

## Stratégies patrimoniales

### INFORMATIONS

#### PUBLIC :

Notaire et collaborateurs pratiquant le droit immobilier et le droit des sociétés

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DATES :

18 juin 2026

#### DURÉE :

1,0 jour (7,0 heures)

#### FORMAT :

Présentiel

#### PRÉREQUIS :

Aucun. Toutefois une maîtrise des connaissances de base en droit fiscal et en droit des sociétés pourra permettre de suivre la formation plus confortablement.

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

## Université interdépartementale de Picardie (dépt 02-60-80) – 18 juin 2026

### Atelier 10 - PAT802A - La SCI au cœur d'un dossier de vente : questions pratiques

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Déterminer les éléments de vérification préalables dans un dossier de vente impliquant une société civile immobilière
- Être force de proposition en amont de la vente afin de répondre aux objectifs des associés

#### FORMATEURS



Monsieur William ALTIDE

#### CONTENU :

##### *Caractéristiques générales des sociétés civiles immobilières – les premiers points de vigilance*

- *La personnalité morale de la SCI*
  - Naissance de la personnalité morale
  - Cas des sociétés en cours de constitution
  - Cas des sociétés en cours de liquidation
  - Cas des sociétés non immatriculées
- *La capacité des associés et les points de vigilance en présence d'un mineur*
- *Identifier les clauses statutaires importantes pour analyser l'impact juridique et fiscale de l'opération*
- *Le cas particulier du démembrement de parts sociales*

##### *Applications dans un dossier de vente immobilière et questions pratiques*

- *La SCI venderesse*
  - **Qui peut engager la société ?**
    - Un associé peut-il signer l'acte même s'il n'est pas gérant ?
    - La vente requiert-elle une décision préalable des associés ?
  - **Quelles sont les impacts juridiques et fiscaux de la vente d'un immeuble social ?**
    - Les impacts juridiques
      - Dans quels cas la vente de l'immeuble emporte extinction de l'objet social, comment le prévenir ?
      - Peut-on remettre le prix de cession à un gérant ou un associé ?
      - Comment doit être réparti le prix de cession entre les associés ? En cas de démembrement des titres sociaux ?
    - Les impacts fiscaux pour la société et les associés et déclarations associées
      - Dans une SCI soumise au régime des sociétés de personnes
      - Dans une SCI soumise à l'IS
      - Peut-on choisir qui sera redevable de l'impôt de plus-value dans une SCI translucide dont les parts sont démembrées ?
      - En cas de souhait de dissolution, comment limiter l'application du droit de partage ?
- *La SCI cessionnaire*
  - **Qui peut engager la société ?**
    - Doit-on obtenir une décision préalable des associés ?

- Le cas particulier de la société en formation
- **Comment peut-on accompagner les associés dans leur projet immobilier ?**
  - L'acquisition de la résidence principale ou secondaire par une SCI
    - Analyse juridique et fiscale de la mise à disposition gratuite de l'immeuble au bénéfice des associés
    - Protection du concubin : comment la mettre en œuvre et les pièges à éviter
  - L'acquisition d'un immeuble de placement
    - Comparatif IR /IS
    - La location meublée en SCI
    - Anticipation et stratégies de transmission