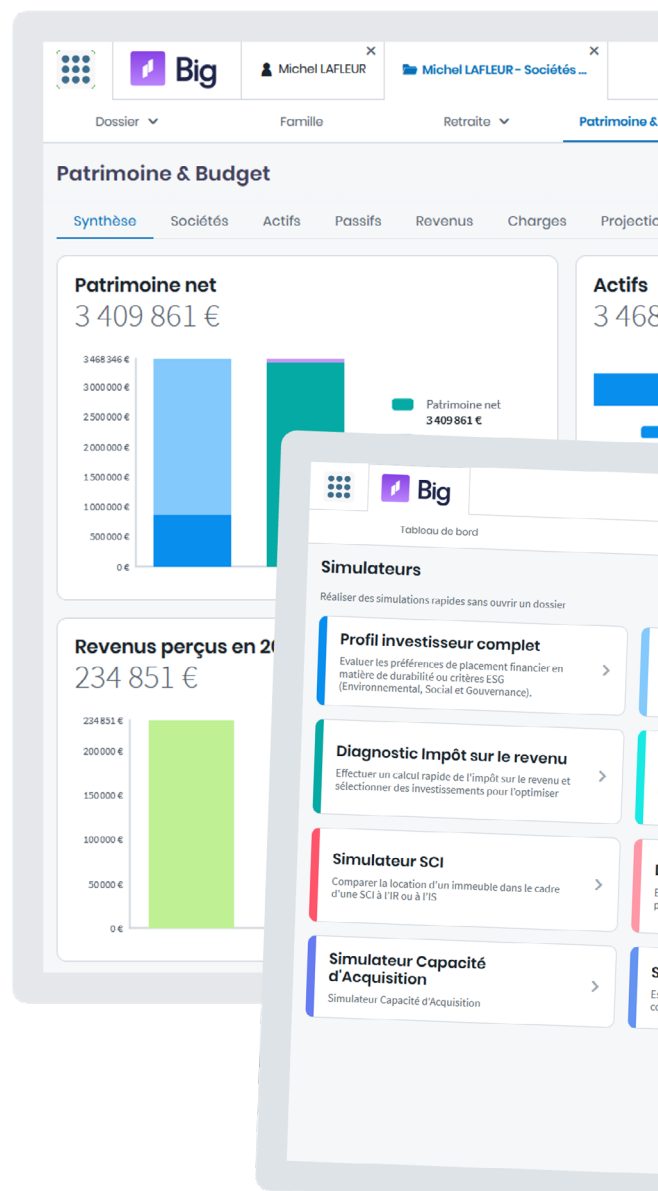
- Permet l'analyse complète de la situation patrimoniale d'un ménage en un temps record
- Temps moyen par analyse : 2 à 4 heures (saisie des données comprise)
- Le seul logiciel qui permet de générer des documents officiels approuvés par l'administration fiscale

Vue d'ensemble de la solution

- **Centralisation** des informations sur le **patrimoine d'un ménage** (actifs, passifs, caractéristiques du ménage, dispositions existantes telles que donations et testaments et prestations de retraite)
- **Optimisation du patrimoine** en réalisant différents scénarios (donations à venir, vente d'entreprise, testaments, etc.) avec des **tests d'arbitrage** possibles
- Impression des déclarations fiscales certifiées par l'administration fiscale
- Dernière réglementation prise en compte
- Certification ISO 27001-2022

Caractéristiques principales

- Gestion de patrimoine
- Planification financière
- Simulations multi-scénarios
- Approche du dirigeant
- Gestion de patrimoine / Transmission
- Calcul des régimes de retraite
- Edition de documents officiels
- Gestion fiscale



SOLUTIONS GROUPE

O2S : un allié au quotidien

Avantages pour l'utilisateur

- **Automatise** et **centralise** complètement l'activité de conseil des professionnels dans le respect de la réglementation
- Accès direct aux données financières globales du client final
- Renforce la **relation commerciale** avec le client final
- Hautement complémentaire et entièrement **interfacé avec Big** (échange automatique)

Vue d'ensemble de la solution

- **Outil d'agrégation** de portefeuille à architecture ouverte avec capacité unique d'**agréger les données** provenant de divers fournisseurs d'actifs d'investissement
- **Fonctionnalité CRM** avec notification de rappel à effectuer pour les conseillers clientèle, et gestion de leurs agendas
- Contrôle continu de la conformité **réglementaire**
- Préparation d'arbitrage de portefeuille, robo-advisor, proposition de portefeuille en adéquation avec le profil de risque client
- **Certification ISO 27001-2022**

Caractéristiques principales

- Agrégation de comptes
- Conformité réglementaire à jour
- Impression facile
- Interfacé avec MoneyPitch & Big
- Prise en compte des exigences de votre client
- Gestion des prospects

