GESTION DE PATRIMOINE

Transmission de l'entreprise familiale : diagnostiquer, structurer et transmettre

Le dirigeant a bâti l'entreprise et n'a jamais écrit ce qu'il en adviendrait. Un enfant travaille dans la société quand les autres n'y ont jamais mis les pieds. L'outil professionnel représente l'essentiel du patrimoine et sa valeur reste incertaine. Repousser la décision expose la famille à une transmission subie et à des conflits durables. Ces deux jours traitent la transmission familiale dans ses dimensions juridique fiscale et humaine. Le participant conduit un diagnostic patrimonial complet, compare les schémas de transmission possibles, articule donation et cession puis organise la gouvernance de la société après le départ du dirigeant.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 187 € 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 confirmés ainsi que experts-comptables notaires et juristes accompagnant des dirigeants de sociétés familiales.

PRÉREQUIS
Pratiquer le conseil patrimonial et maîtriser les régimes matrimoniaux et successoraux

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 le diagnostic patrimonial et familial préalable à une transmission
- Comparer les schémas de transmission des titres d'une société familiale
- Articuler donation partage et cession dans une opération d'ensemble
- Anticiper les conséquences fiscales des schémas envisagés
- Organiser la gouvernance et la direction après la transmission
- Construire un calendrier d'opération assorti de points de contrôle

03 Programme détaillé

M1 Diagnostic préalable

- Savoir ce que l'on transmet et à qui
- Inventaire du patrimoine professionnel et du patrimoine privé
- Situation matrimoniale et incidence du régime applicable
- Cartographie de la famille et des attentes de chacun
- Valorisation de l'entreprise et effet sur les équilibres entre héritiers
- Identification des contraintes de financement
- Cas pratique : Les participants établissent le diagnostic d'un dossier familial aux héritiers très inégalement impliqués.

M2 Schémas juridiques de transmission

- Choisir la structure de l'opération
- Donation en pleine propriété et démembrement de propriété
- Donation partage et traitement de l'égalité entre héritiers
- Apport à une société holding et effet de levier
- Engagement collectif de conservation des titres
- Transmission progressive par cessions successives
- Atelier : Un même dossier est monté selon deux schémas puis chaque sous groupe défend celui qu'il retient.

M3 Conséquences fiscales

- Mesurer le coût de chaque option
- Assiette des droits de mutation à titre gratuit
- Régimes de faveur applicables à la transmission d'entreprise
- Traitement des plus values en cas de cession de titres
- Incidence de la détention par une holding
- Articulation avec la fiscalité du patrimoine immobilier
- Cas pratique : Le groupe chiffre le coût comparé de deux montages appliqués au même dossier.

M4 Gouvernance et accompagnement de l'après

- Organiser la vie de l'entreprise après le départ
- Pacte d'associés et clauses de sortie
- Répartition des pouvoirs entre actionnaires familiaux et dirigeants
- Statut et rémunération du dirigeant sortant
- Préparation des repreneurs et transfert des savoirs
- Prévention et traitement des conflits familiaux
- Mise en situation : Les participants animent un conseil de famille où deux branches s'opposent sur la direction de la société.

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 2 187 € 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