

Présentation de la formation

VERSION 2021-1

THÈME	PARCOURS PROTECTION SOCIALE ET STRATEGIES DE REMUNERATION DU DIRIGEANT
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : • Conseil en gestion de patrimoine, • Avocat, • Expert-comptable, • Notaire, • Banquier, • Assureur
FORMAT	Webinaire et présentielle (10 rue traversière 75012 PARIS)
LIEU	Distance (classe virtuelle)
DURÉE	17H30 heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : • Immobilier (carte T) : 0 h00 • IAS/DDA : 17h30 • IOBSP : 0 h • Notaires : 17h30 • Avocats : 17h30 • Experts-comptables : 17h30
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : • Le 07 mars 2022, de 9h-12h30 (webinaire) • Le 11 mars 2022, de 9h-12h30 (webinaire) • Le 14 mars 2022, de 9h-12h30 (webinaire) • Le 07 juillet 2022, de 9h-17h30 (présentielle)
TARIF	1100,00 € HT soit 1320,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : • Pierre Yves LAGARDE
PRÉREQUIS	Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : • accompagner le dirigeant d'entreprise dans la mise en place de stratégies de rémunération, • d'accompagner le dirigeant dans le choix de son statut social, • d'aider le dirigeant dans le choix de ses modes de rémunération, bon dosage entre revenu et dividende, • de conseiller le dirigeant sur les périphériques aux revenus du travail.
ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 • Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00 • Yolaine Chéreau 06 46 78 02 35
PROGRAMME DE LA FORMATION	Webinaire 1 : choix du statut social salarié au non-salarié - Les 3 chiffres clés nécessaires à l'évaluation de tout système de rémunération. - Comment valoriser la protection sociale dans le détail des garanties.

Version VERSION

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

	III. Méthode de comparaison entre le président de SAS et le gérant majoritaire de SARL. IV. Les cas particuliers : l'indemnité chômage et le retraité ayant repris une activité. V. La SAS à l'impôt sur le revenu : la nouvelle solution miracle ? Webinaire 2 : Dosage des dividendes : leurs seuils d'efficience I. Les charges sociales sur dividendes : quand est-ce un avantage ? II. A partir de quel niveau de salaire, le président de SAS a-t-il intérêt à préférer les dividendes ? III. A partir de quel niveau de revenu, le gérant de SARL a-t-il intérêt à préférer les dividendes ? IV. Comparaison du cash net disponible, à coût entreprise identique, avec une combinaison optimale revenu/dividendes, selon que l'on soit président de SAS ou gérant majoritaire de SARL Webinaire 3 : Les périphériques aux revenus du travail I. Les avantages en nature et frais professionnels (voiture, logement, ...) II. La retraite par capitalisation III. L'épargne salariale IV. L'actionnariat salarié (pour ouvrir le capital à des salariés) Formation présentielle : PARIS • Choix du statut social : gérant de SARL ou président de SAS. • Optimum rémunération/dividendes. • Vente à soi-même / dividendes / rémunération. • Epargne retraite professionnelle / épargne retraite privée. • Financement du véhicule à usage professionnel. • Accord de participation volontaire / accord d'intéressement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES	En webinaire • 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. En Présentiel : • 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
LES MOYENS D'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	En webinaire : • Enregistrement des temps de connexion de l'apprenant • Réalisation d'un test final de validation Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final En présentiel : • Émargement des apprenants matin et après-midi • Réalisation d'un test d'évaluation de la progression en cours de formation (8 à 10 questions) • Réalisation d'un test final de validation Pour toute formation, une attestation sera remise à l'apprenant après validation du test final
MODALITÉ D'INSCRIPTION	Deux possibilités : • 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	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. 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.
CONTACTS	Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : contact@fac-associes.com

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	PARCOURS PROTECTION SOCIALE ET STRATEGIES DE REMUNERATION DU DIRIGEANT
Date(s) et horaires	- Le 07 mars 2022, de 9h-12h30 (webinaire) - Le 11 mars 2022, de 9h-12h30 (webinaire) - Le 14 mars 2022, de 9h-12h30 (webinaire) - Le 07 juillet 2022, de 9h-17h30 (présentiel)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	1100 €
Montant TTC	1320 €
Mode de règlement	☐ par chèque ☐ 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*
