

RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT : BÂTIR UNE STRATÉGIE GAGNANTE

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

1. STRATÉGIE DE RÉMUNÉRATION : BIEN POSER LE PROBLÈME

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

2. COMMENT OBTENIR LE REVENU DISPONIBLE LE PLUS ÉLEVÉ

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

3. GARANTIR LES PRESTATIONS À LEUR MEILLEUR NIVEAU

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

4. BÂTIR UNE STRATÉGIE EFFICACE

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

OBJECTIFS

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

PRE-REQUIS

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

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

DUREE

7 heures en classe virtuelle
7 heures 30 en présentiel

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

DATES DE LA FORMATION

- 26/05/2021 - Classe virtuelle
- 14/10/2021 - Classe virtuelle

PRIX DE LA JOURNEE DE FORMATION

Tarif public : 650 € HT / 780 € TTC
Clients abonnés logiciels : 520 € HT / 624 € TTC