

## Présentation de la formation

<b>THÈME</b>	<b>Cas pratiques : Dividende ou rémunération que faut-il privilégier en 2024 selon le type de société (SARL, SAS, SEL) et les risques de "l'encapsulation" du résultat dans une société passible de l'IS</b>
<b>PUBLIC CONCERNE</b>	Cette formation est destinée à un public de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseils en gestion de patrimoine,</li> <li>• Avocats,</li> <li>• Experts comptables,</li> <li>• Notaires,</li> <li>• Banquiers,</li> <li>• Assureurs</li> </ul>
<b>FORMAT</b>	Webinaire
<b>DATE</b>	03 octobre 2024
<b>DUREE</b>	7h de formation
<b>VALIDATION D'HEURES RÉGLEMENTAIRES</b>	Cette formation valide les heures réglementaires suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilier (carte T) : -</li> <li>• IAS/DDA : 7h</li> <li>• IOBSP : -</li> <li>• Notaire : 7h</li> <li>• Avocat : 7h</li> <li>• Expert-comptable : 7h</li> </ul>
<b>DATES ET HORAIRES</b>	Cette formation est prévue : Le 03 octobre de 9h-12h30 à 14h-17h30
<b>TARIF</b>	550 € HT soit 660 € TTC (TVA 20%)
<b>INTERVENANT(S)</b>	Cette formation sera animée par : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Monsieur Stéphane PILLEYRE</li> </ul>
<b>PRÉREQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de prérequis</li> </ul>
<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION</b>	A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable : <ul style="list-style-type: none"> <li>• De réaliser une analyse de la situation patrimoniale de ses clients et de proposer des solutions concrètes.</li> <li>• d'aider le dirigeant dans le choix de ses modes de rémunération, bon dosage entre revenu et dividende</li> <li>• accompagner le dirigeant d'entreprise dans la mise en place de stratégies de rémunération</li> </ul>
<b>ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE</b>	Du lundi au vendredi de 9h30-12h00 et de 14h00 à 17h30 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marthe Faye Pineau 06 17 52 60 00</li> <li>• Léa LAURAND 06 46 78 02 35</li> </ul>

V2024-01

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, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

**PROGRAMME DE  
LA FORMATION**
**THEME 1 : Selon le type de société mise en place par les clients (SARL, SAS, SEL) que faut-il privilégier en 2024 : le dividende ou la rémunération ?**
**I. La rémunération**

- La rémunération encaissée par une personne exerçant une profession non réglementée
- La rémunération encaissée par une par une personne exerçant profession réglementée exerçant en SEL ou SDC
- Le coût de fabrication
- La prise en compte des contreparties sociales

**II. « L'arbitrage » rémunération / dividende**

- La rémunération du travail
- La rémunération du capital

**III. Les dividendes soumis à prélèvements sociaux**

- Les organisations juridiques éligibles
- L'absence de contreparties sociales, quel sacrifice ?
- Le coût de fabrication

**IV. Les dividendes soumis à cotisations sociales**

- Les organisations juridiques éligibles
- La prise en compte des contreparties sociales
- Le coût de fabrication

**THEME 2 : Les dangers de « l'encapsulation » du résultat dans une société passible de l'IS**
**I. Les conséquences fiscales de l'encapsulation**

- L'inéluctable qualification de société mixte
- Société mixte et Dutreil
- Société mixte et IFI
- Société mixte et plus-values sur titres

**II. L'encapsulation dans la société opérationnelle**

- L'inéluctable frottement de l'IS
- Gestion comptable du résultat « encapsulé »

**III. L'encapsulation dans la holding**

- La remontée de dividendes via le régime des sociétés mères
- La remontée de dividendes via le régime de l'intégration fiscale

**IV. Quelles solutions pour les fonds « encapsulés »**

- Les solutions patrimoniales dans la société opérationnelle
- Les solutions patrimoniales dans une holding de droit commun
- Les solutions patrimoniales dans une SPFPL

<b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b>	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le formateur utilise une pédagogie active en ayant recours à des cas pratiques pour illustrer ses propos et en mettant en situation les apprenants (cas clients par exemple).</li> <li>• Le formateur ouvrira également des temps de questions/réponses lors de la formation afin de vérifier l'engagement des stagiaires et leur compréhension</li> <li>• Les apprenants pourront utiliser l'outil ZOOM, Webex ou GoToWebinar pour intervenir par chat directement ou en « levant la main » virtuellement pour poser une question à l'oral via leur micro.</li> <li>• Le support pédagogique sera consultable via l'accès utilisateur des apprenants, et sera envoyé en version papier par voie postale.</li> </ul>
<b>LES MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI</b>	<p>En webinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enregistrement des horaires et temps de connexion</li> <li>• Réalisation d'un test final de validation en ligne (score minimal de 70% à obtenir)</li> <li>• Remise d'une attestation de fin de formation au participant</li> </ul>
<b>MODALITÉ D'INSCRIPTION</b>	<p>Deux possibilités :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En ligne sur le site <a href="http://www.fac-associes.com">www.fac-associes.com</a></li> <li>• Sur papier : envoyer le bulletin papier par mail à <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a> ou par voie postale à FAC &amp; Associés 38 rue du maréchal Fayolle 63500 ISSOIRE</li> </ul>
<b>DATE LIMITE D'INSCRIPTION</b>	<p>Les inscriptions doivent être réalisées à minima 7 jours avant le début de la formation</p>
<b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</b>	<p>FAC&amp;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 : <a href="mailto:ll@fac-associes.com">ll@fac-associes.com</a> ou par téléphone au 06 46 78 02 35 pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.</p>
<b>CONTACTS</b>	<p>Téléphone : 04.63.80.93.47 Mail : <a href="mailto:contact@fac-associes.com">contact@fac-associes.com</a></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	<b>Cas pratiques : Dividende ou rémunération que faut-il privilégier en 2024 selon le type de société (SARL, SAS, SEL) et les risques de "l'encapsulation" du résultat dans une société passible de l'IS</b>
Date(s) et horaires	03 octobre 2024 (9h-12h30 à 14h-17h30)

### Participant

NOM Prénom	
Téléphone	
Adresse électronique	

### Facturation

Entreprise/Société	
SIRET	
Adresse	
CP - VILLE	

### Montant

Montant HT	550 € HT
Montant TTC	660 € TTC (TVA 20%)
Mode de règlement	<input type="checkbox"/> par chèque <input type="checkbox"/> par virement bancaire <sup>1</sup>

RIB<sup>1</sup> :

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

<sup>1</sup> 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*

---



---



---