




RETRAITE DES DIRIGEANTS TNS ET SALARIÉS

Niveau 1 - Formations Métier

1.a Les fondamentaux

-  Maîtrisez la retraite des TNS p. 6
-  Per Pacte : Les nouvelles stratégies retraite..... 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

Niveau 2 - Formations pratiques

-  Réalisez vos bilans retraite p. 10

Niveau 3 - Ateliers pour vendre

- Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales p. 11


Niveau 4 - Coaching

- Coaching personnalisé : réaliser et vendre vos premiers bilans retraite p. 12


PRÉVOYANCE DU DIRIGEANT ET DE SES SALARIÉS

Niveau 1 - Formations Métier

1.a Les fondamentaux

-  Maîtrisez la prévoyance des TNS p. 13

1.b Expertises et stratégies

-  Complémentaires santé et prévoyance des salariés : apportez les bons conseils..... p. 14

Niveau 2 - Formations pratiques

- Réalisez vos missions « Audit prévoyance » et décryptez les contrats..... p. 15

Niveau 3 - Ateliers pour vendre

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

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

-   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
-   Savoir lire les comptes pour argumenter.....p. 28

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 sessions en individuelles peuvent être incluses dans l'offre PAC FORMATION. Elles 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

Maîtrisez la retraite des TNS /
Loi Pacte : Quel type d'allocation financière pour piloter son
contrat de retraite / Per Pacte : les nouvelles stratégies retraite

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

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

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

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

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

Épargne salariale : l'intéressement
Épargne salariale : la participation

Niveau
3

Optimisation statut social et rémunération

Avantages en nature : identifier, calculer, sécuriser

Retraite du dirigeant TNS ou salarié

MAÎTRISEZ LA RETRAITE DES TNS



OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la retraite de base, complémentaire et supplémentaire 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 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.

PROGRAMME

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

- Le principe de la répartition
- Les réformes successives

2. La retraite de base des régimes alignés et des régimes libéraux

- L'âge de départ : principe et exceptions
- La cessation d'activité
- Les modalités de calcul de la retraite de base
- Les différents rachats
- Les pensions de réversion des régimes de base

3 – La retraite complémentaire des TNS

- Le régime complémentaire des artisans et commerçants : le RCI.
- Les régimes complémentaires des professions libérales.
- Les pensions de réversion des régimes complémentaires

4 – Les optimisations

- Les rachats
- La retraite progressive
- La surcote
- Le cumul emploi retraite

5 – Les régimes facultatifs : quelles stratégies mettre en œuvre

- La loi PACTE
- Les contrats individuels
- Cumul emploi retraite et contrats supplémentaires

POUR ALLER PLUS LOIN

SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Per Pacte : Les nouvelles stratégies retraite/ Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- 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 Catalogue des formations Factorielles 2020 - www.factorielles.com

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

Un renseignement ? 04 72 91 54 20 ou contact@factorielles.fr

PER PACTE : LES NOUVELLES STRATEGIES RETRAITE

OBJECTIFS

- ➔ Approfondir la stratégie d'évolution des dispositifs en place.
- ➔ Savoir quelles dispositions prendre pendant l'année de transition selon le profil du client.
- ➔ Identifier l'intérêt de transférer son PERP, MADELIN, PERCO vers un PER. Identifier les cibles à privilégier sur le PER et les arguments à utiliser.

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 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.



POUR ALLER PLUS LOIN

SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtriser la retraites des TNS /Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- 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 personnalisé : réaliser et vendre vos premiers bilans retraite

Un renseignement ? 04 72 91 54 20 ou contact@factorielles.fr

PROGRAMME

1. Maîtriser le PER dans toutes ses dimensions

- Objectifs et apports de la loi PACTE
- Des solutions existantes aux nouveaux plans
- PER : 3 plans, une même structure
- 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
- PER d'entreprises, mise en place et fonctionnement
- Gestion financière
- Garanties complémentaires
- Information et conseil renforcés aux différentes étapes

2. Optimiser la période transitoire

- Transferts : intérêt et conditions
- Comparatifs entre chaque anciens produits et les nouveaux PER
- PER et assurance vie

3. Développer l'équipement des clients

- Bâtir une stratégie retraite cohérente
- Les baisses des retraites obligatoires (avant et après la retraite universelle)
- Segmenter les cibles individuelles et entreprises
- Les arguments pour vendre le PERIN, le PERO et le PERECO selon des cas types (TMI, âge, métier, statut du dirigeant, situation de famille ...)
- Répondre au renforcement du devoir de conseil

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

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

Une journée, soit 7 heures

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 d'entreprise

2. Appréhender les modalités de la gestion financière

- La nature des actifs (fonds euros, eurocroissance, unités de rente...) et les titres éligibles (F.C.P.E, fonds immobiliers, OPC, FCPR...)
- Le fonctionnement des différents supports à disposition
- Les modes 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 : Maîtrisez la retraite des TNS / Per Pacte : les nouvelles stratégies retraite- 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

N° 8 Catalogue des formations Factorielles 2020 - www.factorielles.com

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

Un renseignement ? 04 72 91 54 20 ou contact@factorielles.fr

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 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations



PROGRAMME

1. Rappel : les régimes obligatoires des salariés

2. Bâtir sa stratégie retraite

- La méthode de raisonnement
- 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, 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/ Per Pacte : les nouvelles stratégies retraite /Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ?
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales
- Niveau 4 : Coaching personnalisé : réaliser et vendre vos premiers 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

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 15 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

Zoom actualité

1. La mission retraite en théorie

- 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 : 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
- 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 ?
 - Comment utiliser le simulateur de rente par capitalisation pour mettre en place une protection sociale supplémentaire ?
 - Comment intégrer les périodes travaillées à l'étranger ?

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 / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ? / Per Pacte : les nouvelles stratégies retraite
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- Niveau 3 : Vendre de la retraite aux artisans, commerçants et professions libérales
- Niveau 4 : Coaching personnalisé : réaliser et vendre vos premiers bilans retraite

N° 10 Catalogue des formations Factorielles 2020 - www.factorielles.com

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

Un renseignement ? 04 72 91 54 20 ou contact@factorielles.fr

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 30

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 : PER individuel, PER collectif, PER obligatoire
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

POUR ALLER PLUS LOIN

SUR LA MEME THEMATIQUE

- Niveau 1a : Maîtrisez la retraite des TNS /Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ? / Per Pacte : les nouvelles stratégies
- Niveau 1b : Retraite collective et épargne salariale : quelles stratégies ?
- Niveau 2 : Réalisez vos bilans retraite
- Niveau 4 : Coaching personnalisé : réaliser et vendre vos premiers 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

Retraite du dirigeant TNS ou salarié

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

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 : Maîtrisez la retraite des TNS / Loi pacte : quel type d'allocation financière pour piloter son contrat de retraite ? Per Pacte : les nouvelles stratégies
- 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

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

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 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.

PROGRAMME

1. Comprendre le contexte

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

2. Connaître les prestations servies par la Sécurité Sociale des Indépendants 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

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

Prévoyance du dirigeant et de ses salariés

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 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.

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

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

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 30

PUBLIC

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

METHODE D'APPRENTISSAGE

Apports de connaissances
Etudes de cas pratiques

PROGRAMME

1. Rappel des aspects métier

- Les logiques de chacun des régimes de protection sociale du chef d'entreprise (régime des salariés, Sécurité Sociale des Indépendants)
- 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

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

Prévoyance du dirigeant et de ses salariés

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 30

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 (Sécurité Sociale des Indépendants)

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 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

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

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 30

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 : Affiliations et cotisations des TNS
- Niveau 1b : Optimisez la stratégie de rémunération des dirigeants / 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

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 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

Une journée, soit 7 heures 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.

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
- Niveau 1b : Optimisez la stratégie de rémunération des dirigeants / 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.2
- 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 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

Une journée, soit 7 heures 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations



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

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 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

Une journée, soit 7 heures 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.

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, Sécurité Sociale des Indépendants) ?

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 (PER individuel options des régimes obligatoires)
- Les dispositifs propres aux salariés (PER obligatoire et PER collectif)

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 la stratégie de rémunération des dirigeants
- 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 30

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 la stratégie de rémunération des dirigeants / Optimisez le statut du dirigeant et de son conjoint

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

PROGRAMME

1. Rappel des aspects métier

- Les logiques de chacun des régimes de protection sociale du chef d'entreprise (régime des salariés, Sécurité Sociale des Indépendants)
- 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

ACTUALITÉ DE LA PROTECTION SOCIALE



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 30

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations.

PROGRAMME

Programme établi au 22/10/2019, certaines modifications peuvent être apportées en fonction des évolutions de la réglementation et du contexte d'actualité.

I. LES NOUVELLES STRATÉGIES DE LA RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE

1. La mise en oeuvre concrète de la loi Pacte

- Les nouveaux dispositifs et les questions techniques qui se posent
- Quelles stratégies pour :
 - Les TNS
 - Les dirigeants salariés
 - Les salariés de l'entreprise
 - Simulations et cas pratiques

2. Les régimes article 39

- Que penser des dernières évolutions ?
- L'article 39 a-t-il encore du sens pour les PME : illustration par l'exemple

II. ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE DES SALARIÉS

- Actualité de l'assurance santé
- Unification des indemnités journalières maladie
- Changements des Accidents du Travail
- Evolution de l'assurance invalidité

III. PROTECTION SOCIALE DES TNS

- Suppression de la déclaration de revenus
- Nouvelles règles pour l'Acre
- Augmentation des cotisations pour les micro-entrepreneurs

IV. LES ÉVOLUTIONS DE LA RETRAITE OBLIGATOIRE

- La retraite universelle :
 - Où en sommes-nous à ce jour ?
 - Quelles conséquences pour les dirigeants salariés et les TNS ?
 - Quelles mesures concrètes prendre dès à présent pour anticiper ?
- La retraite complémentaire Agirc Arrco :
 - Transfert du recouvrement aux Urssaf

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 30

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

Une journée, soit 7 heures 30

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 :
 - Sécurité Sociale des Indépendants
 - CIPAV
- Anticiper le « choc de trésorerie » de la 3^{ème} année d'activité

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

- 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

- 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 30

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
 - de 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
- 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 30

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

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 30

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 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 ?

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

Une journée, soit 7 heures

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

PAC FORMATION

Cette formation peut être souscrite en individuelle et être incluse dans l'offre PAC FORMATION. Contacter Factorielles pour plus d'informations

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.



Le PAC
Formation

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 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 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.

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 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 - Réglementation sur les données personnelles

5.1 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.

5.2 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.

5.3 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.

5.4 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 6 – Application des conditions générales de vente

6.1 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 7 - Loi applicable et Clause attributive de Juridiction

7.1 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.