

Le catalogue des Formations Factorielles

Année 2010

SOMMAIRE

LES FORMATIONS ALERTER LES CLIENTS

Destinées aux personnes dont le domaine d'intervention nécessite une connaissance générale en matière de protection sociale

Protection sociale du chef d'entreprise, comprendre pour :

Alerter les artisans et les commerçants – Réf. ALE 1.....	p. 3
Alerter les professions libérales – Réf. ALE 2.....	p. 4
Alerter les dirigeants de société – Réf. ALE 3	p. 5

LES FORMATIONS METIER

Niveau 1 : Maîtrise et approche globale

Destinées aux personnes dont le domaine d'intervention nécessite une connaissance approfondie en matière de protection sociale

Les fondamentaux de la protection sociale du dirigeant – Réf. MAG 1.....	p. 7
La retraite et la prévoyance obligatoire des salariés – Réf. MAG 2.....	p. 8
La retraite et la prévoyance obligatoire des TNS – Réf. MAG 3.....	p. 9
Les principes d'affiliations et de cotisations des TNS – Réf. MAG 4	p. 10
Optimiser les dispositifs d'épargne salariale – Réf. MAG 5.....	p. 11
Régimes facultatifs retraite et prévoyance des TNS – Réf. MAG 6	p. 12
Les aides à la création d'entreprise – Réf. MAG 7.....	p. 13
La portabilité des droits – Réf. MAG 8	p. 14
Régimes santé et prévoyance collective des salariés – Réf. MAG 9.....	p. 15
Retraite collective et passif social des salariés – Réf. MAG 10	p. 16

Niveau 2 : Expertise

Destinées aux personnes possédant de solides connaissances en matière de protection sociale et dont le domaine d'intervention nécessite un approfondissement sur ces questions

Stratégie de rémunération – Réf. MEX 3.....	p. 18
Stratégie retraite du chef d'entreprise – Réf. MEX 4.....	p. 19
Statut du dirigeant et de son conjoint – Réf. MEX 5	p. 20
Actualité de la Protection Sociale – Réf. MEX 6	p. 21
Optimiser le départ en retraite du chef d'entreprise – Réf. MEX 7	p. 22
Comprendre et comparer les contrats d'assurance retraite et prévoyance – Réf. MEX 8...	p. 23

LES FORMATIONS PRODUIRE LES ETUDES

Destinées aux personnes dont le domaine d'intervention nécessite une connaissance approfondie en matière de protection sociale et dont le rôle est de réaliser les études avec les outils Factorielles

Réaliser efficacement un bilan retraite – Réf. DEV 1.....	p. 25
Produire la mission « Optimisation de la rémunération du dirigeant » – Réf. DEV 2.....	p. 26
Produire la mission « Choix du statut social du chef d'entreprise » – Réf. DEV 3	p. 27
Produire la mission « Statut du conjoint du chef d'entreprise » – Réf. DEV 4.....	p. 28
Produire la mission « Stratégie personnelle du dirigeant (X-Péo) » – Réf. DEV 5.....	p. 29

ANNEXES

Les parcours ou cursus possibles.....	p. 31
Les conditions matérielles et financières.....	p. 32

LES FORMATIONS

"ALERTER LES CLIENTS"

Destinées aux personnes dont le domaine d'intervention nécessite une connaissance générale en matière de protection sociale





Protection sociale du chef d'entreprise, Comprendre pour : **ALERTER LES ARTISANS ET LES COMMERCANTS** (Réf. ALE 1)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Faire un point général sur les principales questions "métier"**
- ↪ **Vous permettre rapidement de :**
 - **Diagnostiquer les carences dans la situation des clients,**
 - **Connaître les arguments à utiliser pour leur en parler**

PROGRAMME

1. Les aspects métiers

- Le choix du régime social
- La stratégie retraite
Comment bâtir une stratégie cohérente ?
Quels supports utiliser (Madelin, Perp,...) ?
- La préparation au départ en retraite
Les rachats de trimestres,
Le cumul emploi retraite,
Le départ anticipé
- Le statut social du conjoint

2. Présentation des fiches de pré-diagnostic

Présentation du fonctionnement des différentes fiches consacrées à la situation des artisans et des commerçants

3. Réalisation d'un cas pratique

Pédagogie

Apport de connaissances
Exercices, cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Attirer l'attention de vos clients artisans ou commerçants sur les points à contrôler et à optimiser
- Inciter le client à approfondir les points principaux mis en évidence par l'analyse



Protection sociale du chef d'entreprise, Comprendre pour : **ALERTER LES PROFESSIONS LIBERALES** (Réf. ALE 2)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Faire un point général sur les principales questions "métier"**
- ↪ **Vous permettre rapidement de :**
 - **Faire le constat de ce qui ne va pas dans la situation des clients,**
 - **Connaître les arguments à utiliser pour leur en parler**

PROGRAMME

1. Les aspects métiers

- L'aspect protection sociale dans le raisonnement sur l'incidence du passage en SEL
- La stratégie retraite
Comment bâtir une stratégie cohérente ?
Faut-il cotiser en plus auprès des dispositifs des régimes complémentaires ?
Quels supports utiliser (Madelin, Perp,...) ?
- La préparation au départ en retraite
Les rachats de trimestres et de points,
Le cumul emploi retraite

2. Présentation des fiches de pré-diagnostic

Présentation du fonctionnement des différentes fiches consacrées à la situation des professions libérales

3. Réalisation d'un cas pratique

Pédagogie

Apports de connaissances
Exercices, cas pratiques,
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Attirer l'attention de vos clients professions libérales sur les points à contrôler et à optimiser
- Inciter le client à approfondir les points principaux mis en évidence par l'analyse

[Retour au sommaire](#)



Protection sociale du chef d'entreprise, Comprendre pour : **ALERTER LES DIRIGEANTS DE SOCIETE** (Réf. ALE 3)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Faire un point général sur les principales questions "métier"**
- ↪ **Vous permettre rapidement de :**
 - **Faire le constat de ce qui ne va pas dans la situation des clients,**
 - **Connaître les arguments à utiliser pour leur en parler**

PROGRAMME

1. Les aspects métiers

- L'optimisation de rémunération
Comment bâtir une stratégie cohérente ?
Maximiser le revenu disponible
Optimiser les prestations de prévoyance et de retraite
Impact de l'assujettissement des dividendes à charges sociales
- Le choix du régime social
- La stratégie retraite
Comment bâtir une stratégie cohérente ?
Quels supports utiliser (Madelin, Perp,...) ?
L'épargne salariale : atouts et inconvénients

2. Présentation des fiches de pré-diagnostic

Présentation du fonctionnement des différentes fiches consacrées à la situation des dirigeants de société

3. Réalisation d'un cas pratique

Pédagogie

Apports de connaissances
Exercices, cas pratiques,
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Attirer l'attention de vos clients dirigeants de société sur les points à contrôler et à optimiser
- Inciter le client à approfondir les points principaux mis en évidence par l'analyse

LES FORMATIONS "METIER"

Niveau 1 : Maîtrise et approche globale

Destinées aux personnes dont le domaine d'intervention nécessite une connaissance approfondie en matière de protection sociale





LES FONDAMENTAUX DE LA PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT

(Réf. MAG 1)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Découvrir les structures et les modes de fonctionnement des organismes acteurs de la protection sociale
- ↪ Comprendre, estimer les cotisations et les prestations des régimes de prévoyance et de retraite (salariés, artisans, commerçants et libéraux)

PROGRAMME

1. Panorama des différents régimes de protection sociale obligatoires

- Les salariés :
Prévoyance et maladie (CPAM)
Retraite de base et complémentaire (CRAM, ARRCO, AGIRC)
Recouvrement (URSSAF)
- Les TNS :
Les artisans et commerçants (RSI, URSSAF)
Les libéraux (RSI, CNAVPL, sections professionnelles, URSSAF)

2. Le calcul des cotisations obligatoires des salariés et des TNS

- Assurance maladie
- Indemnités journalières
- Accidents du travail et maladies professionnelles (salariés)
- Retraite
- Invalidité, décès
- Allocations familiales (CSG, CRDS)

3. Estimation des prestations obligatoires des salariés et des TNS

- Assurance maladie
- Indemnités journalières
- Accidents du travail et maladies professionnelles (salariés)
- Retraite
- Invalidité, décès

Pédagogie

Apport de connaissances
Etudes de cas pratiques
Simulations
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :
Cycles profils TNS ou Salariés
Cycles thématiques Retraites ou Prévoyance

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Mieux situer vos clients dans le contexte de leur protection sociale
- Calculer leurs cotisations et leurs prestations sociales préalable à un conseil opérationnel

[Retour au sommaire](#)



LA RETRAITE ET LA PREVOYANCE OBLIGATOIRE DES SALARIES

(Réf. MAG 2)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Maîtriser les caractéristiques de la prévoyance et de la retraite obligatoire des salariés**
- ↪ **Estimer les vides de garantie à couvrir**

PROGRAMME

1. La santé et la prévoyance

- L'assurance maladie
Les prestations en nature (gros risque et petit risque)
Les risques de garantie
- Les indemnités journalières
Le montant des prestations
La durée de versement
- Les accidents du travail
Les indemnités journalières
Les rentes
- L'assurance invalidité
L'invalidité partielle
L'invalidité totale
Les garanties en cas de dépendance
- L'assurance décès
Le capital décès
La rente au conjoint
La rente orphelin

2. La retraite

- Quel est le niveau de retraite procuré aujourd'hui (et demain) par les régimes obligatoires
- La retraite de base
Le calcul de la retraite,
La pension de réversion
- Les retraites complémentaire Arrco et Agirc
Le calcul de la retraite,
La pension de réversion

3. Réaliser le cahier des charges pour remettre à l'assureur

Pédagogie

Apport de connaissances
Etudes de cas pratiques
Simulations
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils Salariés
Cycles thématiques Retraites ou Prévoyance

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser parfaitement la protection sociale obligatoire de vos clients salariés
- Identifier avec précision les vides de garantie selon le niveau de rémunération
- Faire l'audit avec votre client des risques à couvrir par son assureur

[Retour au sommaire](#)



LA RETRAITE ET LA PREVOYANCE OBLIGATOIRE DES TNS

(Réf. MAG 3)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Maîtriser les caractéristiques de la prévoyance et de la retraite obligatoire des TNS (artisans, commerçants, professions libérales)**
- ↪ **Estimer les vides de garantie à couvrir**

PROGRAMME

1. La santé et la prévoyance

- L'assurance maladie
Les prestations en nature (gros risque et petit risque)
Les risques de garantie
- Les indemnités journalières
Le montant des prestations
La durée de versement
- L'assurance invalidité
L'invalidité partielle et au métier
L'invalidité totale
Les garanties en cas de dépendance
- L'assurance décès
Le capital décès
La rente au conjoint
La rente orphelin

2. La retraite

- Quel est le niveau de retraite procuré aujourd'hui (et demain) par les régimes obligatoires
- La retraite de base
Le calcul de la retraite
La pension de réversion
- Les retraites complémentaire (RSI, sections libérales, CNBF)
Le calcul de la retraite,
La pension de réversion

3. Réaliser le cahier des charges pour remettre à l'assureur

- Pour chaque section professionnelle, examen systématique des vides de prestation selon le niveau de rémunération
- Réalisation du cahier des charges

Pédagogie

Apport de connaissances
Etudes de cas pratiques
Simulations
Un support sera remis à l'issue de la session

**Retrouvez cette formation
dans les cursus suivants :**

Cycles profils TNS
Cycles thématiques Retraites
ou Prévoyance

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser parfaitement la protection sociale obligatoire de vos clients TNS
- Identifier avec précision les vides de garantie selon le niveau de rémunération
- Faire l'audit avec votre client des risques à couvrir par son assureur

[Retour au sommaire](#)



LES PRINCIPES D'AFFILIATION ET DE COTISATIONS DES TNS

(Réf. MAG 4)

UNE JOURNEE POUR

- ↻ **Maîtriser les principes et le processus de l'affiliation**
- ↻ **Comprendre comment sont calculées et recouvrées les cotisations sociales**
- ↻ **Evaluer l'impact des cotisations versées sur les prestations acquises**

PROGRAMME

1. Les principes et processus d'affiliation aux caisses TNS

- Centre de Formalités des Entreprises
- Immatriculation
- Radiation
- Quelles sont les caisses TNS compétentes en fonction de l'activité exercée ?
- L'affiliation du dirigeant d'entreprise

2. Le principe des cotisations obligatoires du Régime de Base

- L'assiette soumise à cotisations
- Le calcul et les régularisations de cotisations
 - Maladie et prévoyance
 - Retraite base et complémentaire
 - Invalidité décès
- Les exonérations de cotisations
- Le traitement fiscal et comptable

3. Les cotisations spécifiques

- CSSS
- Conjoint
- Cumul emploi retraite
- Assurance volontaire
- Rachat de cotisation
- Auto entrepreneur

4. Impact des cotisations sur les prestations

- Maladie et prévoyance
- Retraite base et complémentaire
- Invalidité décès

5. Les cotisations supplémentaires

- Perp, Perco...
- Madelin...

Pédagogie

Apport de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils TNS
Cycles thématiques Retraites

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Déterminer auprès de quel régime doivent cotiser vos clients
- Evaluer le montant des cotisations dues
- Maîtriser les subtilités des régularisations
- Faire le lien entre cotisations et prestations

[Retour au sommaire](#)



OPTIMISER LES DISPOSITIFS D'ÉPARGNE SALARIALE

(Réf. MAG 5)

UNE JOURNÉE POUR

- ↪ **Comprendre et maîtriser les différents mécanismes**
- ↪ **Identifier les options à mettre en œuvre pour :**
 - **Les dirigeants**
 - **Les salariés**
- ↪ **Construire une grille d'analyse des solutions à proposer**

PROGRAMME

1. Les aspects techniques de l'épargne salariale

- Les mécanismes de distribution du résultat (participation, intéressement),
- Les outils d'épargne (PEE, PERCO)

2. L'impact de la réforme de 2008 sur l'épargne salariale

- Les nouvelles règles relatives à l'intéressement,
- L'intérêt des dispositions relatives à la participation,
- L'encouragement à la mise en place du PERCO

3. Les stratégies à mettre en œuvre

Les stratégies optimales au sein des entreprises avec deux objectifs distincts :
Stratégie financière du chef d'entreprise pour lui-même
Mise en place d'une stratégie de rémunération pour les salariés.

4. Définition d'un plan d'action

- Les optimisations de l'abondement
- Dans quels profils de produits investir?
- La complémentarité avec les autres mécanismes existants (art 83, Madelin)
- Contrats d'intéressement : réflexion sur les critères de déclenchement et de répartition

Pédagogie

Apport de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

**Retrouvez cette formation
dans les cursus suivants :**

Cycles profils TNS ou Salariés
Cycles thématiques Retraites

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les différents mécanismes de l'épargne salariale
- Tirer partie des dispositions de la réforme de 2008
- Maîtriser les subtilités des régularisations
- Accompagner de manière pratique l'entreprise dans le choix de son dispositif

[Retour au sommaire](#)



REGIMES FACULTATIFS RETRAITE ET PRÉVOYANCE DES TNS

(Réf. MAG 6)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Analyser les vides de prestations auxquels sont exposés les artisans, commerçants et professions libérales
- ↪ Elaborer le plan de garanties complémentaires de prévoyance et de retraite
- ↪ Mettre en évidence les critères permettant d'évaluer la qualité d'un contrat complémentaire

PROGRAMME

1. Analyse de l'existant

- Quels sont les vides de prestations ?
Assurances maladie, Indemnités journalières, invalidité décès.
- Quel est le niveau des droits à la retraite ?
Droits de l'assuré et du conjoint

2. Elaboration du plan de garanties

- Hiérarchisation des besoins
Les besoins ressentis par le client
Les besoins réels
- Détermination du niveau de remplacement
- Les stratégies possibles pour répondre aux besoins

3. Critères de choix d'un contrat Madelin

- Pour chaque type de contrat (santé, prévoyance et retraite), examen systématique :
Caractéristiques,
Avantages et inconvénients,
Règles fiscales et sociales applicables,
Quand faut-il préconiser tel ou tel type de contrat ?
- Check liste des points à vérifier pour les contrats de prévoyance et de retraite

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils TNS ou Salariés
Cycles thématiques
Retraites ou Prévoyance

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Identifier avec précision les vides de garanties,
- Elaborer le cahier des charges à remettre à l'assureur,
- Alerter votre client sur les points-clé à contrôler

[Retour au sommaire](#)



LES AIDES A LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Maîtriser les dispositifs existants pour conseiller les entrepreneurs

(Réf. MAG 7)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Découvrir les principales aides et exonérations**
- ↪ **Vous permettre rapidement de :**
 - **Déterminer la pertinence des dispositifs selon le profil de vos clients,**
 - **Maîtriser les arguments à utiliser pour les aider au choix de la couverture sociale**

PROGRAMME

1. Le contexte de la création

- Les chiffres clés
- Les structures juridiques

2. L'ACCRE

- Nature et durée des exonérations
- Les régimes sociaux, maîtrise et choix des couvertures

3. Les aides du pôle emploi

- Apport de capitaux
- Maintien des allocations

4. Exonérations diverses

- ZFU, ZRU
- Jeune entreprise innovante

5. Le dispositif NACRE

6. L'Auto entrepreneur

- Public
- Points clés
- Les conséquences sur la couverture sociale de base

Pédagogie :

Apport de connaissances
Exercices, cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

**Retrouvez cette formation
dans les cursus suivants :**

Cycles profils TNS
Cycles thématiques Retraites

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Informer vos clients sur les aides et exonérations possibles selon leur projet
- Adapter leur protection sociale complémentaire en fonctions des prestations de base qui en découlent

[Retour au sommaire](#)



LA PORTABILITE DES DROITS

Le maintien des couvertures de prévoyance et de santé des bénéficiaires de prestations chômage et/ou d'invalidité

(Réf. MAG 8)

UNE JOURNEE POUR

- ↻ **Faire un point général sur la notion de portabilité**
- ↻ **Vous permettre rapidement de mettre en place les procédures auprès de vos clients**

PROGRAMME

1. La notion de portabilité

2. La portabilité et les engagements des employeurs

3. La nature des garanties concernées

4. Les différentes sources de la portabilité

- Maintien des garanties prévoyance au profit des salariés dont le contrat de travail est suspendu (circulaire 2008-14 du 22 janvier 2008 de l'ACOSS)
- Maintien des garanties santé aux anciens salariés chômeurs, malades, invalides ou retraités (Art 4 de la Loi Evin)
- Maintien du service de la prestation arrêt de travail en cours de service des salariés en arrêt de travail lors de la résiliation du contrat de prévoyance collective (Art 7 de la Loi Evin)

- Maintien du service de la prestation garantie décès des salariés en arrêt de travail lors de la résiliation du contrat de prévoyance collective (Art 7 de la Loi Evin)
- Maintien des garanties prévoyance et santé aux ex-salariés bénéficiaires d'allocations de chômage (art 14 de l'ANI)

5. L'articulation des différentes « formes » de portabilité

6. Portabilité et contrat de retraite supplémentaire

- Contrats à cotisations définies
- Contrats à prestations définies

7. Les obligations de l'organisme assureur

8. L'information des salariés et le formalisme

- Obligations de l'employeur
- Obligations de l'organisme assureur

Pédagogie :

Apport de connaissances
Exercices, cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :
Cycles profils Salariés

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser le dispositif de la portabilité des droits et accompagner les clients dans la mise en place sécurisée de ce dispositif dans leur entreprise

[Retour au sommaire](#)



REGIMES SANTE ET PREVOYANCE COLLECTIVE DES SALARIÉS

(Réf. MAG 9)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Maîtriser le cadre juridique et fiscal des contrats collectifs**
- ↪ **Analyser les différents types de contrats santé et prévoyance**
- ↪ **Mettre en évidence les critères permettant d'opérer un choix**

PROGRAMME

1. Les vides de prestations laissés par les régimes obligatoires (rappels)

- Assurance maladie
- Indemnités journalières, accidents du travail, invalidité
- Garanties décès

2. Les caractéristiques de la réglementation pour les régimes complémentaires

- Les obligations conventionnelles
Loi de mensualisation
Conventions collectives
La loi Evin

- La mise en place et la gestion des contrats (commentaire de la circulaire sociale)
Caractère collectif obligatoire
Mise en place des régimes facultatifs
Conditions spécifiques aux contributions prévoyance
- Règles fiscales et sociales

3. Critères de choix des contrats santé et prévoyance proposés aux entreprises

- Les différents types de contrats présents sur le marché
- Check liste des points à vérifier pour les contrats santé et prévoyance

**Retrouvez cette formation
dans les cursus suivants :**

Cycles profils Salariés
Cycles thématiques Prévoyance

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Identifier avec précision les vides de garanties,
- Elaborer le cahier des charges à remettre à l'assureur,
- Alerter votre client sur les points-clé à contrôler

[Retour au sommaire](#)



RETRAITE COLLECTIVE ET PASSIF SOCIAL DES SALARIÉS

(Réf. MAG 10)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Maîtriser le cadre juridique et fiscal des contrats collectifs retraite et des indemnités de fin de carrière**
- ↪ **Analyser les différents types de contrats collectifs**
- ↪ **Mettre en évidence les critères permettant d'opérer un choix**

PROGRAMME

1. Les vides de prestations laissés par les régimes obligatoires (rappels)

Quel est le niveau de retraite procuré aujourd'hui (et demain) par les régimes obligatoires ?

- Retraite de la sécurité sociale, retraite des caisses complémentaires ARRCO et AGIRC
- Taux de remplacement des retraites

2. Les différents types de contrats d'entreprise

- Les régimes à cotisations définies (article 83, Père et PERCO)
- Les régimes à prestations définies (article 39)
- Pour chaque régime, examen systématique :
 - Caractéristiques
 - Avantages et inconvénients
 - Règles fiscales et sociales applicables
 - Conditions de mise en place
 - Quant faut-il préconiser tel ou tel type de régimes ?

3. Critères de choix des contrats retraite proposés aux entreprises

- Les différents types de contrats présents sur le marché
- Check liste des points à vérifier pour les contrats retraite

4. Les indemnités de fin de carrière

- L'origine de l'obligation pour l'entreprise
- Evaluation du besoin à garantir
- Gestion externe des IFC
- Mise en place du régime

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils Salariés
Cycles thématiques Retraites

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Identifier avec précision les vides de garanties,
- Elaborer le cahier des charges à remettre à l'assureur,
- Alerter votre client sur les points-clé à contrôler

[Retour au sommaire](#)



LES FORMATIONS

"METIER"

Niveau 2 : Expertise

Destinées aux personnes possédant de solides connaissances en matière de protection sociale et dont le domaine d'intervention nécessite un approfondissement sur ces questions





STRATEGIE DE REMUNERATION

(Réf. MEX 3)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Maîtriser les différentes composantes de l'optimisation**
 - Revenu disponible
 - Prestations immédiates
 - Prestations différées
- ↪ **Comprendre et utiliser les leviers d'optimisation**
- ↪ **Disposer d'une méthode d'arbitrage selon le régime et le niveau de rémunération**

PROGRAMME

1. Présentation de la démarche d'optimisation

- La problématique
- Les principes de raisonnement

2. la recherche du plus fort revenu net

- Le revenu brut d'exploitation
- Les charges sociales obligatoires
- Les charges facultatives
- L'impact de la fiscalité (impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu)

3 – les nouvelles règles issues de la LFSS 2009

- Le champ d'application de l'article 22
- Les conséquences de l'assujettissement des dividendes à charges sociales pour les dirigeants de SEL

3. La prise en compte de la rémunération potentielle et différée la mieux adaptée

Prélèvements sociaux (rappels) et prestations correspondantes

- La prévoyance obligatoire et facultative
- La retraite de base et complémentaire

4. Méthode opérationnelle d'optimisation de rémunération

- La méthode de raisonnement
- Etude de cas

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils
TNS ou Salariés

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Arbitrer entre salaire et dividendes tout en évaluant les conséquences d'un choix de rémunération sur les prestations
- Définir la stratégie la mieux adaptée pour vos clients selon son profil et ses objectifs

[Retour au sommaire](#)



STRATEGIE RETRAITE DU CHEF D'ENTREPRISE

(Réf. MEX 4)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Calculer les droits à retraite de base et complémentaire du dirigeant**
- ↪ **Maîtriser les dispositifs d'amélioration des droits à retraite obligatoire (cumul emploi-retraite, rachat...)**
- ↪ **Connaître et utiliser les mécanismes de retraite supplémentaire**

PROGRAMME

1. Comprendre et anticiper la baisse du montant des retraites

- Environnement et chiffres clés
- Calcul des droits à retraites
Régimes de base des salariés, artisans, commerçants et libéraux
Régimes complémentaires des salariés, artisans, commerçants et libéraux
- Droit à l'information

2. Améliorer la retraite obligatoire

- A quel âge est-il plus intéressant de prendre sa retraite ?
- Faut-il racheter des trimestres ?
- Comment optimiser le cumul emploi retraite ?
- L'intérêt de la retraite progressive

3. Mettre en place une stratégie facultative adaptée

A) Bâtir une stratégie cohérente

- Quelles conséquences au niveau des contrats Madelin et des contrats collectifs (Pere, contrats articles 39 et 83)
- Comment intégrer les nouveaux outils (PERP, PERCO) ?

B) Bâtir une stratégie cohérente

La check-list des points à vérifier pour les contrats de retraite

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils TNS ou Salariés
Cycles thématiques Retraites

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Répondre aux interrogations de vos clients sur leurs droits futurs à retraite
- Leur fournir des pistes de réflexions
- Bâtir une stratégie retraite supplémentaire

[Retour au sommaire](#)



LE STATUT DU DIRIGEANT ET DE SON CONJOINT

(Réf. MEX 5)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Comparer les régimes de salariés et de non salariés au niveau du revenu disponible et des prestations
- ↪ Maîtriser les incidences du mariage, du divorce et du décès sur les droits à la retraite
- ↪ Analyser le statut social le mieux adapté au conjoint du chef d'entreprise
- ↪ Disposer des méthodes de raisonnement

PROGRAMME

LE STATUT DU CHEF D'ENTREPRISE

1. Pourquoi existe-t-il plusieurs régimes de protection sociale pour le chef d'entreprise ?

Quelles sont les logiques de chacune de ces institutions (Régime des salariés, RSI) ?

2. Analyse comparée des prestations offertes par les régimes salarié et non-salarié

- Assurance maladie
- Prévoyance (indemnités journalières, invalidité et décès)
- Assurance retraite

3. Méthode d'analyse des différents statuts possibles

LE STATUT DU CONJOINT

1. Marié, pacsé ou concubin ; les principales différences en matière de retraite

Mise en évidence des différentes situations dans lesquelles il est préférable – au regard de la réglementation retraite – d'être marié ou non

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques, simulations
Un support sera remis à l'issue de la session

2. Les droits potentiels du conjoint : la pension de réversion

- L'incidence du divorce et du décès : conséquences sur l'ouverture des droits et leur montant
- Les différentes formes de la pension de réversion
- Les conditions d'ouverture des droits
- Le montant des pensions

3. Le conjoint de l'exploitant

- Les différentes solutions possibles (salarié, associé ou collaborateur)
- Analyse comparée des différentes options :
Sur quelle base cotiser ?
Les effets pervers du régime du conjoint collaborateur sur les droits du chef d'entreprise

4. Les solutions propres à améliorer les droits à retraite du conjoint

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :
Cycles profils TNS ou Salariés

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Analyser le statut social le mieux adapté au chef d'entreprise et à son conjoint
- Conseiller et accompagner vos clients de manière opérationnelle

[Retour au sommaire](#)



ACTUALITE DE LA PROTECTION SOCIALE 2010

(Réf. MEX 6)

UNE JOURNEE POUR

- ↻ **Faire le point sur les derniers changements intervenus**
- ↻ **Analyser les modifications à apporter aux stratégies proposées aux clients**

PROGRAMME

1. Réforme du cumul emploi retraite

- Les modifications apportées par les dispositions "Fillon 2" et le cumul emploi retraite libéralisé
- Les nouveaux dispositifs en termes de cumul emploi-retraite
- Les impacts en termes de stratégie pour le chef d'entreprise

2. Evolution des retraites

- Les premières orientations fixées par le Gouvernement,
- La convention AGFF au 31/10/2009 ou du sort des retraites d'ici-là,
- Le dispositif carrière longue,
- Le calendrier 2010 GIP Info-Retraite et préparation de la campagne,

3. Statut social et régimes TNS

- Impact de la mise en place effective de l'ISU,
- L'auto-entrepreneur

4. Assujettissement des dividendes

- Le champ d'application et les conséquences de l'assujettissement des dividendes à charges sociales
- Impact du livre blanc du RSI
- Les évolutions apportées par l'EIRL

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

Retrouvez cette formation dans les cursus suivants :

Cycles profils TNS ou Salariés
Cycles thématiques retraites ou prévoyance

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les derniers apports de l'actualité
- Conseiller vos clients en conséquence

[Retour au sommaire](#)



OPTIMISER LE DEPART EN RETRAITE DU CHEF D'ENTREPRISE

(Réf. MEX 7)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Optimiser la retraite dans le cadre du cumul emploi-retraite,
- ↪ Tirer parti au mieux des rachats de droits,
- ↪ Bâtir la stratégie retraite si le client veut vivre de ses rentes avant l'âge de 60 ans,
- ↪ Utiliser les options facultatives des caisses obligatoires des professionnels libéraux,
- ↪ Protéger le conjoint (ou le second partenaire en cas de divorce)

PROGRAMME

1. Cumuler emploi et retraite

- Les différents cas de figure qui se présentent
- Comment optimiser concrètement la situation des clients

2. Racheter des droits dans les meilleures conditions

- Les différentes possibilités de rachat
- Dans quelles conditions les mettre en œuvre

3. Optimiser la situation du rentier

- La problématique du rentier au regard des droits à retraite,
- Les effets pervers de la CMU et comment les contourner

4. Tirer parti des options des caisses de professions libérales

- Identifier les différentes options possibles,
- Les mettre en œuvre dans les cas où cela s'avère intéressant.

5. Protéger le conjoint

- Rappel des principes de couverture de la réversion,
- Les conséquences du divorce,
- Les difficultés des régimes des artisans et des commerçants
- Comment s'en prémunir.

Pédagogie :

Apport de connaissances
Etudes de cas pratiques

**Retrouvez cette formation dans
les cursus suivants :**

Cycles profils TNS ou Salariés

Cycles thématiques
retraites ou prévoyance

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Permettre à vos clients de tirer partie des finesses et des subtilités de la réglementation
- Optimiser les droits à pension acquis auprès des régimes obligatoires

[Retour au sommaire](#)



COMPRENDRE ET COMPARER LES CONTRATS D'ASSURANCE RETRAITE ET PREVOYANCE

(Réf. MEX 8)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Comprendre un contrat d'assurance Art.83 du CGI ou Madelin**
- ↪ **Connaître les particularités des dispositions d'un contrat d'assurance**
- ↪ **Mettre en évidence les critères permettant de comparer des contrats d'assurance prévoyance Art.83 ou Madelin**

PROGRAMME

1. Quiz d'auto évaluation

- Les contrats Article 83
- Les contrats Madelin
- Les contrats de prévoyance collective

2. Le contrat d'assurances

- Les définitions
- Les besoins
- Le contrat
- Les parties
- Les notices

3. Analyse des différentes phases d'un contrat

- La constitution des droits
- La restitution des droits

4. Critères de choix d'un contrat

- Les frais de chargements
- L'étendue des garanties
- Les cotisations
- Les options

**Retrouvez cette formation
dans les cursus suivants :**

Cycles profils TNS ou Salariés
Cycles thématiques
Retraites ou Prévoyance

Pédagogie :

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Comparer avec précision des contrats d'assurance retraite et prévoyance
- Elaborer le cahier des charges à remettre à votre client
- Alerter votre client sur les points-clé à contrôler

LES FORMATIONS

"PRODUIRE LES ETUDES"

Destinées aux personnes dont le domaine d'intervention nécessite une connaissance générale en matière de protection sociale et dont le rôle est de réaliser des études avec les outils Factorielles





REALISER EFFICACEMENT UN BILAN RETRAITE

(Réf. DEV 1)

DEUX JOURNEES POUR

- ↪ Faire un point général sur les principales questions "métier"
- ↪ Disposer d'une méthode d'analyse
- ↪ Définir le contenu de la mission « diagnostic retraite du chef d'entreprise »
- ↪ Disposer d'outils pour produire la mission
- ↪ Réaliser concrètement une mission au moyen d'un logiciel informatique

PROGRAMME

JOUR 1

1. Calculer une pension de retraite

- Les régimes obligatoires
- Les régimes facultatifs

2. Cumuler un emploi et la retraite

- Les différents cas de figure qui se présentent
- Comment optimiser concrètement la situation des clients ?

3. Racheter des droits dans les meilleures conditions

- Les différentes possibilités de rachat
- Dans quelles conditions les mettre en œuvre

4. Protéger le conjoint

- Rappel des principes de couverture de la réversion
- Les conséquences du divorce
- Les difficultés des régimes des artisans, des commerçants et comment s'en prémunir

JOUR 2

5. Regrouper les documents indispensables

- Les justificatifs personnels
- Les justificatifs professionnels

6. Reconstituer la carrière professionnelle

- Dresser le relevé du parcours professionnel
- Collecter les relevés de trimestres et de points (RIS)
- Confronter les différentes périodes (validées, cotisées, assimilées...)
- Rapporter les périodes d'anomalies et particulières

7. Etablir le diagnostic retraite

- Saisir les données
- Contrôler les informations
- Préparer les différentes hypothèses
- Commenter les résultats au client
- Bâtir la stratégie d'« d'objectif retraite »

Pédagogie :

Disposer d'un ordinateur portable pour la pratique

Exercices, études de cas pratiques,

Simulations au moyen du logiciel Factorielles "Diagnostic Retraite"

Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les paramètres et les outils nécessaires pour produire un diagnostic chiffré et argumenté
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- Proposer des solutions pour optimiser en simulant les différentes hypothèses envisagées



Produire la mission OPTIMISATION DE LA REMUNERATION DU DIRIGEANT DE SOCIETE

(Réf. DEV 2)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Faire un point général sur les principales questions "métier"
- ↪ Disposer d'une méthode d'analyse
- ↪ Définir le contenu de la mission « Rémunération Optimum »
- ↪ Disposer d'outils pour produire la mission
- ↪ Réaliser concrètement une mission au moyen d'un logiciel informatique

PROGRAMME

1. Les aspects métier

- Analyse détaillée du retour sur investissement des cotisations versées
- Assurance maladie, prestations familiales
 - Indemnités journalières, accidents du travail et maladies professionnelles
 - Assurance invalidité, assurance décès
 - Assurance retraite

2. La méthode d'analyse pour conduire une optimisation de rémunération

- Définir les contraintes de prestations
- Fixer les priorités parmi les objectifs du client

3. Le contenu de la mission

- Le document édité par le logiciel
- Les différentes parties qui le composent et les commentaires à apporter

4. Réalisation d'une optimisation de rémunération

Etudes de cas réalisées avec le logiciel

Pédagogie :

Disposer d'un ordinateur portable pour la pratique
Exercices, études de cas pratiques,
Simulations au moyen du logiciel Factorielles "Optimum de Rémunération"
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les paramètres et les outils nécessaires pour produire un diagnostic chiffré et argumenté
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- Proposer des solutions pour optimiser en simulant les différentes hypothèses envisagées



Produire la mission CHOIX DU STATUT SOCIAL DU CHEF D'ENTREPRISE

(Réf. DEV 3)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Faire un point général sur les principales questions "métier"
- ↪ Disposer d'une méthode d'analyse
- ↪ Définir le contenu de la mission « Choix du statut »
- ↪ Disposer d'outils pour produire la mission
- ↪ Réaliser concrètement une mission au moyen d'un logiciel informatique

PROGRAMME

1. Les aspects métier

- Les logiques de chacun des régimes de protection sociale du chef d'entreprise (régime des salariés, RSI)
- Analyse comparée des prestations offertes par les régimes salarié et non salarié
 - Assurance maladie
 - Prévoyance (indemnités journalières, accidents du travail et maladies professionnelles, invalidité, décès)
 - Assurance retraite

2. La méthode d'analyse des risques sociaux

- Bilan social du chef d'entreprise
- Comparaison des charges sociales et fiscales
- Détermination des prestations

3. Le contenu de la mission

- Le document édité par le logiciel
- Les différentes parties qui le composent et les commentaires à apporter

4. Réalisation d'une étude choix du statut social

Etudes de cas réalisées avec le logiciel

Pédagogie :

Disposer d'un ordinateur portable pour la pratique
Exercices, études de cas pratiques,
Simulations au moyen du logiciel Factorielles "Choix du statut social"
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les paramètres et les outils nécessaires pour produire un diagnostic chiffré et argumenté
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- Proposer des solutions pour optimiser en simulant les différentes hypothèses envisagées

[Retour au sommaire](#)



Produire la mission STATUT DU CONJOINT DU CHEF D'ENTREPRISE

(Réf. DEV 4)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Faire un point général sur les principales questions "métier"
- ↪ Disposer d'une méthode d'analyse
- ↪ Définir le contenu de la mission « Statut du conjoint »
- ↪ Disposer d'outils pour produire la mission
- ↪ Réaliser concrètement une mission au moyen d'un logiciel informatique

PROGRAMME

1. Les aspects métier

- Rappel sur les régimes matrimoniaux (régimes communautaires et séparatistes)
- Les droits à retraite et prévoyance pour :
Le conjoint salarié, le conjoint associé, le conjoint collaborateur
Sur quelle base cotiser ?
Partage ou sans partage ?
Les effets pervers du régime du conjoint collaborateur sur les droits du chef d'entreprise

2. La méthode pour conduire l'analyse du statut du conjoint

Définition des objectifs et des contraintes

3. Le contenu de la mission

- Le document édité par le logiciel
- Les différentes parties qui le composent et les commentaires à apporter

4. Réalisation d'une étude sur le statut du conjoint du chef d'entreprise

Etudes de cas réalisées avec le logiciel

Pédagogie :

Disposer d'un ordinateur portable pour la pratique
Exercices, études de cas pratiques,
Simulations au moyen du logiciel "Statut du conjoint"
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les paramètres et les outils nécessaires pour produire un diagnostic chiffré et argumenté
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- Proposer des solutions pour optimiser en simulant les différentes hypothèses envisagées

[Retour au sommaire](#)

- Produire la mission

STRATEGIE PERSONNELLE DU DIRIGEANT

(X-PEO)

(Réf. DEV 5)

UNE JOURNEE POUR

- ↪ Expliquer l'intérêt de "professionnaliser" la démarche d'Accompagnement du Dirigeant
- ↪ Donner aux participants les méthodes pratiques de réalisation des missions d'Accompagnement en identifiant les compétences requises, les savoir faire, les savoir être et les risques de ce nouveau métier
- ↪ Maîtriser l'outil d'analyse et de détection X PEO

PROGRAMME

1. Présentation et prise en main de l'outil

- Présentation générale
- La prise en main : le pré-diagnostic et la courbe de vie

2. Appréhender l'outil et la mission

- Les scénarios
- La préparation de l'entretien client
- La conduite de l'entretien client
- La restitution de l'entretien
- Etudes de cas
- Débriefing

3. Conception et réalisation du support

- Le rapport
- Etudes de cas
- Débriefing

4. Mise en œuvre de la mission

- Recommandations pour la mise en œuvre
- La détection des missions
- Le suivi dans le temps
- Le KIT d'aide à la mise en œuvre

Pédagogie :

Disposer d'un ordinateur portable pour la pratique
Exercices, études de cas pratiques,
Simulations au moyen du logiciel "Statut du conjoint"
Un support sera remis à l'issue de la session

A L'ISSUE DE LA SESSION, VOUS SEREZ CAPABLES DE :

- Maîtriser les paramètres et les outils nécessaires pour produire un diagnostic chiffré et argumenté
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- Proposer des solutions pour optimiser en simulant les différentes hypothèses envisagées

[Retour au sommaire](#)

ANNEXES



LES PARCOURS OU CURSUS POSSIBLES

Objectif :

Permettre une continuité dans le cursus de formation autour d'un thème défini.

	Réf.	Cycles profils		Cycles thématiques		Durée	Programme page
		TNS	SALARIES	LES RETRAITES	LA PREVOYANCE		
Les Fondamentaux de la Protection Sociale du dirigeant	MAG 1	X	X	X	X	1 jour	p.7
La retraite et la prévoyance obligatoire des salariés	MAG 2		X	X	X	1 jour	p.8
La retraite et la prévoyance obligatoire des TNS	MAG 3	X		X	X	1 jour	p.9
Les principes d'affiliations et de cotisations des TNS	MAG 4	X		X		1 jour	p.10
Optimiser les dispositifs d'épargne salariale	MAG 5	X	X	X		1 jour	p.11
Régimes facultatifs retraite et prévoyance des TNS	MAG 6	X	X	X	X	1 jour	p.12
Les aides à la création d'entreprise	MAG 7	X		X		1 jour	p.13
La portabilité des droits	MAG 8		X			1 jour	p.14
Régimes santé et prévoyance collective des salariés	MAG 9		X		X	1 jour	p.16
Retraite collective et passif social des salariés	MAG 10		X	X		1 jour	p.17
Stratégie de rémunération	MEX 3	X	X			1 jour	p.18
Stratégie retraite du chef d'entreprise	MEX 4	X	X	X		1 jour	p.19
Statut du dirigeant et de son conjoint	MEX 5	X	X			1 jour	p.20
Actualité de la Protection Sociale	MEX 6	X	X	X	X	1 jour	p.21
Optimiser le départ en retraite du chef d'entreprise	MEX 7	X	X	X	X	1 jour	p.22
Comprendre et comparer les contrats d'assurance retraite et prévoyance	MEX 8	X	X	X	X	1 jour	p.23

SESSIONS EN OPTION

Pour clôturer un cycle d'interventions, Factorielles propose une session bâtie sur mesure dont les objectifs sont les suivants :

- Rappel et actualisation des connaissances,
- Maîtrise des arguments commerciaux,
- Détection des objections pour mieux y répondre

Le service formation établira le programme de cette session en fonction de vos besoins.

[Retour au sommaire](#)

LES CONDITIONS MATERIELLES ET FINANCIERES

LES CONDITIONS MATERIELLES

Les sessions de formation :

→ Le prix de journée comprend :

- Les honoraires de formation
- La conception de la documentation remise aux participants

L'équipe de formateur est composée de consultants France entière. Le montant des frais de déplacement est fonction du lieu de départ du formateur.

→ Le prix de journée n'inclut pas les frais :

- de déplacement,
- de repas
- d'hébergement

→ L'organisation matérielle des sessions est assurée par le client.

→ Pour les sessions consacrées à l'utilisation du logiciel, les participants devront avoir à disposition le matériel informatique nécessaire.

A noter sur la réalisation des supports :

La réalisation des supports incombe au client, un fichier (format Word et PDF) lui est alors adressé par mail.

Sur demande écrite du client et à titre exceptionnel Factorielles peut prendre en charge tout ou partie de cette réalisation dans la limite de **15 supports**.

LES CONDITIONS FINANCIERES

Prix par journée d'intervention : **1 900 € HT**
(Repas, déplacement et hébergement non compris).

Si la demande de réalisation des supports est prise en charge par Factorielles une majoration de **50 € HT** sera additionnée au prix de la journée.

Paielement :

Nos factures sont payables comptant sans escompte.

Factorielles est un organisme agréé au titre de la formation professionnelle. Pour bénéficier d'une prise en charge par votre organisme collecteur, le numéro d'agrément est le suivant : 82.69.040.42.69.

Aucune subrogation ne sera faite. Le prix de la journée d'intervention est à régler directement à Factorielles qui adressera à l'entité facturée tout élément (convention de formation, programme, attestation de présence) permettant le remboursement par l'organisme collecteur.

[Retour au sommaire](#)