

Les Formations Harvest

Séminaires **Métier** & Séminaires **BIG**



Séminaires **Métier**

>Fiscalité - Impôt sur le revenu	p. 6
>Fiscalité - Immobilier	p. 7
>Fiscalité - ISF	p. 8
>Transmission - Principes & stratégies	p. 9
>Transmission - Etudes de cas	p. 10
>Assurance vie - Principes & stratégies	p. 11
>Assurance vie - Optimisation & limites	p. 12
>Retraite	p. 13
>Rémunération du dirigeant	p. 14
>Sociétés civiles immobilières	p. 15
>Placements	p. 16
>Approche patrimoniale	p. 17

Séminaires **BIG**

>Initiation à BIG	p. 19
>CGPi & BIG	p. 20
>Transmission & BIG	p. 21
>Fiscalité & BIG	p. 22
>Immobilier & BIG	p. 23
>Retraite & BIG	p. 24
>Méthodologie patrimoniale avec BIG	p. 25



Cher client,

Déjà très riche les années précédentes, l'actualité patrimoniale a connu de nouveau une forte accélération depuis l'été 2007, menant à des mutations profondes en matière de fiscalité, de transmission, d'assurance vie, avec des conséquences importantes sur la pratique du conseil, juridique et financier.

Pour vous accompagner dans cet environnement particulièrement mouvant, nous avons, cette année plus encore, repensé en profondeur notre offre de formations pour vous proposer des contenus toujours plus proches de vos attentes.

C'est en particulier le cas, parmi nos formations **Métier**, des problématiques liées à la transmission du patrimoine et à l'assurance vie, désormais abordées au travers de quatre séminaires complémentaires, de développement ou mise en pratique des connaissances.

Ou encore, du nouveau séminaire sur la stratégie d'optimisation de la rémunération du dirigeant, qui prend appui sur nos gammes fiscale et retraite.

De même, notre gamme de formations **BIG** propose désormais, pour les utilisateurs réguliers, une offre de quatre séminaires thématiques courts, dédiés à la fois à l'exploitation de l'outil sous un angle particulier et à l'actualisation régulière des connaissances métier et sur le logiciel.

Apparaît également un nouveau séminaire exclusivement réservé aux CGPi et conçu, en collaboration avec eux, pour répondre à leurs besoins spécifiques.

Enfin, notre gamme de supports documentaires se développe aussi : outre **La Patrithèque**, qui constitue avec sa newsletter un outil d'information sur le patrimoine très complet et apprécié par les CGP, existent dorénavant **Les Essentiels**, une aide de premier niveau et d'accès rapide, destinée aux conseillers de clientèle des réseaux bancaires ou d'assurance.

Ces supports s'inscrivent ainsi naturellement dans le prolongement de vos actions d'actualisation et de développement de compétences.

Dans l'attente de vous revoir, ou de vous accueillir pour la première fois, dans nos séminaires Inter ou Intra-entreprise.

Très cordialement

Karim Hilaly

Responsable Formation &
Produits documentaires
karim-hilaly@harvest.fr

A qui s'adressent nos formations ?

- ▶ **Conseillers de Clientèle**
- ▶ **Courtiers d'assurances**
- ▶ **Conseillers en Gestion de Patrimoine**
- ▶ **Conseillers Privés**

Sur chaque descriptif de séminaire est précisé le public auquel s'adresse la formation.

En intra, le contenu du séminaire peut, en outre, être modulé selon le niveau des participants : l'identification des besoins de l'établissement, ainsi que les résultats aux tests d'évaluation préalables lorsqu'ils sont réalisés, nous permettent de construire un programme adapté aux attentes et aux spécificités de chaque groupe.



Les formations Harvest

Une offre complète pour développer vos compétences

- ▶ **Nos atouts**
Savoir-faire et organisation. p. 3
- ▶ **Nos solutions d'évaluation**
Sous forme de quizz patrimoniaux thématiques ou d'études de cas. p. 4
- ▶ **Nos séminaires Métier**
Couvrant toutes les problématiques patrimoniales. p. 5
- ▶ **Nos séminaires BIG**
Dédiés aux utilisateurs de notre logiciel BIG Expert. p. 18
- ▶ **Notre offre Patritèque**
Des bases documentaires électroniques sur le patrimoine. p. 26
- ▶ **Le calendrier des Inters & le bulletin d'inscription**
Toutes les dates, tous les thèmes, tous les prix sur une même page. p. 29

Des séminaires selon vos besoins

En inscription individuelle : les Inters

Ils se déroulent selon un calendrier prédéfini pour l'année, dans l'un de nos sites de formation :

- Paris 8^{ème}, 3 rue La Boétie (métro Saint Augustin ou Miromesnil),
- Paris porte de Bagnole, Tour Ponant - Les Mercuriales (métro Gallieni).

Le calendrier des séminaires est consultable ci-après ou à la rubrique «formation» de notre site www.harvest.fr

Les sessions se tiennent de 9h00 à 18h00.

Pour inscrire des participants à une session, il vous suffit de nous faxer un bulletin d'inscription, que vous pouvez photocopier sur la dernière page de ce catalogue ou télécharger, en fichier PDF, à la rubrique «formation» de notre site www.harvest.fr

Les Inters vous offrent l'avantage de rencontrer d'autres participants d'horizons différents. C'est également une formule particulièrement adaptée pour mettre à niveau les collaborateurs qui n'ont pas pu suivre la formation en Intra avec leurs collègues (nouveaux arrivants...).



contact :
Elisabete Morgado
elisabete-morgado@harvest.fr



Pour un groupe complet : les Intras

Tous nos séminaires peuvent également être animés en Intra. Cette formule a l'avantage de permettre plus de personnalisation, en développant plus particulièrement une partie, en intégrant dans le cursus les produits ou les stratégies commerciales de l'établissement client, etc. Nous pouvons également construire des séminaires sur mesure.

Pour organiser un séminaire Intra dans votre entreprise, n'hésitez pas à nous contacter. Après une analyse de vos besoins, nous vous ferons une proposition personnalisée.

contact : **Karim Hilaly**
karim-hilaly@harvest.fr

En savoir plus

Tous nos séminaires sont éligibles au **DIF** (Droit Individuel à la Formation). Ils peuvent également être intégrés au **plan de formation** de votre entreprise, au titre des actions de développement des compétences. Enfin, Harvest étant un **organisme** de formation **agréé** (n°11930388193), nos factures valent lieu de **Convention de Formation Professionnelle Simplifiée** et vos frais peuvent être **imputés sur le budget 1% de votre société**.



Nos atouts

Le pragmatisme de nos formations

Alliant méthodologie et pratique, fortement interactifs, nos séminaires sont réalisés en groupes limités à 8 ou 10 participants, pour mieux prendre en compte les attentes individuelles et favoriser l'appropriation des savoir-faire.

Une documentation de qualité

Des supports complets, clairs et pédagogiques sont remis à chaque participant dans le cadre de nos séminaires. Le classeur stagiaire d'un séminaire **Métier**, par exemple, comporte :

- ▶ **un livret de prises de notes** incluant l'intégralité du diaporama projeté (80 diapositives Powerpoint par jour en moyenne),
- ▶ **des exercices courts de validation** (5 à 10 par jour) et leurs corrigés,
- ▶ **des cas pratiques** plus étoffés (selon les séminaires) et leurs corrigés,
- ▶ **une aide thématique sur cédérom** (150 à 300 rubriques en moyenne), extraite de La Patritèque, pour prolonger l'action à l'issue du séminaire.

Tous nos supports sont conçus et structurés sur le même modèle, permettant d'assurer une parfaite homogénéité entre les séminaires.

Une organisation sans faille

Nous prenons en charge l'ensemble du dispositif, avec une organisation très rodée, qui assure confort et tranquillité d'esprit tant au commanditaire de l'action de formation qu'aux participants.

- ▶ **Un cadre de travail agréable** : toutes nos salles sont à la lumière du jour et équipées d'un vidéo-projecteur et d'un grand écran. Pour les séminaires impliquant l'utilisation de logiciels, des ordinateurs individuels et des imprimantes en réseau sont fournis. Les pauses ont lieu dans des espaces de détente spécifiques où les stagiaires peuvent prendre connaissance de leurs messages téléphoniques.
- ▶ **Un accompagnement permanent** : dès votre inscription, vous recevez une confirmation écrite. Pour les séminaires se déroulant dans nos locaux, nous joignons une liste des hôtels à proximité. Dans les 15 jours précédant le séminaire, les stagiaires reçoivent une convocation détaillée, accompagnée d'un plan d'accès quand le séminaire se déroule dans nos locaux. S'il se déroule dans vos locaux, nous expédions dans le même délai les supports pédagogiques.
- ▶ **Une évaluation du séminaire** : dans les 15 jours suivant la formation, nous vous faisons parvenir les feuilles d'évaluation des stagiaires. Pour les actions de formation incluant plus de 5 sessions Intra, nous vous remettons également une analyse qualitative globale de l'ensemble de l'opération.

Une équipe de consultants-formateurs expérimentés et passionnés

- ▶ Nos consultants-formateurs interviennent sur les séminaires **Métier** et les séminaires **BIG**. Leurs diplômes et expériences en gestion de patrimoine dans la banque ou l'assurance leur permettent de concevoir des parcours en adéquation avec vos attentes.
- ▶ Tous sont salariés d'Harvest, gage de qualité et d'homogénéité des animations et des supports pédagogiques qu'ils conçoivent.
- ▶ Egalement responsables de missions d'accompagnement de nos clients, ils restent ainsi en permanence en contact avec la pratique du métier.

Nos solutions d'évaluation



Une action de formation, quelle que soit sa qualité intrinsèque, n'a d'efficacité que si les futurs participants s'impliquent en amont pour la préparer et en aval pour la mettre en pratique.

Partant de ce constat, nous proposons une **démarche pédagogique complète, modulaire et évolutive**, qui, loin de se limiter à l'animation des séminaires, accompagne les stagiaires dans ces phases «pré» et «post» formation.

Avant la formation : les questionnaires thématiques

Bâti sous forme de quizz et dans une optique pédagogique, ces **questionnaires thématiques** alternent aspects théoriques et applications pratiques permettant d'évaluer à la fois le savoir et le savoir-faire.

Selon l'option retenue, les tests peuvent répondre à **différents objectifs** :

- ▶ **sensibiliser les participants** aux futurs séminaires par une auto-évaluation et les inciter à une démarche active de préparation,
- ▶ **évaluer précisément les connaissances** des participants afin d'élaborer un cursus de formation approprié,
- ▶ **mettre en place des groupes de niveau** ou définir un seuil de connaissances minimal pour l'accès à la formation.

Conçus au format HTML, accessibles sur Internet à l'aide d'un mot de passe personnel, ils offrent la **souplesse** de pouvoir être réalisés par les participants à partir de leur espace de travail habituel et de s'adapter à leurs disponibilités.

Après la formation : un examen de validation des connaissances

A l'issue d'un cursus global de formation, nous proposons la mise en place d'un **examen patrimonial**, destiné à valider les connaissances acquises par les participants, mais aussi à mettre en oeuvre leurs capacités de synthèse et d'analyse.

Cet examen s'articule en deux parties :

- ▶ un **questionnaire** alliant questions à réponses multiples et questions ouvertes,
- ▶ une **étude de cas** portant sur une situation patrimoniale globale.

Par sa forme et son contenu, cet examen peut également préparer les participants à une épreuve du même type dans le cadre de la stratégie de l'établissement.

Une correction individuelle détaillée est remise à chaque participant, ainsi qu'au commanditaire de l'action. Enfin, une journée «étude de cas» peut être envisagée pour la réalisation d'une correction en groupe.

Karine
Bideaux

Tamara
Boucharé

Gwennola
Fouquet

Thierry
Robin

Philippe
Thuillière

Marie-Line
Trouille

Pierre
Truchon-Bartes



Nos séminaires Métier

Des formations très complémentaires

Les séminaires Métier abordent l'ensemble des problématiques patrimoniales du particulier. Indépendants les uns des autres, ils peuvent soit être suivis séparément, soit faire l'objet d'un parcours personnalisé plus complet.

Au cœur de ce dispositif, le séminaire méthodologique «Approche patrimoniale» permet de faire la synthèse des acquis et de les intégrer dans une vision globale du client.

Par ailleurs, nos formations offrent aux participants une progressivité pédagogique en fonction de leur niveau initial et de leur positionnement commercial.

Déroulement des séminaires

Toutes nos formations alternent séquences théoriques et exercices de validation ou schémas d'illustration pour permettre à chacun d'intégrer les contenus abordés et de les mettre en pratique rapidement.

L'appropriation d'un savoir-faire est également renforcée par la réalisation d'études de cas plus élaborées dans le cadre de travaux en groupe. Pour favoriser ces échanges et une participation active de tous, les sessions sont limitées à dix participants.

13 Séminaires Métier

pour couvrir l'ensemble des problématiques patrimoniales

		Durée	Page
► Fiscalité du particulier	► Impôt sur le revenu	2 jours	p. 6
	► Fiscalité immobilière	2 jours	p. 7
	► ISF	1 jour	p. 8
	► Actualité fiscale	½ journée	
	<i>Pour le programme de ce séminaire portant sur la Loi de Finances, merci de nous contacter</i>		
► Transmission du patrimoine	► Principes & stratégies	2 jours	p. 9
	► Etudes de cas nouveau !	1 jour	p. 10
► Assurance vie	► Principes & stratégies nouveau !	2 jours	p. 11
	► Optimisation & limites nouveau !	1 jour	p. 12
► Retraite		2 jours	p. 13
► Optimisation de la rémunération du dirigeant nouveau !		1 jour	p. 14
► Sociétés civiles immobilières		2 jours	p. 15
► Placements		2 jours	p. 16
► Approche patrimoniale, études de cas		2 jours	p. 17

Photocopiez le bulletin d'inscription à la fin du catalogue et faxez-le au **01 55 82 07 02**
 Vous pouvez également le télécharger à la rubrique «formation» de notre site **www.harvest.fr**
 ou l'obtenir sur simple demande par e-mail à **formation@harvest.fr**



Fiscalité Impôt sur le revenu

Inter ou Intra ► 2 jours

Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
- ✓ Courtiers d'assurances
- Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Objectifs

- *Maîtriser les mécanismes de l'IR.*
- *Intégrer les principaux aménagements de la loi de finances dans le conseil client.*
- *Savoir répondre aux objectifs d'économie d'impôt par une gestion active du patrimoine.*

Contenu

- **L'actualité fiscale et la jurisprudence**
 - Quelles sont les nouveautés de la Loi de Finances 2008 ? Les dernières instructions administratives à retenir ?
 - Les réformes fiscales post présidentielles : quelles opportunités exploiter ?
- **Le calcul de l'IR**
 - Comment se compose le foyer fiscal ? Quel est le principe du quotient familial ? Comment est-il plafonné ?
 - Détachement d'un enfant majeur : quels éléments prendre en compte pour une comparaison adaptée ?
- **L'impact fiscal de certaines dépenses**
 - Déduction du revenu, droit à réduction d'impôt : quelles sont les charges qui permettent de minorer la pression fiscale ?
 - Sur quelle base sont-elles calculées ? Dans quelles limites ?
- **Diversification et produits de défiscalisation financiers**
 - PERP, Loi Madelin : quelles sont les caractéristiques des solutions individuelles de retraite ?
 - FIP, FCPI, SOFICA, etc. : quelles sont les particularités techniques et fiscales de ces dispositifs de défiscalisation ?
 - Comment les intégrer dans un patrimoine ?

- **Les revenus catégoriels et leur base taxable**
 - Quels sont les régimes d'imposition des différentes catégories de revenus ? Comment conseiller efficacement son client ?
 - Revenus de capitaux mobiliers : comment gérer leur fiscalité ?
- **Les produits d'épargne**
 - Comment exploiter les avantages offerts par les produits réglementés et le PFL ?
 - Quelles sont les niches fiscales liées à l'assurance vie ?
- **Les valeurs mobilières**
 - Comment sont imposées les plus-values de valeurs mobilières ? Que se passe-t-il en cas de moins-values ?
 - Quelles particularités pour les titres démembrés ?
- **L'investissement immobilier**
 - Micro-foncier ou régime ordinaire : quels critères pour conseiller au mieux ?
 - Quel cadre fiscal pour les OPCI ?
- **Les prélèvements sociaux**
 - A quels revenus s'appliquent les prélèvements sociaux ?
 - Comment sont-ils mis en recouvrement ?
 - Quels sont les revenus concernés par la CSG déductible ?

Exercices & illustrations

- Revenus des professions salariées : détermination des revenus imposables d'un foyer.
- Revenus de capitaux mobiliers : portefeuille diversifié et détermination des revenus imposables (obligations, actions françaises et étrangères, produits de PEP et DSK). Impact fiscal de revenus d'actions françaises.
- Revenus fonciers : micro-foncier ou régime ordinaire ?
- PERP : détermination du disponible fiscal.
- Plus-values de valeurs mobilières : calcul de plus-values et détermination de l'impôt dû.

Prix et dates 2008

Inter

720 € HT par personne

+ 30 € HT par personne et par jour

- 7 et 8 février
- 13 et 14 mars

Intra

1 550 € HT par jour (*)

+ 40 € HT par participant (classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
Courtiers d'assurances
- ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
Conseillers Privés

Fiscalité Immobilière

Inter ou Intra ► 2 jours

Objectifs

- *Maîtriser les aspects fiscaux d'une gestion active du patrimoine immobilier.*
- *Analyser les leviers de défiscalisation et leurs conséquences financières.*
- *Comprendre les déclarations pour mieux exploiter les possibilités d'intervention.*

Contenu

- **Rappel de l'IR**
 - Quels sont les grands principes de l'impôt sur le revenu ? Comment se calcule-t-il ?
 - A quels revenus catégoriels peuvent se rattacher les revenus issus de l'immobilier ?
- **Régime du micro foncier et régime général**
 - Micro-foncier ou régime ordinaire : caractéristiques et critères de choix.
 - Comment se calculent et s'imputent les déficits fonciers ?
 - Quelles sont les dépenses déductibles ?
 - Comment peut-on absorber un déficit foncier préexistant ?
- **Les dispositifs fiscaux spécifiques**
 - Périssol, Besson, Robien, Borloo populaire, Malraux, Girardin, ZRR, investissements démembrés : quelles sont les caractéristiques des différents dispositifs de défiscalisation immobilière ?
 - Déductions forfaitaires de 30% : dans quels cas en bénéficier ?
 - Avantages et contraintes : comment les comparer ?
- **Les OPCI**
 - Investir en OPCI : quels avantages, quelles conséquences fiscales ?
 - FPI, SPPICV : quelles sont leurs spécificités ?
- **La location meublée**
 - Quelle est la fiscalité de la location meublée ?
 - Quels sont les critères de différenciation des statuts LMNP et LMP ?
 - Quels avantages patrimoniaux pour quelles contraintes ?
- **Les plus-values immobilières**
 - Comment sont déterminées et imposées les plus-values immobilières ?
 - Quelle stratégie adopter ?
- **Les déclarations fiscales**
 - 2042, 2044, 2044 S, 2048, 2049, 2072 : quelles sont les différentes déclarations fiscales liées à l'immobilier ?
 - Comment les exploiter ?
- **Opérations immobilières et optimisation**
 - L'acquisition immobilière en démembrement : quelles conséquences fiscales ?
 - Comment concilier objectif de transmission, besoin de revenus et réhabilitation d'un patrimoine existant ?
 - L'effet de levier de l'endettement : en quoi consiste-t-il ? Dans quelles limites l'amplifier ?
 - Comment prévenir l'abus de droit ?

Exercices & illustrations

- **Calcul de revenus fonciers** : détermination des revenus fonciers imposables d'un foyer.
- **Déficit foncier** : détermination du déficit et de sa répartition sur les revenus fonciers et le revenu global.
- **Revenus multiples** : calcul du revenu foncier au sein d'un patrimoine immobilier soumis à différents dispositifs.
- **Choix du régime fiscal** : une opportunité d'acquisition immobilière pour un client, quel régime fiscal lui suggérer ?

Prix et dates 2008

Inter

750 € HT par personne

30 € HT par personne et par jour

- 19 et 20 mai
- 22 et 23 septembre
- 17 et 18 novembre

Intra

1 650 € HT par jour (*)

+ 40 € HT par participant (classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Conseillers de Clientèle
Courtiers d'assurances

- ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- ✓ Conseillers Privés

Fiscalité ISF

Inter ou Intra ► 1 jour

Objectifs

- *Maîtriser le fonctionnement de l'ISF et s'approprier la déclaration 2725.*
- *Elargir le champ d'intervention des Conseillers et identifier les possibilités d'optimisation et de conseil relatives à l'ISF*

Contenu

● L'actualité de l'ISF

- Quelles sont les nouveautés de la loi de Finances 2008 ?
- Quels sont les enjeux patrimoniaux actuels ?

● Le foyer fiscal

- Conjoints séparés, PACS : comment se définit le foyer fiscal ?
- Enfants à charge : quelles conséquences patrimoniales ?

● L'évaluation des biens imposables

- Quelles sont les bases légales d'évaluation ?
- Immobilier, parts de SCI, biens indivis : peut-on diminuer la base taxable ?
- Quelles sont les décotes admises ? Les autres conséquences patrimoniales ?
- Biens démembrés : quels impacts au titre de l'ISF ?

● Les biens exonérés

- Quels sont les biens non assujettis à l'ISF ?
- Dans quelle mesure ?

● La détermination des biens professionnels

- Quels sont les biens non assujettis à l'ISF ?
- Comment définir un bien professionnel ?
- Salariés et dirigeants actionnaires : quelles conditions respecter pour l'exonération des droits sociaux ?

- Loi Dutreil, pactes d'actionnaires : leurs impacts ?
- Quid du patrimoine immobilier professionnel ?

● Passifs

- Quels sont les passifs déductibles ?
- Dettes familiales : comment en tirer parti ?

● Le calcul de l'impôt

- Quelles sont les particularités de la déclaration 2725 ?
- Comment se calcule l'ISF ?

● Optimisation et patrimoine

- La gestion du plafonnement.
- Comment exploiter le bouclier fiscal ?
- Quels supports financiers pour limiter la base taxable ?
- Quelles sont les autres possibilités de diversification patrimoniale ?
- Transmissions à titre gratuit : comment alléger l'ISF ? Quels impacts, au titre de l'impôt sur le revenu, des droits de mutation ?

Exercices & illustrations

- **Forfait mobilier** : opter ou non ? Quels biens prendre en compte ?
- **Détermination de l'actif imposable** : plusieurs applications en présence de biens partiellement ou totalement exonérés, de foyers fiscaux différents, etc.
- **Plafonnement** : calcul de l'ISF avant plafonnement, application du plafonnement et détermination de l'impôt à acquitter.
- **Patrimoine sous le seuil de l'ISF** : face à un patrimoine en évolution, quelles solutions préconiser ?

Prix et dates 2008

Inter

410 € HT par personne

+ 30 € HT par personne

- 21 mars
- 13 mai

Intra

1 750 € HT (*)

+ 30 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
 - ✓ Courtiers d'assurances
 - ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Transmission du patrimoine, Principes & stratégies

Inter ou Intra ► 2 jours

Objectifs

- Comprendre les problématiques successorales et identifier les opportunités de conseil à valeur ajoutée.
- Mesurer les impacts des différentes solutions d'optimisation : intérêt et limites juridiques, avantages et risques fiscaux, autonomie et pouvoirs de gestion.
- Maîtriser les techniques de protection du conjoint survivant.

Contenu

● L'organisation de la vie commune

- Quel régime matrimonial pour quelle situation familiale et/ou patrimoniale ?
- Régimes communautaires ou séparatistes : quelle localisation de l'enrichissement et quels impacts en cas de décès de l'un des conjoints ?
- Union libre ou PACS : quelles incidences pour le couple ?
- Pourquoi changer de régime matrimonial ? Modalités et coût. Les enfants peuvent-ils s'y opposer ?

● La dévolution légale

- Qui hérite, quelles sont les règles de partage de la succession ?
- Dans quelle mesure les héritiers proches sont-ils protégés ? Détermination de la réserve et de la quotité disponible.
- Quelles sont les conséquences d'une transmission non préparée ?

● La protection du conjoint survivant

- Quels sont les droits légaux du conjoint survivant ? Quels sont ses droits sur la résidence principale ?
- La donation au dernier vivant a-t-elle encore un intérêt ?
- Comment assurer la bonne gestion de l'usufruit par le conjoint survivant ?
- Avantages matrimoniaux et clauses particulières au contrat : quelle protection patrimoniale et juridique pour le conjoint ?
- Comment assurer la transmission de la résidence principale au concubin ou au pacsé ?

● Le calcul des droits de succession

- Comment optimiser les coûts de transmission d'un patrimoine ?
- Quelles stratégies depuis la loi TEPA de 2007 ?
- Quels sont les cas d'exonération spécifiques ?
- Comment s'applique le rappel fiscal des donations ?

● Les donations et legs

- Comment optimiser la transmission patrimoniale de son vivant ?
- Quelles possibilités offre le nouveau «pacte de renonciation» ?
- Donations partage : un cadre élargi depuis 2006
- Quels avantages peut-on tirer des legs ou donations avec charges ?
- Quelles spécificités de calcul pour les droits de donation ?
- Quelles incidences civiles et fiscales à la succession du donateur ?

● Le démembrement de patrimoine

- Quels sont les droits de chacun, nu-propriétaire et usufruitier ?
- Comment procéder à leur évaluation ? Quel est le champ d'application du barème fiscal ?
- Quelles opportunités juridiques et fiscales des libéralités en démembrement ?
- Quand préférer une donation en pleine propriété à une donation avec réserve d'usufruit ?

Exercices & illustrations

- Impact du régime matrimonial sur la liquidation et le calcul de la masse successorale.
- Détermination des héritiers légaux à la succession et de leurs droits.
- Partage et droits de succession : détermination des récompenses, identification des masses civile et fiscale et calcul de droits.
- Donations : rapport des libéralités et rappel fiscal. Intérêt du paiement des droits par le donateur.

Prix et dates 2008

Inter

750 € HT par personne

100 € HT par personne et par jour

• 21 et 22 janvier

• 29 et 30 septembre

Intra

1 650 € HT par jour (*)

+ 40 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
- ✓ Courtiers d'assurances
- ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Transmission du patrimoine, Etudes de cas

Inter ou Intra ► 1 jour

nouveau !

Objectifs

- Analyser des situations successorales au travers de cas pratiques et mettre en œuvre des préconisations.
- Appréhender les incidences des solutions envisagées afin d'en mesurer les avantages et les risques.

Contenu

● Analyse de la protection du conjoint survivant

- Quels sont les biens conservés par le conjoint lors de la dissolution du mariage ?
- Comment les récompenses influent-elles sur la liquidation du régime matrimonial ?
- L'équilibre budgétaire du conjoint survivant est-il assuré ?
- Dans quelles situations changer ou modifier le contrat de mariage ? Quel avantage matrimonial choisir ? Comment pallier ses inconvénients ?
- Comment tirer profit d'une donation au dernier vivant ? Quelle option privilégier pour quel objectif ?
- Quel est l'intérêt du démembrement de la clause bénéficiaire ? Comment mesurer son impact fiscal ?

● Transmission du patrimoine au partenaire pacsé

- Quels sont les héritiers lorsqu'aucune précaution n'a été prise ?
- Comment assurer au partenaire pacsé la disposition de la résidence principale ? Quel est l'impact du testament ? Quelles sont ses limites ?
- Le legs d'usufruit peut-il suffire ?
- La constitution d'une SCI apporte-t-elle des avantages supplémentaires ? Quelles sont les contraintes ?

● Transmission au profit des enfants

- Comment évaluer les droits de donation dus par les enfants ? Quels impacts suivant la forme de la donation : sur la répartition des biens transmis au décès du donateur ? Sur les droits à payer ?
- Comment avantager un enfant ? Dans quelle mesure peut-on en déshériter un autre ?

● Positionnement successoral des enfants d'un premier lit

- Les droits réservataires de l'enfant d'un premier lit sont-ils préservés lors de la mise en place d'avantages matrimoniaux ?
- Comment compenser une éventuelle limitation de ses droits ?
- Quels moyens pour transmettre son patrimoine à l'enfant de son conjoint : dispositions testamentaires ? Adoption simple ?...

Cas pratiques

- L'intégralité de la journée est consacrée au traitement de cas qui reprennent le contenu précité.

Prix et dates 2008

Inter

390 € HT par personne

10 | 30 € HT par personne

- 23 janvier
- 1^{er} octobre

Intra

1 650 € HT (*)

+ 30 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
- ✓ Courtiers d'assurances
- Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Assurance vie, Principes & stratégies

Inter ou Intra ► 2 jours

nouveau !

Objectifs

- *Maîtriser les fondements juridiques et fiscaux de l'assurance.*
- *Mesurer les avantages du recours à l'assurance vie dans le cadre d'une stratégie patrimoniale.*
- *Renforcer la sécurité de l'opération commerciale pour le souscripteur comme pour l'assureur.*

Contenu

- **Les éléments constitutifs de l'assurance vie**
 - Typologies financières et juridiques : quelles sont les caractéristiques des contrats ? Quels sont les risques couverts ?
 - Dans quels cas la jurisprudence qualifie-t-elle le contrat d'assurance vie ou d'opération de capitalisation ? Quelles conséquences juridiques et fiscales ?
 - Prérogatives du souscripteur, de l'assuré, du bénéficiaire : quelles sont-elles ?
- **Les règles et précautions à la souscription du contrat**
 - Quel contenu pour l'information pré-contractuelle du souscripteur ? Comment limiter le risque de défaut de conseil ?
 - De quel délai dispose le souscripteur pour renoncer à son engagement ? A partir de quand ?
 - Quelles sont les règles en présence d'un souscripteur incapable ?
- **La problématique du bénéficiaire**
 - Comment désigner le bénéficiaire ? Quelle clause retenir en fonction de l'objectif ? Quelles précautions prendre pour le libellé ?
 - Acceptation du bénéficiaire : quelles en sont les conséquences ? Dans quelles limites ?
 - Information du bénéficiaire : comment connaître sa qualité de bénéficiaire au décès de l'assuré ? Quelles sont les obligations de l'assureur ?

- **La fiscalité en cas de vie**
 - Impôt sur le revenu, PFL, prélèvements sociaux : comment optimiser les rachats ?
 - Faut-il faire des avances plutôt que des rachats ? Quels risques et conséquences ?
 - ISF : pourquoi recourir au contrat à bonus de fidélité ? Au contrat de capitalisation ? Dans quelles limites ?
 - Dénouement en cas de vie : quelles fiscalités applicables ?
- **La fiscalité en cas de décès**
 - Quelles stratégies fiscales adopter face au 990I CGI ? Dans quelle mesure la garantie «vie universelle» limite-t-elle la fiscalité ?
 - Quelles solutions après les 70 ans de l'assuré ?
 - Changement de régime matrimonial au profit d'une communauté universelle : doit-on modifier les contrats d'assurance vie existants ? Quid des nouvelles souscriptions ?

Exercices & illustrations

- **Fiscalité des rachats** : calcul de l'impact fiscal de versements avant et depuis le 1er janvier 1998.
- **Communauté universelle** : souscriptions après 70 ans et impacts des clauses bénéficiaires.
- **Changement de régime matrimonial** : quels aménagements apporter aux contrats existants ?
- **Exemple de clause bénéficiaire** : analyse et critique.
- **Mise en situation** : prescription en assurance vie, comment limiter le risque de défaut de conseil.

Prix et dates 2008

Inter

- 750 € HT par personne
100 30 € HT par personne et par jour
- 28 et 29 janvier
 - 23 et 24 juin

Intra

- 1 650 € HT par jour (*)
+ 40 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Conseillers de Clientèle

- ✓ Courtiers d'assurances
- ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- ✓ Conseillers Privés

Assurance vie, Optimisation & limites

Inter ou Intra ► 1 jour

nouveau !

Objectifs

- *Savoir conseiller des stratégies d'optimisation financière, fiscale et juridique en matière d'assurance vie.*
- *Maîtriser les limites du recours à l'assurance vie compte tenu de la jurisprudence actuelle.*

Contenu

● L'assurance vie, complément de revenus

- Contrats récents ou plus anciens : lesquels privilégier pour effectuer des rachats ?
- Comment optimiser les rachats après 70 ans ?
- Assurance vie ou portefeuille de titres : quel choix pour l'optimisation fiscale ?

● L'assurance vie comme instrument de crédit

- Assurance et crédit : comment optimiser les droits de succession ? Quelles formes de garanties en cas de décès ?
- Nantissement, délégation de créance : quelle technique privilégier ? Quels sont les droits des créanciers ?

● L'assurance vie et le démembrement de propriété

- Démembrement à la souscription : dans quel cas le pratiquer ? Quel intérêt pour l'usufruitier ? Pour le nu-propriétaire ?
- Démembrement de la clause bénéficiaire : pour quels objectifs ? Quelles conditions respecter ?
- Comment définir les droits et pouvoirs de chacun ?

● Les conflits en cours de vie du contrat

- L'acceptation de la clause bénéficiaire limite-t-elle réellement les droits du souscripteur ? Quel est l'état de la jurisprudence actuelle ? Comment limiter les risques ?
- Le contrat est-il vraiment insaisissable par les créanciers ? Quels types d'actions peuvent-ils tenter ?
- Divorce ou décès : qu'advient-il du contrat non dénoué ? Quand y a-t-il récompense ? Faut-il prévoir des aménagements conventionnels ?

● Les conflits au dénouement du contrat

- Prime manifestement exagérée : comment la définir ?
- Quels recours pour les héritiers, le fisc, les créanciers ?
- Financement des primes avec des deniers communs : quels sont les droits du conjoint non bénéficiaire ?

Exercices & illustrations

- Optimisation de la fiscalité des rachats : comparaison de la taxation globale selon la date de souscription des contrats.
- Contrat intergénérationnel : conditions de forme.
- Fiscalité au décès et démembrement de la clause bénéficiaire : détermination de la base taxable et des dispositifs applicables.

Prix et dates 2008

Inter

410 € HT par personne

100 30 € HT par personne et par jour

- 30 janvier
- 25 juin

Intra

1 750 € HT (*)

+ 30 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
 - ✓ Courtiers d'assurances
 - ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Retraite

Inter ou Intra ► 2 jours

Objectifs

- *Comprendre les mécanismes de calcul des régimes sociaux et les incidences des réformes récentes : détecter les opportunités de conseil à valeur ajoutée.*
- *Savoir établir un diagnostic : identifier les points clefs d'une analyse rapide et pertinente, mettre en évidence la baisse de pouvoir d'achat et le besoin de protection du conjoint.*
- *Maîtriser les solutions individuelles et collectives : épargne retraite, épargne salariale, protection sociale.*

Contenu

- **L'avenir des régimes sociaux**
 - Aspects macroéconomiques et démographiques, choix politiques : quelles conséquences sur l'avenir des retraites ?
 - Loi Fillon : quels impacts pour les assurés ? Quelles opportunités pour les professionnels ?
- **La retraite des salariés**
 - Comment fonctionnent les régimes de base et complémentaires des salariés du secteur privé ?
 - Quid de ceux des salariés du secteur public ?
- **La retraite des TNS**
 - Comment fonctionnent les régimes de retraite des artisans et commerçants ?
 - Professions libérales «à forte valeur ajoutée» : quelles sont les caractéristiques de leur protection sociale ?
 - Quel statut pour le conjoint collaborateur ? Quelles nouveautés depuis la loi Dutreil 2 ?
- **Les pensions de réversion et la prévoyance décès**
 - Quels sont les droits du conjoint survivant et des enfants en cas de décès de l'assuré ?
- Comment préserver leur autonomie budgétaire et leur cadre de vie ?
- Assurance professionnelle : comment l'identifier et la transformer en opportunité de conseil ?
- **L'analyse des documents clients**
 - Bulletins de salaires, relevés de points, décomptes Sécurité Sociale, etc. : quels sont les documents nécessaires ?
 - Comment identifier leurs points clefs pour une exploitation optimale ?
- **Les solutions proposées par les régimes sociaux**
 - Rachat de cotisations : dans quels cas de figure ?
 - Dans quels cas ces formules sont-elles plus rentables que des solutions individuelles ?
- **Les solutions «produits» de protection sociale**
 - Le PERP : quelles incidences fiscales et patrimoniales, immédiates et à terme ?
 - L'épargne salariale (PERCO, art. 82, 83 et 39), la loi Madelin : quelles sont leurs caractéristiques ?
 - Quelle optimisation possible ?

Exercices & illustrations

- **Calculs de droits** : retraite d'un salarié du secteur privé, d'une profession libérale, d'un fonctionnaire, etc.
- **Etude prévoyance** : mise en évidence de la situation budgétaire du conjoint survivant en cas de décès prématuré de l'assuré.
- **Exploitation de documents client** : calcul de la pension d'un salarié cadre.
- **Fiscalité de l'épargne retraite** : calculs comparés des différentes solutions.

Prix et dates 2008

Inter

750 € HT par personne
 30 € HT par personne et par jour
 • 26 et 27 mars
 • 1^{er} et 2 décembre

Intra

1 650 € HT par jour (*)
 + 40 € HT par participant
 (classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Conseillers de Clientèle
Courtiers d'assurances

- ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- ✓ Conseillers Privés

Stratégie d'optimisation de la rémunération du dirigeant

Inter ou Intra ► 1 jour

nouveau !

Objectifs

- *Mesurer les problématiques fiscales et sociales du chef d'entreprise selon les structures sociétaires.*
- *Identifier les leviers d'optimisation de la rémunération et leurs conséquences.*
- *Définir une stratégie intégrant l'intérêt de l'entreprise.*

Contenu

● Influence de la forme juridique de l'entreprise

- Entreprise individuelle ou structure sociétaire, société de personnes ou société de capitaux : quelles incidences sur le statut juridique, fiscal et social du dirigeant ?
- Où trouver les leviers d'optimisation dans la fiscalité des entreprises ?

● Statut fiscal du dirigeant

- Quelle fiscalité pour quel statut ?
- Arbitrage salaire / distribution de dividendes : quels impacts fiscaux pour le dirigeant, pour la société ?
- Quelles conséquences sur les garanties prévoyance du chef d'entreprise, sur sa retraite ?

● Statut social du dirigeant

- Salarié ou TNS : comment définir le statut social du chef d'entreprise ?
- A quelles cotisations est-il soumis ? De quelle protection familiale immédiate bénéficie-t-il ? Quels sont ses droits retraite au titre des régimes obligatoires ?
- Quel coût pour l'entreprise ?

● Changement du statut du dirigeant

- Quel intérêt ? Comment le mettre en œuvre ? Comment en mesurer l'impact ?

- Quel statut choisir pour le conjoint qui collabore à l'activité de l'entreprise : conjoint collaborateur, salarié, associé ? Comment améliorer ses droits ? Quelles opportunités pour le dirigeant ?

● Instruments d'optimisation de la situation du dirigeant

- Quelles stratégies complémentaires privilégier (Loi Madelin, PERP, article 83,...) ?
- Epargne salariale (PEI, PERCO...) : dans quelle mesure le chef d'entreprise peut-il en profiter ?
- Le dirigeant a-t-il intérêt à racheter des trimestres ? Quels sont les critères pour une efficacité optimale ?

● Stratégie d'optimisation de la rémunération du dirigeant

- Quels sont les différents objectifs poursuivis par le chef d'entreprise ?
- Quel niveau de rémunération doit-on attribuer au dirigeant pour obtenir le meilleur rendement des régimes sociaux obligatoires ?
- Quels instruments d'optimisation privilégier ? Comment appréhender les incidences sur les différents types de revenus du dirigeant ? Sur les bénéfices de l'entreprise ?

Exercices & illustrations

- **Changement de statut :** comparaison des impacts financiers, fiscaux, sociaux pour le dirigeant et pour l'entreprise.
- **Epargne salariale :** comparaison de la rentabilité nette des différents outils.
- **Arbitrage article 62 / dividende :** estimation des incidences fiscales.

Prix et dates 2008

Inter

410 € HT par personne
+ 30 € HT par personne et par jour
• 28 mars
• 3 décembre

Intra

1 750 € HT (*)
+ 30 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Conseillers de Clientèle
Courtiers d'assurances

- ✓ Conseillers en Gestion de Patrimoine
- ✓ Conseillers Privés

Sociétés civiles immobilières

Inter ou Intra ► 2 jours

Objectifs

- *Comprendre le fonctionnement et les enjeux des SCI : organisation des pouvoirs, intérêts patrimoniaux, impacts et risques fiscaux.*
- *Savoir utiliser la SCI comme opportunité commerciale : affectation du résultat, choix du dispositif fiscal, transmission.*

Contenu

● Principes

- Quels sont les principes de constitution et de fonctionnement de la SCI ?
- Comment organiser les pouvoirs et la responsabilité de la gestion ?

● SCI et patrimoine

- Pourquoi intégrer la SCI dans une stratégie patrimoniale ?
- Acquisition, restructuration, gestion, protection, transmission de patrimoine : quelles opportunités ?

● Valorisation et règles comptables

- Comment valoriser les apports en nature ? Quid du démembrement ?
- Quelles règles de comptabilisation adopter ? Le rôle des amortissements ?
- Comment déterminer le résultat fiscal de la société civile ?
- Comment optimiser la gestion des comptes courants ?

● SCI et optimisation fiscale

- Quelle gestion fiscale : SCI à l'impôt sur le revenu ou option pour l'impôt sur les sociétés ?
- Quelles incidences en matière de plus-values ? Sont-elles de nature immobilière, mobilière ou professionnelle ?

● SCI et transmission

- Comment protéger son conjoint/concubin à l'aide d'une SCI ?
- La SCI, illusion ou alternative réelle par rapport à l'indivision ?
- Le démembrement intégré dans une SCI constitue-t-il une technique d'optimisation ?

● SCI et dissociation des patrimoines immobilier et professionnel

- Comment organiser la société pour en faciliter la cession ultérieure ?
- La séparation des patrimoines immobiliers et professionnels via la SCI présente-t-elle des avantages particuliers ?
- Quelles sont les incidences fiscales liées à l'intégration ou non de l'immobilier au bilan de l'entreprise ?
- Quels impacts en terme d'ISF ?

● Abus de droit

- Dans quels cas déconseiller la constitution d'une SCI ?
- Quels sont les risques fiscaux liés au démembrement dans le cadre d'une SCI ?

Exercices & illustrations

- **Valorisation du capital** : quel capital social retenir ? Faible, élevé, libéré immédiatement ou non ?
- **Amortissement comptable** : enjeux et stratégies patrimoniales.
- **Détermination du résultat** : quelle affectation opérer ? Mise en réserve ou distribution ?
- **Donation de parts en démembrement** : conséquences fiscales.

Prix et dates 2008

Inter

780 € HT par personne

100 30 € HT par personne et par jour

• 19 et 20 mars

• 27 et 28 novembre

Intra

1 750 € HT par jour (*)

+ 40 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
- ✓ Courtiers d'assurances
- Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Placements

Intra uniquement ► 2 jours

Objectifs

- *Acquérir une vision d'ensemble des placements financiers, boursiers et immobiliers du particulier.*
- *Appréhender les principes fondamentaux de l'approche globale du patrimoine du client.*

Contenu

- **Les placements bancaires et réglementés**
 - Comment gérer sa trésorerie ?
 - Quel est le niveau de rendement net de l'épargne réglementée ?
 - Quels sont les enjeux liés à l'épargne logement ?
 - Bouclier fiscal : quelles conséquences sur les intérêts des placements ?
- **Les valeurs mobilières**
 - Qu'est-ce qu'une action ? Quels risques et droits ? Comment passer un ordre de bourse ?
 - Quelle est la fiscalité des actions ? Comment l'optimiser au travers d'un PEA ? Quelles particularités pour le PEA Assurance ?
 - Qu'est-ce qu'une obligation ? Comment l'évaluer ? Quelle est sa fiscalité ?
 - Quels sont les avantages de la gestion collective ? Comment classer, comparer SICAV et FCP ? Quelles sont les niches fiscales ?
- **L'assurance vie**
 - Quelle fiscalité en cas de vie et en cas de décès ?
 - Comment rédiger la clause bénéficiaire ?
 - Quelles précautions prendre en présence d'époux mariés sous le régime de la communauté ?
 - Comment se positionne un contrat Multisupports face à un PEA, un PEP, des obligations ?

- **L'épargne retraite individuelle**
 - Comment fonctionnent PERP et contrat Madelin ? Comparaison.
 - Quelles sont les incitations à la constitution d'une épargne retraite ?
- **L'immobilier**
 - Immobilier locatif : régime ordinaire, micro-foncier ou dispositif défiscalisant ?
 - Investir en OPCI : quels avantages, quelles conséquences fiscales ?
 - Quel traitement fiscal s'applique aux plus-values ?
- **Les différentes formes du crédit**
 - Quelles sont les caractéristiques des crédits consommation ?
 - Quels sont les principaux types de crédit immobilier ?
 - En quoi consiste l'effet de levier du crédit ?
 - Crédit in fine : dans quelles situations y avoir recours ?
 - Hypothèque rechargeable, prêt viager hypothécaire : quelles incidences patrimoniales ?

Exercices & illustrations

- **Plus-value mobilière** : détermination du coût moyen d'acquisition.
- **Distinction entre revenus bruts et nets** : revenus d'obligations, revenus fonciers ou rachats partiels en assurance vie, comparaison d'impacts fiscaux.
- **Assurance vie** : calcul de la fiscalité en cas de décès et en cas de vie.
- **Revenus fonciers ordinaires ou micro-foncier** : détermination de la formule la mieux adaptée en fonction de la situation du client.
- **Crédit consommation** : auto-financement ou placement et achat à crédit ?

Prix

Intra

1 550 € HT par jour (*)
+ 40 € HT par participant
(classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Conseillers de Clientèle
- ✓ Courtiers d'assurances
- Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Conseillers Privés

Approche patrimoniale, Études de cas

Inter ou Intra ► 2 jours

Objectifs

- *Savoir établir un diagnostic patrimonial optimal pour construire des préconisations adaptées.*
- *S'approprier une méthodologie d'approche patrimoniale au travers d'études de cas.*

Contenu

Découverte du client : les pré requis indispensables

- Environnement familial, professionnel, objectifs clients.
- Situations patrimoniale et budgétaire, modes de détention, contraintes juridiques et fiscales.
- Comment classer et hiérarchiser ces informations ?

Analyse globale : vérifier le degré d'adéquation du patrimoine constitué avec les objectifs du client

- Comment analyser les caractéristiques juridiques, fiscales et économiques d'un patrimoine ?
- Comment comparer les grandes masses patrimoniales : couple rendement/risque, degré de liquidité, horizon de placement ?
- Quelles analyses complémentaires réaliser : approche fiscale, successorale, budgétaire, retraite ?

Stratégies patrimoniales et préconisations juridiques, fiscales et financières

- **Cession d'entreprise : impacts fiscaux, budgétaires, successoraux**
 - Quelles sont les incidences fiscales à court terme en matière d'IR et de prélèvements sociaux ?
 - A moyen terme en matière de revenus (salaires, dividendes) et de charges (IR et ISF) ?
 - Comment combiner revenus complémentaires et préparation de la transmission ?

● Défiscalisation immobilière : financement et optimisation

- Quelles possibilités d'optimisation pour le financement d'un investissement immobilier locatif ?
- Comment exploiter la capacité d'épargne générée par le projet ?
- Comment évaluer l'enrichissement généré au terme du montage ?

● Diagnostic successoral

- Comment financer les droits à acquitter par les héritiers ?
- Comment anticiper les difficultés liées au partage successoral ?
- Libéralités, assurance-vie : quelles optimisations possibles ?
- Comment préserver l'autonomie patrimoniale et budgétaire du conjoint survivant ?

Structure et argumentation du conseil : l'illustration de la valeur ajoutée apportée

- Comment mettre en évidence la pertinence des préconisations et quantifier les gains ?
- Comment construire et argumenter une stratégie patrimoniale ?

Cas pratiques

- **Fiscalité** : IR, ISF, cession d'entreprise, défiscalisation, détachement fiscal.
- **Transmission** : partage successoral, calcul de droits, donation partage, assurance vie et clause démembrée.
- **Budget** : situation du conjoint survivant, donation temporaire d'usufruit.
- **Incidences d'un décès immédiat ou futur** : succession et prévoyance.

Prix et dates 2008

Inter

- 750 € HT par personne
 30 € HT par personne et par jour
- 7 et 8 avril
 - 13 et 14 octobre

Intra

- 1 650 € HT par jour (*)
 + 40 € HT par participant (classeur stagiaire)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus

Nos séminaires **BIG**

Des formations très complémentaires

Pour pouvoir répondre aux attentes toujours plus spécifiques des utilisateurs, les séminaires BIG s'articulent en trois gammes complémentaires :

- le séminaire «**Initiation** à BIG Expert», dédié à la prise en main et à l'exploitation de l'application au travers de situations variées et de difficulté croissante ;
- cinq séminaires courts, spécialisés sur un type d'approche, qui allient rappels métiers théoriques et exploitation pratique ciblée dans le logiciel ;
- le séminaire «**Méthodologie patrimoniale** avec BIG Expert» qui place au second plan la manipulation pour repositionner le logiciel dans une démarche globale de conseil et d'aide à la vente, en se concentrant sur les phases d'audit, de construction de l'argumentation et de rédaction de l'étude patrimoniale.

Déroulement des séminaires

Tous les séminaires BIG sont construits autour d'études de cas et de mises en situation concrètes, avec pour vocation de transmettre aux Conseillers une parfaite maîtrise des fonctionnalités de l'outil face à une problématique pratique précise. Ils favorisent les échanges entre les participants et avec le formateur.

Le séminaire «**Méthodologie patrimoniale**» accorde également une large part aux travaux d'analyse et de réflexion en groupe.

Pour une meilleure efficacité pédagogique, les groupes sont limités à huit participants.

7 Séminaires **BIG**

pour répondre à toutes les attentes

	<i>Durée</i>	<i>Page</i>
► Initiation à BIG Expert	3 jours	p. 19
► CGPi & BIG Expert nouveau !	1 jour	p. 20
► Transmission & BIG Expert nouveau !	1 jour	p. 21
► Fiscalité & BIG Expert nouveau !	1 jour	p. 22
► Immobilier & BIG Expert	1 jour	p. 23
► Retraite & BIG Expert	1 jour	p. 24
► Méthodologie patrimoniale avec BIG Expert	3 jours	p. 25

Photocopiez le bulletin d'inscription à la fin du catalogue et faxez-le au **01 55 82 07 02**
Vous pouvez également le télécharger à la rubrique «formation» de notre site **www.harvest.fr**
ou l'obtenir sur simple demande par e-mail à **formation@harvest.fr**



Le public

- ✓ Nouvel utilisateur du logiciel
- Utilisateur régulier

Initiation à BIG Expert

Inter ou Intra ► 3 jours

Objectifs

- Découvrir et s'approprier BIG Expert pour en maîtriser l'utilisation au quotidien.
- Savoir exploiter le logiciel dans ses fonctions de conseil et d'aide à la vente par l'alternance d'études patrimoniales approfondies et de simulations rapides.

Contenu

Analyse globale d'un patrimoine

- Quels sont les principes fondamentaux de saisie ? Comment reproduire la situation patrimoniale d'un client ?
- Quels premiers enseignements tirer en terme de structure du patrimoine, d'impacts successoraux, fiscaux & sociaux ?
- Quels sont les impacts des saisies effectuées directement dans les déclarations ?
- Aide Métier, Aide contextuelle, Assistance : de quels soutiens dispose l'utilisateur ?

Approches thématiques

● Etude retraite et prévoyance

- Quel profit tirer d'une reconstitution de carrière ? Comment intégrer un contrat entreprise ?
- Quelles sont les incidences budgétaires du départ en retraite ?
- Comment mesurer l'impact en cas de décès de la perte des garanties de prévoyance collective à la retraite ?
- OptiCap Retraite : comment vendre une solution retraite pour atteindre un certain niveau de revenus complémentaires ?

● Etude fiscale et immobilière

- De quelle manière exploiter l'approche des flux sur un patrimoine en constitution ?
- OptImmo, OptiPro : quelles sont les informations minimales à recueillir pour une analyse pertinente ?

- Comment interagissent les onglets Patrimoine et Fiscalité ? Quelle approche privilégier ?
- Comment mettre à profit OptImmo pour illustrer l'intérêt d'un investissement immobilier de Robien ? Comment optimiser le financement grâce aux facultés de comparaison ?

● Etude patrimoniale et successorale

- Comment évaluer le logiciel pour mieux anticiper les conséquences fiscales et patrimoniales d'une cession d'entreprise ?
- Comment reconstituer le patrimoine du client à partir de sa déclaration ISF ?
- Quelles sont les incidences successorales d'une donation partage ?
- Quel est le coût global d'une transmission ? Quel est le gain généré par un investissement en assurance vie ?
- Comment réaliser une simulation ou intégrer une préconisation ?

● Simulations rapides

- Comment répondre rapidement à des problématiques ponctuelles en utilisant les différents outils de simulation de BIG Expert ?
- OptiCap, simulateurs Succession, PERP, Retraite, Impôt sur le revenu : dans quelles situations les exploiter ?
- OptImmo, OptiPro : quelles sont les informations minimales à recueillir pour une analyse pertinente ?

Editions Client

- Quelles sont les différentes fonctionnalités d'impression ?
- Export vers Word : comment insérer ses préconisations ou intégrer des éléments issus de l'Aide Métier ?

Prix et dates 2008

Inter

1 050 € HT par personne

30 € HT par personne et par jour

- 16 au 18 janvier
- 11 au 13 février
- 2 au 4 avril
- 21 au 23 mai
- 18 au 20 juin
- 17 au 19 septembre
- 20 au 22 octobre
- 19 au 21 novembre
- 8 au 10 décembre

Intra

1 600 € HT par jour (*)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

- ✓ Nouvel utilisateur du logiciel
- Utilisateur régulier

CGPi & BIG Expert, les Fondamentaux

Inter uniquement ► 1 jour

nouveau !

Objectifs

- Adopter les bons réflexes d'utilisation de BIG Expert pour une analyse de la situation du client maîtrisée.
- Découvrir les fonctions d'aide au conseil sur les approches patrimoniales.

Contenu

- Etude patrimoniale globale et optimisation d'un projet immobilier défiscalisant
 - Quels sont les principes fondamentaux de saisie ? Comment intégrer les composantes d'un patrimoine : actifs, passifs, revenus et charges ?
 - Comment reconstituer la structure fiscale actuelle en vue d'une préconisation d'investissement immobilier ? Quelle analyse tirer de la situation fiscale du client (au travers de l'avis d'imposition, du TMI, de la structure des revenus fonciers, ...) ?
 - Comment simuler un investissement immobilier défiscalisant ? Sur quels leviers jouer pour optimiser financièrement l'opération tout en respectant les contraintes du client en terme de trésorerie ?
- Edition client
 - Quelles sont les différentes fonctionnalités d'impression et d'édition ? Comment constituer son étude ?
 - Export vers Word : comment personnaliser le rapport client en étant efficace ?
- Approche patrimoniale et budgétaire d'un gérant majoritaire
 - Quels sont les impacts fiscaux et budgétaires liés à un investissement LMP ?
 - Comment aborder le chef d'entreprise sous l'angle de sa protection sociale ?
 - PERP ou Loi Madelin, comment simuler ces formules et illustrer leurs conséquences dans BIG Expert ?
- Mise en évidence des fonctions de comparaison de dossiers
 - L'aide aux déclarations fiscales, outil de fidélisation des clients.
 - Opportunité du détachement fiscal d'un enfant majeur : arbitrage entre globalisation des revenus et pension alimentaire.



Prix et dates 2008

Inter

300 € HT par personne

100 € HT par personne et par jour

- 15 janvier
- 17 mars
- 1^{er} avril
- 26 mai
- 13 juin
- 24 septembre
- 24 octobre
- 14 novembre
- 5 décembre



Le public

Nouvel utilisateur

✓ Utilisateur régulier

Transmission & BIG Expert

Inter ou Intra ► 1 jour

nouveau !

Objectifs

- *Savoir diagnostiquer et reproduire une situation successorale particulière dans BIG Expert.*
- *Intégrer des solutions pour protéger le conjoint survivant en préservant les droits des enfants d'un premier lit.*
- *Résidence principale et couple non marié : comment protéger le concubin et intégrer ces dispositions ?*

Contenu

● Diagnostic successoral

- Comment affecter le patrimoine par détenteur juridique et constituer les masses propres et commune ?
- Récompenses : comment les intégrer ? Quelles sont les règles en la matière ?
- Donation antérieure : comment la renseigner ? Quelles sont les répercussions civiles, selon la nature de la donation ? Quels sont les impacts fiscaux liés à son ancienneté ?

● Assurance vie et transmission

- Comment ajuster la clause bénéficiaire d'un contrat ?
- Quelles sont les incidences d'un contrat dont la clause est démembrée ?
- Comment mesurer les répercussions fiscales en cas de décès (articles 757B et 990I) ?

● Protection du conjoint survivant

- Avantages matrimoniaux : comment les intégrer et en illustrer l'impact successoral ?
- Quels enseignements tirer en terme d'analyse ?

● Problématique des enfants d'un premier lit

- Comment combiner avantages matrimoniaux et respect de la réserve des enfants d'un premier lit ?
- Que faire pour anticiper les possibles actions en retranchement ?

● Transmission de la résidence principale au sein d'un couple non marié

- Quels sont les risques encourus par le concubin ou le partenaire pacsé survivant en cas de transmission non organisée ?
- Quelles solutions envisager pour le protéger ?
- Legs en pleine propriété ou en démembrement : quels en sont la portée et le coût ? Comment couvrir les droits à payer par les héritiers ?
- SCI et parts démembrées croisées : quels sont les avantages d'un tel montage ?

● Editions successorales

- Quelles sont les informations restituées par l'édition successorale ? Comment les exploiter ?
- Export vers Word, intégration des préconisations, utilisation de l'Aide Métier : comment personnaliser et agrémenter une étude client ?

Prix et dates 2008

Inter

400 € HT par personne

30 € HT par personne et par jour

• 24 janvier

• 24 mars

• 9 juin

• 25 septembre

Intra

1 800 € HT (*)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Nouvel utilisateur

✓ Utilisateur régulier

Fiscalité & BIG Expert

Inter ou Intra ► 1 jour

nouveau !

Objectifs

- *Savoir évaluer l'IR, l'impôt sur la plus-value immobilière et l'ISF, diagnostiquer une situation fiscale et tirer profit des opportunités d'arbitrage.*
- *Traiter des problématiques fiscales spécifiques (bouclier fiscal, stock-options), comparer un projet immobilier locatif avec un investissement en assurance vie.*

Contenu

● Analyse impôt sur le revenu

- Quelles sont les conséquences des saisies effectuées au sein des déclarations fiscales ?
- Rendement «net net» d'un investissement : comment le mettre en évidence ?
- Quels sont les impacts liés à la cession d'un bien immobilier ? Comment évaluer la plus-value imposable ? Le prix de cession net d'impôt ?
- Comment comparer la pression fiscale générée par des revenus fonciers à celle issue de rachats en assurance vie ?

● Immobilier défiscalisant

- Comment analyser et promouvoir un dispositif immobilier défiscalisant avec OptImmo ?
- Investissement Demessine : comment gérer la TVA, de l'acquisition à la cession du bien ?
- Immobilier locatif ou assurance vie : comment comparer ces véhicules d'investissement ?

● Bouclier fiscal

- Comment diagnostiquer une situation fiscale ?
- Quelles stratégies adopter pour minimiser l'impôt ?
- Patrimoine de distribution : comment le transformer en patrimoine de capitalisation ?
- Comment générer des revenus complémentaires exonérés d'impôt ou bénéficiant d'une moindre pression fiscale ?

● Stock-options

- Comment intégrer un plan de stock-options et son financement ?
- Quelles sont les incidences fiscales lors de la cession des titres ?

● Analyse ISF

- Dans quelle situation intervenir directement sur la déclaration ISF ? Quelles en sont les incidences ?
- Décotes sur les biens immobiliers : comment les intégrer ?
- De quelle manière identifier des biens mixtes ?
- Comment prendre en compte le patrimoine propre d'un enfant mineur ?

● Editions fiscales

- Quelles sont les informations restituées par les éditions fiscales ? Comment les exploiter ?
- Export vers Word, intégration des préconisations, utilisation de l'Aide Métier : comment personnaliser et agrémenter une étude client ?

Prix et dates 2008

Inter

400 € HT par personne

100 € HT par personne et par jour

- 25 janvier
- 25 mars
- 10 juin
- 26 septembre

Intra

1 800 € HT (*)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Nouvel utilisateur

✓ Utilisateur régulier

Immobilier & BIG Expert

Inter ou Intra ► 1 jour

Objectifs

- *Maîtriser les mécanismes clefs de la défiscalisation immobilière : gestion des déficits fonciers, investissements de Robien, Borloo, Girardin, location meublée, etc.*
- *Savoir exploiter les fonctions de conseil et d'aide à la vente de BIG Expert et de ses simulateurs dédiés : OptImmo et OptiPro.*

Contenu

● Diagnostic fiscal préalable

- Quelles informations renseigner pour étudier un projet immobilier locatif ?
- Biens locatifs préexistants : à quels dispositifs fiscaux sont-ils soumis ? Existe-t-il des déficits antérieurs ?
- Quelle analyse effectuer en terme de taux d'endettement, de taux marginal d'imposition ?
- Quels sont les impacts des saisies effectuées dans les déclarations fiscales sur les simulations OptImmo et OptiPro ?

● Location nue et défiscalisation

- Simulations Robien, Borloo, Girardin, Demessine, acquisition en démembrement : comment les intégrer ?
- Quelles analyses et comparaisons réaliser ?

● Location meublée

- Quelles spécificités renseigner pour les projets LMP ou LMNP ?
- Réforme IFRS : quels sont ses impacts en matière d'amortissements ? Comment intégrer des amortissements par composants ?
- Comment gérer la TVA ? Imputer des frais d'acquisition ? Intégrer le renouvellement du mobilier ?
- Comment évaluer les incidences de la location meublée en matière d'ISF ?

● OptImmo & OptiPro

- Comment comparer deux simulations différentes en terme de crédit, d'attrait fiscal ?
- Crédit par décaissements successifs : comment le prendre en compte ?
- Exploitation du budget, enrichissement, TRI : quels leviers mettre en œuvre ?
- Comment traiter des acquisitions soumises à des fiscalités distinctes ?

● L'intégration dans BIG Expert

- Comment intégrer ces simulations pour visualiser leurs impacts patrimoniaux et successoraux ?
- Comment illustrer l'intérêt d'un adossement en assurance-vie ?

● Plus-values immobilières

- Comment utiliser le simulateur pour évaluer une plus-value immobilière ? Un prix de vente net d'impôt ?
- Cession d'actif immobilier : quelle gestion dans BIG ?

● Edition immobilier locatif

- Quelles sont les informations restituées par les éditions OptImmo et OptiPro ? Comment les exploiter ?
- Export vers Word, intégration des préconisations, utilisation de l'Aide Métier : comment personnaliser et agrémenter une étude client ?

Prix et dates 2008

Inter

400 € HT par personne

☎ 30 € HT par personne et par jour

- 31 janvier
- 29 mai
- 24 novembre

Intra

1 800 € HT (*)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Nouvel utilisateur

✓ Utilisateur régulier

Retraite & BIG Expert

Inter ou Intra ► 1 jour

Objectifs

- *Comprendre les mécanismes fondamentaux de calcul de retraite et les incidences des réformes récentes.*
- *Maîtriser les principes de saisie dans l'onglet «Carrière» de BIG Expert et s'approprier la dimension budgétaire du logiciel.*
- *Savoir répondre aux problématiques de protection sociale en exploitant les fonctions de conseil et d'aide à la vente de BIG Expert.*

Contenu

● L'estimation de la retraite obligatoire

- Comment calculer rapidement une pension de retraite à partir d'informations restreintes ?
- Quels types de documents collecter pour quelle étude ?
- Comment mettre à profit une reconstitution de carrière pour susciter des opportunités de conseil ?
- Quelles sont les incidences patrimoniales et budgétaires du départ en retraite ?

● La retraite des TNS

- Comment fonctionnent les régimes de retraite des artisans et commerçants ?
- Professions libérales «à forte valeur ajoutée» : quelles sont les caractéristiques de leur protection sociale ?
- Conjoint collaborateur : quels sont ses droits ?
- Quelles saisies dans BIG en cas d'activités professionnelles simultanées ?

● Les pensions de réversion et la prévoyance décès

- Quels sont les droits du conjoint survivant et des enfants en cas de décès de l'assuré ?
- Comment préserver leur autonomie budgétaire et leur cadre de vie ?

- Assurance professionnelle : comment l'identifier et la transformer en opportunité de conseil ?
- Comment mesurer l'impact de la perte des garanties de prévoyance collective à la retraite ?

● Simulations

- Comment illustrer, avec le module OptiCap, les avantages fiscaux de l'assurance vie en matière de compléments de revenus ?
- OptiCap Retraite : quelle épargne périodique mettre en place pour quels revenus de remplacement ?
- Madelin, PERP : comment chiffrer le gain fiscal généré par les versements ? Comment visualiser l'impact budgétaire ?
- Complément de retraite avec sortie en rente : Comment évaluer le montant versé lors de la cessation d'activité ?
- Un rachat de trimestres est-il approprié ? Quel coût pour quel supplément de pensions ?

● Edition retraite

- Quelles sont les informations restituées par l'édition retraite ? Comment les exploiter ?
- Export vers Word, intégration des préconisations, utilisation de l'Aide Métier : comment personnaliser et agrémenter une étude client ?

Prix et dates 2008

Inter

400 € HT par personne

100 30 € HT par personne et par jour

- 1er février
- 30 mai
- 25 novembre

Intra

1 800 € HT (*)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



Le public

Nouvel utilisateur

✓ Utilisateur régulier

Méthodologie patrimoniale avec BIG Expert

Inter ou Intra ► 3 jours

Objectifs

- *Maîtriser la méthodologie de réalisation d'un bilan patrimonial à l'aide de BIG Expert pour optimiser la réponse au client.*
- *Se constituer une trame d'étude patrimoniale, personnalisée et réutilisable.*

Contenu

Structure commune aux 3 journées

- **Diagnostic de l'existant**
 - Quels sont les points clefs d'un audit pertinent dans BIG Expert ? Quels résultats exploiter en fonction du type d'approche ?
 - Comment s'assurer de l'adéquation de la situation patrimoniale du client à ses objectifs ?
 - A quels déséquilibres faut-il être attentif ?
- **Stratégie patrimoniale**
 - Quelles sont les solutions financières, juridiques et fiscales appropriées selon le thème traité ?
 - Comment intégrer dans BIG Expert les préconisations élaborées par les participants ?
- **Identification de la valeur ajoutée de la solution**
 - Comment interpréter les conséquences de la solution préconisée ? Comment chiffrer les gains générés ?
 - Comment les mettre en valeur pour préparer l'argumentation client ?
- **Construction d'une structure d'édition personnelle réexploitable**
 - Quelle structure d'édition adopter par rapport au thème traité ?
 - Comment concilier personnalisation de l'édition, efficacité commerciale et optimisation du temps de rédaction ?

Spécificités des approches traitées

- **Transmission du patrimoine**
 - Avantages matrimoniaux et dispositions successorales : comment expliquer leurs impacts ?
 - Comment illustrer les problématiques du partage des biens et de la couverture des droits de succession ?
 - Quelles préconisations faire en terme de libéralités et arbitrages ?
- **Cession d'entreprise et optimisation fiscale**
 - Quels sont les impacts fiscaux prévisibles d'une cession pour le chef d'entreprise ?
 - Comment réorganiser le patrimoine en conséquence ? Quels revenus de remplacement choisir, dans une optique d'optimisation fiscale ?
 - Quels investissements défiscalisants proposer ?
- **Clientèle multi-objectifs et approche globale**
 - Quelle protection pour le conjoint en présence d'enfants d'un premier lit ?
 - Comment aider des enfants à financer leurs études ?
 - Comment alléger la pression fiscale sur les revenus et le patrimoine ? Comment préparer la transmission d'un patrimoine en restant maître de l'avenir ?

- Comment intégrer une solution patrimoniale complète (fiscale, juridique et financière) ?
- **Approche retraite et autonomie budgétaire du foyer ou du conjoint survivant**
 - Quelles sont les informations minimales à recueillir auprès du client pour une analyse retraite pertinente ? Comment exploiter les droits à réversion ?
 - Comment mettre à profit les documents spécialisés (bulletin de paie, relevés de points) dans BIG Expert ?
 - Comment exploiter un budget prévisionnel futur ?
 - Quelles solutions sociales et financières ?

Prix et dates 2008

Inter

1 140 € HT par personne

Ⓢ 30 € HT par personne et par jour

● 4 au 6 février

● 2 au 4 juin

● 8 au 10 octobre

Intra

1 700 € HT par jour (*)

(*) dans nos locaux, frais de location de salle et de repas en sus



LA PATRITHEQUE

La Patrithèque, la base documentaire de référence sur le patrimoine

Complète, pratique et actualisée régulièrement, elle permet en quelques clics de trouver des explications claires, pédagogiques, illustrées de nombreux exemples.

*Outil de formation et d'information, La Patrithèque est disponible sur **cédérom** pour PC, ou en version **Intranet**.*

Un large éventail de thèmes

La Patrithèque, base documentaire dédiée aux professionnels, couvre l'ensemble des domaines liés aux préoccupations familiales, patrimoniales et financières des particuliers.



- **A la une** : le détail de l'actualité patrimoniale au travers des projets de lois en cours et des réformes récentes.
- **La famille** : régimes matrimoniaux, PACS, union libre, divorce et séparation, filiation, patrimoine des incapables, prestations et allocations familiales.
- **La transmission** : dévolution légale, droits du conjoint, familles recomposées, donations et legs, démembrement et partage, liquidation d'une succession, impacts civils et fiscaux, techniques d'optimisation.
- **L'impôt sur le revenu** : revenus d'activité et du patrimoine, plus values, charges déductibles, réductions et crédits d'impôt, revenus de l'étranger, bouclier fiscal, optimisation fiscale.
- **L'ISF** : principes d'imposition, biens imposables et exonérés, évaluation des actifs, plafonnement, optimisation.
- **Les contributions sociales** : CSG déductible et non déductible, CRDS, prélèvement social, CAPS, revenus taxés.
- **L'environnement & les produits bancaires** : moyens de paiement, compte de dépôt, épargne bancaire et réglementée, environnement bancaire, directive de l'épargne, lutte contre le blanchiment.
- **La bourse** : organisation, produits négociables (actions, obligations, OPCVM, warrants, produits dérivés), ordres de bourse, modes de gestion, démembrement de portefeuille.
- **L'assurance vie & opérations voisines** : régime juridique (souscription, désignation bénéficiaire, impact du régime matrimonial), cadre financier, fiscalité au décès et en cas de rachat, démembrement, transmission intergénérationnelle, contrat de capitalisation, PEA assurance, tontine.
- **L'immobilier** : d'usage et locatif, en direct ou en SCI (aspects juridiques, comptables et fiscaux, intérêts patrimoniaux), SCPI ou OPCI, revenus fonciers, dispositifs de défiscalisation, location meublée, taxes immobilières, baux d'habitation.
- **Le crédit** : modes d'amortissement, crédits bancaires, prêts aidés ou réglementés, assurances, hypothèques, cautionnements et autres garanties, impact du régime matrimonial.
- **Les régimes de retraite & de prévoyance** : régimes de base et complémentaires des salariés, artisans, commerçants, professions libérales et agricoles, régimes spéciaux, pluriactivités, cumul emploi/retraite, calcul de droits.
- **L'épargne retraite** : PERP, PERCO, contrats articles 39, 82 et 83, contrat Madelin, Prefon, fonctionnement, impacts fiscaux.
- **L'épargne salariale** : intéressement, participation, PEE, PEI, actionnariat salarié, stock-options, attributions gratuites d'actions, épargne professionnelle du dirigeant d'entreprise.

Vous êtes équipé(e) de BIG Expert, avec son Aide métier, quels sont les «plus» de la Patrithèque ?
Vous souhaitez découvrir gracieusement la Newsletter Patrithèque pendant quelques semaines ?

► Rendez-vous sur le site **www.patrithèque.fr** pour en savoir plus !

Une approche multi-niveaux

La Patritèque permet à chaque utilisateur d'accéder aisément au degré de détail souhaité grâce aux différents niveaux de lecture proposés :

- **Les Essentiels** : des chapitres de premier niveau, constitués de 12 à 25 rubriques chacun, pour comprendre les fondamentaux sur un thème patrimonial (la transmission, la retraite, l'immobilier, la bourse, etc.) ;
- **Les Dossiers** : dans le détail, tous les aspects d'un même thème accessibles au sein d'un dossier très complet contenant de 200 à plus de 500 rubriques selon les domaines ;
- **Les tableaux de synthèse** : une information transversale pour mieux comprendre les spécificités de solutions voisines (épargne retraite et salariale, fiscalité de l'immobilier locatif, des placements financiers, etc.) ;

Avantages fiscaux des investissements immobiliers

Investissement	Avantages fiscaux
Investissement locatif	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif non meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif non meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif non meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif non meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.
Investissement locatif non meublé	Le remboursement du loyer (impôt sur le revenu) est déductible de la base imposable. L'abattement de 10 % sur le revenu net est applicable. La durée d'occupation du bien doit être au moins égale à 10 ans.

- **Les Repères chiffrés** : barèmes IR, ISF, abattements et droits de succession, plafonds sociaux, fiscalité de l'épargne, historique des prix de l'immobilier, etc. : tous les chiffres pratiques regroupés au même endroit.
- **Les Fiches de Conseil** : orientées vers vos clients, destinées à compléter vos écrits, plus de 50 fiches présentant en 1 à 2 pages les principales caractéristiques d'un investissement ou d'un conseil juridique (investir au sein d'un contrat à bonus de fidélité, en location meublée, réaliser une donation-partage, souscrire des parts de FCPI, ...).

Une navigation simple et intuitive

Facilitée par l'utilisation du sommaire arborescent, la navigation est rendue intuitive par les nombreux liens hypertextes dans les pages et les puissantes fonctions de recherche par mot clé personnalisables.

Des illustrations pratiques, des références précises

La Patritèque est richement documentée sur tous les thèmes patrimoniaux abordés.

Pour plus de clarté, les explications sont illustrées par des exemples chiffrés

Contrairement aux **prêts immobiliers**, le remboursement de la consommation ne peut donner lieu à la perception d'impôt. Cependant, l'établissement bancaire peut refuser le remboursement si son montant est inférieur à 3 fois le montant de la 1^{ère} échéance.

Exemple

M. Dupont souhaite effectuer un remboursement partiel d'échéance non échue, celle du 30 avril, s'élève à 550 €. L'établissement bancaire est en droit de refuser le remboursement si son montant est inférieur à :

$550 \text{ €} \times 3 = 1650 \text{ €}$

ou des schémas permettant de comprendre l'application des textes officiels.



L'utilisateur peut ainsi obtenir une réponse rapide à son interrogation, mais également étudier en détail un point précis avec, le cas échéant, les références des sources correspondantes (lois, réponses ministérielles, arrêts de Cour de Cassation, ...).

Sources

C. ass., art. L132-9
C. civ., art. 1121
Rép. min. à Mignon n°4366, JOANQ 20 janv. 2003
Rép. min. n°16 004, 11 juil. 1996, JO Sénat Q 20 sept. 1996
Cass. 1 ^{re} civ., 15 déc. 1996, n°96-20246
Projet de loi en faveur des consommateurs, n°3430, AN, 8 nov. 2006

Une exploitation aisée

Une fois installée, la Patritèque est accessible à tout instant, sans nécessiter la présence du cédérom dans le lecteur. Les contenus des rubriques peuvent être imprimés, ou copiés/collés dans votre logiciel de traitement de texte

4 mises à jour par an ...

Avec 4 mises à jour par an, la Patritèque connaît une évolution régulière lui permettant d'intégrer les dispositions légales les plus récentes, mais aussi de s'enrichir en permanence de nouveaux thèmes.

... et l'accès à la Newsletter Patritèque !

Entre deux mises à jour de la Patritèque, la **Newsletter Patritèque**, notre lettre d'information électronique, continue de vous informer sur l'actualité patrimoniale et vous alerte sur les avancées législatives ou jurisprudentielles à ne pas manquer, au rythme de 4 à 6 articles par lettre d'information électronique, 2 à 3 fois par mois.

Newsletter PATRITHEQUE

8 juin 2007

Les grands axes de réforme fiscale du gouvernement dévoilés

Le gouvernement a annoncé les réformes économiques et fiscales qu'il souhaite mettre rapidement en œuvre et qui seront soumises au Parlement dès juillet 2007.

→ Lire l'article

Imputation des déficits fonciers - Donation de la nue-propriété

La donation de la nue-propriété d'un bien immobilier locatif ne remet pas en cause la déduction des déficits fonciers y afférant à condition que l'usufruitaire impute le bien en location 31 décembre de la 3^{ème} année suivant celle de l'imputation du déficit sur le revenu global.

→ Lire l'article

Action en retranchement contre l'attribution intégrale des acquits au conjoint

Prévision jurisprudentielle sur l'efficacité de l'action en retranchement des enfants nés ou contre l'attribution intégrale des acquits de communauté au conjoint survivant.

→ Lire l'article

Réponses ministérielles sur la transmission de patrimoine

Deux réponses ministérielles explicitant des aspects de transmission de patrimoine, au sujet de la déduction fiscale de l'impôt sur le revenu des héritiers et bénéficiaires.

→ Lire l'article

Assurance vie - Réseaux de points sur les déclarations de succession

Une réponse ministérielle du 10 mai 2007 rappelle les principes de l'intégration des cotisations de l'assurance vie dans les déclarations de succession auxquelles les assurés et bénéficiaires sont soumis.

→ Lire l'article

L'Espace client qui vous est réservé sur le site www.patritheque.fr permet, en outre, de consulter plus de 3 ans d'archives de la Newsletter Patritèque.

La Patritèque est accessible au prix de 300 € HT par an, comprenant les 4 mises à jour annuelles, l'abonnement à la Newsletter Patritèque et l'accès réservé à l'Espace client pendant un an.

► **Abonnez-vous** sur le site www.patritheque.fr, au **01 55 82 07 00** ou par mail à patritheque@patritheque.fr



LES ESSENTIELS PATRITHÈQUE

La gamme Patrithèque, c'est aussi ...

nouveau !

Les Essentiels Patrithèque, une aide dédiée aux conseillers de clientèle

Extraits de La Patrithèque, Les Essentiels Patrithèque constituent une aide de premier niveau sur l'ensemble des problématiques des particuliers.

Les Essentiels Patrithèque couvrent les aspects fondamentaux de l'environnement financier et patrimonial des particuliers.

Chaque thème (fiscalité du particulier, produits bancaires, bourse, assurance vie, épargne retraite et professionnelle, immobilier, crédit, régimes de retraite, prévoyance, relations familiales, transmission de patrimoine, ..) est abordé en 12 à 25 rubriques, proposant ainsi une information à la fois concise et globale.

Au format HTML, destinés à un intranet, **Les Essentiels Patrithèque** peuvent être utilisés comme outil de découverte d'un thème patrimonial ou, au quotidien, comme aide d'accès rapide à une information pratique (barèmes fiscaux, mécanismes et abattements successoraux, fiscalité de l'épargne, tableaux de synthèse, repères chiffrés, etc ..).

Caractéristiques	Assurance vie	PERP	Madelin
Fiscalité des cotisations	Cotisations non déductibles Réduction d'impôt réservée à des contrats spécifiques	Déduction du revenu net global dans une certaine limite	Déduction du bénéfice imposable dans une certaine limite
Disponibilité de	Retrait partiel ou total, à tout moment, sous	Indisponibilité des fonds jusqu'au départ en retraite	Indisponibilité des fonds, jusqu'au départ en retraite

Quelles différences entre La Patrithèque et Les Essentiels ?

	La Patrithèque	Les Essentiels Patrithèque
Contenu :		
Rubriques (pages de contenu)	3 750	245
Les Dossiers complets	✓	
Les Essentiels	✓	✓
Les Fiches du Conseiller	✓	
Les Repères chiffrés	✓	✓
Les sources	✓	
Mises à jour par an	4	2
Accès à :		
La Newsletter Patrithèque	✓	
L'Espace client www.patrithèque.fr	✓	
Acquisition :		
Abonnement individuel	✓	
Licence réseau (*)	✓	✓

(*) Les Essentiels Patrithèque sont accessibles uniquement à partir de 25 licences.

Régimes matrimoniaux

Le mariage lie les époux par un ensemble de règles qui s'appliquent pendant leur vie commune et fixent la composition de leurs patrimoines respectifs au moment de la dissolution de leur union.

La gestion des biens, les obligations pécuniaires des époux envers les biens, leurs obligations familiales, la composition de leurs patrimoines (biens communs, propres ou indivis) pendant et après le mariage sont décrites dans leur "régime matrimonial".

Il existe cinq régimes matrimoniaux :

- les **régimes communautaires** :
 - régime légal à compter du 1^{er} janvier 1990 : communauté réduite aux acquêts.
 - régime légal avant le 1^{er} janvier 1990 : communauté de meubles et d'acquêts.
 - communauté universelle
- les **régimes séparatistes** :
 - séparation de biens : aucun peut être adjoins une société d'acquêts.
 - participation aux acquêts

Dans les régimes communautaires, la plupart des biens appartiennent en commun aux époux.

2008

Calendrier des Inters

harvest

	Page	Durée	Prix du Séminaire (par participant)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
INITIATION À BIG EXPERT	p. 19	3 jours	1 050 € HT ⁽¹⁾	16-18	11-13		2-4	21-23	18-20		17-19	20-22	19-21	8-10
CGPI & BIG EXPERT	p. 20	1 jour	300 € HT ⁽¹⁾	15		17	1^{er}	26	13		24	24	14	5
TRANSMISSION & BIG EXPERT	p. 21	1 jour	400 € HT ⁽¹⁾	24		24			9		25			
FISCALITÉ & BIG EXPERT	p. 22	1 jour	400 € HT ⁽¹⁾	25		25			10		26			
IMMOBILIER & BIG EXPERT	p. 23	1 jour	400 € HT ⁽¹⁾	31				29					24	
RETRAITE & BIG EXPERT	p. 24	1 jour	400 € HT ⁽¹⁾		1^{er}			30					25	
MÉTHODOLOGIE AVEC BIG EXPERT	p. 25	3 jours	1 140 € HT ⁽¹⁾		4-6				2-4			8-10		

FISCALITE IR	p. 6	2 jours	720 € HT ⁽¹⁾		7-8	13-14								
FISCALITE IMMOBILIÈRE	p. 7	2 jours	750 € HT ⁽¹⁾					19-20		22-23		17-18		
FISCALITE ISF	p. 8	1 jour	410 € HT ⁽¹⁾			21		13						
TRANSMISSION , Principes & Stratégies	p. 9	2 jours	750 € HT ⁽¹⁾	21-22						29-30				
TRANSMISSION , Etude de cas	p. 10	1 jour	390 € HT ⁽¹⁾	23							1^{er}			
ASSURANCE VIE , Principes & Stratégies	p. 11	2 jours	750 € HT ⁽¹⁾	28-29					23-24					
ASSURANCE VIE , Optimisation & Limites	p. 12	1 jour	410 € HT ⁽¹⁾	30					25					
RETRAITE	p. 13	2 jours	750 € HT ⁽¹⁾			26-27								1^{er}-2
RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT	p. 14	1 jour	410 € HT ⁽¹⁾			28								3
SOCIÉTÉS CIVILES IMMOBILIÈRES	p. 15	2 jours	780 € HT ⁽¹⁾			19-20							27-28	
PLACEMENTS	p. 16	2 jours	Non disponible en Inter											
APPROCHE PATRIMONIALE	p. 17	2 jours	750 € HT ⁽¹⁾				7-8					13-14		

⁽¹⁾ Forfait repas et pause : 30 € HT par jour et par participant.

Tous nos séminaires peuvent également être organisés en Intra, au sein de votre entreprise ou dans nos locaux.

Pour en savoir plus, contactez le département Formation par téléphone au **01 55 82 07 00** ou par e-mail **formation@harvest.fr**

Bulletin d'inscription aux inters

A PHOTOCOPIER ET À FAXER ► à l'attention d'Elisabete Morgado
FAX : 01 55 82 07 02

Département Formation Harvest
Tour Ponant - Les Mercuriales
40 rue Jean Jaurès 93170 Bagnolet
Tél : 01 55 82 07 00
e-mail : elisabete-morgado@harvest.fr

Société : _____
Nom : _____
Fonction : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Ville : _____
Téléphone : _____
Fax : _____
e-mail : _____

Nom	Titre du séminaire	Dates	Montant HT

Conditions d'inscription & règlement

La confirmation de votre inscription est conditionnée par la réception de votre règlement, par chèque à l'ordre d'Harvest, dans les 8 jours suivant l'envoi du présent bulletin d'inscription. A moins de 30 jours de la formation, seules les inscriptions accompagnées d'un règlement sont prises en compte.

Conditions d'annulation ou de report

L'annulation de votre inscription, ou son report sur une autre session, sont possibles sans pénalité plus de 30 jours avant la formation.

En cas d'annulation ou de report :

- entre 15 et 30 jours avant le séminaire, 50% du prix de la formation est retenu.
- moins de 15 jours avant le séminaire, 100% du prix de la formation est retenu.

Le report du fait du client n'est possible qu'une seule fois. Vous avez, à tout moment et sans pénalité, la possibilité de vous faire remplacer par un autre participant.

Harvest se réserve le droit d'annuler ou reporter la formation. Les frais d'inscription préalablement réglés sont alors intégralement remboursés.

Informations pratiques

Harvest est un organisme de formation agréé : N°11930388193.
Dès réception de votre inscription, nous vous adressons une facture tenant lieu de Convention de Formation Professionnelle Simplifiée. Vos frais peuvent être imputés sur le budget 1% formation de votre société.

Total HT séminaires	
Frais HT pause & repas Nbr de jours x nbr de participants x 30 €	
Total HT	
TVA 19,6 %	
Total TTC	

Bon pour accord

A : _____ le : _____

Signature et cachet

HARVEST... *C'est une offre complète de produits et services destinés aux réseaux bancaires et d'assurance ainsi qu'aux professionnels du conseil financier et patrimonial :*

► **Des logiciels experts orientés conseil :**

- pour la clientèle haut de gamme, **BIG Expert**, logiciel patrimonial de référence des CGP
- pour la clientèle intermédiaire, **Declic**, approche structurée d'aide à la vente, en application de la réglementation sur le devoir de conseil
- pour la clientèle grand public, **Quantix**, gamme de simulateurs destinés aux sites Internet spécialisés et aux intranets des forces de vente

► **Des supports documentaires électroniques, pratiques et pédagogiques :**

- la **Patrithèque**, et sa Newsletter, outils d'information complets sur le patrimoine, à l'attention des CGP
- les **Essentiels**, aide de premier niveau sur l'environnement financier et patrimonial du particulier, dédiée aux sites Internet et aux chargés de clientèle

► **Des formations spécialisées :**

- **Métier**, dédiées à l'approfondissement des techniques patrimoniales
- **BIG**, centrées sur l'exploitation de notre logiciel dans le cadre de la démarche de conseil

C'est aussi la gamme ClickImpôts, premier logiciel de calcul fiscal et d'édition des déclarations pour les particuliers, désormais disponible en version professionnelle

C'est surtout la confiance d'une clientèle prestigieuse, comptant les acteurs majeurs de la banque, l'assurance et la gestion de patrimoine.