

FISCALITÉ DES PARTICULIERS


2 jours

COMPRENDRE ET ANTICIPER LA FISCALITÉ DES PARTICULIERS POUR CONSEILLER EFFICACEMENT

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

NOTIONS DE RÉSIDENCE FISCALE, QUOTIENT FAMILIAL ET FOYER FISCAL POUR L'IMPÔT SUR LE REVENU

- › Résidence fiscale : critères d'établissement de la résidence fiscale en France
- › Quotient familial : fonctionnement du quotient familial pour le calcul de l'impôt sur le revenu et règles de répartition des parts pour les familles avec enfants ou personnes à charge.
- › Foyer fiscal : règles de composition (mariage, PACS, enfants rattachés), et incidences sur la déclaration des revenus

Étude de cas sur la déclaration de revenus : à partir d'un profil fictif incluant des situations de revenus variés (salaires, revenus fonciers, dividendes, etc.) et des configurations familiales distinctes, identification de la résidence fiscale, calcul du quotient familial, détermination du foyer fiscal

CALCUL DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

- › Différentes catégories de revenus et leurs traitements : salaires, revenus fonciers, revenus de capitaux mobiliers, pensions
- › Calcul de l'impôt sur le revenu : barème progressif, tranches, taux marginal d'imposition
- › Déductions, réductions et crédits d'impôt pour optimiser la base imposable

Étude de cas : Étapes de calcul de l'impôt (revenu net imposable, quotient familial, barème progressif par tranche d'imposition) pour différents profils

FISCALITÉ DES PLUS-VALUES MOBILIÈRES ET IMMOBILIÈRES

- › Plus-values mobilières : imposition des plus-values issues de la vente de valeurs mobilières (actions, obligations) et prélèvement forfaitaire unique (PFU)
- › Calcul et imposition des plus-values immobilières : régime des abattements pour durée de détention, exonérations (résidence principale, ventes en zone protégée)
- › Stratégies d'optimisation pour limiter l'impact fiscal lors de la cession de biens mobiliers et immobiliers

Atelier de calcul des plus-values en tenant compte des régimes et abattements applicables

IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

- › Définition et seuil d'assujettissement, biens imposables et exonérés
- › Modalités de calcul de l'IFI : valeur nette du patrimoine immobilier, règles d'évaluation, dettes déductibles
- › Exonérations et stratégies d'optimisation de l'IFI, notamment par la structuration des biens immobiliers

Cas pratique de calcul de l'IFI

GESTION DU PATRIMOINE IMPOSABLE ET STRATÉGIES DE TRANSMISSION

- › Évaluation du patrimoine imposable : immobilier, mobilier et autres actifs patrimoniaux
- › Stratégies pour optimiser le patrimoine en limitant la charge fiscale : démembrement de propriété, donations, pactes familiaux
- › Solutions pour anticiper les impacts fiscaux de la transmission : assurance-vie, donation-partage, intégration des exonérations
- › Atelier de conseil patrimonial : élaboration de conseils d'optimisation du patrimoine imposable en fonction des objectifs de transmission et des contraintes fiscales à partir de profils de clients fictifs

OBJECTIFS

Identifier les principaux impôts et taxes applicables aux particuliers pour offrir des conseils personnalisés en fonction des situations fiscales. Analyser les régimes d'imposition des plus-values mobilières et immobilières afin de conseiller les clients dans la gestion de leurs transactions. Évaluer les critères d'imposition à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). Répondre aux questions essentielles des clients sur leur cadre fiscal.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Approche détaillée et complète de la fiscalité des particuliers
Des études de cas et des ateliers de calcul permettent aux participants d'appliquer les règles fiscales dans des scénarios réels

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargés de clientèle, responsables animateurs d'unités commerciales, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), agents, courtiers

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 680 € HT - Réf : BAN-FPAT

Validité : 30 juin 2026

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 18 et 19 mai 2026

Formation à distance :
les 2 et 3 mars 2026
les 8 et 9 octobre 2026

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal [][][][][][] Ville

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

N° Siret []

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal [][][][][][]

Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv