

# Le catalogue des Formations Factorielles

**Année 2009**

# 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 : le chef d'entreprise et sa protection sociale - Réf. MAG 1 .....	p. 7
La retraite et la prévoyance des salariés (obligatoire) – Réf. MAG 2 .....	p. 8
La retraite et la prévoyance des TNS (obligatoire) – Réf. MAG 3 .....	p. 9
Affiliation et cotisation des TNS – Réf. MAG 4.....	p. 10
Epargne salariale – Réf. MAG 5 .....	p. 11
Régimes facultatifs retraite et prévoyance des TNS – Réf. MAG 6.....	p. 12
Création d'entreprise : aides et protection sociale – Réf. MAG 7 .....	p. 13

### 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*

Santé et prévoyance collective du salarié – Réf. MEX 1.....	p. 15
Retraite collective et passif social du salarié – Réf. MEX 2 .....	p. 16
Stratégie de rémunération – Réf. MEX 3.....	p. 17
Stratégie retraite – Réf. MEX 4 .....	p. 18
Statut du dirigeant et de son conjoint – Réf. MEX 5 .....	p. 19
Actualité de la Protection Sociale – Réf. MEX 6 .....	p. 20
Optimisation du départ à la retraite – Réf. MEX 7 .....	p. 21
Comprendre et comparer les contrats d'assurance – Réf. MEX 8 .....	p. 22

## 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. 24
Produire la mission « Optimisation de rémunération » – Réf. DEV 2 .....	p. 25
Produire la mission « Statut du dirigeant » – Réf. DEV 3.....	p. 26
Produire la mission « Statut du conjoint » – Réf. DEV 4.....	p. 27
Produire la mission « Stratégie personnelle du dirigeant » – Réf. DEV 5.....	p. 28

## ANNEXES

---

Les parcours ou cursus possibles.....	p. 30
Les conditions matérielles et financières.....	p. 31

# 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



# 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
- 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



# 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



# 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



# 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



# LES NOUVEAUX 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  
Études 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



# REGIMES FACULTATIFS RETRAITE ET PREVOYANCE 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



# CREATION D'ENTREPRISE : AIDES ET PROTECTION SOCIALE

## 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

# 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*





# REGIMES SANTE ET PREVOYANCE COLLECTIVE DES SALARIES

(Réf. MEX 1)

## 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

### 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 Salariés  
Cycles thématiques 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



# RETRAITE COLLECTIVE ET PASSIF SOCIAL DES SALARIES

(Réf. MEX 2)

## 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



# 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

### 4. 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
- L'épargne salariale

### 5. 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



# 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



# 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



# ACTUALITE DE LA PROTECTION SOCIALE 2009

(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. Mise en place effective du droit à l'information**

- Le cadencement des opérations
- Les documents remis aux assurés
- L'impact pour les professionnels du conseil

### **2. Réforme du cumul emploi retraite**

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

### **3. Evolution des retraites ("Fillon 2")**

- La condition d'âge de la réversion de base
- La réversion du régime RCO des artisans
- Le rachat de trimestres et la retraite anticipée
- La reconduction de la convention AGFF
- La mise à la retraite "interdite"
- Le dispositif d'exonération sur les plus-values en cas de départ à la retraite
- Les modifications apportées au régime de la Cavec

### **4. Mise en place de l'Interlocuteur Social Unique (ISU)**

- Les changements apportés
- L'impact sur la distribution des produits Aria et Médicis

### **5. Assujettissement des dividendes**

Le champ d'application et les conséquences de l'assujettissement des dividendes à charges sociales (LFSS 2009)

### **6. Epargne salariale**

- Les changements apportés par la loi du 3 décembre 2008
- Les conséquences sur les stratégies des clients

### **7. Retraite et prévoyance collective**

- Les principaux points de la circulaire sociale du 30 janvier 2009
- La mise en place de l'ANI
- Conséquences de l'arrêt Micils / Azoulay
- Les évolutions des retraites chapeau (article 39)

### **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



# 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



# COMPRENDRE ET COMPARER LES CONTRATS D'ASSURANCE

(Réf. MEX 8)

## UNE JOURNEE POUR

- ↪ **Comprendre un contrat d'assurance**
- ↪ **Connaître les particularités des dispositions d'un contrat d'assurance**
- ↪ **Mettre en évidence les critères permettant de comparer des contrats d'assurance**

## PROGRAMME

### 1. Le contenu d'un contrat d'assurance

- Le contrat
- Les notices
- Les parties du contrat

### 2. Analyse des différentes phases d'un contrat

- La constitution des droits
- La restitution des droits

### 3. 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

### 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
- 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*





# LE DIAGNOSTIC RETRAITE DU CHEF D'ENTREPRISE

(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



# L'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



# LE 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



# LE 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



# STRATEGIE PERSONNELLE DU DIRIGEANT

(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 "X-Peo"  
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

# ANNEXES



# LES PARCOURS 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 (Le chef d'entreprise et sa PS)	MAG 1	X	X	X	X	1 jour	p.7
La retraite et la prévoyance des salariés (obligatoire)	MAG 2		X	X	X	1 jour	p.8
La retraite et la prévoyance des TNS (obligatoire)	MAG 3	X		X	X	1 jour	p.9
Affiliation et cotisation des TNS	MAG 4	X		X		1 jour	p.10
Epargne salariale	MAG 5	X	X	X		1 jour	p.11
Régimes facultatifs (art 83, art 39 et Madelin)	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
Santé et prévoyance collective du salarié	MEX 1		X		X	1 jour	p.15
Retraite collective et passif social du salarié	MEX 2		X	X		1 jour	p.16
Stratégie de rémunération	MEX 3	X	X			1 jour	p.17
Stratégie retraite	MEX 4	X	X	X		1 jour	p.18
Statut du dirigeant et de son conjoint	MEX 5	X	X			1 jour	p.19
Actualité de la Protection Sociale	MEX 6	X	X	X	X	1 jour	p.20
Optimisation du départ à la retraite	MEX 7	X	X	X	X	1 jour	p.21
Comprendre et comparer les contrats d'assurance	MEX 8	X	X	X		1 jour	p.22

## 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,
- Maitrise des arguments commerciaux,
- Détection des objections pour mieux y répondre

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

# 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

→ 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 : 1 850 € 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.

### **Paie ment :**

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.