

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre	FISCALITE DES DIRIGEANTS DE PME ET FISCALITE DE L'ENTREPRISE
Date et lieu	18 SEPTEMBRE 2017 - NANCY
Durée	1 jour (7 heures)
Tarif	200,00 € HT
Public	Expert-comptable stagiaire
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">- Être capable de conseiller les dirigeants sur la fiscalité des revenus de l'activité et des plus-values.- Maîtriser l'ensemble des conditions d'application des dispositions légales tant en ce qui concerne l'entreprise individuelle que les sociétés soumises à l'IS.- Savoir appliquer les règles concernant la fiscalité de l'épargne du dirigeant placée dans ou hors de l'entreprise. Maîtriser le nouveau régime des rémunérations et des distributions des dividendes
Contenu	<p>Le choix essentiel du dirigeant : régimes de l'IS ou d'IR (de BIC). L'imposition des revenus de l'exploitant individuel dans le régime des BIC. L'imposition des plus-values professionnelles : champ d'application et taux Les différents régimes d'exonération des plus-values professionnelles : conditions et champ d'application La création de l'E.I.R.L. et les conséquences attachées au choix de son régime fiscal Les principales questions fiscales de l'exploitant individuel : le régime de la location gérance; l'inscription à l'actif de l'immeuble professionnel; le traitement fiscal du compte de l'exploitant débiteur; Le régime des plus-values de cessions de parts de sociétés de personnes l'importance de la localisation de l'entreprise (ZFU) La fiscalité du dirigeant de la société soumise à l'impôt sur les sociétés : le taux d'imposition de la société La distribution des bénéfices : le choix à opérer entre rémunération ou dividende après les réformes les charges sociales et de retraite La fiscalité personnelle du dirigeant :</p> <ul style="list-style-type: none">• l'imposition du revenu et les frais professionnels déductibles, avantages en nature• les nouveaux régimes d'imposition des plus-values sur cessions des parts sociales réalisées par des personnes physiques• les intérêts de comptes courants d'associés <p>La fiscalité de l'épargne du chef d'entreprise (investissement immobilier, augmentation de capital de PME)</p>
Pédagogie	Exposé Evaluation de l'acquisition des connaissances
Intervenant	Frédéric HUME

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre	PREPARATION AU DEC : MEMOIRE ET RAPPORT DE STAGE, LES CLEFS DE LA REDACTION
Date et lieu	26 SEPTEMBRE 2017 OU MARDI 07 NOVEMBRE 2017 - NANCY
Durée	1 jour (7 heures)
Tarif	200,00 € HT
Public.....	Expert-comptable stagiaire
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">- Comprendre la méthodologie de rédaction du rapport de stage et du mémoire- Résoudre les principales difficultés et développer l'autonomie- Acquérir une démarche de rédaction professionnelle efficace
Contenu	<p>Acquérir une démarche de qualité rédactionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none">- Connaître les principaux critères de lisibilité- Mettre en place une dynamique d'efficacité rédactionnelle- Trouver le juste équilibre entre la précision et la concision- Résoudre les principales difficultés de la langue française. <p>Obtenir un document abouti et valorisant :</p> <ul style="list-style-type: none">- Optimiser la fluidité du plan- Choisir la formulation des titres de paragraphe- Finaliser tous les éléments de rédaction : transitions, introductions, conclusions, annexes...- Respecter les règles de ponctuation et d'utilisation des majuscules ;- Présenter le texte, les notes de bas de pages et la bibliographie- Organiser les relectures.
Pédagogie	<p>Analyse de documentation</p> <p>Etude de cas</p> <p>Mini cas d'application</p> <p>Evaluation de l'acquisition des connaissances</p>
Intervenant.....	Françoise CHEVRIER

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre	GERER LES SITUATIONS DELICATES : 10 MOMENTS CLES DANS LA RELATION CLIENT
Date et lieu	MARDI 03 OCTOBRE 2017 - NANCY
Durée	1 jour (7 heures)
Tarif	200,00 € HT
Public.....	Expert-comptable stagiaire
Objectifs.....	<ul style="list-style-type: none">- Savoir analyser les situations délicates les plus courantes dans la relation client.- Savoir identifier des pistes de résolution pratique et efficace.- Acquérir des réflexes utiles et adaptés.- Savoir choisir les meilleures attitudes et comportements pour gérer ces moments clés.
Contenu	<p>Introduction</p> <ul style="list-style-type: none">- De quoi parle-t-on, qui est concerné ?- Comment anticiper, gérer, solutionner ? <p>Applications pratiques : 10 moments-clés</p> <ul style="list-style-type: none">- Justifier le prix de la mission- Réajuster les honoraires- Faire accepter un changement de collaborateur- Faire face à l'erreur d'un collaborateur- Défendre un collaborateur et l'image du cabinet- Procéder au recouvrement d'anciennes créances- Facturer les débordements de la mission- Recadrer un client désorganisé- Gérer le « rôleur professionnel »- Assumer le chantage au départ Conclusion- Comment appliquer concrètement au sein du cabinet ?
Pédagogie	<p>Echange d'expériences</p> <p>Jeux de rôles</p> <p>Evaluation de l'acquisition des connaissances</p> <p>Travail en sous-groupes</p>
Intervenant.....	Grégoire COLLOT

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre **LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET CONTRE LE FINANCEMENT DU TERRORISME**

Date et lieu **MARDI 10 OCTOBRE 2017 OU JEUDI 16 NOVEMBRE 2017 - NANCY**

Durée 1 jour (7 heures)

Tarif **200,00 € HT**

Public..... Expert-comptable stagiaire

Objectifs..... Connaître les objectifs du législateur et les moyens de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
- Savoir appliquer le dispositif normatif applicable aux missions de l'expert-comptable et du commissaire aux comptes
- Savoir mettre en œuvre et formaliser la vigilance au sein du cabinet
- Savoir organiser le cabinet au sens de la norme
Comprendre le rôle de l'expert-comptable stagiaire

Contenu..... Généralités :
- Dispositif mis en œuvre par le CSO 2015/2016
- Source et nature des obligations
-- finalité : la déclaration de soupçon
- Contexte et évolution
- Evolution de la criminalité
- Porosité de l'économie légale et des organisations criminelles
Délit de blanchiment :
- Caractéristiques
- Sanctions
- Typologies
Points clés :
- L'approche par les risques et l'analyse des risques
-- Critères de risques
-- Formalisation
- L'exercice de la vigilance
-- Identification
-- Les indices
-- Les diligences complémentaires face aux risques
- L'obligation de déclaration
-- Notion de soupçon
- du doute au soupçon
-- La DS en pratique
-- Confidentialité et exceptions
-- Conséquences de la déclaration
-- Conséquences et risques de l'abstention
- La mise en place de procédures
-- Les intervenants
-- Les procédures internes
-- Comment s'y prendre
-- Exemple de manuel Synthèse et Incidences sur la mission
Présentation d'opérations douteuses
Cas pratique

Pédagogie Etude de cas
Exposé
Evaluation de l'acquisition des connaissances
Travail en sous-groupes

Intervenant..... Marc FEBVAY ou Jean-Paul SALFRANC

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre **QUESTIONS / REPONSES EN JURIDIQUE**

Date et lieu **MARDI 24 OCTOBRE 2017 - NANCY**

Durée 1 jour (7 heures)

Tarif **200,00 € HT**

Public..... Expert-comptable stagiaire

Objectifs..... Réviser les principaux concepts juridiques concernant la vie des entreprises, notamment :

- la constitution des sociétés,
- les opérations sur le capital,
- les conventions réglementées,
- les prises de décision en société
- le traitement des difficultés des entreprises, - la responsabilité des associés et des dirigeants,
- le contrôle des opérations comptables et financières,
- les principaux contrats

Contenu Non communiqué

Pédagogie Exposé
Echange d'expériences
Evaluation de l'acquisition des connaissances

Intervenant..... Lise DAUDIER

46 cours Léopold - BP 80379

54007 NANCY Cedex

Tél. 03 83 39 20 00

Fax 03 83 30 57 36

irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre **PRATIQUER L'ÉVALUATION DES PME**

Date et lieu **JEUDI 02 ET VENDREDI 03 NOVEMBRE 2017 - NANCY**

Durée 2 jours (14 heures)

Tarif **400,00 € HT**

Public..... Expert-comptable stagiaire

Objectifs..... Maîtriser l'intégralité de la démarche : du diagnostic à l'évaluation.
Savoir choisir entre les principales méthodes et techniques applicables à la petite et moyenne entreprise. Être capable de mettre en œuvre une démarche opérationnelle de l'évaluation d'entreprise. Savoir organiser la mission au sein du cabinet.
Connaître les outils de l'OEC et les principaux logiciels et bases de données.

Contenu.....

- Problématique de l'évaluation
 - Ce que propose la profession
 - Autres outils à la disposition de la profession
 - Histoire d'un malentendu
 - La démarche d'évaluation
- Organisation du cabinet et de la mission
 - Objectifs
 - L'essentiel à retenir
 - Les enjeux pour le cabinet
 - Les aspects déontologiques et normatifs
 - Acceptation et lettre de mission
 - Organisation de la mission au sein du cabinet
- Prise de connaissance
 - Objectifs
 - L'essentiel à retenir
 - Objectifs de la prise de connaissance
 - Démarche
- Diagnostic de l'entreprise
 - Objectifs
 - Le diagnostic global
 - Le diagnostic comptable et financier
 - La synthèse des diagnostics
- L'évaluation proprement dite
 - Objectifs
 - L'essentiel à retenir
 - Panorama des principales méthodes d'évaluation
 - Choix des méthodes d'évaluation
- Finalisation de la mission
 - Objectifs
 - La valeur de l'entreprise
 - Le questionnaire de supervision
 - La lettre d'affirmation
 - La note de synthèse
 - Le questionnaire de fin de mission
 - Le rapport d'évaluation

Pédagogie..... Exposé – Etude de cas
Echange d'expériences
Evaluation de l'acquisition des connaissances

Intervenant..... Franck PIQUARD

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre	MANAGER SON EQUIPE AU QUOTIDIEN
Date et lieu	MERCREDI 08 NOVEMBRE 2017 - NANCY
Durée	1 jour (7 heures)
Tarif	200,00 € HT
Public.....	Expert-comptable stagiaire
Objectifs	Comprendre le nouveau contexte sociologique et l'évolution des attentes des collaborateurs. Identifier les outils du manager efficace et les comportements appropriés pour bien les utiliser. Connaître les différents styles de management et les circonstances pour les mettre en œuvre. Développer ses qualités de leadership, de motivation, d'écoute et de développement des compétences de ses collaborateurs.
Contenu	Donner du sens à l'action et motiver. Clarifier les règles du jeu et définir les fonctions au sein du cabinet. Négocier des objectifs, attribuer des moyens. Savoir gérer et rectifier les erreurs de ses collaborateurs. Évaluer les résultats et apprécier les performances. Organiser sa disponibilité, déléguer et contrôler
Pédagogie	Echange d'expériences Etude de cas Exposé Jeux de rôles Evaluation de l'acquisition des connaissances Travail en sous-groupes
Intervenant.....	Grégoire COLLOT

INSTITUT RÉGIONAL DE FORMATION DE LA PROFESSION COMPTABLE

I.R.F.C. LORRAINE

46 cours Léopold - BP 80379
54007 NANCY Cedex
Tél. 03 83 39 20 00
Fax 03 83 30 57 36
irfc@lorraine.experts-comptables.fr

Titre **DEVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LE PORTEFEUILLE CLIENTS DU CABINET – 25 ACTIONS DU MARKETING OPERATIONNEL**

Date et lieu **JEUDI 07 DECEMBRE 2017 - NANCY**

Durée 1 jour (7 heures)

Tarif **200,00 € HT**

Public..... Expert-comptable stagiaire

Objectifs Savoir définir l'offre de service du cabinet et les compétences dédiées.
Savoir packager son offre et définir ses marchés cibles.
Savoir identifier le potentiel de son portefeuille client.
Savoir définir les vecteurs de commercialisation de ses missions.
Savoir identifier les sources et les acteurs de sa prescription.
Savoir identifier les comportements appropriés au développement des missions et du portefeuille client.
Connaître et utiliser les outils de prospection commerciale.

Contenu La stratégie marketing du cabinet :

- Qu'est-ce que le marketing ?
- Comment identifier et satisfaire des besoins ?
- Comment impliquer les collaborateurs ?

La communication opérationnelle du cabinet :

- La réforme du Code de déontologie
- Communiquer : à la portée de tous les cabinets

Les plans d'action :

- Le marché, la concurrence, le positionnement du cabinet
- L'offre du cabinet : quelles prestations, à quels prix ?
- L'image du cabinet et le développement de sa notoriété
- La fidélisation ... et la vente aux clients existants
- La conquête de nouveaux clients

Conclusion :

- Anticiper un accroissement de la concurrence
- Diffuser une « culture marketing » au sein du cabinet

Pédagogie Exposé
Tests d'auto-évaluation
Echange d'expériences
Travail en sous-groupes
Mini cas d'application
Evaluation de l'acquisition des connaissances
Analyse de documentation

Intervenant..... Franck PIQUARD