

Geirec

Académie

Découvrez nos formations 2026

pour le secteur
immobilier



geirec.com/formations

Votre partenaire formation pour faire grandir durablement les compétences de vos équipes.

Comptabilité & Gestion

Ressources Humaines & Droit Social

Fiscalité

Management & Leadership

Outils, Innovations & Risques de Fraudes

+ 4 autres
domaines
de formation

Découvrez notre catalogue de formations 2026 !

Cette année marque une **étape importante pour le Groupe Geirec**, cabinet régional historique en expertise-comptable et en conseil, qui met plus de 45 ans d'expérience au service des dirigeants. Forts de cette expertise, nous avons souhaité aller **plus loin dans notre accompagnement** en créant notre propre centre de formation professionnelle : **Geirec Académie**.

Notre ambition est simple : **proposer des formations** concrètes, adaptées aux réalités du terrain et pensées pour répondre aux véritables enjeux des organisations. Que vous soyez dirigeant, cadre ou salarié, vous trouverez des **parcours qui allient expertise, pédagogie et praticité**.

Avec plus de 70 formations réparties dans 9 domaines clés, nous vous proposons un **programme riche et adapté aux enjeux actuels des dirigeants**, des collaborateurs et des organisations.

Pour vous accompagner au mieux dans votre organisation, un **calendrier annuel** (à retrouver **page 118**), vous offre **une vue d'ensemble des sessions planifiées**. Vous pourrez ainsi identifier rapidement les formations qui correspondent à vos besoins et planifier votre montée en compétences en toute sérénité.

Parce que nous sommes convaincus qu'une formation réussie est celle qui **transforme concrètement vos pratiques**, chaque programme a été conçu avec une exigence forte de qualité, d'efficacité et de proximité.

Chaque enjeu est une opportunité de progresser. Avec Geirec Académie, **transformons vos ambitions en réussites**.

« Un catalogue, des formations, une opportunité : la vôtre. »

« Chez Geirec Académie, nous avons conçu notre **offre de formation 2026** avec une **conviction forte** : permettre aux dirigeants d'entreprise de se former réellement, efficacement, et sans perdre de temps.

Nous connaissons les **contraintes de leur quotidien**. Les urgences, la charge mentale, le manque de disponibilité. C'est pour cela que nous avons pensé chaque formation comme une **expérience utile, accessible et concrète**, centrée sur leurs vrais besoins : piloter mieux, décider plus vite, manager autrement, ou simplement prendre du recul stratégique.

L'expertise du Groupe Geirec, **cabinet de conseil actif depuis plus de 45 ans**, est notre socle. Elle nous permet de proposer des contenus enrichis par le terrain, pensés pour répondre aux exigences de la **réalité entrepreneuriale**. Nos formations sont courtes, ciblées, et orientées action. Les dirigeants n'ont pas besoin de théorie : ils ont besoin d'outils pratiques et de résultats concrets.

Rendez-vous sur le **site internet www.geirec.com**, rubrique « Formations » pour découvrir notre offre complète, le calendrier 2026 et les programmes détaillés de chaque formation. »

Léa DEBIOSSAC

Responsable Formation et Ingénierie Pédagogique
Geirec Académie



Comptabilité & Gestion

Ressources Humaines & Droit Social

Fiscalité

Management & Leadership

Outils, Innovations & Risques de Fraudes

Stratégie RSE

Prévention, Santé mentale & Bien-être au travail

Associations

Nos parcours dirigeants

Retrouvez toutes nos formations sur :

geirec.com/formations



+de 60 formateurs

engagés à vos côtés pour
faire monter vos équipes en
compétences.

+de 70 formations

soigneusement élaborées
pour couvrir l'ensemble des
compétences clés dont vos
équipes ont besoin.

114 sessions
prévues

en 2026 pour déployer
l'intégralité de notre
catalogue de formations.

Geirec
Académie

Des formations ancrées dans la réalité des entreprises

Geirec Académie est un organisme de formation professionnelle qui accompagne les entreprises et leurs équipes dans le développement durable de leurs compétences.

Portés par une forte culture du terrain et **une approche résolument humaine**, nous concevons des **formations structurées, accessibles et immédiatement applicables** en situation de travail.

Nous intervenons sur des domaines stratégiques pour **la performance des organisations** : management, communication, efficacité professionnelle, transformation digitale, mais aussi ressources humaines, droit social, comptabilité, gestion et fiscalité.

Nos formations sont **conçues et animées par des experts opérationnels**, pour répondre concrètement aux enjeux des dirigeants et des services supports.

Nous accompagnons particulièrement les dirigeants de **TPE, PME et ETI** dans leurs priorités : pilotage stratégique, structuration des équipes, montée en compétences RH, et sécurisation des pratiques administratives et financières.

Nos programmes s'intègrent naturellement au quotidien des décideurs pour leur permettre de **prendre du recul, renforcer leurs pratiques et gagner en efficacité**.



Une offre de formation diversifiée

Chez Geirec Académie, nous vous proposons un catalogue varié et structuré autour de thématiques clés : comptabilité, gestion, droit social, fiscalité, RSE, associations, leadership...



Des experts à vos côtés

Nos formations sont conçues et animées par des formateurs experts, reconnus pour leur maîtrise technique et leur pédagogie.



Des contenus toujours à jour

Toujours à l'écoute des évolutions réglementaires, nous mettons régulièrement à jour nos contenus pour vous garantir des formations actuelles et immédiatement applicables.



Cadre pédagogique et inclusif de la formation

Accessibilité et prise en compte du handicap :

Conformément à la loi du 11 février 2005 et aux articles D.5211-1 et suivants du Code du travail, Geirec Académie s'engage à **adapter ses formations aux personnes en situation de handicap**.

Si nécessaire, l'organisme pourra **faire appel à des expertises externes** (centres de ressources sur le handicap, P.A.S AGEFIPH-FIPHFP) ainsi qu'à des dispositifs spécifiques (ACCEA, EPATECH, etc.) afin d'identifier et de mettre en œuvre les **solutions adaptées permettant l'accès à la formation**.

Modalités pédagogiques :

Chaque formation combine **4 leviers complémentaires** : apports théoriques, exercices pratiques, cas concrets et échanges. Cette approche favorise un apprentissage actif, directement applicable en situation professionnelle.

Modalités d'évaluation :

Nos modalités d'évaluation sont pensées pour accompagner l'apprenant tout au long de son parcours et **valoriser sa progression**. Avant la formation, un **questionnaire de positionnement** permet de cibler les besoins et d'ajuster les contenus. Pendant la formation, des **exercices interactifs**, des **études de cas** et des **misés en situation** sont intégrés pour favoriser l'acquisition des compétences et permettre au formateur d'évaluer les progrès de manière continue. Enfin, une fiche d'évaluation recueille les **impressions des participants**, afin de mesurer la satisfaction et d'**assurer l'amélioration constante de nos formations**.



Un engagement reconnu par nos stagiaires

Parce que la qualité d'une formation se mesure aussi à l'expérience vécue par celles et ceux qui y participent, nous accordons une attention particulière à vos retours.

Votre satisfaction : NOTRE PRIORITÉ !

Nos formations ont obtenu une note moyenne de

9/10

**Dernière mise à jour : 02/10/2025*

Prise en charge du coût de la formation

Le coût de votre formation peut être pris en charge, totalement ou partiellement, selon votre situation. Salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, professions libérales, auto-entrepreneurs et chefs d'entreprise **disposent chacun de dispositifs spécifiques de financement** (OPCO, AGEFICE, FIF-PL).

Notre équipe Formation vous accompagne dans vos démarches et vous aide à **identifier le dispositif le plus pertinent pour vous**. Pour en savoir plus, contactez-nous à l'adresse suivante : contact@academie.geirec.com.

Tous nos programmes,
devis et inscription

geirec.com/formations

+33 (0)2 99 86 31 20

En octobre 2025, Geirec Académie a obtenu la certification qualité Qualiopi.

Cette certification atteste de la qualité des processus créés par les équipes pédagogiques et administratives de notre centre de formation, qui œuvrent au quotidien à la réalisation d'une offre de formation de qualité.

Notre
engagement
qualité

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION

Notre certificat Qualiopi

Geirec
Académie

Comptabilité & Gestion



Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Conseillers banque privée confirmés - Chargés d'affaires immobilières - Professionnels titulaires de la Carte T

Pré-requis : Bases en évaluation immobilière - Lecture simple des états financiers (résultat, trésorerie, bilan)

Profil du formateur : Expert-comptable

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

Comprendre ce qu'est une foncière (socle indispensable) :

- ✓ Définition d'une foncière (logique patrimoniale vs opérationnelle) ;
- ✓ Foncière de rendement vs foncière de développement ;
- ✓ Foncière ≠ promoteur ≠ marchand de biens ;
- ✓ Différence entre résultat comptable, Cash-flow.

Hypothèses structurantes & sensibilité :

- ✓ Détention de l'actif immobilier :
 - Structuration financière ;
- ✓ Conditions de financement :
 - Régime fiscal ;
 - Durée de détention et condition de sortie.

Structure type d'un prévisionnel de foncière :

- ✓ Compte de résultat prévisionnel ;
- ✓ Plan de trésorerie ;
- ✓ Plan de financement ;
- ✓ Bilan prévisionnel ;
- ✓ Hypothèses générales.

Analyse du compte de résultat prévisionnel : produits, charges, indicateurs clefs ;

Analyse du bilan prévisionnel : actifs, passifs, indicateurs clefs ;

Lecture du plan de trésorerie d'une foncière :

- ✓ Différence résultat / cash-flow ;
- ✓ Capex ;
- ✓ Impact des acquisitions / cessions ;
- ✓ Dépendance au financement bancaire ;
- ✓ TRI.

Quels objectifs ?

- ✓ Comprendre la logique économique d'un prévisionnel d'une foncière immobilière ;
- ✓ Identifier les hypothèses immobilières et financières structurantes ;
- ✓ Analyser la rentabilité, la trésorerie et la solidité financière.

Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Conseillers banque privée confirmés - Chargés d'affaires immobilières

Pré-requis : Compréhension générale de la promotion immobilière - Notions de base en lecture financière (résultat, trésorerie)

Profil du formateur : Expert-comptable

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

Les points clés d'un projet de promotion immobilière : aspects comptables et fiscaux ;

Hypothèses structurantes & sensibilité :

- ✓ Typologie de promotion (VEFA, vente achevée) : Rythme de commercialisation ;
- ✓ Prix de vente ;
- ✓ Coûts travaux ;
- ✓ Délais administratifs ;
- ✓ Conditions de financement.

Analyse du compte de résultat prévisionnel : produits, charges, indicateurs clefs ;

Analyse du bilan prévisionnel : actifs, passifs, indicateurs clefs ;

Structure type d'un prévisionnel de promoteur :

- ✓ Hypothèses générales ;
- ✓ Compte de résultat prévisionnel ;
- ✓ Plan de trésorerie ;
- ✓ Plan de financement ;
- ✓ Bilan prévisionnel.

Points clefs du prévisionnel :

- ✓ Décalage résultat / trésorerie : BFR et TVA ;
- ✓ Point bas de trésorerie ;

Quels objectifs ?

- ✓ Comprendre la logique économique d'un prévisionnel de société de promotion ;
- ✓ Identifier les hypothèses clés et leurs impacts ;
- ✓ Analyser la rentabilité, la trésorerie et la structure financière ;
- ✓ Détecter les zones de fragilité et signaux d'alerte.

Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Conseillers en banque privée - Chargés d'affaires immobilières

Pré-requis : Aucun

Profil du formateur : Expert-comptable

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

Comprendre ce qu'est une foncière (socle indispensable) :

- ✓ Définition d'une foncière (logique patrimoniale vs opérationnelle) ;
- ✓ Foncière de rendement vs foncière de développement.

Lecture simplifiée des états financiers d'une foncière :

- ✓ Actif : immeubles, valeur brute, valeur nette, amortissement ;
- ✓ Passif : dette bancaire, autres dettes financières, LTV ;
- ✓ Compte de résultat : loyers, charges, résultat récurrent ;
- ✓ Focus sur les indicateurs clés.

Les méthodes d'évaluation :

- ✓ Méthode 1 – La valeur patrimoniale (ANR) ;
- ✓ Méthode 2 – La capitalisation des revenus ;
- ✓ Méthode 3 – Approche comparative (marché) ;
- ✓ Décotes applicables.

Facteurs qualitatifs influençant la valeur :

- ✓ Typologie des actifs (bureaux, commerces, résidentiel...);
- ✓ Localisation ;
- ✓ Qualité des baux et des locataires ;
- ✓ Durée résiduelle des baux ;
- ✓ Gouvernance de la foncière ;
- ✓ Dispositions statutaires.

Quels objectifs ?

- ✓ Analyser la situation financière d'une foncière ;
- ✓ Comprendre les principaux modèles de valorisation ;
- ✓ Identifier les données clés nécessaires à une évaluation ;
- ✓ Porter un premier regard critique sur la valeur d'une foncière.

Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Conseillers banque privée confirmés - Chargés d'affaires immobilières - Professionnels titulaires de la Carte T

Pré-requis : Avoir suivi un Niveau I ou disposer des bases en évaluation immobilière

Profil du formateur : Expert-comptable

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

Rappel structurant (rapide – socle commun) ;

Analyse approfondie de la valeur patrimoniale :

- ✓ Actif Net Réévalué (ANR) ;
- ✓ Écarts entre valeur comptable et valeur économique ;
- ✓ Sensibilité de l'ANR ;
- ✓ Décote.

Capitalisation des revenus :

- ✓ Détermination du taux de capitalisation ;
- ✓ Effet des baux (durée ferme, indexation) ;
- ✓ Sensibilité de la valeur aux hypothèses.

Valorisation financière : DCF simplifié appliqué aux foncières :

- ✓ Logique du Discounted Cash Flow appliqué à l'immobilier ;
- ✓ Construction d'un cash-flow foncier ;
- ✓ Valeur terminale (sortie) ;
- ✓ Choix du taux d'actualisation ;
- ✓ Limites du DCF en immobilier.

Analyse comparative avancée.

Quels objectifs ?

- ✓ Analyser la valeur d'une foncière à partir de plusieurs méthodes ;
- ✓ Comprendre et expliquer les écarts de valorisation ;
- ✓ Construire et interpréter une valorisation par DCF simplifié ;
- ✓ Évaluer l'impact du levier financier et du risque.

Comprendre l'activité de marchand de biens (fiscal, juridique, comptable)

Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Professionnels de l'immobilier - Conseillers (banque, gestion de patrimoine, financement, immobilier) - Formateurs ou accompagnateurs de porteurs de projets - Toute personne analysant des opérations de marchands de biens.

Pré-requis : Aucun

Profil du formateur : Expert-comptable

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :



Contenu de la formation :

Comprendre l'activité de marchand de biens :

- ✓ Définition du marchand de biens ;
- ✓ Différences avec investisseur patrimonial, Promoteur immobilier, Lotisseur ;
- ✓ Logique économique :
 - Achat → transformation → revente rapide ;
 - Création de valeur par la rotation des actifs ;
 - Importance du temps dans la rentabilité.

Cadre juridique de l'activité :

- ✓ Statut juridique ;
- ✓ Actes juridiques clés ;
- ✓ Responsabilités et risques.

Fiscalité du marchand de biens :

- ✓ Impôt sur les résultats ;
- ✓ TVA Immobilière ;
- ✓ Droit de mutation.

Comptabilité du marchand de biens :

- ✓ Logique comptable spécifique ;
- ✓ Lecture simplifiée des états financiers.

Analyse économique d'une opération type :

- ✓ Prix d'acquisition ;
- ✓ Frais (notaire, travaux, portage) ;
- ✓ Fiscalité ;
- ✓ Prix de revente ;
- ✓ Marge brute vs marge nette ;
- ✓ Sensibilité aux aléas.

Quels objectifs ?

- ✓ Comprendre le modèle économique du marchand de biens ;
- ✓ Identifier le cadre juridique applicable à l'activité ;
- ✓ Comprendre les spécificités fiscales (TVA, plus-values, droits) ;
- ✓ Lire et interpréter les mécanismes comptables clés.

Durée : 2 jours

Coût : Sur devis

Public : Dirigeants - Professionnels de l'immobilier ou de la gestion de patrimoine.

Pré-requis : Dirigeant : Aucun - Compréhension de base des mécanismes fiscaux et économiques.

Profil du formateur : Expert-comptable.

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Exercices pratiques ;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

- ✓ Introduction à la SCI : définitions, types et usages distinction avec les autres formes de sociétés ;
- ✓ Les étapes de création : rédaction des statuts, enregistrement, formalités ;
- ✓ Les fondements juridiques : statuts, responsabilités des associés, pouvoirs du gérant ;
- ✓ Avantages juridiques : souplesse statutaire, organisation patrimoniale et transmission ;
- ✓ Fiscalité de la SCI : revenus fonciers vs IS, plus-values, TVA ;
- ✓ Fonctionnement et gestion opérationnelle de la SCI ;
- ✓ Obligations comptables et administratives : assemblée générale, registre, tenue des comptes ;
- ✓ Dissolution liquidation : de la procédure au partage des actifs ;
- ✓ Cas pratiques : choix fiscaux, simulation de montage.

Quels objectifs ?

- ✓ Comprendre les principes juridiques fondamentaux de la SCI ;
- ✓ Maîtriser les étapes de création d'une SCI et les obligations légales ;
- ✓ Identifier les avantages et limites fiscaux liés à la SCI ;
- ✓ Gérer une SCI sur les plans administratif, fiscal et opérationnel ;
- ✓ Maitriser les étapes de la clôture d'une SCI.

Durée : 2 jours

Coût : Sur devis

Public : Toute personne en charge des questions de TVA relative à un immeuble - Gérants d'immeubles - Gestionnaires de patrimoine - Responsables comptables - Avocats - Experts-comptables - CAC - Leurs collaborateurs - Directeurs fiscaux.

Pré-requis : Notions en fiscalité est un plus.

Profil du formateur : Expert-comptable ou avocat fiscalité.

Nombre de participants : Entre 6 et 12 personnes

Format : INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

- ✓ Identifier les opérations immobilières relevant du champ d'application de la TVA (livraisons, locations, travaux, cessions...);
- ✓ Comprendre la notion d'assujetti et les critères du lien direct avec l'activité économique ;
- ✓ Analyser les livraisons d'immeubles : neuf, ancien, terrains, et opérations spécifiques ;
- ✓ Déterminer la base d'imposition à la TVA : prix total ou marge selon les cas ;
- ✓ Appliquer le régime des droits à déduction : immeubles immobilisés ou en stock, règles de récupération ;
- ✓ Appréhender les règles de TVA sur la location d'immeubles nus ou meublés : exonération, option, particularités ;
- ✓ Traiter les cas particuliers : location avant revente, terrains nus ou équipés, immeubles sociaux ;
- ✓ Immeuble mixte : calculer les droits à déduction ;
- ✓ Anticiper et sécuriser les conséquences TVA lors de la cession d'un immeuble ancien (avec ou sans option) ;
- ✓ Calculer la TVA sur marge et la TVA récupérable ;
- ✓ Appliquer le mécanisme de régularisation de la TVA antérieurement déduite.

Quels objectifs ?

- ✓ Déterminer le régime de TVA applicable à une opération immobilière ;
- ✓ Déterminer le régime de TVA applicable aux différentes formes de location immobilière ;
- ✓ Identifier les pièges à éviter et les possibilités d'optimisation avec l'option TVA.

Immobilier d'entreprise : comprendre les modes de détention, la fiscalité et les enjeux d'investissement

Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Conseillers (banque, gestion de patrimoine, finance) - Professionnels de l'immobilier - Investisseurs ou accompagnateurs d'investisseurs

Pré-requis : Connaissances générales en immobilier

Profil du formateur : Expert-comptable

Nombre de participants : Entre 15 et 6 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.



Contenu de la formation :

La détention par la société :

- ✓ Avantages et inconvénients ;
- ✓ Fiscalité de l'acquisition, de la détention et de la cession.

La détention par les dirigeants :

- ✓ Avantages et inconvénients ;
- ✓ Fiscalité de l'acquisition, de la détention et de la cession.

La détention par une SCI contrôlée par les dirigeants :

- ✓ Avantages et inconvénients ;
- ✓ Fiscalité de l'acquisition, de la détention et de la cession.

La détention démembrée :

- ✓ Règles générales ;
- ✓ Démembrement d'actifs et des parts de SCI.

Les stratégies complémentaires :

- ✓ La bail à construction ;
- ✓ Le crédit-bail immobilier ;
- ✓ L'externalisation de l'immobilier d'entreprise.

Focus IFI et l'immobilier d'entreprise.

Quels objectifs ?

✓ Comprendre les stratégies de détention de l'immobilier d'entreprise ;

✓ Appréhender les avantages et les inconvénients de l'acquisition à la cession de l'immobilier d'entreprise.

Fiscalité



Durée : 1 jour - 7h

Coût : Sur devis

Public : Professionnels de l'immobilier - Conseillers en gestion de patrimoine – banquiers privés

Pré-requis : Aucun

Profil du formateur : Avocat Fiscaliste

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.

Contenu de la formation :

Qu'est-ce qu'une plus-value immobilière ?

- ✓ Définition ;
- ✓ Logique économique ;
- ✓ Différence entre : plus-value brute, plus-value imposable et plus-value nette ;
- ✓ Fait générateur de l'imposition.

Les différents régimes de plus-values immobilières ;

- ✓ Plus-value des particuliers ;
- ✓ Plus-value professionnelle.

Calcul de la plus-value immobilière :

- ✓ Prix de cession ;
- ✓ Prix d'acquisition ;
- ✓ Formule de calcul.

Abattements pour durée de détention :

- ✓ Mécanisme des abattements ;
- ✓ Différence : Impôt et prélèvements sociaux ;
- ✓ Calendrier d'exonération totale.

Exonérations de plus-value :

- ✓ Résidence principale ;
- ✓ Première cession sous conditions ;
- ✓ Exonérations spécifiques ;
- ✓ Cas particuliers (expropriation, remembrement...).

Cas spécifiques et situations à risque ;

Erreurs fréquentes et points de vigilance.

Quels objectifs ?

- ✓ Comprendre le principe de la plus-value immobilière ;
- ✓ Identifier les régimes fiscaux applicables ;
- ✓ Calculer une plus-value immobilière simple ;
- ✓ Identifier les exonérations et abattements.

Durée : 0.5 jour - 4h

Coût : Sur devis

Public : Professionnels de l'immobilier - Conseillers en gestion de patrimoine – banquiers privés

Pré-requis : Ne pas être juriste ou fiscaliste

Profil du formateur : Avocat Fiscaliste

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Cas pratiques ;
- ✓ Echanges.

Contenu de la formation :

Comprendre le démembrement de propriété (socle indispensable)

- ✓ Définition juridique ;
- ✓ Droits et obligations ;
- ✓ Origine civile du démembrement.

Les différentes formes de démembrement :

- ✓ Démembrement viager ;
- ✓ Démembrement temporaire ;
- ✓ Démembrement choisi vs subi.

Valorisation de l'usufruit et de la nue-propriété :

- ✓ Barème fiscal (CGI) ;
- ✓ Valorisation économique ;
- ✓ Différence entre valeur fiscale et valeur réelle ;
- ✓ Impact de la durée et de l'âge.

Fiscalité du démembrement : Impôt sur le revenu, IFI, Plus-value, Transmission ;

Illustration générale des recours en démembrement : schéma utilisé, sur un bien, sur des titres de sociétés ;

Démembrement et stratégies patrimoniales.

Quels objectifs ?

- ✓ Comprendre le principe juridique du démembrement ;
- ✓ Identifier les formes et usages du démembrement ;
- ✓ Comprendre les enjeux fiscaux (IR, IFI, plus-value, transmission) ;
- ✓ Analyser l'intérêt économique d'un montage démembré ;
- ✓ Identifier les risques et points de vigilance.

Durée : 1 jour

Coût : Sur devis

Public : Dirigeants - Particuliers avec patrimoine immobilier.

Pré-requis : Aucun.

Profil du formateur : Avocat fiscaliste.

Nombre de participants : Entre 6 et 15 personnes

Format : INTER - INTRA

Modalités pédagogiques :

- ✓ Apports théoriques ;
- ✓ Exercices pratiques ;
- ✓ Cas pratique ;
- ✓ Echanges.

Contenu de la formation :

- ✓ Principes généraux ;
- ✓ Identifier les éléments composant le patrimoine immobilier taxable à l'IFI : actifs imposables, actifs exclus, actifs exonérés ;
- ✓ Comprendre les implications fiscales en cas de détention indirecte de biens immobiliers (via SCI, holdings, etc.) ;
- ✓ Modalités d'évaluation IFI des actifs imposables : immobilier en direct / modalités particulières d'évaluation IFI des parts de sociétés ;
- ✓ Analyser les limites imposées à la déduction des dettes ;
- ✓ Calcul et paiement de l'IFI ;
- ✓ Contrôle et contentieux fiscal en matière d'IFI.

Quels objectifs ?

- ✓ Examiner le patrimoine taxable et l'assiette de l'IFI ;
- ✓ Apprécier les modalités d'évaluation en matière d'IFI ;
- ✓ Apprécier les règles de limitation et/ou d'exclusion des dettes IF.

Nos conseillers formation à votre écoute

Pour toute question, nos conseillers formation sont à votre disposition. N'hésitez pas à les contacter directement :



Responsable Formation et Ingénierie Pédagogique

Léa DEBIOSSAC

lea.debiossac@academie.geirec.com
+33 (0)6 42 74 70 12



Chargée de Formation

Mylène BINOIS

mylene.binois@academie.geirec.com
+33 (0)2 99 86 31 31



Référent handicap

referent.handicap@academie.geirec.com
+33 (0)2 99 86 31 31

Restez informé des dernières actualités et formations de Geirec

Académie

Comptabilité & Gestion

Ressources Humaines & Droit Social

Fiscalité

Management & Leadership

Outils, Innovations & Risques de Fraudes

Stratégie RSE

Prévention, Santé mentale & Bien-être au travail

Associations

Nos parcours dirigeants

Inscription à une formation

Vous souhaitez participer à l'une de nos formations ? Voici les modalités d'inscription :

- ▶ Par mail à contact@academie.geirec.com
- ▶ Par téléphone au **+33 (0)2 99 86 31 31**
- ▶ Via le bulletin de pré-inscription ci-joint
- ▶ Directement sur notre site internet www.geirec.com



Confirmation d'inscription :

Votre inscription est validée au plus tard 6 semaines avant le début de la formation par la signature de la convention (INTRA) et par le règlement de la facture (INTER).

Nos conseillers sont à votre écoute pour vous accompagner et **vous transmettre la fiche détaillée de votre formation.**

Geirec
Académie

Un besoin spécifique pour une formation INTRA ?

Chez **Geirec Académie**, il est possible de réaliser les formations, issues de notre catalogue, en format INTRA. Nous pouvons également **créer des formations sur mesure**, entièrement adaptées à vos besoins, même si elles n'existent pas dans notre catalogue.

Pour plus d'informations, contactez-nous !

Bulletin de pré-inscription INTER

Toute inscription vaut
acceptation sans réserve des
conditions générales de vente
détaillées ci-après.

FORMATION

Titre de la formation* :

Référence* :

Date* :

Lieu : Rennes (35)

Nantes (44)

Lorient (56)

PARTICIPANT

N° Siret de l'établissement du participant :

M. Mme Prénom* :

Nom* :

Fonction :

E-mail* :

Raison sociale de l'établissement* :

Adresse* :

Téléphone : Mobile :

Vous avez des besoins spécifiques ? (Vous pouvez également contacter : referent.handicap@academie.geirec.com)

* Mentions obligatoires

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande par les services Geirec Académie en charge du traitement. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. Elles sont conservées pour une durée de trois ans à compter de notre dernier contact. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données si cela est applicable que vous pouvez exercer en vous adressant à Geirec Académie. Siège social : 276 rue de Châteaugiron - 35065 Rennes - FRANCE, ou par E-mail : contact@academie.geirec.com / ou par téléphone +33 (0)2 99 86 31 31. Vous bénéficiez également du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle si nécessaire.

FACTURATION

Établissement à facturer (si différent du participant), ou OPCO :

Référence commande :

N°TVA client :

Geirec
Académie

Le formulaire d'inscription
sera à envoyer :

Par E-mail
contact@academie.geirec.com

Par courrier
276 rue de Châteaugiron
35065 Rennes - FRANCE

Merci d'adresser votre formulaire
d'inscription : par voie postale au plus tard
3 semaines avant le début de la formation,
ou 5 jours avant la formation si inscription
par mail ou via notre site internet.

Sur notre site
[geirec.com/formations](https://www.geirec.com/formations)



Conditions générales de vente

GEIREC ACADEMIE se réserve la possibilité de modifier ou mettre à jour ses conditions générales de vente à tout moment. Les conditions générales de vente applicables sont celles disponibles et consultables sur le site www.geirec.com au jour de la commande.

1. Objet

Le présent document, ci-après « Conditions Générales de Ventes » (« CGV »), s'applique à toutes les offres de services proposées par GEIREC ACADEMIE ci-après dénommé « la Société » et faisant l'objet d'une commande de la part du Client.

Les Formations concernées s'entendent des Formations présentielle et également des formations distancielles, proposées aux catalogues et sur le site internet de la Société www.geirec.com (« Formations Inter ») ainsi que des Formations organisées à la demande du Client pour son compte ou pour le compte d'un groupe fermé de clients (« Formations Intra »).

2. Disponibilité et opposabilité des CGV

Les CGV sont mises à la disposition du Client sur le site internet de la Société www.geirec.com.

Les CGV sont opposables au Client, qui reconnaît en avoir pris connaissance et les accepter, soit en cochant la case prévue à cet effet avant de passer commande, soit en signant la convention de formation.

Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de la Société, prévaloir sur les présentes CGV et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance.

La validation de la commande par sa confirmation vaut adhésion par le Client aux CGV en vigueur au jour de la commande, dont la conservation et la reproduction sont assurées par la Société conformément à l'article 1127-2 du Code civil.

Le fait de passer commande implique adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV et à leur annexe, le Client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.

Le Client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande, il a bénéficié de la part de la Société des informations et conseils suffisants, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

3. Modalités d'inscription et validation de la commande

FORMATION INTER

La commande est réputée ferme et définitive lorsque le Client procède au paiement de la facture réalisée suite à la demande d'inscription du client à la société par l'un des moyens suivants :

- l'envoi d'un bulletin complété et signé par le Client par télécopie ou courrier ;

- une inscription sur notre Site Internet ;

- l'envoi d'un email indiquant la demande d'inscription et contenant les coordonnées du Client (nom, prénom, fonction, adresse, raison sociale le cas échéant), ainsi que les dates, l'intitulé de la Formation, et le nombre de participants que le Client

souhaite inscrire.

Pour toute inscription, une confirmation d'inscription est adressée au Client, accompagnée d'une convention de formation et de la facture. L'accusé ne vaut pas confirmation de la tenue de la Formation. Le Client devra retourner un exemplaire de la convention de formation, revêtu du cachet de l'entreprise, à la Société, et devra procéder au paiement de la facture avant le début de la formation.

Pour la qualité de la Formation, un nombre minimum et un nombre maximum de participants sont définis pour chaque Formation. La Société s'engage à ne pas dépasser le nombre prévu.

Dès confirmation de la tenue de la session, au plus tard 10 jours avant la Formation, le Client recevra une convocation et toutes informations pratiques relatives à sa Formation, dont les horaires exacts et le lieu de la Formation. Le lieu de Formation indiqué sur les supports de communication n'est pas contractuel. En fonction des salles disponibles, la Société peut convoquer les participants à une autre adresse dans le même secteur géographique.

À l'issue de la Formation, la Société adresse aux personnes indiquées par le Client lors de la commande, l'attestation de fin de Formation. Il appartient au Client de vérifier l'imputabilité de l'action de Formation.

FORMATION INTRA

Toute demande intra fait l'objet d'une proposition pédagogique et financière par la Société.

L'acceptation formelle par le Client de cette proposition commerciale doit parvenir à la Société au moins 21 jours ouvrés avant la date de la première Formation. Celle-ci vaut commande définitive et emporte acceptation des CGV, des dates et lieux arrêtés de la Formation. La Société adresse au Client la facture qui doit être réglée en amont de la formation.

À l'issue de la Formation, la Société adresse au Client la copie de la liste d'émargement et évaluations. Lorsque les émargements ou évaluations sont effectués sur le support du Client, celui-ci s'engage à les communiquer à la Société.

La Société se réserve toutefois le droit de refuser toute commande pour des motifs légitimes et non discriminatoires.

4. Modalités de formation

La Société est libre d'utiliser les méthodes et outils pédagogiques de son choix. Il est rappelé que la forme et le contenu des outils pédagogiques sont régis par l'Organisme de Formation selon les règles imposées par nos certifications qualité.

La Société peut mettre à disposition du participant des espaces digitaux dédiés dans le cadre des formations inter et intra digitalisées en temps réel.

Dans cette situation, les identifiants livrés par voie électronique au bénéficiaire sont personnels et confidentiels et ne peuvent en aucun cas être cédés et/ou partagés avec une autre personne, salariée ou non du Client, ou revendus. La Société ne saurait être tenue pour responsable des difficultés de connexion en cas de rupture de l'accès internet ou de rupture de la connexion notamment due : à un cas de force majeure, à des coupures de courant, à des problèmes liés à la version, la mauvaise installation du logiciel, de l'installation WIFI du participant, à des interruptions liées

aux prestataires, hébergeurs et fournisseurs d'accès.

Les participants des Formations réalisées dans les locaux de la Société sont tenus de respecter le règlement intérieur de la Société.

Si la Formation se déroule hors des locaux de la Société, les participants sont tenus de respecter le règlement intérieur de l'établissement d'accueil.

La Société se réserve le droit :

- d'exclure ou de suspendre sans indemnité à tout moment tout participant dont le comportement serait contraire au règlement intérieur,

- de refuser toute inscription de la part d'un Client pour motif légitime et non discriminatoire, et notamment de refuser toute commande d'un Client avec lequel il existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure.

5. Tarif

FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

Le prix par participant est indiqué sur chaque fiche de formation. Les tarifs sont également consultables sur le site internet de la Société et sur le catalogue des formations de l'année en cours.

Les prix de vente sont indiqués en euros HT ou nets de TVA suivant la nature juridique du Client. Le montant total dû par le Client est indiqué sur la facture de la commande. L'inscription est effectuée au nom de la personne physique participante mais le Client de la Société est l'organisation contractante figurant sur le bulletin d'inscription et payant le montant de la formation.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité.

FORMATIONS INTRA ENTREPRISE

Toute formation intra entreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par la Société.

Sauf accord préalable avec la Société, les frais de repas, de déplacement et d'hébergement de l'intervenant, l'impression et la livraison des supports documentaires, la location de salle le cas échéant, seront facturés au Client en sus.

6. Annulation / Remplacement / Report

ANNULATION, MODIFICATION OU REPORT À L'INITIATIVE DU CLIENT

Pour les Formations Inter :

Formulées par écrit, les conditions d'annulation, remplacement/ report sont les suivantes :

- Dans un délai supérieur à 1 mois avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.

- Dans un délai compris entre 1 mois et 2 semaines avant le début de la formation : 70 % du coût de la formation est dû.

- Dans un délai inférieur à 2 semaines avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le coût ne pourra faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO.

Le dédit ne peut en aucun cas être imputé sur le montant de la participation au développement de la Formation professionnelle.

Le remplacement de participants est admis au plus tard une semaine ouvrée avant le démarrage de la formation, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant, sous réserve du respect des prérequis de la Formation.

Pour les Formations Intra :

Formulées par écrit, les conditions d'annulation, remplacement/ report sont les suivantes :

Si cette demande parvient à la Société, par écrit, au moins 30 jours ouvrés avant la date de la Formation, seuls les frais déjà engagés au titre de la préparation (notamment outils, matériels pédagogiques, impression et livraison des supports documentaires, préparation par le formateur et l'équipe pédagogique, location de salle, déplacement, hébergement) seront facturés au Client.

- Dans un délai supérieur à 1 mois avant le début de la formation : 50% du coût de la formation est dû.

- Dans un délai compris entre 1 mois et 2 semaines avant le début de la formation : 70 % du coût de la formation est dû.

- Dans un délai inférieur à 2 semaines avant le début de la formation : 100 % du coût de la formation est dû.

Le remplacement de participants est admis au plus tard une semaine ouvrée avant le démarrage de la formation, sans frais, sur communication écrite des noms et coordonnées du remplaçant, sous réserve du respect des prérequis de la Formation.

ANNULATION, MODIFICATION OU REPORT À L'INITIATIVE DE LA SOCIÉTÉ

Lorsque le nombre de participants à une Formation est jugé insuffisant pour des raisons pédagogiques, la Société se réserve le droit d'annuler cette Formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou, à la convenance du Client, un avoir sera émis.

La Société se réserve le droit de reporter la Formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les animateurs, tout en respectant la même qualité pédagogique de la Formation initiale, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

7. Modalités de paiement

Le règlement de l'intégralité du prix de la formation est à effectuer à la commande pour les formations inter-établissement et intra-établissement.

Le règlement devra être effectué par virement de la Société. Tout paiement postérieur aux dates d'échéance figurant sur les factures de la Société donnera lieu à l'application d'intérêts moratoires définis par la loi et les règlements en vigueur et à une indemnité forfaitaire de frais de recouvrement de 40 €.

Ces sommes sont exigibles sans qu'il soit besoin de mise en demeure.

En cas de paiement effectué par un OPCO, il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme concerné. En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la part non prise en charge sera directement facturée au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à la Société au premier jour de la formation, la Société se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

8. Responsabilité - indemnités

Le Client s'oblige à souscrire et maintenir, en prévision et pendant la durée de la formation, une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements au préjudice de la Société. Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré la Société pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le Client et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la Société ne puisse être recherchée ou inquiétée.

En cas de responsabilité engagée de la Société envers le Client, la Société devra rembourser au Client le montant payé au titre de la prestation fournie, cette clause constituant le plafond de sa responsabilité.

La Société spécifie dans ses programmes le niveau initial (prérequis) pour suivre chacune de ses formations dans les meilleures conditions. Il appartient au Client de s'assurer que tout participant inscrit à une formation inter-entreprises de la Société satisfait aux prérequis indiqués sur le programme de formation correspondant. La Société ne peut en conséquence être tenue pour responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

En aucun cas, la responsabilité de la Société ne pourrait être engagée au titre de dommages indirects tels que perte de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à l'image et à la réputation. Dans tous les cas, la responsabilité de la Société est exclue en cas de force majeure.

9. Confidentialité et propriété intellectuelle

Le Client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la Société que pour les fins stipulées à la commande.

La Société détient seule les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense ; de sorte que la totalité des supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...), utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive.

Le Client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la Société ou à des tiers, les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la Société ou de ses ayants droit.

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

Le Client s'engage à ne pas faire directement ou indirectement de la concurrence à l'Organisme de Formation en cédant ou en communiquant tout ou partie de la documentation à un concurrent de l'Organisme de Formation. La Société se réserve le droit de poursuivre toute personne qui contreviendrait à cette clause.

10. Protection des données personnelles

Conformément à la réglementation européenne (RGPD) et française en vigueur, la Société, en sa qualité de responsable de traitement, s'engage à traiter avec la plus grande attention les données à caractère personnel de ses Clients.

La Société respecte tout un ensemble de devoirs et octroie à ses Clients tout un ensemble de droits relatifs à leurs données à caractère personnel.

Les engagements pris par la Société sont énumérés dans le document Politique de Confidentialité et de protection des données à caractère personnel, annexé aux présentes CGV, dont il constitue le prolongement et le complément, et accessible sur notre site internet à l'adresse suivante : www.geirec.com

11. Dispositions générales

La nullité d'une clause des CGV n'entraîne pas la nullité des CGV.

L'inapplication temporaire d'une ou plusieurs clauses des CGV par la Société ne saurait valoir renonciation de sa part aux autres clauses des CGV qui continuent à produire leurs effets.

De même, le fait que la Société ne se prévale pas à un moment donné de l'une des présentes clauses des CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

La Société est autorisée à sous-traiter pour partie ou totalement l'exécution des prestations objets du présent contrat. Toutes les obligations du Client qui en découlent ne valent qu'à l'égard de la Société, laquelle demeure responsable à l'égard du Client de toutes les obligations résultant du présent contrat.

La Société est autorisée à utiliser la dénomination sociale, le nom commercial et/ou les marques du Client, et le cas échéant du groupe dont il fait partie, comme référence commerciale sur tout support ou à toute occasion dans un but marketing et/ou publicitaire sans autorisation préalable du Client.

12. Litiges et médiation

DROIT APPLICABLE

Les présentes CGV sont soumises à la loi française.

RÉCLAMATION PRÉALABLE

En cas de différend relatif à une formation, le Client s'engage à s'adresser en premier lieu au service Clients de la Société au 02 99 86 31 31 du lundi au vendredi sauf jour férié ou chômé, de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h30 ou par courrier électronique (contact@academie.geirec.com) ou postal à GEIREC ACADEMIE – 276 Rue de Châteaugiron, 35000 Rennes.

En cas de litige, les Parties feront leurs meilleurs efforts pour parvenir à un accord amiable.

Cette phase de tentative de résolution amiable constitue un préalable à toute action contentieuse.

Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, GEIREC ACADEMIE propose un dispositif de médiation de la consommation. L'entité de médiation retenue est : AMYABLE – CABINET DE MEDIATION. En cas de litige, le Client peut déposer sa réclamation sur le site : www.amyable-mediation.fr ou par voie postale en écrivant à AMYABLE – Cabinet de médiation – 62 rue de Châteaugiron 35000 Rennes.

TRIBUNAL COMPÉTENT

À défaut d'accord amiable dans un délai de deux mois à compter de l'envoi de la première réclamation, par tout moyen permettant d'en déterminer la date, la Partie à l'initiative de la réclamation pourra saisir :

Pour les Sociétés Commerciales, le Tribunal de commerce de Rennes, nonobstant pluralité de défendeurs et appel en garantie, sans que les clauses attributives de juridiction pouvant exister sur les documents des acheteurs puissent mettre obstacle à l'application de la présente clause.

Pour les professions libérales, personnes publiques, collectivités territoriales, État, le Tribunal du domicile du défendeur (article 42 du Code de procédure civile) ou celui du lieu de la livraison effective de la chose ou de l'exécution de la prestation de service (article 46 du Code de procédure civile).

Rendez-vous sur geirec.com/formations pour choisir vos dates de formations.


SUIVEZ-NOUS SUR 

geirec.com/formations



Obtenir le
catalogue complet
des formations
Geirec Académie
2026.

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION

Geirec Académie est certifié Qualiopi.
Cette certification atteste de la qualité
des processus mis en oeuvre par notre
centre de formation professionnelle et
permet une prise en charge par les fonds
mutualisés (OPCO) (sous réserve des
fonds disponibles).

Geirec Académie

Siège social : 276 rue de Châteaugiron - 35065 Rennes - FRANCE

Tél : +33 (0)2 99 86 31 31

E-mail : contact@academie.geirec.com

SAS par Actions Simplifiée au capital de 50 000 € - RCS Rennes 940 845 951 - Code APE 8559A.
TVA intracommunautaire FR 49 940 845 951.

Geirec Académie

Conception : Groupe Geirec
Crédits photos : Freepik, Adobe Stock
Catalogue mis à jour en mars 2026

