



FINANCIÈRE DE VINCY

Parce que le capital humain est source de profit,
savoir rémunérer devient un enjeu majeur
et un élément de compétitivité

CONSEIL — STRATÉGIE — EXPERTISE

Ensemble créons de la valeur

Parce que tout dispositif de rémunération et de rétribution est financé par la création de valeur, vous souhaitez améliorer l'efficacité de votre politique de rémunération de la performance. **La Financière de Vincy accompagne votre entreprise et propose des solutions à forte valeur ajoutée.**

Parce que le capital humain est source de profit, savoir rémunérer devient un enjeu majeur et un élément de compétitivité.

Comment rétribuer ?
Qui ? Combien ? Comment ?
Sous quelle forme ?
Quel est l'objectif ? Attirer les talents ? Fidéliser les meilleurs ? Motiver les collaborateurs clés ?

La convergence et la mobilisation autour des enjeux et facteurs clés de progrès favorisent le succès.

Comment renforcer l'implication, la mobilisation et la valorisation du capital humain ?
Comment inciter les collaborateurs à devenir acteurs de la performance ?

L'équilibre entre rétribution et création de valeur d'une part, et motivation d'autre part, constituent les bases de la rémunération variable liée à la performance.

Quel est le bon équilibre ?
Comment maîtriser son dispositif ?
Comment le financer ?

L'optimisation sociale et fiscale des sommes engagées par l'entreprise est un acte de gestion et une source de financement immédiat.

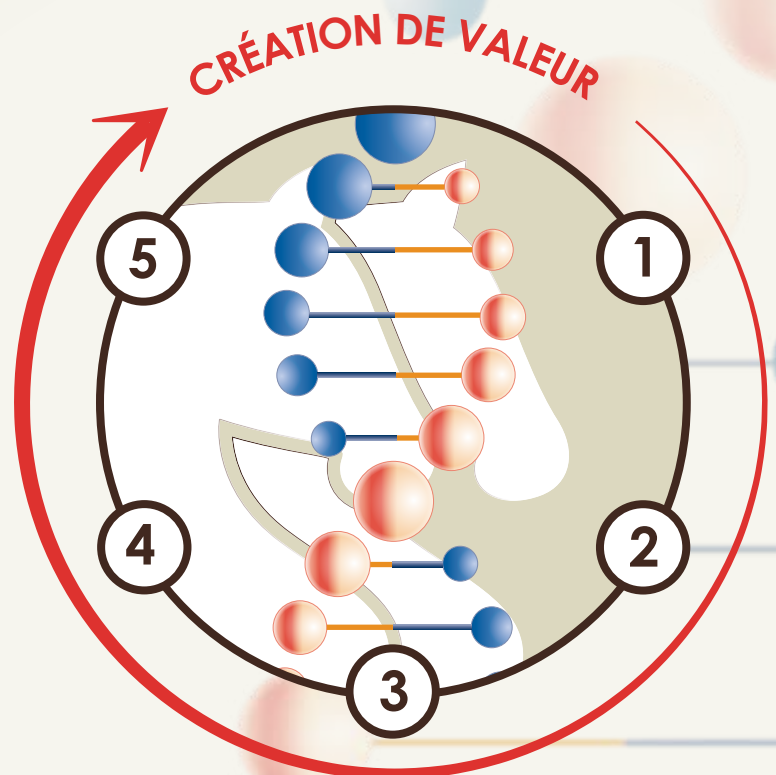
Quelles sont les solutions efficaces ?
Quel est le bon support ?
Quelles sont les conditions de faisabilité et les règles de mise en œuvre ?

PowerSolutions l'innovation maîtrisée

Depuis 1995, la Financière de Vincy conseille et accompagne les dirigeants d'entreprise dans leur projet d'évolution de leur politique de rémunération, de rétribution et de solutions patrimoniales efficaces.

L'innovation maîtrisée par son expertise et l'excellence des solutions proposées, aujourd'hui labélisées PowerSolutions, constituent son ADN.

- 1 PLAN DE CROISSANCE - PROFIT**
Orientation et objectifs du plan stratégique
- 2 DÉPLOIEMENT PAR LES ÉQUIPES**
PowerPerformer
Plan de rémunération individuelle adapté
Accompagnement par la Formation : PowerTrade
Relai managérial efficace : PowerCoach
- 3 OPTIMISATION SOCIALE ET FISCALE**
PowerTeam
Plan de rémunération variable hors charges
Apport de solutions épargne et retraite
- 4 OPTIMISATION SOCIALE ET FISCALE DÉDIÉE**
PowerTeam-Managers
Solutions maximales de rétribution et solutions patrimoniales hors charges et hors impôt
- 5 SOLUTION ACTIONNAIRIALE INNOVANTE**
PowerCapital
Optimisation sociale et fiscale de l'actionnariat des dirigeants et des salariés de sociétés non cotées.



“ Parce que ce n'est pas en continuant de faire la même chose que l'on peut espérer avoir des résultats différents, une nouvelle dynamique managériale nécessite de nouvelles pratiques.”

Sandrine Revéreau

- **Stratégie de rémunération variable individuelle des commerciaux et des forces de vente**
- **Stratégie de rémunération variable individuelle des dirigeants et des managers**

La rémunération variable individuelle rétribue la performance et la contribution personnelle aux résultats de l'entreprise en fonction du niveau hiérarchique. Elle est basée sur des objectifs économiques, financiers et/ou des objectifs managériaux, techniques ou commerciaux, en introduisant la dimension « création de valeur ».

La Financière de Vincy vous conseille dans la conception de vos dispositifs en travaillant sur cinq points majeurs :

- ✓ favoriser la croissance rentable et la création de valeur pérenne
- ✓ orienter les ventes additives en fonction des principaux objectifs
- ✓ améliorer les fondamentaux : simplicité du mode de calcul, simplicité et pilotage des critères de performance, équilibre entre incitation individuelle et collective, équité du dispositif entre les collaborateurs
- ✓ élaborer une politique de rémunération non inflationniste et en adéquation avec la création de valeur
- ✓ accroître la motivation des commerciaux et des forces de vente, en valorisant les performances obtenues

PowerPerformer est une offre spécifique pour les entreprises à forte croissance élaborée par la Financière de Vincy avec une dimension stratégique privilégiant une politique de rétribution « no-limit ».

PowerTrade

PowerTrade est un module de formation commerciale dédié aux forces de ventes BtoC / BtoB, orienté vers les ventes additives et le développement des nouveaux comptes clients, l'objectif étant d'accroître les marges commerciales.

PowerCoach

PowerCoach est un module de formation commerciale dédié aux managers de centre de profit, BtoC / BtoB, orienté vers l'accroissement de la performance des commerciaux et intégrant des outils facilitant le management opérationnel.

- **Optimisation sociale et fiscale des rémunérations variables de la performance**
- **Stratégie de rémunération variable disponible modulée par direction, centre de profit et/ou équipe**

PowerTeam est une rémunération variable collective versée hors charges sociales qui s'inscrit dans une politique de rétribution et de partage de la création de valeur, choisie par l'entreprise :

- ✓ disponible selon votre stratégie de rétribution, de 1 à 4 versements par an
- ✓ objective et mesurable selon les critères de performance adaptés à la stratégie de votre entreprise et selon vos objectifs de modulation et de rétribution de la performance des salariés

PowerTeam utilise le cadre légal de l'intéressement de façon optimale et un concept de calcul individuel innovant qui valorise la performance collective.

“ La simplicité peut être plus difficile à atteindre que la complexité : il faut travailler dur pour bien penser et faire simple.”
Steve Jobs



- Optimisation sociale et fiscale de la rémunération de la performance des dirigeants et managers
- Stratégie d'optimisation sociale et fiscale de la rémunération patrimoniale des dirigeants et managers

Le caractère collectif et « public » de PowerTeam limite la portée financière de l'optimisation sociale et fiscale pour les dirigeants et les managers.

La portée financière de PowerTeam-Managers est maximisée par l'utilisation optimale de l'ensemble des dispositifs légaux et la mise en place de solutions innovantes intégrant rémunération disponible, épargne salariale, épargne retraite et solutions actionnariales dédiées au Plan d'épargne entreprise. Ces solutions sont toutes intégrées au sein de dispositifs socialement et fiscalement avantageux et sont mises en place dans une structure d'hébergement managériale dédiée aux dirigeants, managers et hommes clés pour une portée optimale.

“ Une nouvelle dimension managériale renforcée par l'implication des dirigeants décideurs et managers sur des objectifs transversaux en lien avec les enjeux stratégiques de l'Entreprise et ses enjeux de croissance et de compétitivité.”

Jean-Marc Revéreau

- Optimisation sociale et fiscale de l'actionariat des dirigeants et des salariés de sociétés non cotées
- Solutions patrimoniales dédiées aux dirigeants et aux salariés
 - individuelle via le portage des actions par le PEA
 - collective via le portage des actions par le PEE

PowerCapital s'inscrit dans un projet actionnarial dans la continuité d'une stratégie d'optimisation sociale et fiscale de la rémunération patrimoniale des dirigeants et managers.

PowerCapital renforce la cohésion entre les dirigeants et les managers salariés et permet de mieux faire converger leurs intérêts. Fidéliser les hommes clés et attirer les talents sont les nouveaux enjeux d'aujourd'hui.

PowerMoney

PowerMoney est une solution patrimoniale à forte valeur ajoutée réservée au chef d'entreprise souhaitant bénéficier d'un capital important sur la base d'un pourcentage de la valorisation de sa société. PowerMoney utilise l'ingénierie financière de l'OBO (Owner Buy Out) / vendre à soi-même et/ou vendre à nous-même. L'OBO est la forme de LBO la moins risquée car il n'y a pas de réel changement de propriétaires et de dirigeants.

PowerMoney + PowerCapital

Dans le cadre de votre projet actionnarial, la combinaison de PowerCapital et de PowerMoney augmente de façon exponentielle l'effet de levier lié à la dette et les effets de levier sociaux et fiscaux de la réglementation du plan d'épargne entreprise.

Cette option ne concerne que les sociétés en phase de croissance et de rentabilité sur la durée.

Financière de Vincy

vous conseille et vous accompagne

Expert reconnu en stratégie de rémunération de la performance, La Financière de Vincy vous conseille et vous accompagne dans la conception, la mise en œuvre financière, juridique et sociale, et l'animation de votre projet de rétribution à forte valeur ajoutée.

Son expertise et son savoir-faire expliquent sa position de leader en France notamment sur la conception d'accords d'intéressement légal innovants. Depuis janvier 1995,

la Financière de Vincy a accompagné ses clients sur la conception, la modélisation, la mise en œuvre juridique, la négociation et la communication, la gestion et le suivi de plus de 2 000 accords.

“ L'innovation est une façon nouvelle de faire des choses qui entraîne un changement positif.”
Steve Jobs

Les avantages de la Financière de Vincy

- Les lettres de mission et contrats de la Financière de Vincy sont modulables selon vos projets
- Une étude de faisabilité est proposée avec vos conseils de référence
- La confidentialité et la protection des données sont assurées et couvertes par des clauses contractuelles
- Les honoraires sont définis de manière forfaitaire
- Les partenaires juridiques et avocats spécialisés de la Financière de Vincy confortent nos préconisations et s'investissent auprès de nos clients

Un accompagnement global sur mesure et intégré

Evaluation du besoin → Etude et analyse → Stratégie et préconisations → Conception, modélisation, simulations → Suivi administratif et opérationnel → Mise en place sociale et juridique → Formation, supports de communication

Références

à la source de l'excellence

Consultez toutes nos références sur notre site internet www.financierevincy.fr

Depuis notre création, la Financière de Vincy conseille des entreprises à forte valeur ajoutée : deux tiers d'entre-elles sont leaders dans leur domaine d'activité ou sur leur marché. L'engagement contractuel de toutes ses missions est validé par le dirigeant exécutif de chaque entreprise citée. Nous travaillons dans un premier temps uniquement avec les dirigeants de l'entreprise (Direction générale, Comité exécutif, Comité de direction).

Nos clients apprécient

- Notre expertise maîtrisée et notre forte créativité
- Notre capacité d'écoute, d'analyse et de parfaite compréhension des enjeux économiques
- Notre capacité à investir l'équipe de Direction
- Nos relations privilégiées avec les partenaires financiers en épargne salariale et en financement de projet
- Notre maîtrise de la communication RH
- Nos recommandations réalistes et compatibles avec leurs contraintes
- Notre accompagnement sur mesure et adapté par les Consultants associés
- Notre capacité d'aide à la négociation et à la mise en place des dispositifs
- Le retour sur investissement dès l'année de mise en œuvre de nos missions.

“ La qualité de la relation client est au sein de la Financière de Vincy une réelle priorité.”
Sandrine Revéreau



La Financière de Vincy est un cabinet indépendant structuré par domaines d'expertise pour un conseil adapté à votre entreprise, un accompagnement global pertinent et un apport de réelles solutions innovantes à forte valeur ajoutée



FINANCIÈRE DE VINCY

Stratégie et ingénierie en rétribution de la performance
Stratégie en rémunération patrimoniale des dirigeants



DE VINCY CAPITAL

Stratégie et gestion des politiques actionnariales des sociétés non cotées
Conseil en épargne et retraite salariale • Montages financiers à effets de levier

www.epargnesalariale.com

Conseil et accompagnement en épargne salariale

Dispositif sur mesure - Solutions adaptées à vos besoins
et accessibles à vos salariés

Intéressement légal • Participation • Epargne • Retraite • Actionnariat des salariés



Communication RH et formation • Pilotage de la performance • Audits de la qualité clients
Formations commerciales • Agrément Formation

Contactez-nous

Jean-Marc REVÉREAU

CONSULTANT ASSOCIÉ
FONDATEUR ET DIRIGEANT

jm.revereau@financieredevincy.fr
☎ 06.58.05.71.44

Sandrine REVÉREAU

CONSULTANT ASSOCIÉ
DIRECTION GÉNÉRALE

s.revereau@financieredevincy.fr
☎ 06.70.76.04.83

FINANCIÈRE DE VINCY

10 Place Vendôme 75001 Paris / Capital de 200 000€
directioncommerciale@financieredevincy.fr / www.financieredevincy.fr