GESTION DE PATRIMOINE

Bilan patrimonial : auditer, conseiller et formaliser la stratégie du client

Le client arrive avec une question précise sur un placement et repart avec la même question. Faute d'un cadre de travail structuré, l'entretien se limite au produit du moment et laisse de côté le régime matrimonial, la fiscalité du foyer et les conséquences de la transmission. Le conseil devient difficile à justifier si la décision tourne mal. Quinze jours pour installer une méthode complète de bilan patrimonial, depuis la collecte des pièces jusqu'au rapport de mission remis au client. Chaque étape est travaillée sur des dossiers réels et le parcours se conclut par la présentation orale d'une stratégie argumentée et tracée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
15 jours — 105 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 8 960 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers en gestion de patrimoine, conseillers bancaires, chargés de clientèle patrimoniale, experts-comptables et notaires souhaitant structurer leur pratique du conseil.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de conseil financier ou patrimonial ou disposer de connaissances en fiscalité des particuliers.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Conduire l'entretien de découverte et réunir les pièces nécessaires à l'audit
- Reconstituer le patrimoine du foyer et analyser son financement
- Analyser l'imposition des revenus et du patrimoine du client
- Construire une allocation cohérente avec les objectifs et l'horizon retenus
- Anticiper les conséquences de la transmission et de la protection du conjoint
- Rédiger un rapport de mission qui trace le conseil délivré

03 Programme détaillé

M1 Recueillir et qualifier la situation

- Un bilan vaut ce que vaut la collecte
- Conduire l'entretien de découverte et repérer les non-dits
- Réunir et vérifier les pièces nécessaires à l'analyse
- Identifier le régime matrimonial et ses conséquences patrimoniales
- Formaliser les objectifs et l'horizon de placement du client
- Mise en situation : Entretien de découverte filmé avec un client qui masque une partie de sa situation familiale.

M2 Analyser les flux et la fiscalité

- Comprendre ce que le client paie et pourquoi
- Établir le budget du foyer et sa capacité d'épargne réelle
- Analyser l'imposition des différentes catégories de revenus
- Mesurer l'exposition à l'imposition du patrimoine
- Repérer les leviers accessibles compte tenu de la situation
- Cas pratique : Analyse fiscale complète d'un foyer à revenus mixtes et repérage des marges de manœuvre.

M3 Construire la stratégie d'investissement

- Adapter les enveloppes aux objectifs
- Comparer les enveloppes d'épargne selon l'objectif poursuivi
- Arbitrer entre patrimoine immobilier et actifs financiers
- Adapter l'allocation au profil de risque et à l'horizon
- Traiter le cas particulier du dirigeant et de ses revenus professionnels
- Atelier : Construction de deux allocations concurrentes pour un même client puis défense argumentée de chacune.

M4 Transmission et protection

- Anticiper les ruptures de vie
- Analyser la dévolution en l'absence de disposition particulière
- Utiliser la donation et le démembrement selon la situation familiale
- Protéger le conjoint survivant et les personnes vulnérables
- Articuler l'assurance-vie avec les règles successorales
- Cas pratique : Comparaison des conséquences civiles et fiscales de trois options de transmission d'un même patrimoine.

M5 Restituer et suivre la mission

- Un rapport que le client comprend et signe
- Rédiger un rapport de mission hiérarchisé et argumenté
- Présenter les scénarios et leurs conséquences chiffrées
- Recueillir la décision du client et tracer le conseil délivré
- Organiser le suivi et la mise à jour périodique du bilan
- Mise en situation : Restitution orale de la stratégie à un client qui conteste la recommandation principale.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 8 960 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr