

Présentation de la formation

THÈME	PARCOURS PROTECTION SOCIALE ET STRATEGIES DE REMUNERATION DU DIRIGEANT
PUBLIC CONCERNE	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> • 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	16h heures de formation
VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Immobilier (carte T) : 0 h00 • IAS/DDA : 16h • IOBSP : 0 h • Notaires : 16h • Avocats : 16h • Experts-comptables : 16h
DATES ET HORAIRES	Cette formation est prévue : <ul style="list-style-type: none"> • 18 Mars 2024 de 9h à 12h00 (webinaire) • 25 Mars 2024 de 9h à 12h00 (webinaire) • 29 Mars 2024 de 9h à 12h00 (webinaire) • 3 Juillet 2024 de 9h à 17h00 (présentiel)
TARIF	1100,00 € HT soit 1320,00 € TTC (TVA 20%)
INTERVENANT(S)	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> • Pierre Yves LAGARDE
PRÉREQUIS	Pas de prérequis
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> • accompagner le dirigeant d'entreprise dans la mise en place de stratégies de rémunération, • accompagner le dirigeant dans le choix de son statut social, • aider le dirigeant dans le choix de ses modes de rémunération, bon dosage entre revenu et dividende, • conseiller le dirigeant sur les périphériques aux revenus du travail.
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
PROGRAMME DE LA FORMATION	Webinaire 1 : choix du statut social salarié au non-salarié <ol style="list-style-type: none"> I. Les 3 chiffres clés nécessaires à l'évaluation de tout système de rémunération. II. Comment valoriser la protection sociale dans le détail des garanties.

	<p>III. Méthode de comparaison entre le président de SAS et le gérant majoritaire de SARL.</p> <p>IV. Les cas particuliers : l'indemnisé chômage et le retraité ayant repris une activité.</p> <p>V. La SAS à l'impôt sur le revenu : la nouvelle solution miracle ?</p> <p>Webinaire 2 : Dosage des dividendes : leurs seuils d'efficience</p> <p>I. Les charges sociales sur dividendes : quand est-ce un avantage ?</p> <p>II. A partir de quel niveau de salaire, le président de SAS a-t-il intérêt à préférer les dividendes ?</p> <p>III. A partir de quel niveau de revenu, le gérant de SARL a-t-il intérêt à préférer les dividendes ?</p> <p>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</p> <p>Webinaire 3 : Les périphériques aux revenus du travail</p> <p>I. Les avantages en nature et frais professionnels (voiture, logement, ...)</p> <p>II. La retraite par capitalisation</p> <p>III. L'épargne salariale</p> <p>IV. L'actionnariat salarié (pour ouvrir le capital à des salariés)</p> <p>Formation présentielle : PARIS</p> <p>I. Choix du statut social : gérant de SARL ou président de SAS.</p> <p>II. Optimum rémunération/dividendes.</p> <p>III. Vente à soi-même / dividendes / rémunération.</p> <p>IV. Epargne retraite professionnelle / épargne retraite privée.</p> <p>V. Financement du véhicule à usage professionnel.</p> <p>VI. Accord de participation volontaire / accord d'intéressement.</p>
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<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). <p>Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension.</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
LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI	<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>En présentiel :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <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 Léa Laurand Référente Handicap par mail : ll@fac-associes.com ou par téléphone au 06 68 13 90 76 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>

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	<ul style="list-style-type: none"> • 18 Mars 2024 de 9h à 12h00 (webinaire) • 25 Mars 2024 de 9h à 12h00 (webinaire) • 29 Mars 2024 de 9h à 12h00 (webinaire) • 3 Juillet 2024 de 9h à 17h00 (présentiel)

Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

Montant

Montant HT	1100 €
Montant TTC	1320 €
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*
