



# **KIT PATRIMONIAL**

## **INFORMATIONS PRATIQUES**

- 
- 1 SIMPLE**
  - 2 PRATIQUE**
  - 3 EFFICACE**

- Par qui ?
- Pour qui ?
- Objectifs
  
- Positionnement
- Interprofessionnalité
- Passeport
- Dossier de travail
- Offre de service
  
- Points clés
- Prérequis
- Perspectives
- Nous rejoindre

# OBJECTIFS

Qu'est-ce que le kit patrimonial ? Un programme construit en partenariat avec **l'Ordre des experts-comptables Occitanie**.

Cet outil ne traite bien évidemment pas de tous les sujets patrimoniaux... l'objectif n'est pas de rentrer dans des détails technico techniques qui finalement ne sont que très rarement mis en pratique.

Le but c'est de planter un nouveau décor,  
de découvrir, de comprendre, de baliser.

Il s'agit de bâtir des fondations solides et pérennes : celle de votre pôle patrimonial !

Pour ceux qui ont déjà un pôle actif il s'agit de continuer à le construire ensemble sous un angle nouveau.

Les objectifs sont les suivants :

- **Démocratiser** le conseil patrimonial en cabinet d'expertise-comptable pour le bénéfice des chefs d'entreprises.
- **Aider** à bâtir (ou à développer) un pôle de compétences avec des outils simples - ceci pour éviter que votre réflexion intellectuelle ne soit quittancée par des plateformes informatiques dont le but est de commercialiser en masse des « produits » financiers ou d'assurances. Sans vous en rendre compte vous y perdrez votre marge, vos clients et votre ADN.
- **Eviter** que le pôle patrimonial ne devienne un « gouffre patrimonial » du fait d'une empilement d'outils et de formations technico-techniques décorrélés des besoins de vos clients finaux.

**Proposer** un outil simplifié mais complet, artisanal mais gratuit. Un outil qui sera vôtre et qui permettra de cultiver votre indépendance en pilotant le conseil efficacement.

- **Accompagner** les collaborateurs dans l'évolution de leur poste en leur faisant découvrir les missions de conseil patrimonial.
- **Favoriser** le développement de l'emploi en anticipant dès aujourd'hui l'après facture électronique.
- **Conforter** les étudiants dans leur parcours universitaire en leur faisant découvrir une partie du métier d'expert-comptable pour ainsi favoriser l'attractivité de la profession du chiffre sur le long terme !
- **Améliorer** les échanges interprofessionnels par l'intermédiaire de la gestion de patrimoine... ceci toujours pour le bénéfice des experts-comptables et de leurs clients chefs d'entreprises.

# PROGRAMME

## MODULE 1 POSITIONNEMENT (OFFERT)

Il s'agit ici de planter le décor : qu'est-ce que la gestion de patrimoine ? Pourquoi la gestion de patrimoine ? Comment la positionner dans un cabinet d'expertise-comptable ?

- La gestion de patrimoine
- Place de l'expert-comptable
- Présentation du kit

 *Objectifs à atteindre : Être capable de définir la gestion de patrimoine et de la positionner dans votre cabinet d'expertise-comptable de façon simple pratique et efficace.*

## MODULE 2 INTERPROFESSIONNALITE (OFFERT)

La réglementation patrimoniale est dense, complexe et n'ayons pas peur de le dire - parfois contreproductive. Vous la découvrirez en détail et bien plus encore.

- Contraintes
- Analyse de marché
- Perspectives

 *Objectifs à atteindre : Être capable d'identifier les intervenants, leur rôle, leur place ainsi que la législation qui leur est applicable en matière de gestion de patrimoine !*

## MODULE 3 PASSEPORT

Ce module est fait pour faire décoller votre pôle patrimonial. Le faire décoller vraiment. Nous vous présenterons le passeport patrimonial ainsi que son utilité...

- Passeport patrimonial
- Comment bien s'en servir

 *Objectifs à atteindre : Être capable de positionner un document de travail stratégique dans le cabinet pour ensuite l'utiliser à bon escient.*

## MODULE 4 : DOSSIER DE TRAVAIL

Pas besoin d'investir dans des logiciels dernier cri qui ne s'intégreront jamais à 100 % à vos besoins (ni à la singularité de vos dossiers clients). Vous découvrirez un outil qui nécessite très peu de cout de fonctionnement :

- Présentation
- Mise en place

 *Objectifs à atteindre : Être capable d'utiliser un outil artisanal qui vous permettra de formaliser vos premiers conseils patrimoniaux à la vitesse de l'éclair !*

## MODULE 5 OFFRE DE SERVICE

Dans ce module vous apprendrez (ou redécouvrirez) la façon de présenter les missions de conseil patrimonial à vos clients. Ce processus vous permettra d'accéder à une offre de service dédiée...

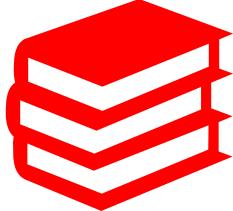
- Mise en œuvre d'une approche par les risques (unique et évolutive)
- Les 5 missions packagées

 *Objectifs à atteindre : Être capable de positionner une offre de service patrimoniale claire, précise, complète et compétitive au sein de votre cabinet.*

**Tarification sur devis  
Mise en place en 10h**

# METHODE

## POINTS CLES



- Un parcours ludique
- Un challenge didactique
- Des outils efficaces
- Une plateforme pratique
- Un rapport qualité prix inégalé

## SUIVI



- Une disponibilité pendant la formation
- La possibilité d'intervenir dans votre cabinet pour animer des ateliers
- La possibilité de vous accompagner **encore plus loin...**

## PREREQUIS



- Faire partie de la **grande famille** de la profession du chiffre
- Aucun diplôme n'est nécessaire
- Aucun prérequis technique n'est nécessaire
- Il s'agit de démocratiser et d'intéresser le plus grand nombre
- Un PC ou une tablette suffisent

## NOUS REJOINDRE



- Vous créez un compte
- Nous échangeons par **téléphone**
- Vous réalisez les modules offerts
- Si le « deal » vous convient, vous procédez au règlement

## PERSPECTIVES



- Un contenu mis à jour régulièrement
- Toujours à un tarif avantageux
- Toujours dans votre intérêt et celui de votre client **chef d'entreprise !**

SAS LCA  
3 rue des roudères  
34 430 Saint Jean de Védas  
Siret 983 806 373  
[contact@lca-patrimoine.fr](mailto:contact@lca-patrimoine.fr)

**Document non reproductible**