

Présentation de la formation

2021 01

THÈME	Ouvrir son capital à de nouveaux associés : pourquoi et comment ?
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • CGP, • Expert comptable, • Avocats, • Notaire, • Assureurs, • Banquiers
FORMAT	Mixte (présentiel + à distance)
LIEU	Webinaire et paris
NIVEAU	Niveau 2 : Perfectionnement
DURÉE	16 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 heure(s) • IAS/DDA : 16 heure(s) • IOBSP : 0 heure(s) • Notaires : 16 heure(s) • Avocats : 16 heure(s) • Experts-comptables : 16 heure(s)
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • Webinaire 1 : lundi 08 novembre (9h-12h) • Webinaire 2 : mardi 16 novembre (9h-12h) • Webinaire 3 : lundi 22 novembre (9h-12h) • Journée présentiel : jeudi 9 décembre (9h-17h30)
TARIF	1200,00 € HT soit 1440,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Pierre Yves LAGARDE
PRÉREQUIS	Pour le bon déroulement de la formation, le participant doit <ul style="list-style-type: none"> • Avoir suivi une formation dans le domaine de la gestion de patrimoine et en conseil en rémunération
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseiller ses clients dans la construction d'une politique de rémunération globale et pluriannuelle qui vise l'efficacité managériale pour motiver, récompenser et fidéliser. • Déterminer les contraintes et d'objectifs de l'entreprise posée. • Avoir une compréhension panoramique des aspirations de l'entreprise et des salariés intéressés et maîtrisera une boîte à outils riche et complexe.
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PEDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Yolaine Chéreau 06 46 78 02 35
PROGRAMME DE LA FORMATION	Webinaire 1 : Les principales modalités possibles d'association <ol style="list-style-type: none"> 1. L'acquisition ou la souscription des titres par le nouvel associé 2. Ou par la holding personnelle du nouvel associé

Version 2021 01

FAC & Associés

SAS au capital de 50 000 € - 38 rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

RSC de Clermont-Ferrand 844955336. Siret n° 84495533600012 – N° TVA intracommunautaire n° FR37844955336

Formation professionnelle déclarée et enregistrée sous le n° 84630505063 auprès du Préfet de la région AURA

	<p>3. Ou par une holding collective des nouveaux associés</p> <p>Webinaire 2 : Catégoriser les actions : un outil incontournable</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les actions ordinaires 2. Les actions ordinaires gratuites 3. Les actions de préférence 4. Les actions de de préférence <p>Webinaire 3 : La rémunération du nouvel associé</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Quels sont les statuts juridiques envisageables ? 2. Comment décider les rémunérations fixes et variables ? 3. Quel intérêt à prévoir une rémunération différée ? 4. Quelle répartition entre rémunération du travail et rémunération du capital ? <p>Formation présentielle : Journée de perfectionnement intégralement consacrée à des études de cas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Application d'une grille d'analyse universelle – prenant en compte aussi bien les contraintes que les objectifs – à une sélection de situations archétypales. 2. Présentation d'un parcours de l'associé au sein d'un cabinet de conseil. <ul style="list-style-type: none"> - Comment présenter aux talents naissants du cabinet une trajectoire claire et motivante vers le statut d'associé ? - Quelle évolution du statut social des rémunérations, du recrutement en tant que salarié à la promotion d'associé ? - Peut-on faire « cadeau » de titres à un salarié ? - Quelles sont les stratégies offertes par les actions de préférence, politique et/ou économique, ainsi que les actions de dépréférence ? 3. Déploiement d'une épargne salariale au sein d'un groupe, avec un focus particulier sur celle qui existera au sein de la holding : plafonds de calcul, clauses anti-abus et éligibilité du dirigeant.
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>En Présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un support pédagogique format Powerpoint qui sera projeté sur un tableau lors de la formation. Il disposera également d'un tableau de type « paperboard ». Le formateur pourra projeter son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). Une salle sera réservée pour accueillir les stagiaires en fonction du nombre d'inscrits. Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). • Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension. <p>En webinaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le formateur disposera d'un logiciel de webinaire (ZOOM, Webex ou GoToWebinar) pour projeter le support pédagogique. Le logiciel permet aux stagiaires d'intervenir par Chat directement ou de lever la main pour poser leurs questions avec leur micro. Le logiciel permet également au formateur de partager son écran d'ordinateur pour avoir accès à d'autres outils (Word, Excel, internet exploreur). • Le support pédagogique sera mis à disposition des stagiaires via leur accès utilisateur ou leur sera envoyé par mail.

	<ul style="list-style-type: none"> Le formateur utilisera une pédagogie active : il usera de cas pratiques pour illustrer ses propos en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple). Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.
LES MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	<p>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> Émargement des apprenants matin et après-midi Réalisation d'un test final de validation <p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant Réalisation d'un test final de validation <p>Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final</p>
MODALITÉ D'INSCRIPTION	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> En ligne sur le site www.fac-associes.com Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à contact@fac-associes.com ou par voie postale à FAC & Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE
DATE LIMITE D'INSCRIPTION	Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation
ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	<p>FAC&Associés est dans une démarche d'inclusion des personnes en situation de handicap. Nous mettons tout en œuvre pour accueillir ce public dans nos formations. Ainsi la majorité des salles réservées pour nos formations présentiels sont des ERP respectant les normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.</p> <p>Cependant chaque situation étant particulière, si vous le souhaitez, vous pouvez contacter Mme Yolaine Chéreau Référente Handicap par mail : yc@fac-associes.com ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
CONTACTS	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47</p> <p>Mail : contact@fac-associes.com</p>

FAC & Associés

Bulletin d'inscription

À retourner à : FAC & Associés 38 Rue du Maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE

Nous vous prions de bien vouloir compléter la page suivante (Analyse du besoin et positionnement) afin de finaliser votre inscription.

ATTENTION NOMBRE DE PLACES LIMITÉ

Formation

Thème	Ouvrir son capital à de nouveaux associés : pourquoi et comment ?
Date(s) et horaires	<ul style="list-style-type: none"> • Webinaire 1 : lundi 08 novembre (9h-12h) • Webinaire 2 : mardi 16 novembre (9h-12h) • Webinaire 3 : lundi 22 novembre (9h-12h) Journée présentiel : jeudi 9 décembre (9h-17h30)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	1200 €
Montant TTC	1440 €
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire ¹

RIB¹ :

c/Etabl	c/Guichet	n/Compte	C/Rib
18715	00200	08002701171	77
Domiciliation			BIC
CAISSE D'EPARGNE D'Auvergne et du Limousin			CEPAFRPP871
Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN)			
FR76	1871	5002	0008 0027 0117 177

¹ Merci d'indiquer le nom et prénom du participant (ou des participants) dans l'ordre de virement

Analyse du besoin et positionnement

1. Quels sont les besoins et les objectifs visés par la formation ?

- Maîtriser les fondamentaux techniques de la gestion de patrimoine ;*
- Approfondir mes connaissances dans la thématique de la formation ;*
- Mettre en pratique les connaissances techniques en rendez-vous client ;*
- Exploiter les données nécessaires à l'analyse patrimoniale (contrat de mariage, acte de donation, déclaration de succession, contrat d'assurance-vie, déclarations fiscales, régimes fiscaux applicables et leurs conséquences...) ;*
- Analyser les questions juridiques et patrimoniales en rapport avec l'environnement des clients ;*
- Actualiser mes connaissances et intégrer en rendez-vous client les nouveautés issues de l'actualité juridique, fiscale, sociale et patrimoniale ;*
- Autre : à renseigner*

2. Qui est à l'initiative de la demande de cette formation ?

- Salarié*
- Responsable hiérarchique*
- L'Apprenant lui même*

3. Quels sont les effets attendus de la formation ?

- Actualiser mes connaissances et les mettre en pratique lors de mes rendez-vous client*
- Appliquer mes connaissances lors de la réalisation d'audits patrimoniaux et/ou la proposition de préconisations et/ou de stratégies patrimoniales*
- Autre, à renseigner :*

4. Dans quel contexte est survenu ce besoin ?

- Je mets à jour mes connaissances professionnelles de manière régulière et/ou dans le cadre de mes obligations réglementaires de formation*
- J'ai besoin d'acquérir de nouvelles compétences afin de répondre à une demande client et/ou du marché professionnel dans lequel j'évolue*
- Autre, à renseigner :*

5. De quelles connaissances liées à la thématique de formation disposez-vous ?

- Je ne dispose pas de connaissances liées à la formation*
- Je dispose d'un premier niveau de connaissances : j'ai déjà été formé.e sur le sujet et/ou dans le cadre de mon métier je travaille occasionnellement avec cette thématique*
- Je dispose d'un niveau de connaissances approfondi : je suis formé.e régulièrement sur la thématique et/ou dans le cadre de mon métier je travaille régulièrement avec cette thématique*
- Autre : à renseigner*
