

## Pour qui ?

- Salariés permanents d'un GE
- Administrateurs d'un GE
- Conseils de GE

## Prérequis

Aucun

## Moyens pédagogiques et techniques

Formation en distanciel combinant une pédagogie active d'appropriation des apports théoriques et des séquences pratiques notamment par des :

- Analyses de documents
- Cas concrets
- Exercices

## Evaluation et satisfaction

- Evaluation des acquis des compétences par un questionnaire au cours de la formation
- Evaluation de la satisfaction de la formation et du formateur par un questionnaire à l'issue de la formation
- Suivi des présences et remise d'un certificat individuel de réalisation de formation

La formation répond aux dispositions de l'article L.6313-2 du Code du travail et peut à ce titre être prise en charge par l'OPCO au titre du plan de développement des compétences.

## Contacts

- Pédagogique | Cyrielle BERGER
- Administratif | Céline GUIGNARD
- Référent handicap | Céline GUIGNARD

formation@crge.com  
0549882557

 Durée : 3h30

 À distance

Adhérent : 175€

*Net de taxe par stagiaire*

Non adhérent : 225€

*Net de taxe par stagiaire*

## Description

Le mode de facturation est le point d'équilibre d'un Groupement d'Employeurs. Il conditionne :

- La conformité au principe de non-lucrativité
- La sécurisation juridique du prêt de main-d'œuvre
- L'équilibre financier du groupement
- La capacité à constituer des fonds propres
- La relation de confiance avec les adhérents

Coefficient de facturation, somme forfaitaire, prix coûtant, intégration des risques, gestion des intermissions, égalité de traitement, heures non facturées...

Derrière une apparente simplicité, la facturation d'un GE est en réalité un choix stratégique majeur.

## Objectifs pédagogiques et compétences visées

Être capable de :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser juridiquement leur mode de facturation
- Identifier les coûts réels non couverts
- Intégrer le risque dans leur modèle économique
- Comprendre les impacts fiscaux et sociaux
- Adapter leur stratégie tarifaire à leur projet de développement
- Argumenter une évolution tarifaire auprès des adhérents

## Programme

### **1 - Le cadre juridique de la facturation d'un GE**

- Le principe de non-lucrativité (Article L.1253-1)
- TVA, IS et régime fiscal
- Risques juridiques liés à une mauvaise facturation

### **2 - Déconstruire son coefficient de facturation**

- Que met-on réellement dans l'assiette ?
- Quels coûts sont souvent oubliés ?
- Coefficient vs somme forfaitaire

### **3 - Intégrer le risque dans le prix**

- Les risques externes
- Les risques internes
- Les outils d'anticipation

### **4 - Repenser sa stratégie tarifaire**

- Faut-il modifier le coût de facturation ?
- Comment annoncer une hausse tarifaire ?
- Fin d'exercice et gestion de l'excédent

## Modalités d'accès

Accès depuis la plateforme zoom : le lien de connexion sera disponible dans l'invitation google agenda envoyée avant le démarrage de la formation.

