DROIT DES PARTICULIERS

Transmission du patrimoine : repérer les outils, anticiper les effets et conseiller

Un client évoque la transmission de son patrimoine et attend une réponse immédiate. Les questions se ressemblent : faut-il donner de son vivant, comment protéger le conjoint, comment traiter l'enfant qui reprend l'entreprise sans léser les autres. Sans repères juridiques le conseiller renvoie au notaire et perd la main sur la relation. Cette journée s'adresse à des professionnels qui ne sont pas juristes. Elle présente les mécanismes de la dévolution successorale et les principaux outils de transmission. Le participant repart capable de poser les bonnes questions en entretien, de repérer les situations à risque et de préparer le dossier avant l'intervention du notaire.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 990 € 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 et conseillers bancaires ainsi que courtiers en assurance et experts-comptables accompagnant des dirigeants.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Identifier les effets du régime matrimonial sur la composition de la succession
- Décrire les règles de dévolution légale et la place du conjoint survivant
- Distinguer les principaux outils de transmission et leurs effets respectifs
- Expliquer le mécanisme du démembrement de propriété dans une transmission
- Repérer les situations familiales appelant une vigilance particulière
- Préparer un entretien de transmission et structurer le dossier avant le notaire

03 Programme détaillé

M1 Comprendre la succession avant d'en parler

- Les repères qui manquent souvent
- Effets du régime matrimonial sur la masse à transmettre
- Dévolution légale et place du conjoint survivant
- Notions de réserve et de quotité disponible
- Rapport des libéralités et principe d'égalité entre héritiers
- Indivision successorale et sortie de l'indivision
- À retenir : Le régime matrimonial détermine ce qui entre dans la succession et doit être vérifié avant tout conseil.

M2 Les outils de transmission

- Savoir ce que chacun permet et ce qu'il coûte
- Donation simple donation-partage et don manuel : usages respectifs
- Testament et legs : formes et limites
- Démembrement de propriété et transmission de la nue-propriété
- Assurance vie et articulation avec la succession
- Société civile comme outil de détention et de transmission
- Cas pratique : Les participants comparent deux montages de transmission pour une même famille et argumentent leur choix.

M3 Conduire l'entretien de transmission

- Du recueil d'informations au passage de relais
- Recueil de la situation familiale et patrimoniale
- Identification des objectifs réels du client et des non-dits
- Détection des situations sensibles : familles recomposées enfants mineurs entreprise familiale
- Restitution pédagogique des options sans se substituer au notaire
- Préparation du dossier transmis au professionnel du droit
- Mise en situation : Les participants conduisent un entretien de découverte auprès d'un dirigeant souhaitant transmettre à ses enfants.

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 990 € 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 29/09/2026. 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