

Présentation de la formation

2021-01

THÈME	Savoir utiliser la comptabilité pour une approche patrimoniale des dirigeants
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en gestion de patrimoine et collaborateur, • Avocat et collaborateur, • Expert-comptable et collaborateur, • Notaire et collaborateur, • Banquier, • Assureur
FORMAT	Présentiel
LIEU	Paris (09h à 12H30 et de 14h00 à 17H30)
NIVEAU	Niveau 2 : Perfectionnement
DURÉE	7 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 h • IAS/DDA : 7 h • IOBSP : 7 h • Notaires : 7 h • Avocats : 7 h • Experts-comptables : 7 h
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • Le 9 novembre 2021 de 09h00 à 17h30
TARIF	400,00 € HT soit 480,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • David JEANNE
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
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les mécanismes comptables (flux et stocks) • Identifier les supports et les données nécessaires à une approche patrimoniale • Utiliser les éléments comptables pour élaborer une stratégie patrimoniale • Proposer de nouvelles missions aux chefs d'entreprises
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE	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	I. Les outils à disposition <ol style="list-style-type: none"> A. Le bilan et le compte de résultat B. L'annexe comptable C. Les soldes intermédiaires de gestion (S.I.G.) D. Que chercher et ou chercher ? <ol style="list-style-type: none"> 1. Valoriser le fonds de commerce 2. Valoriser la société 3. Possibilité de faire du cash out

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>4. Gestion de l’immobilier d’entreprise 5. Évaluer la capacité d’endettement E. Quel timing ? (Savoir éviter le « si on s’était vu avant... ») 1. Avant la fin de l’exercice 2. Avant la clôture du bilan 3. Après l’arrêté des comptes</p> <p>II. Valoriser le fonds de commerce A. L’outil fondamental : les SIG B. Focus sur l’EBE</p> <p>III. Valoriser la société A. Valorisation sur la base de l’actif net 1. Les actifs à prendre en compte (immobilisations + circulant) 2. Les passifs à prendre en compte B. Valorisation sur la base de la rentabilité C. L’impact de la fiscalité latente sur la valorisation sur les actifs sociaux</p> <p>IV. Possibilité de faire du cash out A. Identification de la trésorerie disponible 1. Attention au BFR ! 2. Pourquoi se limiter à la trésorerie disponible ? B. A défaut de trésorerie, sortie par dation en paiement 1. Quel actif sortir en dation ? 2. Sortie en pleine propriété ou en nue-propriété ? C. Quelle stratégie de cash out privilégier ? 1. Les comptes courants d’associés 2. Distribution des réserves 3. Réduction de capital</p> <p>V. Gestion de l’immobilier d’entreprise A. Comment l’actif est détenu (détention en pleine propriété, détention en usufruit, location, crédit-bail, bail à construction) B. Les solutions d’amélioration</p> <p>VI. Évaluer la capacité d’endettement dans un objectif de : A. Refinancement du CCA B. Stratégie de LBO ou OBO C. Croissance externe D. Amélioration de la solvabilité via l’écart de réévaluation</p>
<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. • 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>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</p>	<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>
<p>MODALITÉ D'INSCRIPTION</p>	<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
<p>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</p>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 2 jours avant le début de la formation</p>
<p>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p>	<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>
<p>CONTACTS</p>	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com</p>