

SÉMINAIRE

23 au 26 MARS 2026



TABLE DES MATIÈRES

ÉDITO

LE SÉMINAIRE EN CHIFFRES

OBJECTIFS

PRÉREQUIS

MODALITÉS

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

INFORMATIONS ACCESSIBILITÉ

HEURES DE FORMATION

REPLAYS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

PRÉSENTATION DU CAS FIL ROUGE

4

5

6

6

6

6

7

7

7

8

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 - ALLOCATIONS D'ACTIFS PATRIMONIALES : BILAN ET PERSPECTIVES

2 - SYNERGIES PATRIMONIALES : DÉMEMBREMENT, ACTIFS ET ENVELOPPES À L'UNISSON

3

PRODUITS STRUCTURÉS : TOUTES LES CLÉS POUR ANALYSER LES MÉCANISMES, DÉCRYPTER LES DERNIÈRES TENDANCES, ET OPTIMISER VOS ALLOCATIONS PATRIMONIALES

PRIVATE EQUITY : INTÉGRER LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ

4 - SOCIÉTÉS PATRIMONIALES À L'IS : QUELLES OPPORTUNITÉS ?

5 - VALORISER POUR TRANSMETTRE L'ENTREPRISE : MÉTHODES ET ENJEUX

6 - PILOTER ET SÉCURISER LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE : DUTREIL, APPORT-CESSION...

12

14

16

18

20

22

24

COMMENT PARTICIPER AU SÉMINAIRE ?

PARTICIPEZ À L'INTÉGRALITÉ DU SÉMINAIRE EN PRÉSENTIEL

LE LIEU

LES INTERVENTIONS

LA SOIRÉE ANNUELLE AUREP

TARIF DU SÉMINAIRE 2026

PARTICIPEZ AU SÉMINAIRE EN DISTANCIEL

COMPOSEZ VOTRE PROGRAMME PERSONNALISÉ

LES VISIOS CONFÉRENCES

LES INTERVENTIONS

LES REPLAYS

TARIF DU SÉMINAIRE 2026

FINANCER VOTRE FORMATION

28

30

32

JEAN AULAGNIER

VICE-PRÉSIDENT
PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
SCIENTIFIQUE DE L'AUREP

Parce que la gestion de patrimoine est une science appliquée, l'AUREP a fait le choix, fort du succès rencontré l'an dernier, de **reconduire son séminaire autour d'une étude pratique** consacrée aux grandes problématiques patrimoniales de la famille.

Une rencontre à ne pas manquer : **le séminaire de l'AUREP**, pensé comme un temps fort de réflexion, de partage et de mise en perspective des évolutions récentes de la matière patrimoniale.

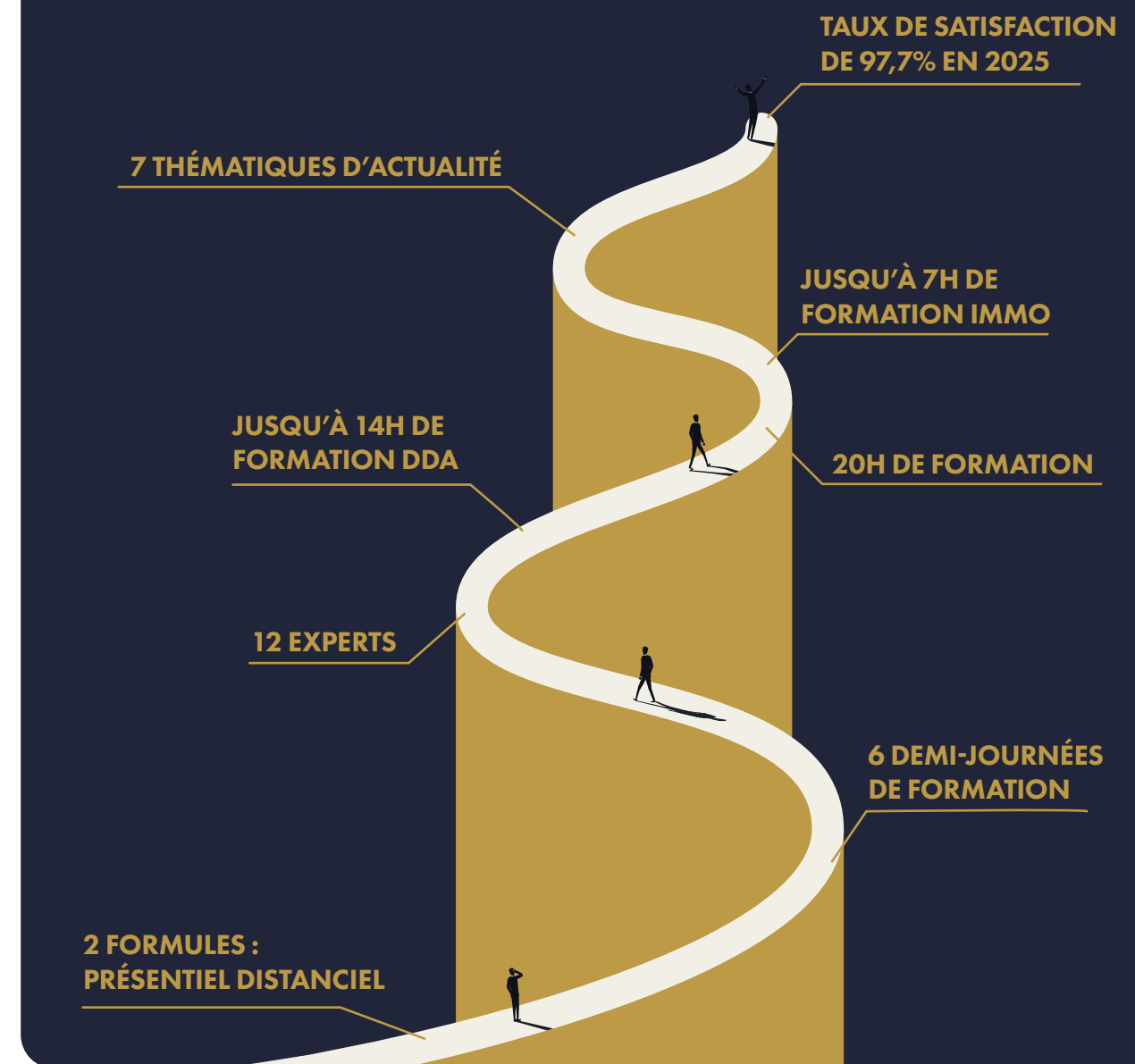
4 dates à retenir : **les 23, 24, 25 et 26 mars 2026.**

Un lieu : **Clermont-Ferrand**, avec la possibilité de suivre le séminaire en **distanciel**.

Un programme unique qui s'appuie sur un **contenu riche et diversifié**, porté par des intervenants reconnus et des thématiques soigneusement sélectionnées, dans une **approche toujours plus professionnalisée** du conseil patrimonial.

Cette année encore, un **fil rouge** structurera les quatre journées : **un cas pratique**, conçu pour nourrir les échanges, croiser les regards et faire dialoguer les différentes expertises, dans l'esprit d'interprofessionnalité qui fait l'ADN de l'AUREP.

LE SÉMINAIRE EN CHIFFRES



CE SÉMINAIRE D'EXPERTISE EST DESTINÉ AUX PERSONNES AYANT NÉCESSITÉ À :

- D'actualiser et de développer leurs compétences à un niveau de connaissances avancé dans les domaines de l'économie, du droit, de la fiscalité,
- De valider des heures de formation réglementaires, qu'elles aient suivi ou non un cursus de formation à l'AUREP.
- Il est également destiné à ceux qui souhaitent se tenir informés des évolutions légales, fiscales et des meilleures pratiques en matière de gestion de patrimoine.

Pour participer, il n'est pas nécessaire d'avoir préalablement suivi une autre formation ou parcours de formation à l'AUREP.

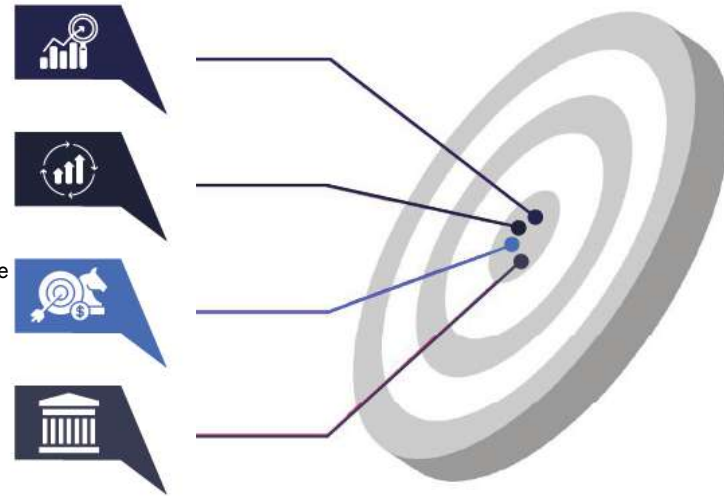
OBJECTIFS

Comprendre et analyser les effets du contexte économique et des évolutions juridiques récentes en matière civile et fiscale.

Adapter ses pratiques professionnelles aux nouvelles évolutions économiques, financières, juridiques, civiles et fiscales, affectant l'environnement patrimonial des clients.

S'assurer de la pertinence des stratégies d'optimisation patrimoniale proposées aux clients, en tenant compte des changements juridiques et fiscaux récents ainsi que du contexte économique.

Appliquer des stratégies patrimoniales dans un cadre sécurisé, garantissant à la fois la conformité juridique et la sécurité fiscale pour ses clients.



PRÉREQUIS

Ce séminaire s'adresse à ceux qui, soit de façon libérale, soit au sein d'une société, ont la charge de conseiller une clientèle privée et/ou professionnelle dans la gestion et l'organisation de leur patrimoine.

MODALITÉS

Les sessions de formation seront dispensées par des experts. Chaque session sera illustrée par des cas concrets, permettant aux participants d'appliquer les notions abordées dans des cas d'usage. Un cas pratique fil rouge sera utilisé tout au long du séminaire pour illustrer chaque thématique et favoriser une approche transversale. Un support pédagogique sera projeté durant chaque session et accessible en téléchargement avant le début de la formation. Ces modalités pédagogiques visent à offrir un apprentissage interactif et structuré, facilitant l'engagement.

En fonction de la modalité choisie, le participant aura accès à des offres décrites en pages 15 et 18.



MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant et après chaque intervention, le participant devra répondre à un questionnaire de positionnement. Ce test permettra d'évaluer l'acquisition des connaissances et compétences. En outre afin d'attester du suivi de la formation, le participant en présentiel devra émerger au moyen des outils fournis par l'AUREP. Pour les participants en distanciel, le rapport de connexion individuel permettra de valider du suivi de la formation.

INFORMATIONS ACCESSIBILITÉ

L'AUREP est engagée dans une démarche d'accueil et d'accompagnement des personnes en situation de handicap. Un référent handicap a été nommé et formé afin de faciliter l'accès à l'ensemble des formations. N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse referent@aurep.com

HEURES DE FORMATION

Les formations proposées peuvent, en fonction des thématiques, vous permettre de valider des heures de formation au titre de IAS / DDA ou de la carte IMMO. Pour en savoir plus reportez-vous aux pages « les interventions en détail » (pages 6 à 11) Vous êtes Notaire ou Avocat ? Une demande d'habilitation du programme du séminaire est en cours auprès du CSN.

REPLAYS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Les replays de chaque formation seront accessibles pendant une durée de 30 jours. Les supports de présentation utilisés par les intervenants seront mis à disposition au format numérique.



PRÉSENTATION DU CAS FIL ROUGE



CAS FIL ROUGE

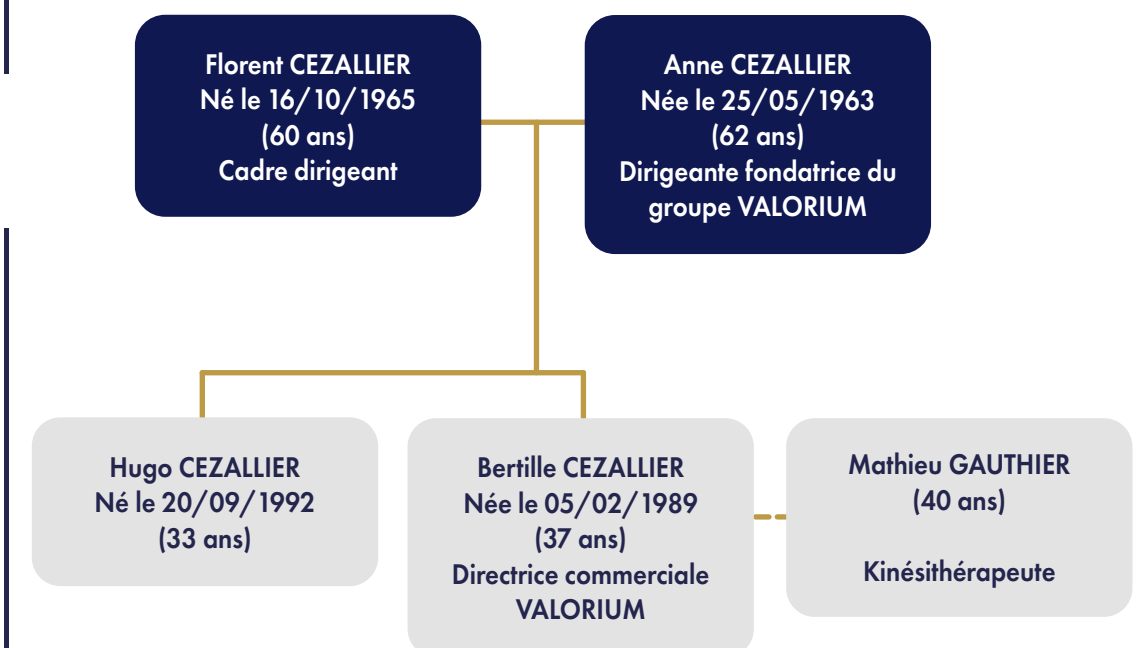
L'AUREP a choisi de mettre en scène un cas pratique fil rouge tout au long du séminaire. La finalité est de **créer un lien concret entre les différents thèmes abordés**, renforçant ainsi l'engagement des apprenants. Cela répond à leur besoin de mise en pratique immédiate des concepts théoriques et leur offre des cas d'usage concrets qui illustrent les situations qu'ils rencontreront dans leur activité professionnelle.

En suivant un même cas tout au long des formations, **les participants peuvent mieux assimiler les enseignements en les projetant sur une situation concrète et évolutive**. La mise en place de ce cas pratique permet également de **renforcer la cohérence et la continuité pédagogique du programme de notre séminaire**.

Ce cas fil rouge constituera pour chaque session de formation une sorte de « passage obligé » mais **sera conçu avec peu de données au départ, et ce, pour laisser à chacun un maximum de liberté dans son appropriation**.

Accompagnée depuis plusieurs années par un conseiller en gestion de patrimoine, la famille l'interroge à nouveau au sujet de ses différentes préoccupations patrimoniales.

CONTEXTE FAMILIAL ET PROFESSIONNEL



SÉMINAIRE MARS 2026

PROGRAMME DÉTAILLÉ



ALLOCATIONS D'ACTIFS PATRIMONIALES : BILAN ET PERSPECTIVES

Florent et Anne CEZALLIER souhaitent diversifier leur patrimoine. Les médias dépeignent depuis plusieurs mois une situation complexe. Entre volatilité sur les marchés financiers et marché immobilier contrarié, ils sont désorientés. Inquiets, ils vous sollicitent pour décrypter cette actualité.



CHARLES NOURISSAT

Trésorier de l'Aurep
Coresponsable
Pédagogique CAP
CGPI
Manager patrimoine plus



PIERRE SABATIER

Président de l'AUREP
Coresponsable
pédagogique IAP
Président de la
Commission Moyens
de l'AUREP
Président-Fondateur
de PrimeView
Economiste
prospectiviste,
conférencier

OBJECTIFS

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

PRÉREQUIS

- Des connaissances générales dans les matières économiques et financières.
- Une bonne connaissance de la situation économique et géopolitique mondiale.
- Des connaissances générales du marché immobilier
- Des connaissances générales en matière d'allocation d'actifs

LUNDI 23 MARS DE 14H À 17H30



PLAN

- I - Analyse actuelle et prospective du contexte économique
- II - Analyse actuelle et prospective du marché immobilier
- III - Quelles perspectives pour une allocation d'actifs ?

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.

VALIDATION D'HEURES

3H30 en IMMO
Habilitation par le CSN/CNB en cours de demande



SYNERGIES PATRIMONIALES : DÉMEMBREMENT, ACTIFS ET ENVELOPPES À L'UNISSON

MARDI 24 MARS DE 9H À 12H30

Florent et Anne CEZALLIER souhaitent transmettre une partie de leur patrimoine à leurs descendants tout en conservant le contrôle et la jouissance de leurs biens. Le démembrement de propriété apparaît comme la solution idéale pour concilier ces objectifs. Leur patrimoine est diversifié : titres de société, contrats de capitalisation, liquidités et soulève plusieurs questions : quelles conséquences civiles et fiscales anticiper ? Quels points de vigilance identifier pour optimiser leur stratégie ?



NATACHA FAUCHIER

Responsable scientifique et Coresponsable pédagogique CCP



THOMAS GIMENEZ

Chargé de Recherche



PLAN

I - Démembrement et titres de société à l'aune des dernières évolutions

- a - Du nouveau sur le plan civil ?
- b - La délicate question de l'impôt !

II - Quasi-usufruit : conseils pratiques pour sécuriser les opérations en cours et à venir

- a - Vente d'un bien démembre et report de l'usufruit sur le prix de vente
- b - Quid des opérations de donations avant cession de titres d'une entreprise
- c - Quelles perspectives pour le contrat de capitalisation ?

III - Assurance-vie et démembrement de propriété : un duo incontournable à manier avec rigueur !

IV - Contrat de capitalisation et démembrement de propriété : redécouverte d'un outil stratégique

OBJECTIFS

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

PRÉREQUIS

- Des connaissances en matière de démembrement de propriété tant sur le plan civil que fiscal
- Des connaissances générales en matière de droit des sociétés
- Une connaissance générale du fonctionnement des enveloppes de détention suivante sous les angles civil et fiscal : contrat d'assurance vie et contrat de capitalisation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.



VALIDATION D'HEURES

3H30 en DDA
Habilitation par le CSN/CNB en cours de demande

PREMIÈRE PARTIE : PRODUITS STRUCTURÉS : TOUTES LES CLÉS POUR ANALYSER LES MÉCANISMES, DÉCRYPTER LES DERNIÈRES TENDANCES, ET OPTIMISER VOS ALLOCATIONS PATRIMONIALES

Florent et Anne CEZALLIER envisagent d'intégrer des produits structurés dans leur portefeuille afin de diversifier leurs placements et maîtriser leur exposition au risque. Ils souhaitent comprendre précisément le fonctionnement de ces produits, identifier les opportunités offertes par les dernières tendances du marché et déterminer comment les intégrer de façon optimale dans leur allocation patrimoniale. A travers cette session, il sera question de présenter au couple les différents mécanismes rencontrés en pratique, d'évaluer les risques et de leur proposer les clés pour construire des stratégies adaptées à leur profil et à leurs besoins.



ARNAUD HARS

Entrepreneur & Co-founder Artemis IA

OBJECTIFS

- Permettre aux professionnels du patrimoine de comprendre, analyser et évaluer les produits structurés afin d'en maîtriser les mécanismes, d'identifier les tendances récentes du marché ainsi que les risques, et d'intégrer ces solutions de manière pertinente dans une allocation patrimoniale.

PRÉREQUIS

- Compréhension de l'ingénierie financière et des risques associés aux produits structurés
- Capacité à évaluer la pertinence d'un sous-jacent ou d'un mécanisme
- Construction d'une allocation patrimoniale intégrant des produits structurés
- Communication pédagogique avec un client investisseur

MARDI 24 MARS DE 14H À 17H30



PLAN

I - Analyser les mécanismes : comprendre la structure et le fonctionnement des produits structurés

- a - Architecture fondamentale d'un produit structuré
- b - Les types de produits les plus courants
- c - Les paramètres techniques essentiels

II - Décrypter les dernières tendances : évolution du marché et nouveaux profils de produits

- a - Ce qu'a révélé le marché en 2025
- b - Les tendances 2026
- c - Innovations, évolutions et risques observés

III - Optimiser vos allocations patrimoniales : intégration stratégique des produits structurés

- a - Rôle des produits structurés dans une allocation globale
- b - Comment sélectionner le bon produit
- c - Diversification et construction de portefeuille

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.



DEUXIÈME PARTIE : PRIVATE EQUITY : INTÉGRER LES ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ

Florent et Anne CEZALLIER souhaitent diversifier leurs actifs par des investissements en private equity tout en tenant compte des évolutions récentes du marché. Ils cherchent à comprendre les différentes typologies de fonds, leurs mécanismes de valorisation et les critères de sélection pour intégrer ces placements de manière pertinente à leur allocation patrimoniale. La session illustre comment analyser les opportunités, évaluer les risques et structurer une stratégie adaptée aux objectifs et au profil du couple.



FRÉDÉRIC STOLAR

Managing Partner
d'Altaroc

OBJECTIFS

- Permettre aux professionnels du patrimoine de comprendre, analyser et évaluer les produits structurés afin d'en maîtriser les mécanismes, d'identifier les tendances récentes du marché ainsi que les risques, et d'intégrer ces solutions de manière pertinente dans une allocation patrimoniale
- Maîtriser le fonctionnement d'un fond de private equity
- Identifier les paramètres macro-économiques ayant une influence sur les fonds de private equity
- Identifier la place d'un fond de private equity dans une allocation d'actifs

PRÉREQUIS

- Connaissances en matière économique et financière
- Fondamentaux en matière d'allocation d'actifs
- Connaître le fonctionnement général du marché des produits structurés et du private equity

MARDI 24 MARS DE 14H À 17H30



PLAN

- I - Décryptage des contextes macro et micro-économiques et de leur influence sur le marché du private equity
- II - Focus sur l'offre d'investissement actuelle
- III - Intégration des évolutions de marché sur une allocation en private equity

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.



VALIDATION D'HEURES

3H30 en DDA
Habilitation par le CSN/CNB en cours de demande

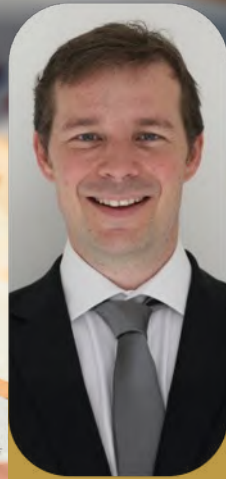
SOCIÉTÉS PATRIMONIALES À L'IS : QUELLES OPPORTUNITÉS ?

Florent et Anne CEZALLIER envisagent de structurer la détention d'une partie de leur patrimoine via une société à l'impôt sur les sociétés afin d'optimiser la transmission et la gestion de leurs actifs. Ils souhaitent comprendre les opportunités offertes par ce vecteur de détention, les mécanismes civils et fiscaux à maîtriser, ainsi que les stratégies permettant de concilier gestion, fiscalité et transmission.



LAURA MALHERBE

Ingénieur Patrimonial
au CIC Banque Privée



DAMIEN CORNU

Responsable
de l'Ingénierie
Patrimoniale Mutuelle
PréviFrance

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et limites d'une structuration patrimoniale à l'IS et savoir identifier les situations où ce choix est pertinent.
- Maîtriser les règles de constitution et de gestion d'une société patrimoniale à l'IS pour optimiser le développement et la transmission du patrimoine.
- Savoir gérer les sorties de capitaux et la trésorerie d'une société patrimoniale à l'IS en anticipant les conséquences et risques fiscaux et juridiques.

PRÉREQUIS

- Des fondamentaux en matière de comptabilité
- Une bonne connaissance générale du fonctionnement de l'impôt sur les sociétés
- Des connaissances en matière de droit des sociétés

MERCREDI 25 MARS DE 9H À 12H30



PLAN

I - Introduction à la gestion d'un patrimoine à l'impôt sur les sociétés

- a - Une tendance confirmée pour l'IS...
- b - ...avec certaines limites à anticiper

II - Partie 1 : Structurer et constituer sa société patrimoniale à l'IS

- a - Questions clés pour constituer une société patrimoniale à l'IS
- b - Focus sur les grands principes d'imposition à l'IS
- c - En pratique : Que rechercher au travers de la gestion d'un patrimoine à l'IS ?

III - Partie 2 : Détenir et faire vivre son patrimoine à l'IS

- a - Gérer la trésorerie de sa structure IS
- b - Peut-on « tout » détenir à l'IS ?

IV - Partie 3 : Gérer le besoin de capitaux de l'associé à titre personnel/sortie d'actifs de l'IS

- a - Mode de sorties « traditionnelles » des liquidités
- b - Quelles alternatives ?
- c - Limites et risques
- d - Sortie d'actif : comment, quelles conséquences, quel coût ?

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.



VALIDATION D'HEURES

3H en IMMO
Habilitation par le CSN/CNB en cours de demande

VALORISER POUR TRANSMETTRE L'ENTREPRISE : MÉTHODES ET ENJEUX

Anne CEZALLIER souhaite transmettre l'entreprise qu'elle a fondée dans les meilleures conditions, tout en optimisant la valeur transmise et en anticipant les enjeux fiscaux et patrimoniaux. Entre perspectives de cession et de transmission à ses enfants, elle entend en premier lieu valoriser de manière optimale son entreprise. Quelles sont les méthodes d'évaluation les plus adaptées ? Quels enjeux, leviers et risques attachés à cette valorisation ? Autant de questions auxquelles la présente session tentera d'apporter des réponses pratiques.



**OLIVIER
ARTHAUD**

Founding Partner
Arthaud & Associés



**NORA
FAUGÈRE**

Responsable
Ingénierie Patrimoniale
Groupe Premium

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de la valeur en matière patrimoniale.
- Connaître les principes de Finance et d'évaluation.
- Identifier les situations dans lesquelles une évaluation par un Expert est requise.
- Connaître la doctrine de l'administration fiscale et la jurisprudence en matière d'évaluation.

PRÉREQUIS

- Connaissance des grands principes du droit des sociétés, du droit patrimonial de la famille et de la fiscalité attachée à la transmission des sociétés.
- Savoir lire les comptes annuels.

MERCREDI 25 MARS DE 14H À 17H30



PLAN

I - Introduction et enjeux associés à la valorisation de l'entreprise

- a - Notion de valeur : rappels et définitions
- b - Les enjeux de la valorisation en matière patrimoniale
- c - Les outils de l'administration fiscale en matière de valorisation
- d - Focus sur le cas pratique fil rouge : hypothèses, enjeux et risques de l'évaluation

II - Comment évaluer une entreprise ?

- a - Approche synthétique des états financiers de l'entreprise
- b - Les agrégats comptables de l'évaluation d'entreprise
- c - Les concepts de finance
- d - Approche des méthodes d'évaluation d'entreprise
- e - Approche de valorisation pour le cas pratique fil rouge

III - La valeur en droit fiscal

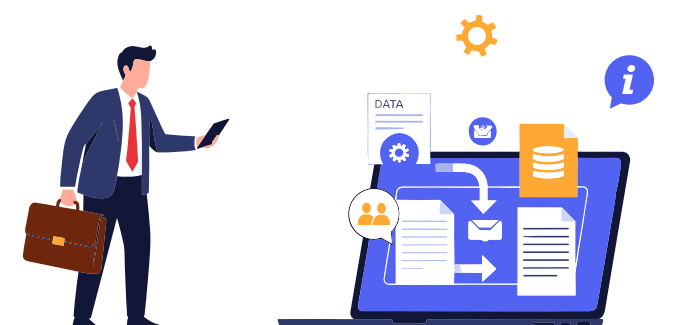
- a - Doctrine administrative et guide de l'évaluation des entreprises
- b - Focus sur le sujet des comparables
- c - L'usage des méthodes d'évaluation financière
- d - Le rescrit valeur
- e - Etat de la jurisprudence fiscale en matière d'évaluation

IV - L'impact de l'organisation de l'entreprise sur la valeur

- a - L'immobilier d'entreprise : dans l'entreprise ou en dehors de l'entreprise
- b - La trésorerie d'entreprise : dans l'entreprise ou en dehors de l'entreprise
- c - Comment « optimiser » la valeur de l'entreprise pour la rendre finançable ?
- d - Valeur du fonds vs. valeur des droits sociaux
- e - La prise en compte de la fiscalité latente
- f - Application au cas pratique fil rouge

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.



VALIDATION D'HEURES

3H30 en DDA
Habilitation par le CSN/CNB en cours de demande

PILOTER ET SÉCURISER LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE : DUTREIL, APPORT-CESSION...

Après avoir identifié les clés lui permettant de valoriser au mieux son entreprise, Anne CEZALLIER souhaite transmettre l'entreprise qu'elle a fondée dans les meilleures conditions, tout en optimisant la valeur transmise et en anticipant les enjeux fiscaux et patrimoniaux. Entre perspectives de cession et de transmission à ses enfants (seule Bertille travaille dans le groupe), elle entend concilier au mieux ces différents schémas tout en sécurisant les enjeux fiscaux et les intérêts patrimoniaux de la famille. Elle s'interroge sur les dispositifs fiscaux tels que le pacte Dutreil ou le régime du report d'imposition à l'une des dernières actualités. La session illustre les leviers pratiques pour piloter efficacement la transmission tout en préservant la continuité de l'entreprise.



HUBERT MROZ

Notaire Associé
Prouvost Associés



WILLIAM ALTIDE

Maître de conférences
associé à l'Université de
Lille
Directeur du Droit des
Sociétés
Co-directeur du master
droit des affaires, parcours
droit des sociétés
Conseil en structuration des
entreprises et du patrimoine
de l'entrepreneur - SAS
coop&corp

OBJECTIFS

- Identifier l'optique principale associée à la transmission par le dirigeant (à titre gratuit / à titre onéreux) avant de choisir l'outil.
- Construire un schéma cohérent avec la finalité poursuivie (continuité familiale / liquidité patrimoniale).
- Sécuriser l'articulation éventuelle des deux logiques, sans tomber dans la confusion ou l'abus.

PRÉREQUIS

- Connaissance des grands principes du droit des sociétés et de la fiscalité attachée à la transmission des sociétés.

JEUDI 26 MARS DE 9H À 12H30



PLAN

I - Continuité de l'entreprise, transmission du pouvoir, fiscalité successorale optimisée : le pacte Dutreil comme outil de transmission à titre gratuit

- a - Le pacte Dutreil : un mécanisme au service de la transmission du contrôle et de la pérennité de l'entreprise
- b - Sécuriser une transmission à titre gratuit : risques spécifiques et pratiques professionnelles

II - Cession économique, liquidité, reconstitution du patrimoine du dirigeant : l'apport-cession comme outil de transmission à titre onéreux

- a - L'apport-cession : un mécanisme de transmission à titre onéreux à fiscalité différée
- b - Sécuriser la transmission à titre onéreux : abus de droit, intention et traçabilité

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les intervenants alterneront entre la méthode transmissive au cours de laquelle ils s'appuieront sur une présentation orale et un support écrit afin d'expliquer ou démontrer différents concepts ou règles et la méthode active permettant d'engager l'apprenant dans le processus de formation.



VALIDATION D'HEURES

3H30 en DDA
Habilitation par le CSN/CNB en cours de demande

SÉMINAIRE MARS 2026

COMMENT PARTICIPER AU SÉMINAIRE ?



PARTICIPEZ À L'INTÉGRALITÉ DU SÉMINAIRE EN PRÉSENTIEL

LE LIEU

HALL 32 - 32 rue du Clos Four 63 100 Clermont-Ferrand

Un lieu adapté à l'accueil des personnes à mobilité réduite et facilement accessible depuis :

- le centre-ville de Clermont-Ferrand:
 - 10 min en transport en commun, 20 min à pied
- de la gare SNCF
 - 20 min en transport en commun, 25 min à pied.

Un amphithéâtre lumineux et confortable, équipé d'un écran géant pour la projection des supports



LES INTERVENTIONS

1- AVANT CHAQUE INTERVENTION, le participant devra répondre à un test de positionnement « Test AMONT » composé d'une dizaine de questions accessible via la plateforme digitale de l'AUREP (un accès individuel et personnel à la plateforme sera transmis avant le séminaire par mail.)

Une fois le test effectué, le participant pourra accéder au support de présentation. Il pourra le télécharger et/ou l'imprimer s'il le souhaite. Aucun support imprimé ne sera remis lors du séminaire.

2- PENDANT LES SESSIONS DE FORMATION, le participant devra émarger électroniquement . Un lien sera adressé par mail par le service administratif. L'émargement devra impérativement être réalisé durant le créneau de la formation.

3- APRÈS L'INTERVENTION, le participant devra répondre à nouveau à un test de positionnement « Test AVAL » pour obtenir ses attestations (certificat de réalisation et attestation de réussite). Pour valider sa formation, le participant devra obtenir un score minimum de 70 % de réponses justes.

4- Les attestations seront téléchargeables directement sur la plateforme digitale.

LA SOIRÉE ANNUELLE AUREP

Parce que partage et convivialité sont des valeurs fortes à l'AUREP, nous avons le plaisir d'inviter tous les participants à une soirée avec les membres de l'AUREP et les intervenants.

Cette soirée aura lieu le MARDI 24 MARS à partir de 19 heures dans le centre-ville de Clermont-Ferrand (lieu à préciser).



JOUR 1

Mot du Président et
Présentation du cas fil rouge
P.Sabatier

14h30-17h30
Allocation d'actifs patrimoniales :
bilan et perspectives
P.Sabatier
C.Nourissat

JOUR 2

9h -12h30
Synergies patrimoniales :
démembrement, actifs et
enveloppes
à l'unisson
N. Fauchier
T.Gimenez

14h-17h30
Partie I : Produits structurés:
décrypter et intégrer les
dernières tendances
A.Hars

Partie II : Private Equity : intégrer
les évolutions du marché
F.Stolar

JOUR 3

9h -12h30
Sociétés patrimoniales à l'IS :
quelles opportunités ?
L.Malherbe
D.Cornu

14h-17h30
Valoriser pour transmettre
l'entreprise : méthodes et enjeux
N.Faugère
O.Arthaud

JOUR 4

9h-12h30
Piloter et sécuriser la
transmission de l'entreprise :
Dutreil, apport-cession...
W.Altide
H.Mroz



6
Demi
journées

7
Thématiques
d'actualités

12
Experts

97%
Taux de
satisfaction
2025

TARIF SÉMINAIRE 2026

1 500 € TTC

S'INSCRIRE AU SÉMINAIRE

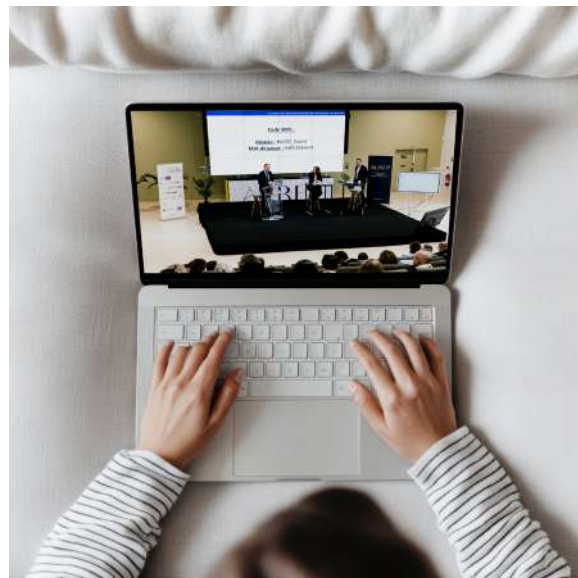
Cliquez-ici !

PARTICIPEZ AU SÉMINAIRE EN DISTANCIEL

COMPOSEZ VOTRE PROGRAMME PERSONNALISÉ

Participez, en direct, aux demi-journées de formation que vous avez choisies, sans vous déplacer :
7 thématiques et 6 demi-journées au choix

- | | |
|--|--|
| <p>1 14h30-17h30
Allocation d'actifs patrimoniale : bilan et perspectives
P.Sabatier
C.Nourissat</p> | <p>4 F.Stolar
9h - 12h30
Sociétés patrimoniales à l'IS :
quelles opportunités ?
L.Malherbe
D.Cornu</p> |
| <p>2 9h - 12h30
Synergies patrimoniales : démembrement, actifs et enveloppes à l'unisson
N. Fauchier
T.Gimenez</p> | <p>5 14h-17h30
Valoriser pour transmettre l'entreprise :
méthodes et enjeux
N.Faugère
O.Arthaud</p> |
| <p>3 14h-16h
Produits structurés : décrypter et intégrer les dernières tendances
A.Hars</p> <p>16h15 - 17h30
Private Equity : intégrer les évolutions du marché</p> | <p>6 9h-12h30
Piloter et sécuriser la transmission de l'entreprise : Dutreil, apport-cession...
W.Altide
H.Mroz</p> |



LES VISIOCONFÉRENCES

Les visioconférences seront organisées via l'outil TEAMS. Chaque participant recevra sur l'adresse mail communiquée lors de l'inscription un lien de connexion individuel et personnel.

Afin de garantir la fluidité des interventions, les micros des participants seront coupés. Néanmoins, Les participants en distanciel pourront interagir avec les intervenants et poser leurs questions via le tchat. Les questions seront relayées en direct aux intervenants.

LES INTERVENTIONS

1- AVANT CHAQUE INTERVENTION, le participant devra répondre à un test de positionnement « Test AMONT » composé d'une dizaine de questions accessible via la plateforme digitale de l'AUREP (un accès individuel et personnel à la plateforme sera transmis avant le séminaire par mail.) Une fois le test effectué, le participant pourra accéder au support de présentation. Il pourra le télécharger et/ou l'imprimer s'il le souhaite. Aucun support imprimé ne sera remis lors du séminaire.

2- PENDANT LES SESSIONS DE FORMATION, pour valider sa présence à la formation, le participant devra:

- 1- Émarger électroniquement via le lien adressé par mail par le service administratif de l'AUREP. L'émargement devra impérativement être réalisé durant le créneau de la formation.
- 2- Suivre l'intégralité de la formation en se connectant uniquement via le lien adressé sur son adresse mail. Un contrôle de connexion sera effectué via le rapport de connexion de notre outil de visioconférence.

3- APRÈS L'INTERVENTION, le participant devra répondre à nouveau à un test de positionnement « Test AVA » pour obtenir ses attestations (certificat de réalisation et attestation de réussite). Pour valider sa formation, le participant devra obtenir un score minimum de 70 % de réponses justes.

4- Les attestations seront téléchargeables directement sur la plateforme digitale.

LES REPLAYS

Vous n'avez pas pu assister à une ou plusieurs formations en direct ? Retrouvez les replays de toutes les demi-journées que vous avez sélectionnées.

Vous disposerez alors de 30 jours pour visionner les enregistrements et valider vos heures de formation.



TARIF SÉMINAIRE 2026 EN DISTANCIEL

275 € TTC PAR DEMI-JOURNÉE

S'INSCRIRE AU SÉMINAIRE

Cliquez-ici !

FINANCER VOTRE FORMATION

VOUS ÊTES SALARIÉ(E)

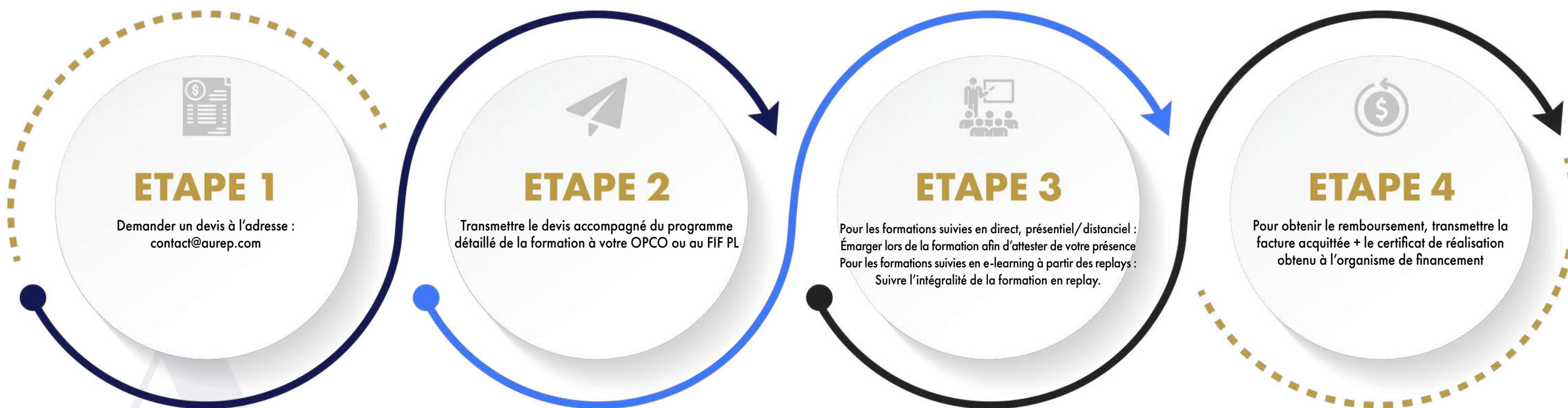
Employeur et OPCO
(Atlas et EP)

VOUS ÊTES TNS

Fonds propres OPCO
FIF PL

RENSEIGNEMENTS & INFORMATIONS

04 73 17 15 10





aurep.com