










## RETRAITE DES DIRIGEANTS TNS ET SALARIÉS

### Niveau 1 - Formations Métier

#### 1.a Les fondamentaux

-   Retraite des indépendants : conseillers concrètement vos clients.....p.6
-   Tout comprendre du Plan d'Épargne Retraite (PER).....p.7
- Loi Pacte : Quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ? .....p.8

#### 1.b Expertises et stratégies

-  Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?.....p.9
-   Liquidation retraite : Maîtriser toutes les étapes pour proposer cette mission.....p.10

### Niveau 2 - Formations pratiques

-  Bilan retraite : passez à l'action !.....p.11

### Niveau 3 - Ateliers pour vendre

- Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales.....p.12



### Niveau 4 - Coaching

- Coaching personnalisé : réaliser et vendre vos premiers bilans retraite.....p.13

## PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS

### Niveau 1 - Formations Métier

#### 1.a Les fondamentaux

-   Prévoyance des indépendants : conseiller concrètement vos clients .....p.14
- 1.b Expertises et stratégies**
- Complémentaires santé et prévoyance des salariés : apportez les bons conseils aux dirigeants....p.15

### Niveau 2 - Formations pratiques

- Réalisez un audit prévoyance pour les TNS et décryptez les contrats.....p.16

### Niveau 3 - Ateliers pour vendre

- Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS.....p.17

*Nos formations sont en majorité validées par les chambres, organismes et associations professionnelles.  
Pour plus d'informations, nous vous invitons à vous rapprocher de ces derniers.*

*La majorité des formations Factorielles répond aux obligations et enjeux de la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA).*



*Factorielles répond aux critères du Décret Qualité du 30/06/2015 et est «référencable» dans le DATADOCK par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.*

## STATUT SOCIAL ET RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT




### Niveau 1 - Formations Métier



#### 1.a Les fondamentaux

Maîtrisez les points clés de la protection sociale des TNS .....  p. 18


Tout savoir sur l'affiliation et les cotisations des TNS .....  p. 19

#### 1.b Expertises et stratégies

  Rémunération du dirigeant : bâtir une stratégie gagnante .....  p. 20

  TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint ..... p. 21

### Niveau 2 - Formations pratiques

 Missions «Statut Social» et «Stratégie de rémunération» : passez à l'action ! ..... p. 22

## FORMATIONS TRANSVERSALES

### Les indispensables


 Actualité de la protection sociale ..... p. 23

Maîtrisez vos outils Factorielles (réservée aux clients abonnés aux logiciels) ..... p. 24


### Les 3 vies de l'entrepreneur

Le début de l'entreprise : sécurisez le créateur ..... p. 25

L'entreprise en développement : optimisez la situation du dirigeant ..... p. 26

La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant .....  p. 27

### Les hors-séries

 Développez le partenariat expert-comptable / assureur ..... p. 28

 Savoir lire les comptes pour argumenter ..... p. 29

#### Signification des pictos :


Toutes les formations sont réalisables en intra dans votre société en présenteielle ou en classe virtuelle.

Certaines sessions peuvent être réalisées en individuelle.

Elles sont reconnaissables au picto ci-dessous :

 Formations individuelles réalisées en présenteielle ou en classe virtuelle suivant un calendrier pré-établi.  
Contactez Factorielles pour connaître les modalités d'inscription.

Certaines sessions en individuelle peuvent être incluses dans l'offre PAC Formation. Elle sont reconnaissables au picto ci-dessous :

 PAC Formation - Contactez Factorielles pour connaître les modalités d'inscription.

Certaines de ces formations ont été élaborées en collaboration avec le CFPC. Elles sont reconnaissables à ce picto :

 Formations homologuées par le CFPC (Centre de Formation de la Profession Comptable)

## RETRAITE DES DIRIGEANTS SALARIÉS ET TNS

Niveau 1

### a. Formations métier : les fondamentaux

Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients  
Loi Pacte : Quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite / Tout comprendre du PER

### b. Formations métier : expertises et stratégies

Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?  
Liquidation retraite : Maîtriser toutes les étapes pour proposer cette mission.

Niveau 2

### Formations pratiques

Bilan retraite : passez à l'action !

Niveau 3

### Ateliers pour vendre / arguments commerciaux

Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales

Niveau 4

### Coaching

Coaching personnalisé : réaliser et vendre vos premiers bilans retraite

## PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS

Niveau 1

### a. Formations métier : les fondamentaux

Prévoyance des indépendants : conseiller concrètement vos clients

### b. Formations métier : expertises et stratégies

Complémentaires santé et prévoyance des salariés : apportez les bons conseils aux dirigeants

Niveau 2

### Formations pratiques

Réalisez un audit prévoyance pour les TNS et décryptez les contrats

Niveau 3

### Ateliers pour vendre / arguments commerciaux

Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

## STATUT SOCIAL ET REMUNÉRATION DU DIRIGEANT

Niveau 1

### a. Formations métier : les fondamentaux

Maîtrisez les points clés de la protection sociale des TNS  
Tout savoir sur l'affiliation et les cotisations des TNS

### b. Formations métier : expertises et stratégies

Rémunération des dirigeants : bâtir une stratégie gagnante  
TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint

Niveau 2

### Formations pratiques

Missions « statut social » et « stratégie de rémunération » : passez à l'action !

## FORMATIONS TRANSVERSALES

### Les indispensables

Conférence d'actualité de la Protection Sociale  
Formation Maîtrisez vos Outils Factorielles

### Les 3 vies de l'entrepreneur

Le début de l'entreprise : sécurisez le créateur  
L'entreprise en développement : optimisez la situation du dirigeant  
La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant

### Les hors-série

Prescription : Développez le partenariat expert-comptable / assureur d'entreprise  
Savoir lire les comptes pour argumenter

## RETRAITE DES DIRIGEANTS SALARIÉS ET TNS

Niveau  
1

### Fondamentaux

Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa retraite  
Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite  
Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite  
Passif social et IFC

Niveau  
2

### Retraite supplémentaire

Tout savoir sur le nouveau PER individuel (Loi Pacte)  
Tout savoir sur le nouveau PER entreprise (Loi Pacte)

Niveau  
3

### Optimisation retraite

Cumul emploi-retraite : maîtriser pour optimiser  
Départ en retraite : maîtriser pour optimiser

## PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS

Niveau  
1

### Fondamentaux

Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa prévoyance  
Professionnel libéral médical : maîtriser sa prévoyance  
Professionnel libéral non médical : maîtriser sa prévoyance

Niveau  
2

### Prévoyance supplémentaire

Santé et prévoyance collective : sécurisez vos dossiers

## STATUT SOCIAL ET REMUNÉRATION DU DIRIGEANT

Niveau  
1

### Fondamentaux

Cotisations des TNS : maîtriser les calculs et les régularisations

Niveau  
2

### Rémunération supplémentaire

Epargne salariale : l'intéressement  
Epargne salariale : la participation

Niveau  
3

### Optimisation statut social et rémunération

Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## RETRAITE DES INDÉPENDANTS : CONSEILLER CONCRÈTEMENT VOS CLIENTS



### OBJECTIFS

- Comprendre comment fonctionnent les régimes de retraite des indépendants
- Identifier les pièges à éviter
- Saisir les opportunités méconnues des régimes obligatoires
- Bâtir une stratégie facultative efficace

### PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice dans le domaine de la retraite et ayant besoin de disposer des bases.

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié».**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Exercices  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Les systèmes de retraite en France : une architecture complexe

- Panorama des régimes de retraite
- Comprendre le contexte et anticiper la baisse du montant des retraites
- Objectifs des dernières réformes
- Bâtir une stratégie retraite cohérente

### 2. Comprendre les régimes obligatoires des indépendants

- Les données clés de la retraite obligatoire
- Ce qu'il faut savoir de la retraite de base
- La diversité des retraites complémentaires
- La pension de réversion : un droit insuffisant

### 3. Optimiser les régimes obligatoires

- Le RIS : point de départ d'une stratégie réussie
- Les optimisations possibles :
  - Les rachats de trimestres
  - La surcote
  - Le cumul emploi-retraite
  - La retraite progressive
  - Le saut de classe pour certaines professions libérales
- Cas pratiques

### 4. Bâtir une stratégie facultative efficace

- Panorama des solutions d'épargne pour les TNS ?
- Les solutions offertes par la loi PACTE
- Contrôler les contrats de retraite supplémentaire
- Le devoir de conseil
- Cas pratiques

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maitrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite/Passif social et IFC
- Niveau 2 : Tout savoir sur le nouveau PER entreprise (Loi Pacte) / Tout savoir sur le nouveau PER individuel (Loi Pacte)
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maitriser pour optimiser/ Départ en retraite : maitriser pour optimiser

## TOUT COMPRENDRE DU PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE (PER)



### OBJECTIFS

- Comprendre la structuration du PER
- Maîtriser concrètement le fonctionnement du PER
- Tirer parti des opportunités du PER
- Proposer les bonnes solutions dans le respect du devoir de conseil

### PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice dans le domaine de la retraite et ayant besoin de disposer des bases.

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié».**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Exercices  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. PER : 3 plans distincts, une même structure

- Objectifs et apports de la loi PACTE
- Des solutions existantes aux nouveaux plans
- 3 PER pour 3 compartiments

### 2. Le PER en pratique

- Mise en place et fonctionnement
- Nouvelles modalités de versements
- Modalités de sortie, avant l'échéance et au terme
- Traitement fiscal et social, à l'entrée, en cours, à la sortie, en cas de décès
- Gestion financière
- Garanties complémentaires
- Transferts : intérêt et conditions
- Optimiser la période transitoire
- PER et assurance vie

### 3. Le PER : de nombreuses optimisations

- Bâtir une stratégie retraite cohérente
- Segmenter les cibles individuelles et entreprises
- Quand proposer un PERIN, un PERO ou un PERECO ?
- Quel devoir de conseil aux différentes étapes ?

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maitrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite/Passif social et IFC
- Niveau 2 : Tout savoir sur le nouveau PER entreprise (Loi Pacte) / Tout savoir sur le nouveau PER individuel (Loi Pacte)
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maitriser pour optimiser/ Départ en retraite : maitriser pour optimiser

# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## LOI PACTE : QUEL TYPE D'ALLOCATION FINANCIERE POUR PILOTER SON CONTRAT DE RETRAITE ?

### OBJECTIFS

Pour permettre aux clients de faire les meilleurs choix :

- Savoir les orienter vers un contrat retraite en fonction de leurs objectifs et de leur sensibilité.
- Comprendre les différents types de gestion financière à disposition d'un contrat de retraite : gestion libre, gestion pilotée ou à horizon, gestion sous mandat...
- Mieux connaître les différents supports d'investissements à disposition et leur fonctionnement.

### PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice dans le domaine de la retraite et ayant besoin de disposer des bases.

Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié».

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Rappel Loi PACTE et les dispositifs PER individuels et collectifs

- Le PER individuel
- Le PER collectif
- Le PER obligatoire d'entreprise

### 2. Appréhender les modalités de la gestion financière

- Quelle est la nature des actifs (fonds euros, eurocroissance, unités de rente... ) et les titres éligibles ( F.C.P.E, fonds immobiliers, OPC, FCPR...)
- Comment fonctionnent les différents supports à disposition
- Quelles sont les modalités de gestion financière
  - La gestion pilotée
  - La gestion libre
  - La gestion à horizon

### 3. Quelle stratégie de gestion financière mettre en œuvre

- Lissage de la performance dans la durée
- Effet des primes programmées
- Mise en place d'une stratégie adaptée aux attentes des clients

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maitrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite/Passif social et IFC
- Niveau 2 : Tout savoir sur le nouveau PER entreprise (Loi Pacte) / Tout savoir sur le nouveau PER individuel (Loi Pacte)
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maitriser pour optimiser/ Départ en retraite : maitriser pour optimiser



## RETRAITE COLLECTIVE ET ÉPARGNE SALARIALE : QUELLES STRATÉGIES ?



### OBJECTIFS

- Connaître tous les dispositifs pour bâtir une stratégie retraite supplémentaire adaptée.
- Identifier les obligations des entreprises à l'égard des salariés
- Maîtriser la mise en place des contrats retraite.
- Maîtriser le cadre social et fiscal des cotisations et des prestations.

### PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base dans le domaine de la retraite et ayant besoin de maîtriser les caractéristiques techniques.

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Rappel : les régimes obligatoires des salariés

- Quel est à ce jour le taux de remplacement des régimes obligatoires ?
- De combien peut-on évaluer la baisse prévisible des pensions des salariés ?

### 2. Bâtir sa stratégie retraite

- Bâtir une stratégie retraite cohérente
- Le PER obligatoire : la solution pour des catégories objectives de salariés ?
- Les 39 : mettre en place un régime à prestations définies a-t-il encore du sens ?
- Le PER individuel : une solution individuelle qui a le vent en poupe

Pour chaque régime, un rappel sur :

- Les caractéristiques, les avantages et les inconvénients
- Les règles fiscales et sociales applicables
- Quand faut-il préconiser tel ou tel type de régime ?

### 3. L'épargne salariale au secours de la retraite

- Le PEE
- Le PER collectif

Pour chaque régime, nous étudierons un rappel sur :

- Les caractéristiques, les avantages et les inconvénients
- Les règles fiscales et sociales applicables
- Quand faut-il préconiser tel ou tel type de régime ?

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maitrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite/Passif social et IFC
- Niveau 2 : Tout savoir sur le nouveau PER entreprise (Loi Pacte) / Tout savoir sur le nouveau PER individuel (Loi Pacte)
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maitriser pour optimiser/ Départ en retraite : maitriser pour optimiser

# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## LIQUIDATION RETRAITE : MAÎTRISER TOUTES LES ÉTAPES POUR PROPOSER CETTE MISSION



### OBJECTIFS

- Mettre en place un nouveau service pour vos clients
- Connaître les trucs et astuces pour réaliser efficacement la liquidation de la retraite de vos clients
- Maîtriser les différentes étapes de la mission

### PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base dans le domaine de la retraite et ayant besoin de maîtriser les caractéristiques techniques.

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. L'aide à la liquidation : une mission répondant à un vrai besoin

- Contenu de la mission
- Mise en œuvre efficace de la mission
  - Segmentation
  - Tarif
  - Organisation au sein du cabinet
- Les préalables avant d'engager cette mission
  - Connaître le fonctionnement des régimes de retraite
  - Où trouver le RIS & l'EIG

### 2. Mettre en œuvre la liquidation du régime de base

- La demande Unique de retraite
  - Comment demander sa liquidation sur le site
  - Contrôler le parcours et identifier les anomalies
  - Préparer la demande de retraite
  - Saisir la demande de retraite en ligne
- Comment gérer les situations particulières
  - Cumul emploi-retraite
  - Carrières longues
- Les questionnaires de l'assurance retraite
- Suivi de la demande
- Versement de la retraite
- Cas pratiques

### 3. Mettre en œuvre la liquidation des régimes complémentaires

- Complémentaire des salariés (Agirc Arrco)
- Complémentaire des artisans - commerçants
- Complémentaires des professions libérales
- Retraite Ircantec
- Retraite des débitants de tabac
- Cas pratiques

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maîtrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa retraite / Passif social et IFC
- Niveau 2 : Retraite collective : article 83 / Retraite collective : article 39 / Les contrats Madelin / Epargne salariale : le PERCO
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maîtriser pour optimiser / Départ en retraite : maîtriser pour optimiser

## BILAN RETRAITE : PASSEZ À L'ACTION !



### OBJECTIFS

- Identifier le potentiel client de la mission Bilan Retraite
- Organiser concrètement la production de la mission dans votre cabinet
- Savoir produire rapidement un diagnostic chiffré et argumenté à partir du logiciel
- Valoriser le conseil en proposant des pistes d'optimisation

### PRE-REQUIS

Niveau 2 de formation destiné à un public confirmé qui maîtrise les modalités de calcul de la retraite et dont le rôle est de réaliser des études avec les outils Factorielles. **Cette formation fait partie du cursus « Retraite du dirigeant TNS ou salarié ». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

### DUREE

Deux jours, soit 15 heures en présentiel et 14 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Etudes de cas pratiques

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Mission retraite : s'organiser efficacement

- Pourquoi une mission retraite ?
- A qui ? Quand ? Comment ?
- Les questions que se posent vos clients ...
- Les étapes d'un bilan retraite (reconstitution, bilan et stratégies...)
- A quel prix vendre la mission ?

### 2. La mission retraite en pratique

- Le bilan retraite en pratique : cas pratiques et mises en situation
- La réalisation des études
  - Saisir les données
  - Contrôler les informations
  - Préparer les différentes hypothèses
  - Préparer sa restitution au client
- Identifier les pistes d'optimisation
  - Age de départ, rachats de trimestres, régimes facultatifs...

**IMPORTANT :** Vous devez disposer d'un ordinateur portable sur lequel le logiciel « Stratégie retraite VNext » aura au préalable été installé par vos soins

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maîtriser toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa retraite / Passif social et IFC
- Niveau 2 : Retraite collective : article 83 / Retraite collective : article 39 / Les contrats Madelin / Epargne salariale : le PERCO
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maîtriser pour optimiser / Départ en retraite : maîtriser pour optimiser

# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## VENDRE DE LA RETRAITE AUX ARTISANS, COMMERÇANTS ET PROFESSIONS LIBÉRALES

### OBJECTIFS

- Identifier avec précision les vides de garanties selon les régimes et les besoins en complémentaires.
- Maîtriser les subtilités des retraites obligatoires pour mieux rebondir commercialement.
- Faire le lien avec les solutions facultatives proposées.
- Disposer de fiches argumentaires par profession.

### PRE-REQUIS

Niveau 3 de formation destiné à un public possédant une connaissance approfondie dans le domaine de la retraite et ayant besoin de renforcer ses arguments commerciaux.

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié».**  
Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Quel est le niveau de retraite dans les régimes obligatoires ?

- Retraite de base (rappels)
- Retraite spécifique des non salariés

### 2. Quelles sont les meilleures stratégies pour optimiser sa retraite

- Optimiser l'âge de départ au sein des régimes obligatoires
    - Assurance volontaire
    - Rachat des trimestres
  - Optimiser le cumul emploi-retraite : tirer parti du dispositif
  - Bâtir une stratégie adaptée grâce aux régimes facultatifs : PER individuel, PER collectif, PER obligatoire
- Pour chaque régime, nous étudierons :
- Les caractéristiques, les avantages et les inconvénients
  - Les règles fiscales et sociales applicables
  - Quand faut-il préconiser tel ou tel type de régime ?

### 3. Protéger efficacement son 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
- Faire de la réversion un argument commercial

### 4. Mise en situation par profession

Pour chaque situation, nous examinons de manière systématique au moyen de mise en situation :

- Le vide de prestation selon le niveau de rémunération
- Les arguments commerciaux
- Les contre argumentaires

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maîtrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa retraite / Passif social et IFC
- Niveau 2 : Retraite collective : article 83 / Retraite collective : article 39 / Les contrats Madelin / Epargne salariale : le PERCO
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maîtriser pour optimiser / Départ en retraite : maîtriser pour optimiser

## COACHING PERSONNALISÉ : REALISER ET VENDRE VOS PREMIERS BILANS RETRAITE

### OBJECTIFS

- Acquérir la méthode et les comportements associés pour vendre les bilans retraite.
- Mettre en place un plan pérenne d'actions de vente au sein du cabinet.
- Rendre opérationnels les collaborateurs en charge de la production et de la vente des bilans retraite.

### PRE-REQUIS

Niveau 4 de formation destiné à un public possédant une connaissance approfondie des mécanismes de la retraite et ayant besoin de détenir les clés pour mieux vendre la mission retraite à leurs clients.

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

### DUREE

Deux jours, soit 15 heures en présentiel et 14 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Experts-comptables, collaborateurs service social

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Préparer la vente de la mission

- Présentation de la démarche
- Rappel du contexte et des enjeux cruciaux pour les chefs d'entreprise
- Mise en évidence des arguments clés
- Définition du périmètre de l'offre
- Segmentation du portefeuille / ciblage des clients
- Elaboration du mailing à destination des clients
- Définition du planning des actions à mener

### 2. Présenter l'offre et vendre la mission au client final

- Préparation d'un rendez-vous client (jeu de rôle)
- Rendez-vous avec le client (présentation de l'offre et collecte des besoins)
- Débriefing
- Elaboration de la proposition d'accompagnement (lettre de mission)
- Préparation de la réalisation de la mission / planification

### 3. Restituer la mission et proposer des missions complémentaires

- Vérification et validation de l'étude avec le collaborateur
- Rendez-vous avec le client
  - Restitution de l'étude au client (expliquer les modes de calculs et les montants des pensions de retraites)
  - Définition avec le client de sa stratégie de fin de carrière et de départ à la retraite
  - Réponses aux questions
  - Réalisation d'un « plan d'action » de ses décisions : qui ? quand ? combien ?
- Débriefing avec le(s) collaborateur(s) concerné(s)
- Elaboration du plan d'action pour le client

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Retraite des indépendants : conseiller concrètement vos clients / Tout comprendre du PER / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? / Liquidation retraite : maîtrisez toutes les étapes pour proposer cette mission
- Niveau 2 : Bilan retraite : passez à l'action !
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 2 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des indépendants : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite/Passif social et IFC
- Niveau 2 : Tout savoir sur le nouveau PER entreprise (Loi Pacte) / Tout savoir sur le nouveau PER individuel (Loi Pacte)
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maîtriser pour optimiser/ Départ en retraite : maîtriser pour optimiser

## PRÉVOYANCE DES INDÉPENDANTS : CONSEILLER CONCRÈTEMENT VOS CLIENTS



### OBJECTIFS

- Comprendre comment fonctionnent la prévoyance des indépendants
- Identifier les pièges à éviter
- Saisir les opportunités méconnues des régimes obligatoires
- Bâtir une stratégie facultative efficace

### PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice dans le domaine de la prévoyance et ayant besoin de disposer des bases.

**Cette formation fait partie du cursus « Prévoyance du dirigeant et de ses salariés ».**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances et exercices  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Pourquoi les TNS sont aussi mal protégés en prévoyance ?

- Etat des lieux : contexte et enjeux
- La différence entre les besoins perçus par les TNS et leurs besoins réels
- La diversité des organismes gérant la prévoyance obligatoire des TNS
- Cartographie des risques patrimoniaux de vos clients TNS

### 2. La prévoyance des TNS : forces et faiblesses

- Zoom sur les artisans et commerçants (SSI)
  - Les indemnités journalières
  - L'assurance invalidité
  - Les prestations décès
  - Les garanties en cas de dépendance
  - Synthèse des vides de prestations pour les ressortissants de la SSI
- Zoom sur les libéraux
  - Les indemnités journalières
  - L'assurance invalidité
  - Les prestations décès
  - Les garanties en cas de dépendance
  - Synthèse des vides de prestations pour les ressortissants de la SSI

### 3. Bâtir une stratégie facultative adaptée

- Les dispositifs de la loi Madelin
- Faut-il parfois s'assurer en dehors de la loi Madelin ?
- Les points clés d'une stratégie réussie
- Mise en pratique avec plusieurs études de cas

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Prévoyance des indépendants : conseiller concrètement vos clients
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils aux dirigeants
- Niveau 2 : Réalisez un audit prévoyance pour les TNS et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa prévoyance
- Niveau 2 : Santé et prévoyance collectives : sécurisez vos dossiers

# COMPLÉMENTAIRES SANTÉ ET PRÉVOYANCE DES SALARIÉS : APPORTEZ LES BONS CONSEILS AUX DIRIGEANTS

## OBJECTIFS

- Sécuriser les contrats existants pour les mettre en conformité avec les nouvelles règles.
- Maîtriser les critères permettant de faire le meilleur choix.

## PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base dans le domaine de la prévoyance et ayant besoin de maîtriser les caractéristiques techniques.

**Cette formation fait partie du cursus « Prévoyance du dirigeant et de ses salariés ». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques

## PROGRAMME

### 1. Comprendre le niveau de protection procuré par les régimes obligatoires de prévoyance des salariés

- Comment s'organise la Sécurité sociale
  - Les fondements
  - Organisation actuelle
- Les dernières évolutions des garanties prévoyance de la Sécurité sociale
  - Assurance maladie : remboursement des frais de santé
- Les garanties de prévoyance lourde
  - Les indemnités journalières
  - L'invalidité
  - Les accidents du travail
  - Le décès

### 2. Sécuriser les régimes prévoyance et santé complémentaires

- Les obligations de l'employeur à l'égard de ses salariés
  - Les sources externes à l'entreprise (loi de mensualisation, prévoyance des cadres, conventions collectives)
  - La mise en place des garanties de prévoyance collective dans l'entreprise (formalisme, catégories objectives, dispenses)
  - La généralisation de la complémentaire santé (panier minimum, financement par l'employeur)
  - Les contrats de santé responsables (mise en conformité, nouveaux critères)
- Les obligations de l'employeur à l'égard de ses anciens salariés
  - Portabilité
  - Loi Evin
- Check Liste des points à contrôler

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Prévoyance des indépendants : conseiller concrètement vos clients
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils aux dirigeants
- Niveau 2 : Réalisez un audit prévoyance pour les TNS et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Rattaché de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa prévoyance
- Niveau 2 : Santé et prévoyance collectives : sécurisez vos dossiers

# Prévoyance du dirigeant et de ses salariés

## RÉALISEZ UN AUDIT PRÉVOYANCE POUR LES TNS ET DÉCRYPTEZ LES CONTRATS

### OBJECTIFS

- Définir la mission «audit prévoyance».
- Maîtriser les paramètres et les outils nécessaires pour produire un diagnostic chiffré et argumenté à partir du logiciel «Audit prévoyance».
- Analyser concrètement la situation actuelle de vos clients TNS.
- Proposer des solutions pour optimiser en simulant les différentes hypothèses envisagées.

### PRE-REQUIS

Niveau 2 de formation destiné à un public confirmé qui maîtrise le domaine de la prévoyance et dont le rôle est de réaliser des études avec les outils Factorielles.

**Cette formation fait partie du cursus «Prévoyance du dirigeant et de ses salariés». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Rappel des aspects métier

- Les logiques de la protection sociale du chef d'entreprise
- Présentation des vides de prestations selon le régime obligatoire (artisans, commerçants, professions libérales) pour les risques lourds :
  - Indemnités journalières
  - Invalidité partielle ou totale
  - Décès

### 2 - Réaliser la mission

- Etudes de cas réalisées avec le logiciel
- Les commentaires à apporter
- Arguments à mettre en avant auprès des clients

### 3- Décrypter les contrats de prévoyance complémentaire

- Nature juridique des contrats
- Type et niveau de prestations à prévoir
- Conditions de souscription (formalités, carences, date de prise d'effet...)
- Clauses importantes (exclusions, évolutions des garanties, conditions de paiement des prestations...)
- Les nouvelles options
- Quelles garanties propres aux gérants majoritaires ?

**IMPORTANT :** Vous devez disposer d'un ordinateur portable sur lequel le logiciel «Audit Prévoyance» aura au préalable été installé par vos soins

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Prévoyance des indépendants : conseiller concrètement vos clients
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils aux dirigeants
- Niveau 2 : Réalisez un audit prévoyance pour les TNS et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa prévoyance
- Niveau 2 : Santé et prévoyance collectives : sécurisez vos dossiers



## VENDRE DE LA PRÉVOYANCE AUX ARTISANS, COMMERÇANTS, DIRIGEANTS TNS

### OBJECTIFS

- Identifier avec précision les vides de garanties selon les régimes et les besoins en complémentaires.
- Maîtriser les subtilités des prestations des régimes obligatoires pour mieux rebondir commercialement.
- Faire le lien avec les solutions facultatives proposées.
- Disposer de fiches argumentaires par profession.

### PRE-REQUIS

Niveau 3 de formation destiné à un public possédant une connaissance approfondie dans le domaine de la prévoyance et ayant besoin de renforcer ses arguments commerciaux. **Cette formation fait partie du cursus « Prévoyance du dirigeant et de ses salariés ». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers

### METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

### POUR ALLER PLUS LOIN

#### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Prévoyance des indépendants : conseiller concrètement vos clients
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils aux dirigeants
- Niveau 2 : Réalisez un audit prévoyance pour les TNS et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

### PROGRAMME

#### 1. Pourquoi les TNS sont aussi mal protégés au titre de la prévoyance

- Les professions concernées et leur taux d'équipement
- La diversité des organismes gérant la prévoyance obligatoire des TNS
- La différence entre les besoins perçus par les TNS et leurs besoins réels

#### 2. Vendre de la prévoyance

Maîtriser ce que versent les régimes obligatoires pour identifier rapidement les besoins à garantir :

- Les indemnités journalières
  - Le montant des prestations
  - La durée de versement
- 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 et la rente éducation
- Les garanties complémentaires
  - La Loi Evin et la Loi Madelin
  - Les points clés

#### 3. Mise en situation par profession

Les jeux de rôle avec mise en situation permettent d'identifier :

- Les vides de garanties selon le niveau de rémunération
- Les argumentaires commerciaux
- La réponse contre argumentaires

#### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Rattaché de la Sécurité Sociale des Indépendants : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa prévoyance / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa prévoyance
- Niveau 2 : Santé et prévoyance collectives : sécurisez vos dossiers

# MAÎTRISEZ LES POINTS CLÉS DE LA PROTECTION SOCIALE DES TNS

## OBJECTIFS

- 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

## PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice dans le domaine de la retraite et de la prévoyance et ayant besoin de disposer des bases

**Cette formation fait partie du cursus «Retraite du dirigeant TNS ou salarié». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*La formation porte sur les chefs d'entreprise TNS, qu'ils exercent en nom propre ou en qualité de dirigeant de société relevant de la Sécurité Sociale des Indépendants pour la retraite (commerçants, artisans et gérants de SARL et professions libérales)*

### 1. Affiliation et calcul des cotisations : à quoi faut-il faire attention ?

- L'entrepreneur est-il affilié à la bonne caisse ?
- Cotisations : comment les alléger ?

### 2. Remboursements de soins : de simples vérifications

- Identifier les véritables vides de garanties
- Les points à vérifier dans les contrats

### 3. Prise en charge de l'arrêt de travail : disposer d'une vraie couverture

- Que faire pour garantir les conséquences d'un arrêt de travail de courte durée ?
- Quelle stratégie mettre en œuvre à l'encontre du risque invalidité ?

### 4. Conséquences d'un décès : comment se prémunir ?

- Que faire, tant au niveau des régimes obligatoires que des contrats facultatifs ?

### 5. La retraite : le sujet de tous les dangers et des meilleures optimisations

- La retraite de base : les points à contrôler pour éviter de perdre 25% des droits à pension
- La retraite complémentaire : optimiser les montants obtenus

### 6. Mise en place d'une check-list de contrôle des risques et des opportunités

- Présentation du document de travail
- Réalisation de plusieurs cas pratiques

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrise les points clés de la protection sociale des indépendants / Tout savoir sur l'affiliation et les cotisations des TNS
- Niveau 1b : Rémunération du dirigeant : bâtir une stratégie gagnante / TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint
- Niveau 2 : Missions « statut social » et « stratégie de rémunération » : passez à l'action !

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Cotisations TNS : maîtrisez les calculs et les régularisations
- Niveau 2 : Epargne salariale : l'intéressement / Epargne salariale : la participation
- Niveau 3 : Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

## TOUT SAVOIR SUR L’AFFILIATION ET LES COTISATIONS DES TNS



### OBJECTIFS

- Conseiller efficacement le TNS sur son affiliation aux régimes obligatoires.
- Maîtriser le calcul des cotisations sociales et analyser le mécanisme de l’ajustement.
- Comprendre la comptabilisation des charges et savoir se repérer pour le contrôle des comptes.

### PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice ans le domaine du statut social et de la rémunération du dirigeant et ayant besoin de disposer des bases.

**Cette formation fait partie du cursus « Statut social et rémunération du dirigeant ».**

### DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

### PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

### METHODE D’APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l’issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Affiliation des TNS : les subtilités à maîtriser

- Quelles sont les caisses TNS compétentes en fonction de l’activité exercée ?
- Les critères de choix sociaux entre les différents statuts
- La gérance majoritaire : des repères pour comprendre

### 2. Le calcul des cotisations sociales

- Les principes du calcul
- Les revenus pris en compte
- Les taux de cotisations
- Le mécanisme de l’ajustement
- Les facultés d’exonération
- Les prestations ouvertes
- Comment traiter les difficultés de recouvrement
  - Les majorations de retard
  - Les revenus non déclarés

### 3. Les cotisants spécifiques

- Les conjoints participants
- Les affiliés volontaires
- Le rachat

### 4. La comptabilisation des cotisations

- Comptabilisation des cotisations sociales des dirigeants TNS de structures soumises à l’IS
- Comptabilisation des cotisations sociales des entrepreneurs individuels

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez les points clés de la protection sociale des indépendants / Tout savoir sur l’affiliation et les cotisations des TNS
- Niveau 1b : Rémunération du dirigeant : bâtir une stratégie gagnante / TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint
- Niveau 2 : Missions « statut social » et « stratégie de rémunération » : passez à l’action !

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Cotisations TNS : maîtrisez les calculs et les régularisations
- Niveau 2 : Epargne salariale : l’intéressement / Epargne salariale : la participation
- Niveau 3 : Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

# RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT : BÂTIR UNE STRATÉGIE GAGNANTE



## OBJECTIFS

- Savoir combiner astucieusement revenu disponible, prévoyance et retraite
- Disposer d'une méthode de raisonnement opérationnelle.
- Identifier les pièges à éviter et les opportunités à saisir.
- Conseiller efficacement le dirigeant de société, qu'il soit TNS ou salarié

## PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base en statut social/rémunération et ayant besoin de maîtriser les caractéristiques techniques.

**Cette formation fait partie du cursus « Statut social et rémunération du dirigeant ». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Stratégie de rémunération : bien poser le problème

- Les changements réguliers de stratégies au gré des modifications législatives
- L'assujettissement des dividendes à cotisations pour les dirigeants salariés : où en est-on ?
- Les 3 composantes d'une stratégie réussie

### 2. Comment obtenir le revenu disponible le plus élevé

- L'arbitrage entre rémunération et dividendes
- Cotisations sociales efficaces et taxes sociales
- Impact de la fiscalité d'entreprise et de la fiscalité personnelle
- Cas pratiques pour des dirigeants salariés et des gérants TNS

### 3. Garantir les prestations à leur meilleur niveau

- Une rémunération potentielle à ne pas négliger : la prévoyance
- Une rémunération différée à optimiser : la retraite
- Les outils d'optimisation des régimes obligatoires et facultatifs

### 4. Bâtir une stratégie efficace

- Bâtir une stratégie cohérente
- Définir les priorités adaptées
- Mise en pratique avec plusieurs études de cas

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez les points clés de la protection sociale des indépendants / Tout savoir sur l'affiliation et les cotisations des TNS
- Niveau 1b : Rémunération du dirigeant : bâtir une stratégie gagnante / TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint
- Niveau 2 : Missions « statut social » et « stratégie de rémunération » : passez à l'action !

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Cotisations TNS : maîtrisez les calculs et les régularisations
- Niveau 2 : Epargne salariale : l'intéressement / Epargne salariale : la participation
- Niveau 3 : Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

# TNS OU SALARIÉ : CHOISIR LE BON STATUT SOCIAL POUR LE DIRIGEANT ET SON CONJOINT



## OBJECTIFS

- Conseiller efficacement le chef d'entreprise sur le statut social le mieux adapté à sa situation
- Identifier les pièges à éviter et les opportunités à saisir
- Maîtriser les options pour le conjoint lorsqu'il participe à l'activité
- Disposer d'une méthode de raisonnement opérationnelle

## PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base en statut social/rémunération et ayant besoin de maîtriser les caractéristiques techniques.

**Cette formation fait partie du cursus « Statut social et rémunération du dirigeant ». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédant avant de réaliser cette formation.**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Statut social : maîtriser toutes les solutions possibles pour le dirigeant et son conjoint

- Les idées reçues des clients sont-elles crédibles ?
- Organismes sociaux :
  - Qui gère quoi ?
  - Est-ce vraiment si compliqué ?
- Les principales formes juridiques et leurs incidences pour dirigeant et son conjoint
- Parlons chiffres : les prélèvements obligatoires sont-ils un critère déterminant ?
- Zoom sur le statut du conjoint
  - Les différentes options possibles
  - Combien cela coûte ?

### 2. Salarié ou TNS : la méthode d'analyse pour bien conseiller

- Présentation de la méthodologie
- Parlons risques :
  - La prévoyance fait elle la différence ?
  - La retraite obligatoire : des droits qui comptent ?
  - La réversion : la question que tout le monde oublie
  - Cas pratique
- La prise en compte nécessaire des régimes supplémentaires
  - Panorama des solutions possibles selon le statut
  - Bâtir une stratégie supplémentaire cohérente
- Cas de synthèse : le match SARL - SAS

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrise les points clés de la protection sociale des indépendants / Tout savoir sur l'affiliation et les cotisations des TNS
- Niveau 1b : Rémunération du dirigeant : bâtir une stratégie gagnante / TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint
- Niveau 2 : Missions « statut social » et « stratégie de rémunération » : passez à l'action !

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Cotisations TNS : maîtrisez les calculs et les régularisations
- Niveau 2 : Epargne salariale : l'intéressement / Epargne salariale : la participation
- Niveau 3 : Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

# MISSIONS «STATUT SOCIAL» ET «STRATÉGIE DE RÉMUNÉRATION» : PASSEZ À L'ACTION !



## OBJECTIFS

- Identifier le potentiel client de ces missions
- Organiser concrètement la production des missions dans votre cabinet
- Savoir produire rapidement un diagnostic chiffré et argumenté à partir des logiciels
- Valoriser le conseil en proposant des pistes d'optimisation

## PRE-REQUIS

Niveau 2 de formation destiné à un public confirmé qui maîtrise le domaine du statut social et de la rémunération du dirigeant et dont le rôle est de réaliser des études avec les outils Factorielles.

**Cette formation fait partie du cursus « Statut social et rémunération du dirigeant ». Il est fortement recommandé de suivre les sessions du niveau précédent avant de réaliser cette formation.**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Missions Statut Social et Rémunération : s'organiser efficacement

- Pourquoi proposer ces missions ?
- A qui ? Quand ? Comment ?
- Les questions que se posent vos clients
- Les étapes de la mission Statut Social du dirigeant
- Les étapes de la mission Stratégie de rémunération
- A quel prix vendre ces missions ?

### 2. Les missions Statut Social et Rémunération en pratique

- Cas pratiques et mises en situation
- La réalisation des études
  - Saisir les données
  - Contrôler les informations
  - Préparer les différentes hypothèses
  - Préparer sa restitution au client
- Identifier les pistes d'optimisation
  - Arbitrage rémunération et dividendes
  - Recherche du revenu disponible le plus élevé
  - Sécurisation des prestations sociales
  - Optimisations des régimes supplémentaires

**IMPORTANT :** Vous devez disposer d'un ordinateur portable sur lequel les logiciels «Statut social du dirigeant» et «Stratégie de rémunération du dirigeant» auront au préalable été installés par vos soins

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez les points clés de la protection sociale des indépendants / Tout savoir sur l'affiliation et les cotisations des TNS
- Niveau 1b : Rémunération du dirigeant : bâtir une stratégie gagnante / TNS ou salarié : choisir le bon statut social pour le dirigeant et son conjoint
- Niveau 2 : Missions « statut social » et « stratégie de rémunération » passez à l'action !

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Cotisations TNS : maîtrisez les calculs et les régularisations
- Niveau 2 : Epargne salariale : l'intéressement / Epargne salariale : la participation
- Niveau 3 : Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

# ACTUALITÉ DE LA PROTECTION SOCIALE



## OBJECTIFS

- Mettre à jour de votre expertise
- Faire le point sur les derniers changements intervenus.
- Analyser les modifications à apporter aux stratégies proposées aux clients.
- Transformer les dernières évolutions en arguments conseils.

## PRE-REQUIS

Conférence destinée à un public possédant les connaissances de base en protection sociale et ayant besoin de maîtriser les caractéristiques techniques.

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, collaborateurs service social, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session  
Evaluation des compétences acquises en fin de session

## PROGRAMME

*Le contenu de cette formation peut être modifié en fonction des évolutions réglementaires.*

### 1. Les changements apportés par la crise sanitaire

- Une nouvelle approche de la prévoyance
- La question du statut du dirigeant posée à nouveau
- Les stratégies de rémunération à revoir

### 2. Protection sociale des TNS

- Possibilité de récupération de l'épargne accumulée dans un contrat Madelin
- La modification du délai de carence des artisans et commerçants

### 3. Protection sociale des salariés

- Actualité de l'assurance santé
- Dernière évolutions de la prévoyance collective
- Les nouvelles possibilités de l'épargne salariale

### 4. Nouvelles stratégies de la retraite supplémentaire

- Mise en œuvre concrète de la loi Pacte
  - Les nouveaux dispositifs et les questions qui se posent.
  - Quelles stratégies pour les dirigeants et les salariés
  - Comparaison entre l'assurance vie et le Per
- Les régimes article 39
  - Que penser des dernières évolutions ?
  - L'article 39 est-il pertinent pour les PME : illustration par l'exemple

### 5. Réforme de la retraite obligatoire

- L'origine du projet
- L'architecture prévue du futur SUR
- Comment le projet de retraite universelle risque-t-il d'être relancé ?

# MAÎTRISEZ VOS OUTILS FACTORIELLES

## OBJECTIFS

- Prendre la mesure des possibilités offertes par les outils mis à votre disposition dans le cadre de votre abonnement.
- Intégrer la philosophie des logiciels Factorielles.
- Acquérir la méthodologie à suivre pour réaliser une simulation.
- Savoir retrouver les informations nécessaires à l'aide des outils documentaires.

## PRE-REQUIS

Formation dédiée aux clients des logiciels Factorielles.

Formation effectuée sur la base d'une vidéo-projection des différentes manipulations puis d'exercices et cas pratiques réalisés par les stagiaires.

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Utilisateurs des logiciels Factorielles

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### Découverte et apprentissage des logiciels

- Statut social du dirigeant
- Stratégie de rémunération
- Bonus du dirigeant
- Stratégie retraite
- Audit prévoyance
- Statut du conjoint
- Epargne retraite entreprise

### Découverte et apprentissage des bases documentaires et optimiseurs

- Les alertes actualité
- Le Guide de la Protection Sociale (GPS)
- Previsima
- Les optimiseurs
- Les aides à la réalisation des missions

**IMPORTANT :** Vous devez disposer d'un ordinateur portable sur lequel l'Espace Factorielles aura au préalable été installé par vos soins



# LE DÉBUT DE L'ENTREPRISE : SÉCURISEZ LE CRÉATEUR

## OBJECTIFS

- Conseiller et accompagner vos clients en phase de création de manière opérationnelle.
- Analyser le statut social le mieux adapté au chef d'entreprise créateur et à son conjoint.
- Définir les contrats de prévoyance adaptés aux besoins des créateurs.

## PRE-REQUIS

Formation destinée à un public souhaitant se perfectionner sur la protection sociale du chef d'entreprise. Cette formation fait partie du cursus « Les 3 vies de l'entrepreneur ».

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Quel statut choisir pour le créateur ?

- Dans le contexte actuel de la crise issue du Coronavirus, ne faut-il pas renoncer à la SAS au profit du statut TNS ?
- Analyse comparée des statuts pour plusieurs profils de carrières TNS :
  - Sécurité Sociale des Indépendants
  - CIPAV
- Anticiper le « choc de trésorerie » de la 3<sup>ème</sup> année d'activité

### 2. Les aides accordées par les caisses lors de la création

- Les prises en charge au titre de l'ACRE, l'ARE et de l'ARCE
- Les aides apportées par l'Action Sociale des caisses

### 3. Quelle stratégie facultative de retraite et de prévoyance pour le créateur ?

- Analyse des besoins du créateur
- Les points-clés à contrôler
- Les arguments à mettre en avant

### 4. La protection sociale des premiers salariés : les points à vérifier

- Obligations santé et prévoyance
- Obligations retraite

### 5. Quel statut pour le conjoint de l'entrepreneur ?

- Les différentes solutions possibles (salarié, associé ou collaborateur)
- Analyse comparée des différentes options
- Les solutions propres à améliorer les droits à retraite du conjoint

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Le début de l'entreprise : sécurisez le créateur
- L'entreprise en développement : optimisez la situation du dirigeant
- La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant

# L'ENTREPRISE EN DÉVELOPPEMENT : OPTIMISEZ LA SITUATION DU DIRIGEANT

## OBJECTIFS

- Faire évoluer le statut social en fonction du développement de l'entreprise.
- Arbitrer entre salaire et dividendes tout en évaluant les conséquences d'un choix de rémunération sur les prestations.
- Bâtir une stratégie de couverture facultative adaptée aux besoins et aux possibilités du dirigeant.
- Comprendre et utiliser les leviers d'optimisation.

## PRE-REQUIS

Formation destinée à un public souhaitant se perfectionner sur la protection sociale du chef d'entreprise.

**Cette formation fait partie du cursus « Les 3 vies de l'entrepreneur ».**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

*La formation étudie la situation des dirigeants, qu'ils relèvent du statut de TNS ou d'assimilé salarié.*

### 1. Faire évoluer le statut social du dirigeant

- Questionner son statut social : une mission nécessaire et récurrente
- Quels sont les meilleurs moments pour changer ?

### 2. Optimiser l'arbitrage entre rémunération et dividendes

- La problématique
- Les principes de raisonnement
- Examen de cas pratiques pour des dirigeants de :
  - SAS
  - SARL majoritaire (Sécurité Sociale des Indépendants et CIPAV)
- La méthode de raisonnement

### 3. Bâtir une stratégie de couverture facultative adaptée

- Pour le dirigeant et sa famille :
  - Mutuelle santé : optimiser la situation du conjoint
  - Prévoyance : identifier les objectifs prioritaires
  - Faire évoluer les niveaux de couverture selon les évolutions de l'entreprise, du dirigeant et de sa famille
  - Retraite et épargne salariale : identifier les solutions possibles en fonction des objectifs
  - Les autres couvertures (chômage, prise en charge des frais généraux, garanties associés, homme clé)
  - Identifier les critères de choix des contrats
- Pour les salariés :
  - Retraite et épargne salariale : identifier les solutions possibles en fonction des objectifs

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Le début de l'entreprise : sécurisez le créateur
- L'entreprise en développement : optimisez la situation du dirigeant
- La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant

# LA FIN DE CARRIÈRE : OPTIMISEZ LE DÉPART EN RETRAITE DU DIRIGEANT

## OBJECTIFS

- Définir l'âge de départ en retraite le mieux adapté.
- Optimiser la retraite obligatoire (du cumul emploi-retraite, rachat de droits...).
- Optimiser - lors du départ - les régimes supplémentaires (santé,...).

## PRE-REQUIS

Formation destinée à un public souhaitant se perfectionner sur la protection sociale du chef d'entreprise.  
**Cette formation fait partie du cursus « Les 3 vies de l'entrepreneur ».**

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, conseillers indépendants, courtiers, experts-comptables, avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. A quel âge faut-il partir en retraite ?

- Rappel des règles de calcul des régimes obligatoires
- L'impact du taux plein sur la stratégie globale
- Les stratégies gagnantes
- Comment conseiller concrètement les clients
- Dispositif carrières longues : qui peut en bénéficier ?
- Intégrer l'impact de l'exonération de plus-values

### 2. Cumuler emploi et retraite

- Synthèse des différents cas de figure
- Cumul emploi-retraite ou retraite progressive : quel dispositif privilégier ?

### 3. Racheter des droits dans les meilleures conditions

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

### 4. Optimiser les régimes supplémentaires

- Mutuelle santé
- Garanties prévoyance en cas de cumul emploi-retraite
- Anticiper la situation des couples recomposés
- Anticiper la dépendance

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Le début de l'entreprise : sécurisez le créateur
- L'entreprise en développement : optimisez la situation du dirigeant
- La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant

# DÉVELOPPEZ LE PARTENARIAT EXPERT-COMPTABLE / ASSUREUR

## OBJECTIFS

- Comprendre les raisonnements des cabinets sur les questions de prévoyance et de retraite.
- Crédibiliser le discours par une connaissance approfondie de la protection sociale des experts-comptables.
- Connaître la situation actuelle de la profession comptable et son évolution.
- Identifier les personnes à contacter et avec lesquelles travailler au sein du cabinet.
- Maîtriser les leviers pour développer le partenariat avec les experts-comptables.

## PRE-REQUIS

Formation destinée à un public possédant un premier niveau d'acquis en protection sociale et ayant besoin de renforcer ses arguments commerciaux par une connaissance approfondie.

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Inspecteurs d'assurance, agents généraux

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. La profession comptable en chiffres

- Structure de la profession (nombre de cabinets, taille, chiffre d'affaires moyen,..)
- Les regroupements de cabinets
- Evolutions et perspectives de la profession comptable

### 2. L'organisation de la fonction sociale

- Ce que « social » veut dire pour l'expert-comptable et pour ses collaborateurs
- Les attentes du cabinet à l'égard des professionnels de la retraite et de la prévoyance
- Comment est organisée la fonction sociale au sein des différents types de cabinets ?
- Identifier les vrais décideurs au sein des cabinets en matière de prescription

### 3. Les raisonnements sur la protection sociale des chefs d'entreprise

- Maîtriser les 30 questions incontournables pour être jugés crédibles par les experts-comptables :
  - Cotisations TNS
  - Retraite obligatoire et facultative
  - Prévoyance obligatoire et facultative
  - La retraite et la prévoyance de la Cavec
  - Epargne salariale

### 4. Développer la prescription

- L'état de la concurrence
- Les erreurs à ne pas commettre
- Comment faire la différence ?

# SAVOIR LIRE LES COMPTES POUR ARGUMENTER



## OBJECTIFS

→ Lire les comptes de l'entreprise pour identifier les occasions de business et les disponibilités que l'entreprise peut dégager pour améliorer la protection sociale de ses salariés et de ses dirigeants.

## PRE-REQUIS

Formation destinée à un public possédant un premier niveau d'acquis en protection sociale et ayant besoin de renforcer ses arguments commerciaux par une connaissance approfondie

## DUREE

7 heures 30 en présentiel  
7 heures en classe virtuelle

## PUBLIC

Assureurs, CGP, conseillers indépendants, courtiers, , avocats, notaires

## METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances  
Etudes de cas pratiques  
Supports remis à l'issue de la session

## PROGRAMME

### 1. Bilan : commentaires des postes clé sous un angle pratique

### 2. Les soldes intermédiaires de gestion : des indicateurs très instructifs

- Ratios très simples à mettre en évidence et permettant d'estimer la performance de l'entreprise
- Les postes à regarder pour développer les missions (commercial)
- Calcul simple du seuil de rentabilité
- Passage pratique sur le social
- Explication sur les intérêts et inconvénients des comptes courants d'associés ; les principales provisions que l'on peut rencontrer et leur traduction pratique
- Le calcul des PV et MV sur tous les postes du bilan (dégager du cash)

### 3. Savoir anticiper les besoins :

- La trésorerie, les besoins, le financement.

### 4. Faire le lien entre :

- Les comptes annuels et la liasse fiscale
- Les comptes annuels et la déclaration d'impôt sur le revenu

### 5. Cas pratiques sur l'intéressement et la participation pour s'assurer que tous les participants savent retrouver les postes contribuant à leur calcul.



# Bon de commande

## Formations intra-entreprises

Code client :

Suivi par :

### ENTREPRISE

Raison sociale : .....

SIRET: .....

Nom du commanditaire : .....

Nom du contact logistique : .....

Adresse : .....

CP : ..... VILLE : .....

Téléphone : ..... E-mail : .....

### ETABLISSEMENT A FACTURER (si différent)

Raison sociale : .....

Nom : .....

Adresse : .....

CP : ..... VILLE : .....

### COMMANDE (Tarifs 2020)

Type de prestation	Quantité	Prix HT Public	Total HT	Total TTC (TVA 20%)	Accompte de 30%
<input type="checkbox"/> Conférence	...	1840 €* €	..... €	..... €	..... €
<input type="checkbox"/> Formation	...	2290 €* €	..... €	..... €	..... €
<input type="checkbox"/> Coaching (2 jours)	...	4390 €* €	..... €	..... €	..... €
<input type="checkbox"/> Supports	...	..... €	..... €	..... €	..... €

Date(s) et lieu(x) retenu(s) :

Thème(s) retenu(s) :

Observations (cadre réservé à Factorielles) :

AFFF

\*Le prix de la journée n'inclut pas les frais de déplacement, de repas, d'hébergement pour les formations présentielles qui feront l'objet d'une facturation à part.

### MODALITES DE FACTURATION ET DE REGLEMENT

La facture est adressée 15 jours avant le début de la prestation et est payable comptant sans escompte à réception de facture :

Par chèque libellé à l'ordre de Factorielles       Par virement bancaire       Par prélèvement unique  
(réservé aux abonnés Factorielles)

J'accepte les conditions générales de vente.

La signature des conditions générales de vente et la réception des 30% d'acompte, au moment de la commande, conditionnent la réalisation de la prestation.

Fait à ..... le .....

Mention «lu et approuvé»

Signature du client et tampon de la société

Bon de commande à retourner à Factorielles - 42 Avenue Georges Pompidou - 69003 LYON

# Conditions générales de vente

## Formations intra-entreprises

### Article 1 - Définition

1.1 Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les formations intra-entreprises dispensées par FACTORIELLES, ci-après nommé l'organisme de formation, et excluent l'application de toute autre disposition.

1.2 Le contrat est formé par la réception, par l'organisme de formation, d'un bon de commande signé par l'entreprise, accompagné d'un règlement d'acompte représentant 30% du montant total de la commande.

### Article 2 - Règlement de la formation

2.1 Pour les formations présentiels, le prix de la journée comprend les honoraires de formation et la conception de la documentation remise aux participants. Le nombre de participants est limité à 20. Le prix de la journée n'inclut pas les frais de déplacement, de repas, d'hébergement du formateur qui feront l'objet d'une facturation à part.

Pour les formations en classe virtuelle, le prix de la session comprend les honoraires de formation et la conception de la documentation remise aux participants. Pour le bon déroulement de la session de formation en classe virtuelle et pour le confort des stagiaires, le nombre idéal de participants ne doit pas excéder 15 personnes.

2.2 L'impression des supports incombe au client (un fichier PDF lui est alors adressé par mail). Cependant, 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. Au-delà, une majoration forfaitaire sera additionnée au prix de la journée. La personnalisation des supports à la charte graphique du client fera également l'objet d'une majoration forfaitaire.

2.3 Les factures délivrées par FACTORIELLES sont payables comptant sans escompte. Un acompte de 30% du montant total doit être effectué au moment de l'envoi du bon de commande pour valider la commande de formation. Le prix de la participation est à régler directement à FACTORIELLES qui délivrera alors une facture. Pour les prestations imputables à la formation continue, FACTORIELLES adressera à l'entité facturée tout élément (convention de formation, programme, attestation de présence) permettant le remboursement par l'organisme collecteur.

2.4 FACTORIELLES est un organisme de formation professionnelle. Pour bénéficier d'une prise en charge par votre organisme collecteur, le numéro de déclaration d'activité est le suivant : 82.69.040.42.69.

2.5 FACTORIELLES ne pratique pas la subrogation. En l'absence de prise en charge ou de refus de prise en charge du coût de la formation par un organisme collecteur ou par les organismes publics ou parapublics dépositaires de budgets de formation (Assedic, Anpe...), l'entreprise est de plein droit personnellement débiteur du coût de la formation.

### Article 3 - Remplacement / Annulation / Report

3.1 Formulées par écrit, les annulations devront parvenir à FACTORIELLES au plus tard 15 jours avant le début de la prestation, auquel cas l'acompte versé sera intégralement restitué. Passé ce délai, pour tout report ou annulation, l'organisme de formation conservera l'acompte de 30% réglé à la commande.

3.2 L'organisme de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou le choix des animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

### Article 4 - Moyens pédagogiques et techniques

4.1 L'organisation matérielle des sessions présentiels est assurée par le client ainsi que l'impression des supports (un fichier PDF lui est alors adressé par mail).

4.2 Pour les sessions consacrées à l'utilisation des logiciels, les stagiaires devront avoir à disposition le matériel informatique nécessaire.

4.3 Il est entendu que les outils pédagogiques sont mis à la disposition des stagiaires uniquement aux fins de formation, ce qui exclut toute utilisation à des fins personnelles. En conséquence, le stagiaire s'interdit notamment d'introduire, dans quelque système informatisé que ce soit, des données qui ne seraient pas strictement liées et nécessaires à sa formation.

4.4 Le stagiaire s'interdit de supprimer, modifier, adjoindre un code d'accès, mot de passe ou clé différent de celui qui a été mis en place ainsi que d'introduire dans le système des données susceptibles de porter atteinte aux droits patrimoniaux et extrapatrimoniaux de l'organisme dispensateur de la formation et/ou de nuire au bon fonctionnement dudit organisme. De la même façon, il s'interdit de falsifier, dupliquer, reproduire directement ou indirectement les logiciels, progiciels, CDROMs, DVD, supports de cours mis à sa disposition pour les besoins de la formation et/ou auxquels il aura accès ainsi que de transmettre de quelque façon que ce soit des données propres au centre de formation.

### Article 5 – Accès au service des classes virtuelles

5.1. Le stagiaire recevra par courriel un lien lui permettant d'accéder à la plate-forme de formation en classe virtuelle.

5.2. Le stagiaire devra créer son compte personnel d'accès à la plateforme. L'identifiant et le mot de passe lui seront strictement personnels et confidentiels et placés sous sa seule responsabilité. Le stagiaire s'engage à ne pas céder, revendre, ni partager ces données avec quiconque, sans autorisation préalable de Factorielles. A cet égard, le client se porte garant de la bonne exécution de cette clause par les différents utilisateurs pour le compte desquels il a passé commande et doit répondre de toute utilisation frauduleuse.

5.3. A la date et à l'heure de la session qui ont été convenues, le stagiaire accèdera à la classe virtuelle grâce au lien d'accès communiqué au préalable par Factorielles. Le stagiaire pourra suivre et interagir avec l'intervenant et les autres participants, sous réserve des conditions matérielles et de connexion énoncées à l'article 5.4. Au cours de sa participation à la classe virtuelle, le stagiaire pourra télécharger les supports de formation (format numérique PDF) de manière autonome.

5.4. Pour effectuer les formations à distance, le stagiaire doit impérativement disposer d'une connexion Internet haut débit (type ADSL, fibre...), d'un équipement comportant notamment un ordinateur ou poste d'accès équipé d'une sortie audio et d'un clavier, des haut-parleurs, des écouteurs ou un casque audio, pour écouter le module ainsi que d'une webcam.

5.5. FACTORIELLES ne peut être tenue responsable des éventuels problèmes de connexion internet. Dans ce cas, aucune demande de remboursement ou diminution du coût de la formation ne peut être réclamé.



# Conditions générales de vente

## Formations intra-entreprises

### Article 6 - Réglementation sur les données personnelles

6.1 Les informations personnelles demandées au client et collectées par FACTORIELLES sont enregistrées dans son fichier clients et principalement utilisées pour le traitement de sa commande et la bonne gestion des relations avec le client.

6.2 Les données personnelles collectées sont conservées pour une durée qui ne saurait excéder dix (10) ans, sauf si une durée de conservation plus longue est autorisée ou imposée par une disposition légale ou réglementaire ou si le client a exercé, dans les conditions prévues ci-après l'un des droits qui lui sont reconnus par la législation.

6.3 Conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables, en particulier la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés et du règlement européen n°2016/679/UE du 27 avril 2016 (applicable dès le 25 mai 2018), le client bénéficie d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité et d'effacement de ses données personnelles ou encore de limitation de traitement. Le client peut, sous réserve de production d'un justificatif d'identité valide, exercer ses droits en écrivant à [contact@factorielles.fr](mailto:contact@factorielles.fr).

6.4 L'accès aux données personnelles est strictement limité aux employés et préposés de FACTORIELLES habilités à les traiter en raison de leur fonction au sein de l'entreprise. Cependant, ces informations pourront éventuellement être communiquées à des sous-traitants chargés contractuellement de l'exécution des tâches nécessaires au bon fonctionnement des plateformes de services et prestations faisant l'objet du présent contrat, sans que le client ait besoin de donner son autorisation. Il est précisé que, dans le cadre de l'exécution de leurs

prestations, les sous-traitants n'ont qu'un accès limité à ces données et ont une obligation contractuelle de les utiliser en conformité avec les dispositions de la législation applicable en matière de protection des données personnelles. En-dehors des cas énoncés dans le présent article, FACTORIELLES s'engage à ne pas vendre, louer, céder ou donner accès à des tiers aux données sans le consentement préalable du client à moins d'y être contraint en raison d'un motif légitime (obligations légales, lutte contre la fraude...).

### Article 7 – Application des conditions générales de vente

7.1 FACTORIELLES se réserve le droit de redéfinir les conditions d'accès aux différents services s'il en est fait un usage abusif par le client. Aucune condition particulière ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de FACTORIELLES, prévaloir sur ces conditions générales de vente. FACTORIELLES se réserve le droit de modifier à tout moment et sans préavis les présentes conditions générales de vente.

### Article 8 - Loi applicable et Clause attributive de Juridiction

8.1 Les parties conviennent que ce contrat est soumis au droit français. La langue du présent contrat est la langue française. Tout différend portant sur la validité, l'interprétation ou l'exécution du présent contrat sera, faute de résolution amiable, de la compétence exclusive des tribunaux français du lieu du siège social de FACTORIELLES, et ce même en cas d'appel, en garantie de demande incidente ou de pluralité de défendeurs.