



Alexandre Levillain

Avocat à la cour

2 rue de Poissy 75005 Paris
Tél : 06 33 51 49 37
alevillain@avocat-al.fr
www.avocat-al.fr
NDA : 11755432075



CATALOGUE DES FORMATIONS ANNÉE 2026

QUI SOMMES NOUS ?



Me Alexandre LEVILLAIN est actuellement avocat au barreau de Paris et professeur référent à la faculté libre de droit et d'économie-gestion de PARIS. Il est responsable d'un M1 en droit des affaires option droit fiscal. Il est également expert juridique auprès de l'incubateur SQY Cub, de la Communauté de communes de Saint-Quentin en Yvelines, accompagnant les entreprises nouvelles dans leur développement.

Ancien notaire puis avocat, il développe une proposition de formations professionnelles courtes en droit du patrimoine et des affaires, en distanciel ou intra-entreprise, depuis plus de 16 ans. Dans ce domaine, il dispose d'une expérience variée pour un public de professionnels notamment du droit (notaires ...), de l'immobilier ...

L'organisme s'appuie sur **un collège de formateurs**, spécialistes de leurs domaines. Ils sont universitaires et/ou praticiens. L'IA générative juridique est un outil pédagogique intégré.

Le cabinet est organisme de formation et labellisé **Qualiopi**.

Ainsi, le coût de la formation peut être pris en charge par les OPCO.



Une courte vidéo d'actualités est adressée aux participants, dans le mois, qui suit chaque formation

SOMMAIRE



01 AFFAIRES ET FISCALITÉ

- 1.1 SARL et SAS comme structure d'accueil d'une activité économique P6
- 1.2 Création d'entreprise : les clefs pour bien démarrer P7
- 1.3 Création d'entreprise : les premières questions juridiques et fiscales P8
- 1.4 Fiscalité immobilière I (transaction) P8
- 1.5 Fiscalité immobilière II (gestion) P10

02 PRATIQUES DE L'IMMOBILIER

- 2.1 Droit de la famille & patrimoine P12
- 2.2 Actualités pratiques en gestion locative P14
- 2.3 Actualités pratiques en copropriété P15
- 2.4 Sociétés immo P18
- 2.5 Aspects pratiques de l'immobilier durable P20

03 AUTRES

- 3.1 Techniques de négociation P23
- 3.2 English law of contract P24

BON A SAVOIR : Il est envisageable de créer des stages sur mesure puis portant sur des sujets connexes à ceux proposés au présent catalogue. Etant ici précisé, que Me LEVILLAIN collabore avec des organismes de formation partenaires. En outre, chaque formation initiale peut être subdivisée par demi-journée, en focus de deux heures, ou faire l'objet d'une conférence devant un public **plus** large.

SOMMAIRE



04 SPÉCIALISATION

- 4.1 Baux de l'immobilier d'entreprise P26
- 4.2 Transmission à titre gratuit de l'entreprise individuelle P28
- 4.3 Le bail commercial: l'essentiel en une journée P30
- 4.4 La SCI de famille: outil de gestion et de transmission du patrimoine P32
- 4.5 Baux particuliers et assurances P34



BON A SAVOIR : *Il est envisageable de créer des stages sur mesure puis portant sur des sujets connexes à ceux proposés au présent catalogue. Etant ici précisé, que Me LEVILLAIN collabore avec des organismes de formation partenaires. En outre, chaque formation initiale peut être subdivisée par demi-journée, en focus de deux heures, ou faire l'objet d'une conférence devant un public plus large.*



1. AFFAIRES ET FISCALITE

SARL ET SA comme
structure d'accueil d'une
activité économique

Création d'entreprise :
Les clefs pour bien démarrer
PUIS les premières
questions juridiques et
fiscales

Fiscalité immobilière I
(transaction)

Fiscalité immobilière II
(gestion)

1.1 SARL ET SAS COMME STRUCTURE D'ACCUEIL D'UNE ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

Prérequis à l'entrée en formation

NEANT

OBJECTIFS

- Comprendre les régimes juridiques et fiscaux de ces deux types de sociétés,
- Conseiller son client sur le choix à adopter entre les deux.

COMPETENCES

- Conforter le choix de la structure d'accueil de son activité,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : les enjeux de la structure d'accueil pour une start up

1-La SARL

- aspects juridiques
- aspects fiscaux

2- la SAS

- aspects juridiques
- aspects fiscaux

3- les critères du choix

- le statut du dirigeant : aspects fiscaux et sociaux
- la problématique de la levée de fonds

Conclusion : le cas de l'immobilier (foncière)

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

1.2 CRÉATION D'ENTREPRISE : LES CLEFS POUR BIEN DEMARRER

Prérequis à l'entrée en formation

NEANT

OBJECTIFS

- Fournir aux porteurs de projet les connaissances fondamentales pour bien démarrer en identifiant les points stratégiques à approfondir afin de garantir la viabilité et la pérennité de leur projet.
- Sensibiliser les entrepreneurs aux pièges courants lors du lancement d'une activité et leur donner les outils pour les éviter et Encourager une réflexion structurée et pragmatique sur chaque aspect clé de leur projet entrepreneurial.

COMPETENCES

- Un début d'idée de projet
- La volonté d'entreprendre

PROGRAMME DE FORMATION

1. Introduction à l'entrepreneuriat
 2. Marketing : Comprendre son marché et ses clients
 3. Étude concurrentielle : Apprendre de son environnement
 4. Validation de l'idée et itérations
 5. Établissement d'un business plan : Structurer sa vision
 6. Stratégie de vente et premiers clients
 7. Gestion des achats et logistique : Structurer son offre
 8. Conseil pour le développement personnel de l'entrepreneur
- Conclusion: mise en pratique

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

1.3 CRÉATION D'ENTREPRISE : LES PREMIÈRES QUESTIONS JURIDIQUES ET FISCALES

Prérequis à l'entrée en formation

NEANT

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux juridiques et fiscaux de la création d'entreprise,
- Maîtriser ces aspects pour démarrer son activité sereinement.

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en droit des affaires,
 - Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- les premiers arbitrages juridiques

- Le choix de la structure d'accueil,

- Eléments de propriété intellectuelle : marques et brevets,

- Maillage des relations contractuelles : partenaires et clients (CGU-CGV)

- Les pouvoirs du dirigeant et contrôle de son action

2- les premiers arbitrages fiscaux

- Fiscalité de la société,

- Les aspects sociaux et fiscaux concernant les dirigeants.

Conclusion : la structure d'un groupe de sociétés via une holding.

NIVEAU DE PERFORMANCE

· Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours

· Taux d'assiduité : en cours

· Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

1.4 FISCALITÉ IMMOBILIÈRE (TRANSACTION)

Prérequis à l'entrée en formation

NEANT

OBJECTIFS

- Comprendre la taxation des ventes immobilières,
- Maîtriser la fiscalité immobilière de l'achat et de la revente,

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en droit des affaires,
 - Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

- 1- les premiers arbitrages juridiques
 - Le choix de la structure d'accueil,
- Eléments de propriété intellectuelle : marques et brevets,
- Maillage des relations contractuelles : partenaires et clients (CGU-CGV)
 - Les pouvoirs du dirigeant et contrôle de son action
- 2- les premiers arbitrages fiscaux
 - Fiscalité de la société,
- Les aspects sociaux et fiscaux concernant les dirigeants.

Conclusion : la structure d'un groupe de sociétés via un holding.

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

1.5 FISCALITÉ IMMOBILIÈRE II (GESTION)

Prérequis à l'entrée en formation

NEANT

OBJECTIFS

- Comprendre la taxation des loyers de biens immobiliers,
- Maîtriser la taxation au titre des revenus fonciers et des bénéfices industriels et commerciaux,
- Conseiller son client sur le type de locations et ses conséquences fiscales.

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en droit des affaires,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- fiscalité des locations non meublées

- Les revenus fonciers : champ d'application, détermination du bénéfice imposable, gestion des déficits

- Les dispositifs de défiscalisation : de Normandie et Loc' avantages

2- fiscalité des loyers meublés

- Les BIC : champ d'application, détermination du bénéfice imposable, gestion des déficits,

- Critères de choix fiscaux entre le meublé et le non meublé

3-autres questions

- Le choix d'une SARL ou SAS,

- l'impact de la taxation des revenus de la société à l'impôt sur les sociétés

Conclusion : mise à jour loi de finances 2025

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

2. PRATIQUES DE L'IMMOBILIER



Droit de la famille &
patrimoine

Actualités pratiques en
gestion locative

Actualités pratiques en
copropriété

Sociétés & immobilier

Aspects pratiques de
l'immobilier durable pour
un juriste

Baux de l'immobilier
d'entreprise

2.1 DROIT DE LA FAMILLE & PATRIMOINE

Prérequis à l'entrée en formation

Connaissance des fondamentaux du droit de la famille. (L1/B1/pratique professionnelle)

OBJECTIFS

- Comprendre les modes de détention des actifs patrimoniaux et le droit patrimonial de de la famille,
- Maîtriser les bases du droit patrimonial de la famille et des stratégies sécurisées,
- Conseiller son client acquéreur ou bailleur dans ce domaine.

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en droit patrimonial de la famille,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

2.1 DROIT DE LA FAMILLE & PATRIMOINE

PROGRAMME DE FORMATION

- 1- Indivision et démembrement de propriété
 - L'indivision légale : une situation précaire et subie,
 - L'indivision conventionnelle,
 - Le régime de l'usufruit,
 - Le régime de la nue-propriété,
 - La solution est peut-être la SCI ?
 - 2- Les régimes matrimoniaux et le PACS
 - Les différents régimes matrimoniaux
 - Le régime légal de la communauté de biens réduite aux acquêts,
 - Critères de choix du régime matrimonial et son changement,
 - Le régime du pacte civil de solidarité.
 - 3- Libéralités et successions
 - Les donations et testaments,
 - La dévolution légale et la réserve héréditaire,
 - La protection du conjoint survivant.
 - 4- Les stratégies sécurisées
 - La donation avec réserve d'usufruit,
 - La donation temporaire d'usufruit et l'achat croisé via une SCI
- Conclusion: éléments de droit international privé.

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : 1
- Taux d'assiduité : 100 %
- Taux de satisfaction des stagiaires : 100 %

2.2 ACTUALITÉS PRATIQUES EN GESTION LOCATIVE

Prérequis à l'entrée en formation

Néant

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la gestion locative,
- Maîtriser les impacts de l'immobilier durable,
- Conseiller son client en cas de contentieux.

COMPETENCES

- Conforter ses compétences en qualité de gestionnaire locatif ou conseil immobilier,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

2.2 ACTUALITÉS PRATIQUES EN GESTION LOCATIVE

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- la loi climat et résilience du 21 août 2021 :

rénovation thermique des logements

-DPE, gel des loyers, décence énergétique,

-Aides et subventions (ma prim' renov...)

-Fiscalité verte

2- loi du 23 juillet 2023 sur l'occupation illicite

-Contentieux de l'impayé,

-Le cas de squatters

3- la loi du 14 novembre 2024 « le Meur ».

-Régulation de la location meublée,

-Impact sur la fiscalité au titre des BIC

Conclusion : nouvelles missions émergentes en gestion ?

NIVEAU DE PERFORMANCE

· Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours

· Taux d'assiduité : en cours

· Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

2.3 ACTUALITÉS PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

Prérequis à l'entrée en formation

Néant

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la rénovation d'une copropriété dégradée
- Maîtriser les nouvelles répartitions des pouvoirs au sein d'une copropriété

COMPETENCES

- Conforter ses compétences en qualité de syndic d'immeuble
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

2.3 ACTUALITÉS PRATIQUES EN COPROPRIÉTÉ

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- loi climat et résilience du 21 août 2021

-Nouveaux diagnostics : DPE collectif ...

-Le plan pluriannuel de travaux

-Les pouvoirs renforcés du conseil syndical

2- la loi « habitat dégradé » du 9 avril 2024

-Le diagnostic structurel,

-Nouveaux « outils » d'aide à la décision pour la rénovation thermique

-Dispositions en droit de l'urbanisme

Conclusion : les enjeux de la rénovation thermique des copropriétés :
aspects managériaux

NIVEAU DE PERFORMANCE

• Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours

• Taux d'assiduité : en cours

• Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

2.4 SOCIÉTÉS & IMMOBILIER

Prérequis à l'entrée en formation

Néant

OBJECTIFS

- Comprendre les critères du choix de la structure d'accueil pour une activité déterminée,
- Maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés immobilières,
- Conseiller son client sur les enjeux du choix d'une société.

COMPETENCES

- Conforter ses compétences en pratique immobilière,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

2.4 SOCIÉTÉS & IMMOBILIER

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : indivision et démembrement de propriété

1- la gestion d'un patrimoine immobilier de type familial

-La SCI : formation, exécution et dissolution,

-La SARL de famille pour la location meublée

2-les sociétés commerciales

-La SARL ou SAS : critères de choix,

-Activités de marchands de biens, de LMP ou de promotion immobilière
(la SCCV)

Conclusion : la notion de foncière.

Eléments de transmission du patrimoine

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

2.5 ASPECTS PRATIQUES DE L'IMMOBILIER DURABLE POUR UN JURISTE

Prérequis à l'entrée en formation

Néant

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la rénovation thermique d'un immeuble,
- Maîtriser les règles de l'immobilier durable,
- Conseiller administrativement et fiscalement son client dans ce domaine

COMPETENCES

- Conforter son champ de compétences via l'immobilier durable,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

2.5 ASPECTS PRATIQUES DE L'IMMOBILIER DURABLE POUR UN JURISTE

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : terminologie

1- la durabilité d'un logement

-Aspects de transaction : audit énergétique...

-Aspects en gestion : DPE locatif, gel des loyers et indécence énergétique

-Aspects en copropriété : le plan pluriannuel de travaux .../...

2- le cas des locaux d'activité

-Annexe environnementale et décret « sobriété »,

-Le verdissement du bail commercial

3- aides fiscales et subventions pour la rénovation thermique des logements

-Fiscalité verte : doublement du déficit foncier...

-Les aides et subventions : ma prim' rénov, les CEE...

Conclusion : les nouvelles missions d'accompagnement du professionnel de l'immobilier

NIVEAU DE PERFORMANCE

• Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours

• Taux d'assiduité : en cours

• Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

AUTRES

Techniques de
négociation et
rédaction
contractuelle



English law of contracts



3.1. TECHNIQUES DE NEGOCIATION ET RÉDACTION CONTRACTUELLE

Prérequis à l'entrée en formation

Bases en droit des contrats

OBJECTIFS

- Comprendre les techniques de négociation et rédaction d'un contrat,
- Maîtriser les enjeux du choix du contrat adapté à une situation déterminée,
- Conseiller son client sur les conséquences de la mise en place d'un contrat.

COMPETENCES

- Conforter ses compétences de juriste ou praticiens du domaine contractuel,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- la négociation d'un contrat

-La cartographie des risques,

-Le choix du contrat adapté.

-Cas du contrat sui generis

2- la rédaction du contrat

-Instruction du dossier et collecte des informations,

-Les principales clauses du contrat

-Anticipation du contentieux :

les modes alternatifs de résolution d'un conflit

Conclusion : illustrations : avant-contrat immobilier, bail commercial puis choix d'une société pour une start up

NIVEAU DE PERFORMANCE

· Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours

· Taux d'assiduité : en cours

· Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

3.2 ENGLISH LAW OF CONTRACTS

Prérequis à l'entrée en formation

Test d'autoévaluation préalable et création éventuelle de groupe de niveaux

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux du droit anglais des contrats,
- Comparer les droits français et anglais des contrats.

COMPETENCES

- Elargir ses compétences dans un contexte international,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives dans ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- the formation of the contract

-Offer and acceptance,

-Duress, misrepresentation, consideration...

2- the performance of the contract

-The binding effect and the main obligations of the parties,

-Breach of contract, torts ...

3-illustrations

-Real estate,

-Company law

Conclusion: study case

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4. SPÉCIALISATION

4.1 Baux de l'immobilier d'entreprise

4.2 Transmission à titre gratuit de l'entreprise individuelle

4.3 le bail commercial: l'essentiel en une journée

4.4 la SCI de famille: outil de gestion et de transmission du patrimoine

4.5 Baux particuliers et assurances

4.1 BAUX DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Prérequis à l'entrée en formation

Connaissance des fondamentaux en droit des contrats

OBJECTIFS

- Comprendre les régies juridiques et fiscales des baux d'entreprise,
- Maîtriser les enjeux de la négociation et la rédaction de ces baux,
- Conseiller son client sur le choix du bail le mieux adapté à ses besoins ?

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en droit des baux,
- Intégrer les spécificités de l'immobilier d'entreprise.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

1- Les baux pour les professionnels

- le bail mixte,
- le bail professionnel,

2- Les baux adaptés aux activités commerciales

- le bail dérogatoire,

-généralités sur le bail commercial : formation plafonnement du loyer, la propriété commerciale

...

4.1 BAUX DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

3- Autres baux

- Bail rural : généralités,

- Bail à construction versus bail emphytéotique,

4- Fiscalité du bailleur

- Les revenus fonciers au titre de l'impôt sur le revenu,

- Une société soumise à l'impôt sur les sociétés,

- La TVA : une option opportune ?

Conclusion : cas d'étude : bail professionnel ou bail commercial, que choisir pour un professionnel libéral ?

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours

- Taux d'assiduité : en cours

- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.2 TRANSMISSION À TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

Prérequis à l'entrée en formation

Connaissance des fondamentaux du droit du patrimoine.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la transmission par voie de donation ou succession de l'entreprise familiale,
- Maîtriser les fondamentaux du droit patrimonial de la famille,
- Conseiller son client pour la mise en œuvre d'un pacte Dutreil.

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en transmission du patrimoine,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives de ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte de la formation

1-Généralités en droit patrimonial de la famille

- donations et testaments
- dévolution légale : réserve, statut du conjoint survivant

2-Fiscalité : les droits de mutation à titre gratuit

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.2 TRANSMISSION À TITRE GRATUIT DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

PROGRAMME DE FORMATION

- 3-le Pacte Dutreil
 - Les conditions du pacte
- Sa mise en œuvre via une donation ou suite à un décès
 - Fiscalité en découlant

Conclusion : mise en situation via un cas de synthèse

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.3 LE BAIL COMMERCIAL: L'ESSENTIEL EN UNE JOURNÉE

Prérequis à l'entrée en formation

Connaissance des fondamentaux du droit des baux;

OBJECTIFS

- Comprendre le régime juridique du bail commercial,
- Maîtriser les principaux impacts d'un bail commercial,
- Conseiller son client sur le contrat de location adapté à ses besoins.

COMPETENCES

- Conforter, ses compétences en droit des baux commerciaux
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives de ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

- Introduction : présentation des principaux baux de l'immobilier d'entreprise
: le bail professionnel, le bail dérogatoire ...
- 1- La formation du bail commercial
- Les conditions du statut des baux commerciaux,
 - La phase de négociation du bail,
 - Les principales clauses du contrat : obligations des parties, répartition des charges et travaux ...

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.3 LE BAIL COMMERCIAL: L'ESSENTIEL EN UNE JOURNÉE

3- Fin du bail commercial

- Congés et préavis,
- La propriété commerciale : droit au renouvellement du bail.
- La résiliation pour inexécution d'une obligation.

4- Aspects fiscaux

- Le loyer et la TVA,
- La cession de droit au bail et la cession de fonds de commerce.

Conclusion : les critères de choix entre un bail professionnel et un bail commercial pour un professionnel libéral.

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.4 LA SCI DE FAMILLE : OUTIL DE GESTION ET DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE

Prérequis à l'entrée en formation

Connaissance des fondamentaux du droit des sociétés

OBJECTIFS

- Comprendre le régime juridique de ce type de société,
- Maîtriser les enjeux du choix de cette société pour une gestion patrimoniale familiale,
- Conseiller son client quant à ce choix

COMPETENCES

- Conforter ses compétence en droit des sociétés civiles,
- Intégrer les dernières mises à jour réglementaires et législatives de ce domaine.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation des diverses sociétés civiles

1-constitution et dissolution de la SCI

- Constitution : conditions de fond et de forme du contrat de société...formalités constitutives
- Dissolution : causes et conséquences
- Les pièges de la location meublée

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.4 LA SCI DE FAMILLE : OUTIL DE GESTION ET DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE

PROGRAMME DE FORMATION

- 4-aspects fiscaux
 - Fiscalité des revenus de la SCI
 - Fiscalité des cessions de titres
 - Aspects DMTG et IFI

Conclusion : quelles alternatives pour la location meublée : SARL ou SAS?

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.5 BAUX PARTICULIERS ET ASSURANCES.

Prérequis à l'entrée en formation

Connaissance des fondamentaux du droit des contrats

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la couverture des risques issus d'un bail à construction ou d'une emphytéose,
 - Maîtriser les régimes juridiques de ces baux,
- Evaluer les enjeux de l'assurance dans ce type de contrats.

COMPETENCES

- Conforter ses connaissances en droit des baux,
- Intégrer la méthodologie de prévention et évaluation des risques juridiques.

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction : présentation du contexte

I-le bail à construction

A-conditions de fond et de forme,

B-les obligations des parties,

C-les principales clauses.

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

4.5 BAUX PARTICULIERS ET ASSURANCES.

PROGRAMME DE FORMATION

III-les enjeux de tels baux en matière d'assurance

A-méthodologie de la prévention des risques « juridiques »

B- quels risques ?

- Impayés de loyers ou redevances,
- Mauvais entretien et dégradations des lieux loués,
- Contentieux et procédures : vices cachés ...
- Sinistres sur le bien objet de la location : intempéries

C-couvertures des risques :

- assurances de l'immeuble,
- garantie loyers impayés,
- protection juridique,
- responsabilité civile du bailleur et du preneur à bail.

Conclusion : cas d'étude : le secteur de l'agro-photovoltaïque

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2024 : en cours
- Taux d'assiduité : en cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : en cours

DISPOSITIONS ET MODALITES COMMUNES AUX FORMATIONS

METHODES PEDAGOGIQUES

- Des apports théoriques et support PPT
- Illustrations et cas pratiques

MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE

Evaluation initiale :

- Une évaluation préalable à l'entrée en formation est réalisée dès la demande d'inscription afin d'identifier les connaissances et les besoins de chaque futur participant.

Evaluation finale :

- Évaluation sous forme de Quizz ludique à l'issue de la formation
- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Questionnaire d'évaluation à froid envoyé le lendemain (relance J+7) afin d'apprécier l'impact de la formation

NOS FORMATEURS

Me Alexandre LEVILLAIN,
Avocat au barreau de paris et professeur référent FACO Paris.
et pour le stage 1.2. Mr Alexis FILIA Serial entrepreneur

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION ET DUREE

- Formation de 7 heures
- Lieu de la formation :
 - En présentiel : chez le client
 - Ou En distanciel :
- En classe virtuelle

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
Le référent handicap est Alexandre LEVILLAIN

DISPOSITIONS ET MODALITES COMMUNES AUX FORMATIONS

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Formation intra sur mesure : validation du planning avec le client
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) : 48 h
- Délai d'entrée en formation : en fonction de la date décidée avec le client.

TARIF ET INSCRIPTION

- Durée : 1 jour (soit 7 heures)
- Horaires : 9h00 - 12h30 et 13h30 - 17h00
- Nombre de participants : 8 - 15 (sauf cas particuliers)
- Prix par stagiaire: 200,00 € SST

N'hésitez pas à nous contacter...