CONSEIL PATRIMONIAL

Patrimoine du dirigeant : arbitrer, structurer la détention et transmettre

Le patrimoine du dirigeant est le plus souvent concentré dans son entreprise. Tant que l'activité se développe la question est repoussée : la rémunération est arbitrée au fil de l'eau, la protection du conjoint n'est pas organisée et la transmission n'est abordée qu'à l'arrivée d'un acquéreur. Les marges de manœuvre se referment alors très vite. Ces deux jours suivent le cycle de vie de l'entreprise et du dirigeant. Le participant réalise un diagnostic patrimonial complet, arbitre entre les modes de rémunération, structure la détention des titres et de l'immobilier professionnel puis prépare une transmission familiale ou une cession.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 945 € 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, banquiers privés, experts-comptables, notaires, avocats et conseillers d'entreprise accompagnant des dirigeants et des actionnaires familiaux.

PRÉREQUIS
Connaissance des bases du conseil patrimonial et du fonctionnement des sociétés

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 :

- Établir un diagnostic reliant le patrimoine privé et le patrimoine professionnel
- Arbitrer entre les modes de rémunération selon la situation du dirigeant
- Organiser la protection du dirigeant et de sa famille
- Structurer la détention des titres et de l'immobilier d'exploitation
- Préparer une transmission familiale ou une cession à un tiers
- Accompagner le dirigeant après la cession dans le remploi des capitaux

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic patrimonial du dirigeant

- Voir l'entreprise et le patrimoine privé ensemble
- Recueil des données patrimoniales professionnelles et familiales
- Analyse du régime matrimonial et de ses effets sur les titres
- Évaluation de la dépendance du patrimoine à l'entreprise
- Identification des risques en cas de décès ou d'incapacité
- Formalisation des objectifs et du calendrier du dirigeant
- Atelier : Les participants conduisent un entretien de diagnostic à partir d'un dossier de dirigeant et hiérarchisent les urgences.

M2 Rémunération et protection

- Arbitrer entre revenu immédiat et couverture durable
- Comparaison des modes de perception du revenu selon la forme sociale
- Conséquences sur la protection sociale et les droits futurs
- Dispositifs d'épargne salariale et d'épargne retraite accessibles au dirigeant
- Prévoyance du dirigeant et protection du conjoint
- Articulation avec la trésorerie et les besoins de l'entreprise
- Cas pratique : Deux scénarios de rémunération sont comparés pour un même dirigeant en intégrant protection sociale et capacité d'épargne.

M3 Structurer la détention

- Organiser les actifs avant qu'il ne soit tard
- Intérêt et limites de la société holding
- Détention de l'immobilier d'exploitation et choix du véhicule
- Démembrement de propriété appliqué aux titres et à l'immobilier
- Pactes d'associés et gouvernance familiale
- Endettement et effet de levier sur la structuration
- Cas pratique : Un dirigeant détenant son local professionnel en direct examine les conséquences d'un apport à une société dédiée.

M4 Transmettre ou céder

- Préparer la sortie plusieurs années à l'avance
- Préparation de la transmission familiale et engagements de conservation des titres
- Donation avant cession et précautions à respecter
- Préparation de l'entreprise à la cession et audit d'acquisition
- Négociation des garanties consenties à l'acquéreur
- Remploi des capitaux et accompagnement du dirigeant après la vente
- Atelier : Chaque participant construit le calendrier de préparation d'une transmission familiale sur plusieurs exercices.

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 1 945 € 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