




## RETRAITE DES DIRIGEANTS TNS ET SALARIÉS

### Niveau 1 - Formations Métier

---

#### 1.a Les fondamentaux


 Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés ..... p. 6

#### 1.b Expertises et stratégies

Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ? ..... p. 7

### Niveau 2 - Formations pratiques

---

 Réalisez vos bilans retraite ..... p. 8

### Niveau 3 - Ateliers pour vendre

---

Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales ..... p. 9

Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres ..... p. 10

### Niveau 4 - Coaching

---

Trois jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite ..... p. 11

## PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS



### Niveau 1 - Formations Métier

---

#### 1.a Les fondamentaux


Maîtrisez la prévoyance des TNS ..... p. 12

#### 1.b Expertises et stratégies

  Complémentaires santé et prévoyance des salariés : apportez les bons conseils ..... p. 13

### Niveau 2 - Formations pratiques

---

 Réalisez vos missions « Audit prévoyance » et décryptez les contrats ..... p. 14

### Niveau 3 - Ateliers pour vendre

---

Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS ..... p. 15

Vendre de la prévoyance aux professions libérales ..... p. 16

*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.*

*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

 Protection sociale des TNS : évitez les pièges ..... p. 17


  Affiliations et cotisations des TNS ..... p. 18

#### 1.b Expertises et stratégies

 Optimisez la stratégie de rémunération des dirigeants..... p. 19

 Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint ..... p. 20

### Niveau 2 - Formations pratiques

 Réalisez vos missions « Choix du statut social et rémunération du chef d'entreprise »..... p. 21


## FORMATIONS TRANSVERSALES


### Les indispensables

 Actualité de la protection sociale ..... p. 22

 Maîtrisez vos outils Factorielles (réservée aux clients abonnés aux logiciels) ..... p. 23

### Les 3 vies de l'entrepreneur

 Le début de l'entreprise : sécurisez le créateur ..... p. 24

 L'entreprise en développement : optimisez la situation du dirigeant ..... p. 25

 La fin de carrière : optimisez le départ en retraite du dirigeant..... p. 26

### Les hors-séries

 Développez le partenariat expert-comptable / assureur ..... p. 27

Optimisez la retraite des dirigeants..... p. 28


Maîtrisez la prévoyance de vos clients pour sécuriser leur patrimoine ..... p. 29

Conférence clients : Comment agir face aux menaces sur les retraites ? ..... p. 30

### Signification des pictos :

Toutes les formations présentiels sont réalisables en intra dans votre société.

Certaines sessions peuvent être réalisées en individuelle. Elles sont reconnaissables au picto ci-dessous :

 Formations individuelles réalisées dans différentes villes - Contactez Factorielles pour consulter le calendrier et connaître les modalités d'inscription.

Certaines des 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

Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés

### b. Formations métier : expertises et stratégies

Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?

Niveau 2

### Formations pratiques

Réalisez vos bilans retraite

Niveau 3

### Ateliers pour vendre / arguments commerciaux

Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales

Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres

Niveau 4

### Coaching

Trois jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

## PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS

Niveau 1

### a. Formations métier : les fondamentaux

Maîtrisez la prévoyance des TNS

### b. Formations métier : expertises et stratégies

Complémentaire santé et prévoyance des salariés : apportez les bons conseils

Niveau 2

### Formations pratiques

Réalisez vos missions Audit prévoyance et décryptez les contrats

Niveau 3

### Ateliers pour vendre / arguments commerciaux

Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

Vendre de la prévoyance aux professions libérales

## STATUT SOCIAL ET REMUNÉRATION DU DIRIGEANT

Niveau 1

### a. Formations métier : les fondamentaux

Protection sociale des TNS : évitez les pièges

Affiliations et cotisations des TNS

### b. Formations métier : expertises et stratégies

Optimisez la stratégie de rémunération des dirigeants

Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint

Niveau 2

### Formations pratiques

Réalisez vos missions Choix du statut social et rémunération du chef d'entreprise

## FORMATIONS TRANSVERSALES

Niveau 1

### Les indispensables

Conférence d'actualité de la Protection Sociale

Formation Maîtrisez vos Outils Factorielles

Niveau 2

### Les hors-série

Prescription : Développez le partenariat expert-comptable / assureur d'entreprise

Conférences pour les professionnels : Optimisez la retraite des dirigeants

Conférences pour les professionnels : Maîtrisez la prévoyance de vos clients pour sécuriser leur patrimoine

Conférence pour les clients : Comment agir face aux menaces sur les retraites ?

Niveau 3

### 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

## RETRAITE DES DIRIGEANTS SALARIÉS ET TNS

Niveau  
1

### Fondamentaux

Ressortissant du RSI : maîtriser sa retraite  
Professionnel libéral médical : maîtriser sa retraite  
Professionnel libéral non médical : maîtriser sa retraite  
Passif social et IFC

Niveau  
2

### Retraite supplémentaires

Retraite collective : article 83  
Retraite collective : article 39  
Les contrats Madelin  
Epargne salariale : le PERCO

### Optimisation retraite

Départ en retraite : maîtriser pour optimiser

Niveau  
3

### Optimisation retraite

Cumul emploi-retraite : maîtriser pour optimiser

## PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS

Niveau  
1

### Fondamentaux

Ressortissant du RSI : 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

### Statut social et rémunération supplémentaires

Epargne salariale : l'intéressement  
Epargne salariale : la participation

Niveau  
3

### Optimisation statut social et rémunération

Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

## FORMATIONS TRANSVERSALES

Niveau  
1

### Fondamentaux

Pack ressortissant du RSI : sa retraite, sa prévoyance  
Pack libéral non médical : sa retraite, sa prévoyance  
Pack libéral médical : sa retraite, sa prévoyance  
Pack retraite TNS : RSI et libéraux  
Pack prévoyance TNS : RSI et libéraux

Niveau  
2

### Supplémentaires

Pack contrats collectifs

# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## MAÎTRISEZ LA RETRAITE DES TNS ET DES SALARIÉS



### OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la retraite de base, complémentaire et supplémentaire des salariés et des TNS
- Développer de nouvelles missions et optimiser votre conseil
- Bâtir une stratégie facultative
- Mettre en application la bonne méthode de raisonnement

### 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

Une journée, soit 7 heures

### 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

### 1. Comprendre le contexte et anticiper la baisse du montant des retraites

- Rappels démographiques et financiers ayant conduit aux réformes des retraites

### 2. Les régimes obligatoires : la retraite de base

- L'âge de départ : principe et exceptions (longues carrières)
- La cessation d'activité / cumul emploi retraite
- Le calcul de la retraite de base (taux, trimestres, revenu moyen et bonifications)
  - Régime général
  - RSI
  - Sections libérales et CNBF
- Le rachat : est-ce une bonne opportunité ?
- La pension de réversion

### 3. Les régimes obligatoires : la retraite complémentaire

- Le calcul de la retraite
  - Les salariés : comment se prémunir des conséquences de la réforme de 2015 ?
  - Les artisans et commerçants : un régime insuffisant
  - Les professions libérales : autant de stratégies que de caisses
- La pension de réversion

### 4. Les régimes facultatifs

Comment utiliser de la meilleure manière les régimes supplémentaires ?

- Perp
- Contrat Madelin
- Perco
- Contrat catégoriel à cotisations définies (Art. 83)
- Contrat catégoriel à prestations définies (Art. 39)

### 5. Quelle stratégie mettre en oeuvre ?

- Bâtir une stratégie cohérente
- Définir les priorités adaptées

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- 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 3 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

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

Une journée, soit 7 heures

### 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

#### 2. Bâtir sa stratégie retraite

- La méthode de raisonnement
- Les 83 : la solution pour des catégories objectives de salariés ?
- Les 82 : ont-ils toujours un intérêt ?
- Les 39 : mettre en place un régime à prestations définies a-t-il encore du sens ?
- Le PERP : 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 PERCO

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 ?

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- 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 3 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

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



# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## RÉALISEZ VOS BILANS RETRAITE



### OBJECTIFS

- Savoir produire un diagnostic chiffré et argumenté à partir du logiciel « stratégie retraite »
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- 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 journées, soit 14 heures

### PUBLIC

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

### METHODE D'APPRENTISSAGE

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

## PROGRAMME

### 1. Environnement et chiffres clés

- Eléments contextuels utiles à la vente des missions

### 2. La reconstitution de carrière : mode opératoire

- Regrouper les justificatifs personnels et professionnels
- Dresser le relevé du parcours professionnel
- Collecter les relevés de trimestres et de points (RIS)
- Confronter les différentes périodes (validées, cotisées, assimilées...)
- Déceler les anomalies et les périodes particulières

### 3. La réalisation des études

- Saisir les données
- Contrôler les informations
- Préparer les différentes hypothèses
- Préparer sa restitution au client

### 4. Les pistes d'optimisation

- A quel âge est-il plus intéressant de prendre sa retraite ?
- Faut-il racheter des trimestres ?
- Comment optimiser le cumul emploi-retraite et la retraite progressive ?
- Faut-il mettre en place une stratégie facultative ?

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

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- 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 3 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

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



## 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 prestations des régimes obligatoires pour mieux rebondir commercialement
- Faire le lien avec les solutions facultatives proposées
- Disposer de fiches pratiques 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. Les stratégies pour optimiser sa retraite

- Recherche des optimisations possibles dans les régimes obligatoires
  - Assurance volontaire
  - Rachat des trimestres
- Recherche d'optimisation par le cumul emploi-retraite : une optimisation toujours intéressante pour le retraité ?
- Recherche d'optimisation par les régimes facultatifs : Perp, Madelin et Perco  
Pour chaque régime, nous rappellerons :
  - Les caractéristiques, les avantages et les inconvénients
  - Les règles fiscales et sociales applicables
  - Quand faut-il préconiser tel ou tel type de régime ?

### 3. 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
- Faire de la réversion un argument commercial

### 4. Mise en situation par profession

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

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

### 5. Synthèse générale

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres
- Niveau 4 : Coaching de 3 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Rattaché du RSI : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa retraite / Passif social et IFC
- Niveau 2 : Départ en retraite : maîtriser pour optimiser / Retraite collective : article 83 / Retraite collective : article 39 / Les contrats Madelin / Epargne salariale : le PERCO
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maîtriser pour optimiser

# Retraite du dirigeant TNS ou salarié

## VENDRE DE LA RETRAITE AUX DIRIGEANTS SALARIÉS ET AUX CADRES

### OBJECTIFS

- Identifier avec précision les vides de garanties selon les régimes et évaluer ainsi les besoins en couverture complémentaire
- Maîtriser les subtilités des prestations des régimes obligatoires pour mieux rebondir commercialement
- Faire le lien avec les solutions facultatives proposées
- Disposer de fiches pratiques 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

Une journée, soit 7 heures

### 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 procuré dans les régimes obligatoires ?

Retraite de la Sécurité Sociale et des caisses complémentaires ARRCO et AGIRC (rappels)

### 2. Les stratégies pour optimiser sa retraite

- Recherche des optimisations possibles dans les régimes obligatoires
  - Assurance volontaire
  - Rachat des trimestres
- Recherche d'optimisation par le cumul emploi-retraite : une optimisation toujours intéressante pour le retraité ?
- Recherche d'optimisation par les régimes facultatifs : Perp, article 83, 39 et Perco  
Pour chaque régime, nous rappellerons :
  - Les caractéristiques, les avantages et les inconvénients
  - Les règles fiscales et sociales applicables
  - Quand faut-il préconiser tel ou tel type de régime ?

### 3. 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
- Faire de la réversion un argument commercial

### 4. Mise en situation par profession

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

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

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales
- Niveau 4 : Coaching de 3 jours pour bâtir et vendre vos bilans retraite

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Rattaché du RSI : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (médical) : maîtriser sa retraite / Professionnel libéral (non médical) : maîtriser sa retraite / Passif social et IFC
- Niveau 2 : Départ en retraite : maîtriser pour optimiser / Retraite collective : article 83 / Retraite collective : article 39 / Les contrats Madelin / Epargne salariale : le PERCO
- Niveau 3 : Cumul emploi retraite : maîtriser pour optimiser

## TROIS JOURS POUR BÂTIR ET VENDRE VOS 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

Trois jours, soit 21 heures

### 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

### Jour 1 : Préparer la vente de la mission

Matin

- Présentation de la démarche
- Rappel du contexte et des enjeux cruciaux pour les chefs d'entreprise
- Mise en évidence des arguments clés

Après midi

- 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

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

Matin

- Préparation d'un rendez-vous client (jeu de rôle)
- Rendez-vous avec le client (présentation de l'offre et collecte des besoins)

Après midi

- Débriefing
- Elaboration de la proposition d'accompagnement (lettre de mission)
- Préparation de la réalisation de la mission / planification

### Jour 3 : Restituer la mission et proposer des missions complémentaires

Matin

- 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 ?

Après-midi

- 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 : Maîtrisez la retraite des TNS et des salariés
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales / Vendre de la retraite aux dirigeants salariés et aux cadres

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

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

# Prévoyance du dirigeant et de ses salariés

## MAÎTRISEZ LA PRÉVOYANCE DES TNS

### OBJECTIFS

- Maîtriser parfaitement la prévoyance de vos clients TNS
- Identifier les zones de risques
- Proposer une stratégie facultative adaptée

### 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

Une journée, soit 7 heures

### 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

### 1. Comprendre le contexte

- Rappels démographiques et financiers
- Les caisses gestionnaires de la prévoyance des TNS

### 2. Connaître les prestations servies par le RSI et les sections libérales et identifier les risques

- L'assurance maladie :
  - Le gros risque
  - Le petit risque
- Les indemnités journalières
  - La durée de versement
  - Le montant des prestations dans chaque régime
- 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

### 3. Bâtir une stratégie facultative adaptée

- Synthèse des vides de prestations selon les régimes
- La prévoyance facultative

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Audit prévoyance » et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS / Vendre de la prévoyance aux professions libérales

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant du RSI : 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

### OBJECTIFS

- Modifier les contrats existants pour les mettre en conformité avec les nouvelles règles
- Mettre en évidence les critères permettant d'opérer un 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. 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 IJ
  - L'invalidité
  - Les accidents du travail
  - Le décès

### 2. 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

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la prévoyance des TNS
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Audit prévoyance » et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS / Vendre de la prévoyance aux professions libérales

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant du RSI : 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 VOS MISSIONS AUDIT PRÉVOYANCE 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 votre client
- 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

Une journée, soit 7 heures

### 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 chacun des régimes de protection sociale du chef d'entreprise (régime des salariés, RSI)
- Analyse systématique des vides de prestations selon le régime obligatoire (salariés, 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- Decrypter 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

**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 : Maîtrisez la prévoyance des TNS
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS / Vendre de la prévoyance aux professions libérales

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant du RSI : 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 pratiques 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. La logique des régimes TNS

- Rappel des principes généraux et structures
- Les logiques de chaque institution (RSI)

### 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 et au métier
  - l'invalidité totale
  - les garanties en cas de dépendance
- L'assurance décès
  - le capital décès
  - la rente au conjoint
- Les garanties complémentaires
  - la Loi Evin et la Loi Madelin
  - les points clés
- Les arguments commerciaux par profession

Pour chaque situation, nous examinons de manière systématique les argumentaires commerciaux qui :

- font la différence
- montrent que le commercial maîtrise la protection sociale des professionnels

### 3. Mise en situation par profession

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

- le vide de prestation selon le niveau de rémunération
- les argumentaires commerciaux
- les contre argumentaires

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la prévoyance des TNS
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « audit prévoyance » et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux professions libérales

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant du RSI : 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

## VENDRE DE LA PRÉVOYANCE AUX PROFESSIONS LIBÉRALES

### 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 pratiques 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. La logique des régimes TNS

- Rappel des principes généraux et structures

### 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 et au métier
  - l'invalidité totale
  - les garanties en cas de dépendance
- L'assurance décès
  - le capital décès
  - la rente au conjoint / orphelin
- Les garanties complémentaires
  - la loi Evin et la Loi Madelin
  - les points clés
- Les arguments commerciaux par profession

Pour chaque situation, nous examinons de manière systématique les arguments commerciaux qui :

- font la différence
- montrent que le commercial maîtrise la protection sociale des professionnels

### 3. Mise en situation par profession

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

- le vide de prestation selon le niveau de rémunération
- les arguments commerciaux
- les contre arguments

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la prévoyance des TNS
- Niveau 1b : Complémentaires santé et prévoyance des TNS : apportez les bons conseils
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « audit prévoyance » et décryptez les contrats
- Niveau 3 : Vendre de la prévoyance aux artisans, commerçants et dirigeants TNS

### PARCOURS E-LEARNING ASSOCIES

- Niveau 1 : Ressortissant du RSI : 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

## PROTECTION SOCIALE DES TNS : ÉVITEZ LES PIÈGES

### OBJECTIFS

- Maîtriser les caractéristiques essentielles de la protection sociale obligatoire des travailleurs indépendants
- Identifier avec précision les pièges et les contourner
- Diagnostiquer les carences dans la protection sociale obligatoire
- Mettre en évidence les points d'alerte des clients sur leur régime social

### PRE-REQUIS

Niveau 1 de formation destiné à un public novice dans 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

Une journée, soit 7 heures

### 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 du RSI 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 : Protection sociale des TNS : évitez les pièges / Affiliations et cotisations des TNS
- Niveau 1b : Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Choix du statut social et rémunération » du chef d'entreprise

### 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

# Statut social et rémunération



## AFFILIATIONS ET COTISATIONS DES TNS

### OBJECTIFS

- Analyser les différents aspects de la gérance majoritaire
- Comprendre comment sont calculées les cotisations sociales
- 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 dans 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. Les principes d'affiliation aux caisses TNS

- 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

- Principes de calcul des cotisations sociales
- Revenus pris en compte
- Les taux de cotisations
- Les prestations ouvertes
- Le mécanisme de l'ajustement
- Les facultés d'exonération

### 3. Les difficultés de recouvrement

- Les majorations de retard
- Les revenus non déclarés

### 4. Les cotisants spécifiques

- Les conjoints participants
- Les affiliés volontaires
- Le rachat

### 5. 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 : Protection sociale des TNS : évitez les pièges / Affiliations et cotisations des TNS
- Niveau 1b : Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Choix du statut social et rémunération » du chef d'entreprise

### 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

## OPTIMISEZ LA STRATÉGIE DE RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

### OBJECTIFS

- Analyser les relations entre prestations et cotisations
- Définir les seuils au-delà desquels les cotisations sont non productives de droits
- Donner une méthode de détermination de l'optimum de rémunération

### PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base dans le domaine du statut social et de la rémunération du dirigeant 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. Les évolutions de statut de ces dernières années

- Les changements réguliers de stratégies au gré des modifications législatives
- L'assujettissement des dividendes à cotisations : où en est-on ?

### 2. La démarche d'optimisation en action

- La recherche du meilleur revenu net pour le dirigeant
- Les optimisations de l'arbitrage entre rémunération et dividendes
- La prise en compte des prestations dans le raisonnement :
  - La prévoyance (santé, arrêt de travail et décès)
    - Les régimes obligatoires
    - Les régimes supplémentaires
  - La retraite
    - Les régimes obligatoires
    - Les régimes supplémentaires

### 3. Quelle stratégie mettre en œuvre ?

- Bâtir une stratégie cohérente
- Définir les priorités adaptées
- Réalisation de plusieurs cas pratiques

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Protection sociale des TNS : évitez les pièges / Affiliations et cotisations des TNS
- Niveau 1b : Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Choix du statut social et rémunération » du chef d'entreprise

### 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

# Statut social et rémunération



## OPTIMISEZ LE STATUT DU DIRIGEANT ET DE SON CONJOINT

### OBJECTIFS

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

### PRE-REQUIS

Niveau 1 avancé de formation destiné à un public possédant les connaissances de base dans le domaine du statut social et de la rémunération du dirigeant 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

Une journée, soit 7 heures

### 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. 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)
- Retraite

### 3. Quelle stratégie facultative de retraite et de prévoyance ?

- Les dispositifs propres aux TNS (Madelin, options des régimes obligatoires)
- Les dispositifs propres aux salariés (Article 83,...)

### 4. Le statut de conjoint collaborateur ou de conjoint salarié

- 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
- Les solutions propres à améliorer les droits à retraite du conjoint

### 5. Méthode opérationnelle de choix du statut social du dirigeant et de son conjoint

- Méthode de raisonnement
- Réalisation de plusieurs études de cas

## POUR ALLER PLUS LOIN

### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Protection sociale des TNS : évitez les pièges / Affiliations et cotisations des TNS
- Niveau 1b : Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Choix du statut social et rémunération » du chef d'entreprise

### 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

## RÉALISEZ VOS MISSIONS « CHOIX DU STATUT SOCIAL ET RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE »



### OBJECTIFS

- Définir le contenu des missions «statut social du dirigeant» et «optimisation de la rémunération»
- Savoir produire un diagnostic chiffré et argumenté à partir des logiciels «Statut social du dirigeant» et «Stratégie de rémunération»
- Analyser concrètement la situation actuelle de votre client
- Proposer des solutions opérationnelles et argumentées

### 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

Une journée, soit 7 heures

### 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

### POUR ALLER PLUS LOIN

#### SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Protection sociale des TNS : évitez les pièges / Affiliations et cotisations des TNS
- Niveau 1b : Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint
- Niveau 2 : Réalisez vos missions « Choix du statut social et rémunération » du chef d'entreprise

### PROGRAMME

#### 1. Rappel des 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
  - Assurance retraite

#### 2. Comment raisonner efficacement ?

- Définir le statut social le mieux adapté pour le dirigeant
- Déterminer la rémunération optimale pour le dirigeant de société

#### 3. Quel est le contenu des missions ?

- Les dossiers édités par les logiciels
- Les différentes parties qui les composent et les commentaires à apporter

#### 4. Réaliser une étude « Choix du statut social »

- Études de cas réalisées avec le logiciel
- Arguments à mettre en avant auprès des clients

#### 5. Réaliser une étude « Optimisation de rémunération »

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

**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

#### 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 EN FONCTION DES ÉVOLUTIONS DE LA RÉGLEMENTATION

### OBJECTIFS

- 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

Une journée, soit 7 heures

### 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

## PROGRAMME

*Programme établi au 29/11/2017, certaines modifications seront apportées dans le courant de l'année en fonction des évolutions de la réglementation et du contexte d'actualité.*

### 1. La suppression du RSI : quelles conséquences pour vos clients ?

- Une véritable suppression ?
- Qu'est-ce que cela devrait changer vraiment ?
- Les évolutions à attendre en matière de choix de statut du dirigeant
- Les problèmes particuliers posés au niveau de la Cipav

### 2. Les interrogations en matière de santé

- Le projet de réduction des restes à charge
- Le projet de contrats labellisés

### 3. Le dossier des retraites est de retour

- Le dossier du prélèvement à la source : où en sommes-nous ?
- Les difficultés des retraites obligatoires
- La réforme de l'Arrco et de l'Agirc
- Les derniers changements pour les contrats Madelin et Article 83
- Le projet de régime universel de retraite : sérieux ou illusoire

### 4. Des évolutions importantes dans le financement de la protection sociale

- Quel impact de la hausse de la CSG ?
- Vers la fiscalisation du financement des allocations familiales et des prestations santé

### 5. La refonte des stratégies de rémunération des dirigeants de société

- La nouvelle donne après la PFU, la réduction du taux d'IS et les évolutions au niveau des cotisations
  - Quelle stratégie pour les dirigeants salariés ?
  - Quelle stratégie pour les dirigeants TNS ?
- Analyse des différents schémas de raisonnement
- Comment conseiller les clients ?





## 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

Une journée, soit 7 heures

### 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
- Retraite express
- Epargne retraite entreprise

### Découverte et apprentissage des bases documentaires et optimiseurs

- Les fiches métier du GPS
- Previsima
- Les optimiseurs
- Les aides à la commercialisation des missions

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

### **A noter :**

Il est possible de suivre cette formation uniquement sur une demi-journée sur un nombre restreint de logiciels.

# Formations transversales

## 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

Une journée, soit 7 heures

### 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 ?

- Est-il encore obligatoire de cotiser auprès des régimes TNS ?
- Analyse comparée des statuts pour plusieurs profils de carrières TNS :
  - RSI
  - 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

- ACCRE
- Versement des prestations chômage à la création
- Les aides apportées par l'Action Sociale des caisses

### 3. Quelle stratégie facultative de prévoyance et de retraite 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

- 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

Une journée, soit 7 heures

## 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 (RSI ou libéral) 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
  - de SARL majoritaire (RSI 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
- 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

Une journée, soit 7 heures

### 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 privilégié ?

### 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

# 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 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

Une journée, soit 7 heures

## 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. 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 décideurs 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 ?

## CONFÉRENCE : OPTIMISEZ LA RETRAITE DES DIRIGEANTS

### OBJECTIFS

- Connaître les régimes obligatoires de retraite
- Identifier les pistes d'optimisation des régimes obligatoires
- Bâtir une stratégie facultative adaptée

### PRE-REQUIS

Formation destinée aux cabinets d'expertise comptable souhaitant se perfectionner sur la protection sociale du chef d'entreprise.

### DUREE

3 heures

### PUBLIC

Experts-comptables, collaborateurs

### METHODE D'APPRENTISSAGE

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

## PROGRAMME

L'intervention dresse un état des lieux sur la situation des régimes obligatoires et facultatifs et identifie les stratégies possibles pour permettre aux experts-comptables de conseiller leurs clients de manière opérationnelle.

### 1. Les retraites obligatoires : que peut-on espérer obtenir ?

- Dirigeants salariés :
  - Retraite de base :
    - Impact des dernières réformes et de celles à venir
    - Comprendre l'effet de levier de la retraite de base
  - Retraite Arrco – Agirc : que penser de la réforme de 2015
- Ressortissants du RSI
  - L'impact du rapport démographique déséquilibré
  - La situation de la retraite complémentaire pour les assurés comme pour les conjoints survivants
- Professions libérales
  - Les problématiques propres à chaque profession

### 2. Les stratégie d'optimisation de la retraite obligatoire

- Vendre son entreprise avant la retraite : l'intérêt de l'assurance volontaire
- Racheter des trimestres
  - Comment cela fonctionne ?
  - Dans quel cas est-ce pertinent ?
- Travailler à la retraite
  - Cumul emploi retraite : faut-il toujours y recourir ?
  - Retraite progressive : un dispositif intéressant ?

### 3. Optimiser la retraite supplémentaire

- Comment bâtir une stratégie retraite cohérente ?
- Les différents dispositifs pour :
  - Les dirigeants salariés
  - Les TNS
  - Comment les utiliser au mieux ?
- Quels sont les points à vérifier au sein des contrats ?
- Le financement de la dépendance

# CONFÉRENCE : MAÎTRISEZ LA PRÉVOYANCE DE VOS CLIENTS POUR SÉCURISER LEUR PATRIMOINE

## OBJECTIFS

- Connaître les régimes obligatoires de prévoyance
- Identifier objectivement les vides de prestation
- Savoir bâtir une stratégie facultative sur mesure

## PRE-REQUIS

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

## DUREE

3 heures

## 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. Identifier les vrais besoins par rapport aux idées reçues de vos clients

### 2. Evaluer les droits acquis selon les régimes obligatoires (artisans, commerçants, professions libérales et dirigeants salariés)

- Les indemnités journalières
- Les prestations invalidité
- Les garanties en cas de décès

### 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
- Identifier les critères de choix des contrats



## CONFÉRENCE CLIENTS : COMMENT AGIR FACE AUX MENACES SUR LES RETRAITES ?

### OBJECTIFS

- Sensibiliser les clients aux problématiques retraite
- Ouvrir des perspectives et susciter le besoin en conseils

### DUREE

3 heures

### PUBLIC

Dirigeants d'entreprise

### METHODE D'APPRENTISSAGE

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

### PROGRAMME

---

Malgré 4 réformes en près de 20 ans, les retraites des Français paraissent toujours menacées.

Face à cette situation, il est essentiel de comprendre ce qui se passe pour prendre les bonnes décisions

#### 1. Retraites obligatoires :

- Quels sont les vrais risques mais aussi les certitudes que l'on peut avoir ?
- Comment optimiser sa situation (rachats de trimestres, cumul emploi-retraite...)?
- Protéger efficacement son conjoint, est-ce possible ?

#### 2. Retraites supplémentaires :

- Comment bâtir une stratégie retraite cohérente ?
- Quels sont les conséquences des taux bas sur les rendements
- Quels sont les placements retraites vraiment sécurisés.... et les autres ?

# 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 : ..... Fax : .....  
Mail : .....

### ETABLISSEMENT A FACTURER (si différent)

Raison sociale : .....  
Nom : .....  
Adresse : .....  
CP : ..... VILLE : .....

### COMMANDE (Tarifs 2017)

Type de prestation	Quantité	Prix HT Public	Total HT	Total TTC (TVA 20%)	Accompte de 30%
<input type="checkbox"/> Conférence	...	1790 €* ..... €	..... €	..... €	..... €
<input type="checkbox"/> Formation	...	2140 €* ..... €	..... €	..... €	..... €
<input type="checkbox"/> Coaching (3 jours)	...	5990 €* ..... €	..... €	..... €	..... €
<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 qui feront l'objet d'une facturation à part.

### MODE DE RÈGLEMENT

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

Paiement à ..... à réception de la facture (si non renseigné, paiement à 30 jours de date à date).

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

### 1. Définition

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

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

### 2. Règlement de la formation

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.

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.

Les factures délivrées par FACTORIELLES sont payables comptant sans escompte.

Un acompte de 30% du montant total doit être joint au 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.

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.

### 3. Remplacements / Annulations / Reports

Formulées par écrit, les annulations devront parvenir à FACTORIELLES au plus tard 15 jours avant le début du stage, auquel cas l'acompte versé sera intégralement restitué.

Passé ce délai, pour tout report ou annulation, l'organisme

de formation se verra dans l'obligation d'encaisser l'acompte de 30% réglé à la commande.

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.

### 4. Moyens pédagogiques et techniques

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

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.

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

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.

### 5. Dispositions diverses

Les présentes conditions générales de vente sont régies, tant pour leur interprétation que pour leur exécution, par la loi française. En cas de litige, le client s'adressera en priorité à FACTORIELLES pour obtenir une solution amiable.

Tous différends relatifs à la formation, l'exécution et la cessation des obligations contractuelles entre les parties ne pouvant donner lieu à un règlement à l'amiable seront soumis à la juridiction du tribunal compétent.

## Prise en charge

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.

Factorielles ne pratique pas la subrogation.