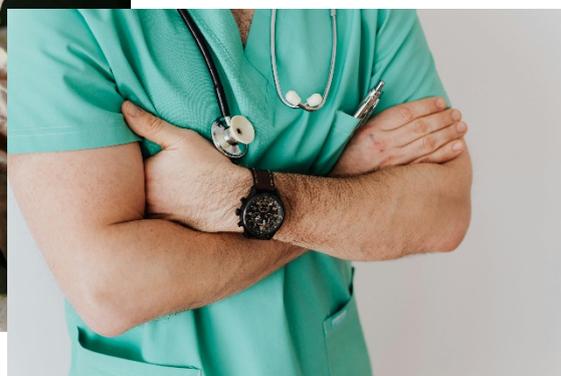




Notre Parcours : MARCHE DES PROFESSIONNELS



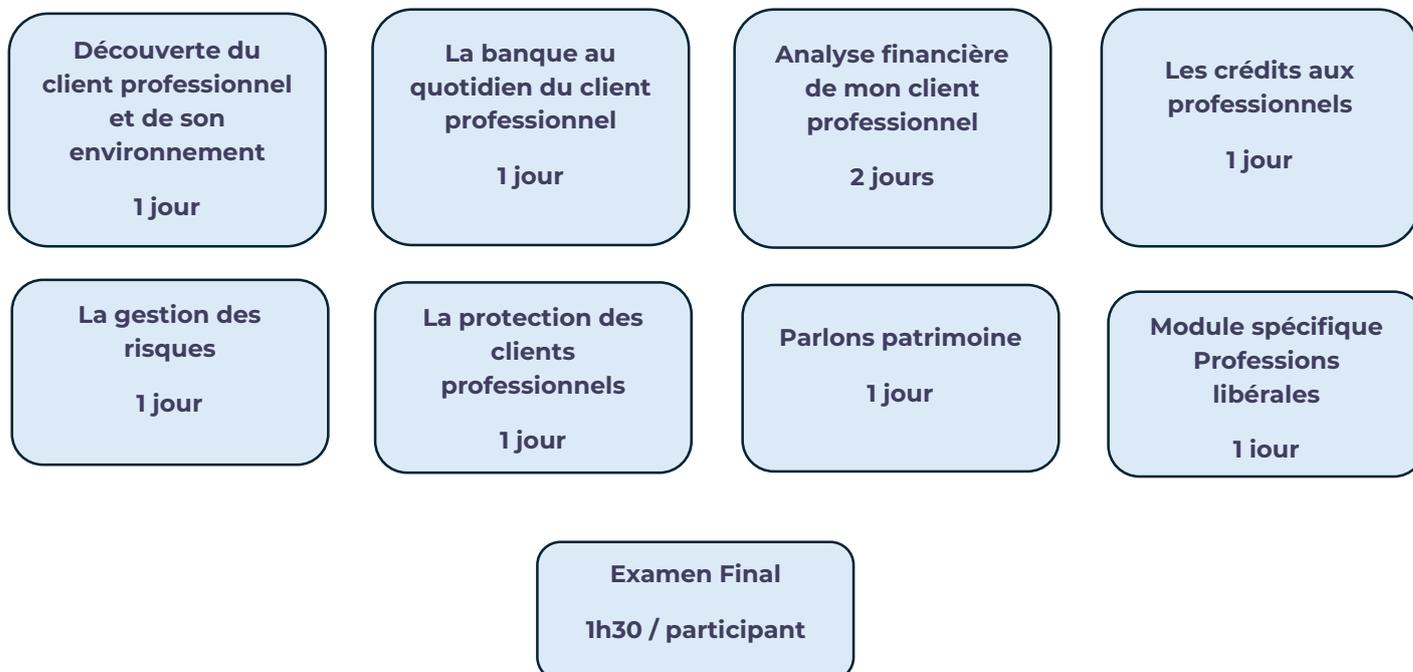


Notre philosophie

- Alternance d'apports théoriques, cas pratiques et mises en situation
- Apprentissage actif et participatif
- Focus sur l'aisance commerciale et la posture conseil

Les différents modules

- Vous avez le choix...un parcours complet ou adaptable en fonction de vos besoins.
- Une formation Intra avec des cas pratiques que nous pouvons adapter en fonction de vos spécificités.





Découverte du client professionnel et de son environnement

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les différents profils de clients professionnels.
- Identifier les structures juridiques et fiscales des entreprises.
- Savoir mener un entretien de découverte efficace avec un professionnel.
- Être capable d'adapter son conseil en fonction de l'environnement juridique et fiscal du client

Compétences visées :

Conduire un entretien de découverte structuré avec un client professionnel en tenant compte de son environnement juridique et fiscal pour proposer un conseil pertinent et personnalisé.

Programme :

1) Accueil et Introduction :

- Présentation de la journée et des objectifs
- Tour de table rapide : attentes des participants
- Icebreaker : « Si vous étiez une entreprise, vous seriez... ? »

2) Comprendre le client professionnel

- Typologies de clients professionnels : artisan, commerçant, professions libérales, TPE/PME
- Leurs attentes vis-à-vis du conseiller bancaire
- Le cycle de vie d'une entreprise (création, développement, transmission, cessation)

Activité :

Quiz interactif sur les différentes professions et leurs besoins spécifiques.

3) L'environnement juridique et fiscal du client

- Les principales structures juridiques :



- Entreprise individuelle, micro-entrepreneur
- EURL, SARL, SASU, SAS, SA
- Les régimes fiscaux associés :
 - IR (Impôt sur le revenu)
 - IS (Impôt sur les sociétés)
- Implications pour le conseiller (risques, garanties, fiscalité, gestion des comptes)

Cas pratique :

Atelier en sous-groupes : Analyser 3 fiches entreprises fictives et identifier leur structure juridique, le régime fiscal et les premières implications pour leur conseiller bancaire.

4) Mener l'entretien de découverte

- Les étapes clés d'un entretien réussi
- Les bonnes questions à poser pour identifier besoins et projets
- Lecture et analyse des documents clés : Kbis, statuts, bilans simplifiés

Mise en situation :

Jeu de rôle en binômes : un conseiller mène un entretien avec un client fictif (fiches rôles fournies).

Débrief collectif : partage des bonnes pratiques et des difficultés rencontrées.

5) Adapter ses solutions au profil juridique et fiscal

- Cas concrets : Quelle solution bancaire pour quel type de client ?
 - Compte pro, crédit, épargne, assurances
- Approche personnalisée en fonction du statut et du régime fiscal

Atelier :

Travail en petits groupes : Chaque groupe reçoit un « cas client » et doit proposer un plan de préconisations adapté.

Restitution orale devant le groupe.



La banque au quotidien du client professionnel

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- **Identifier** les documents requis et les informations essentielles à recueillir pour l'ouverture d'un compte professionnel, y compris dans le cadre d'une création de société.
- **Analyser** les comptes annuels d'un client professionnel existant afin d'évaluer sa situation financière avant l'entrée en relation.
- **Expliquer** les produits et services de gestion au quotidien (paiement, encaissement, gestion à distance) et leur adéquation avec les besoins des clients.
- **Évaluer** la rentabilité d'un client ou d'un portefeuille en mobilisant les sources principales de revenus bancaires.

Compétences visées :

Proposer des solutions de gestion bancaire courante adaptées aux besoins des clients professionnels tout en évaluant la rentabilité du portefeuille, dans une logique de conseil et de performance commerciale.

Programme :

1) L'ouverture du compte

- Les documents nécessaires
- Les renseignements à prendre
- Le cas spécifique de la création de société
- Pour des professionnels existants: analyse financière des comptes annuels préalable à l'entrée en relation

2) Les mises à disposition de produits et services

- Moyen de paiements (chèques, cartes, virements, prélèvement...)
- Moyen d'encaissements (TPE, chèques, traites, en ligne, virement...)
- Opérations et gestion du compte à distance



- La tarification des flux

3) La rentabilité de la clientèle professionnelle

- Sources de rentabilité du compte (flux, équipement...)
- Rentabilité d'un portefeuille (nombre de client, PIB moyen...)
- Les 3 sources principales de rentabilité d'une banque

4) Les évènements sur compte

- L'avis à tiers détenteur
- La saisie administrative à tiers détenteur
- La saisie à tiers détenteur



Analyse financière de mon client professionnel

2 jours

Objectifs pédagogiques :

- **Maîtriser l'analyse des documents financiers 2035 et 2033**

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'analyser et interpréter une 2035 et une 2033 en identifiant les spécificités comptables et financières liées aux professions libérales et aux artisans commerçants.

- **Utiliser les outils d'analyse financière pour évaluer la santé d'une activité professionnelle**

Le participant sera en mesure d'appliquer les concepts de SIG, FR, BFR et TN pour lire l'évolution de la trésorerie et formuler un diagnostic de la performance économique.

- **Diagnostiquer les difficultés financières et leur origine**

Le participant saura différencier les difficultés financières d'origine professionnelle et personnelle, et proposer un avis structuré et motivé sur la pérennité de l'activité analysée.

- **Appliquer une méthode transversale d'analyse entre différents formats fiscaux (2035, 2033, 2050)**

À partir d'études de cas pratiques, le participant pourra identifier les points communs et spécificités entre les documents financiers pour affiner l'évaluation de la situation globale d'un client professionnel

Compétences visées :

Établir un diagnostic structuré de la performance et des difficultés économiques d'une activité professionnelle en mobilisant les principaux indicateurs financiers (SIG, FR, BFR, TN) et en comparant différents formats fiscaux.

Programme :

1) Présentation et analyse d'une 2035 de profession libérale

- Un seul compte de résultat
- Une comptabilité à l'encaissement
- L'analyse (mini-cas + cas pratique)
- Approcher par déduction des immobilisations et de l'endettement
- Différencier difficultés financières professionnelles et personnelles



2) Présentation et analyse d'une 2033 d'artisan commerçant

- Les SIG pour lire et comprendre les évolutions de la CAF (mini-cas + cas pratique)
- Présentation du bilan (origine des fonds et leur emplois)
- Les concepts de bilan (FR, BFR, et TN) pour comprendre les variations de trésorerie (mini-cas + cas pratique)
- Qualifier l'activité professionnelle pour émettre un avis (mini-cas + cas pratiques)
- Identifier les revenus de l'activité professionnelle (salaires, dividendes, prélèvements de l'exploitant) et donner un avis motivé sur leur pérennité

3) De l'analyse d'une 2033 à celle d'une 2050

- De nombreux points communs
- Des compléments très utiles (cas pratique)

Pédagogie très interactive partant du particulier pour expliquer les comptes de professionnels avec l'utilisation de nombreux mini-cas et cas pratiques pour comparer et comprendre.

Si souhaité, l'animateur peut travailler sur les cas des participants sans préparation préalable.



Les crédits aux professionnels

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- **Identifier précisément les besoins de financement des clients professionnels**

À l'issue de la formation, le participant sera capable de distinguer un besoin d'exploitation d'un besoin de haut de bilan, et d'orienter son analyse en fonction du besoin exprimé.

- **Proposer les solutions de financement adaptées au besoin identifié**

Le participant saura comparer et recommander les outils de financement court terme (facilité de caisse, escompte, affacturage) et moyen/long terme (crédit, crédit-bail, crédit immobilier) en évaluant leurs caractéristiques, avantages et risques.

- **Analyser et sécuriser les opérations de crédit en maîtrisant les garanties associées**

Le participant sera en mesure de mobiliser les garanties appropriées (caution, nantissement, hypothèque, mouvement confié) et de comprendre les enjeux juridiques liés aux sûretés, notamment en cas de liquidation.

- **Développer une approche critique du risque client et du risque bancaire**

Grâce à des études de cas, le participant saura évaluer les risques liés aux dépassements d'autorisations, aux sûretés proposées et adapter sa négociation commerciale et juridique.

Compétences visées :

Analyser, sécuriser et argumenter une opération de crédit en mobilisant les garanties appropriées et en évaluant les risques juridiques et financiers pour la banque.

Programme :

1) Identifier le besoin du client

- Un besoin d'exploitation (délais client, stock, activité saisonnière ...)
- Un besoin de haut de bilan (investissement corporel ou incorporel, restructuration...)

2) Les financements court terme



- Ressources internes (relances clients, gestion plus fine des stocks...)
- Facilité de caisse/découvert (différences, risque, taux référents, décompte d'intérêts, quel montant ?)
- L'escompte de traite/de billet à ordre (process, risque, taux référent, papier, magnétique, quel montant ?)
- L'affacturage/cession de créances Dailly (process, risque, coûts, minimas, quel montant ?)
- Gestion des dépassements et risques associés : soutien abusif/rupture abusive)

3) Les financements moyen terme/long terme

- Le crédit (risque, durée, taux référents, quotités, franchises)
- Le crédit-bail (spécificités/crédit, risque, intérêt fiscal, quotité, rappel CAF retraitée)
- Le crédit immobilier via une SCI (notre intérêt, l'intérêt du client)

4) Les contreparties du crédit

- Le mouvement confié (les bases de négociation)
- La caution (forces et limites)
- Le nantissement (matériel, fonds de commerce, limites)
- L'hypothèque (forces et limites)
- Issue de nos garanties en cas de liquidation (opposition entre le droit des suretés et le droit des faillites)



La gestion des risques

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différentes catégories de risques liés à la clientèle professionnelle
- Comprendre les impacts des risques pour le client et pour la banque
- Reconnaître les signaux d'alerte
- Mettre en place des actions adaptées
- Appliquer une démarche de gestion des risques à son portefeuille

Compétences visées :

Mettre en œuvre une démarche de gestion proactive des risques en détectant les signaux d'alerte, en adaptant les actions à engager et en pilotant son portefeuille avec discernement.

Programme :

1) Les catégories de risques professionnels

- Risque financier (liquidité, solvabilité)
- Risque opérationnel (fraude, gestion défailante)
- Risque sectoriel (dépendance économique à un secteur)
- Risque juridique et réglementaire
- Risque réputationnel

→ *Activité : Atelier en sous-groupes*

- *Chaque groupe illustre un type de risque avec un exemple concret de situation client*

2) Les impacts des risques pour le client et la banque

- Impacts financiers : défaut de remboursement, provision, perte
- Impacts commerciaux : relation client, image de la banque
- Risques de non-conformité

→ *Étude de cas : Analyse d'un dossier client ayant conduit à un sinistre (lecture commune, discussion guidée)*

3) Les signaux d'alerte

- Retards de paiement, découvert récurrent
- Chiffre d'affaires en baisse, stocks qui augmentent
- Changements fréquents de fournisseurs
- Déclarations fiscales et sociales impayées



→ *Exercice pratique* : Identification de signaux d'alerte à partir d'extraits de comptes et de bilans simplifiés

4) Les actions bancaires adaptées

- Ajustement des lignes de crédit
- Mise en place de garanties complémentaires
- Accompagnement conseil : restructuration, recherche de financements adaptés
- Collaboration avec le service contentieux

→ *Mise en situation* :

- Jeu de rôle : entretien avec un client professionnel en difficulté (un formateur joue le client, le conseiller doit proposer un plan d'action)

5) Appliquer une démarche de gestion des risques dans son portefeuille

- Analyse périodique des comptes
- Suivi des engagements par client et par secteur
- Gestion proactive vs réactive
- Construction de tableaux de bord simples

→ *Atelier* : Les participants bâtissent leur propre check-list ou tableau de suivi pour leur portefeuille

Cas pratique global : gestion des risques sur un portefeuille

- Cas fil rouge : chaque groupe travaille sur un portefeuille fictif (3-5 clients avec différentes situations)
- Objectifs : détecter les risques, proposer des actions adaptées, classer le portefeuille par niveau de vigilance



La protection des clients professionnels

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les besoins de protection spécifiques des clients professionnels
- Proposer des solutions d'assurance adaptées (prévoyance, santé, retraite, protection des proches)
- Accompagner le client dans sa réflexion patrimoniale et sociale
- Gagner en aisance dans la conduite d'entretiens de conseil en protection

Compétences visées :

Conduire un entretien de conseil en protection avec aisance et pertinence, en intégrant les enjeux de prévoyance, santé, retraite et transmission.

Programme :

1) Les besoins spécifiques de protection des professionnels

- Différences majeures entre salariés et TNS (travailleurs non salariés)
- Les risques à couvrir : incapacité, invalidité, décès, retraite, santé
- Les enjeux pour le professionnel : continuité d'activité, protection des revenus, transmission

→ *Activité : Brainstorming collectif*

- *Liste des risques par profil client (artisan, commerçant, profession libérale)*

2) Panorama des solutions d'assurance adaptées

- Assurance prévoyance (individuelle ou loi Madelin)
- Assurance santé (TNS ou collective)
- Assurance retraite complémentaire (PER, Madelin Retraite)
- Assurance décès et assurance homme-clé

→ *Cas pratique :*

- *Association des besoins d'un client type avec les solutions adéquates (jeu en binômes)*

3) Focus : Les enjeux de la prévoyance

- Pourquoi la prévoyance est souvent négligée mais essentielle ?
- Analyse des couvertures sociales obligatoires (RSI, CPAM, CIPAV) et leurs limites



- Argumentaire pour sensibiliser le client à sa protection personnelle

→ *Mise en situation :*

- *Jeu de rôle : entretien flash pour détecter les besoins en prévoyance (5 minutes par duo)*

4) Préparer la retraite et protéger ses proches

- Accompagner le client dans l'anticipation de sa retraite
 - Le fonctionnement du PER individuel et du PER entreprise
 - Fiscalité avantageuse des versements
- Protéger les proches : assurance décès, clauses bénéficiaires
- Préparer la transmission : donation, pacte Dutreil, assurance vie

→ *Atelier pratique :*

- *Construire un schéma simple de protection globale pour un client donné (fiche profil fournie)*

5) Mener un entretien structuré de conseil en protection

- La méthode : questionner → détecter → proposer → conclure
- Les questions clés à poser à un professionnel
- Gérer les objections fréquentes (« je suis déjà couvert », « c'est trop cher », etc.)

→ *Mise en situation :*

- *Simulation d'entretien complet avec un client fictif (un conseiller joue le client, l'autre le banquier, rotation des rôles)*

6) Cas pratique global : diagnostic protection

- Cas fil rouge : analyse d'une situation client réelle (artisan, profession libérale, commerçant)
- Objectif : identifier les failles de protection et formuler une recommandation personnalisée
- Travail en sous-groupes avec restitution orale



Parlons patrimoine !!

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir les objectifs patrimoniaux privés du chef d'entreprises
- Qualifier son objectif par un questionnement et par le contenu de la formation sur 3 familles d'opportunités (juridiques & fiscales / patrimoniales / sociales)
- Prescrire la banque privée

Compétences visées :

Identifier les objectifs patrimoniaux privés du chef d'entreprise et les qualifier à travers un questionnement structuré, en intégrant les dimensions juridiques, fiscales, sociales et patrimoniales.

Programme :

Renforcer la relation avec les dirigeants d'entreprise par le biais de l'approche patrimoniale

Les objectifs opérationnels

- Développer les préconisations patrimoniales
- Utiliser les techniques d'approche patrimoniale en situation
- Être en capacité d'utiliser les passerelles des techniques corporate vers les techniques patrimoniales

Vos objectifs pédagogiques

- Donner aux Conseillers les bases indispensables à l'approche patrimoniale
 - savoir identifier les problématiques du dirigeant d'entreprise ;
 - savoir identifier les solutions patrimoniales possibles et savoir les exposer au client ;
 - accroître leur culture patrimoniale.
- Donner aux Conseillers les techniques commerciales facilitant le passage de l'univers de l'entreprise à celui de l'approche patrimoniale du dirigeant.
- Donner envie aux Conseillers de mettre en application dès le retour sur le terrain.



- 1) Identifier les grandes familles d'opportunités patrimoniales**
- 2) La cartographie du dirigeant vs entreprise**
- 3) Comprendre les problématiques juridiques du dirigeant**
- 4) Comprendre les problématiques patrimoniales du dirigeant**
- 5) Comprendre les problématiques sociales du dirigeant**
- 6) Comprendre les problématiques de la cession de la société**



Accompagner mon client profession libérale

1 jour

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les spécificités économiques et financières des professions libérales
- Identifier leurs besoins bancaires typiques
- Développer une approche conseil efficace basée sur l'analyse des risques spécifiques
- Adapter son discours commercial et sa posture pour accompagner durablement ces clients

Compétences visées :

Adopter une posture de conseil adaptée en analysant les risques spécifiques et en personnalisant son approche commerciale pour instaurer une relation durable.

Programme :

1) Les spécificités économiques et financières des professions libérales

- Les deux grandes familles : réglementées (médecins, avocats) vs non réglementées (consultants, coachs)
- Statut social : TNS, cotisations spécifiques, prévoyance limitée
- Régime fiscal : BNC, déclaration contrôlée, régime micro-BNC
- La saisonnalité des revenus, l'importance de la trésorerie

→ Atelier : « Profils croisés »

- *En binômes, les participants reçoivent une fiche métier et doivent identifier les contraintes et spécificités économiques du client*

2) Les besoins bancaires typiques des professions libérales

- Les besoins à l'installation : prêt professionnel, caution, mobilier, fonds de roulement
- Le fonctionnement courant : compte pro, gestion des encaissements, terminal de paiement
- Les besoins patrimoniaux : prévoyance, retraite, investissement

→ Cas pratique :

- *Associer des solutions bancaires à un profil client donné (exemple : jeune kiné qui s'installe, avocat avec 5 ans d'activité)*



3) Analyser les risques spécifiques

- Risque de santé (dépendance forte à la personne du pro)
- Risque de fluctuation des revenus
- Risque de sinistre juridique ou professionnel
- Risque fiscal et de non-conformité (déclarations sociales et fiscales)

→ *Exercice :*

- *Lecture d'une situation client (compte de résultat simplifié, éléments contextuels) et identification des risques sous-jacents*

4) L'approche conseil : adopter une posture adaptée

- Comprendre les attentes des professions libérales : expertise, réactivité, confidentialité
- Adapter son langage : éviter le jargon bancaire, valoriser le conseil personnalisé
- Détecter les opportunités : moments clés (installation, croissance, transmission)

→ *Mise en situation :*

- *Jeu de rôle : entretien conseil avec un professionnel qui hésite à financer un nouveau local (focus posture et argumentaire)*

5) Adapter son discours commercial

- Adapter le discours selon le cycle de vie de l'activité : installation, développement, consolidation, transmission
- Travailler des argumentaires différenciants pour les solutions phares : prévoyance, PER, prêt pro, assurances

→ *Atelier pratique :*

- *Construction en sous-groupes de 2 argumentaires commerciaux adaptés à un client profession libérale (1 début d'activité, 1 en milieu de carrière)*

6) Cas pratique global : accompagnement 360°

- Cas fil rouge : une cliente profession libérale (orthophoniste) veut ouvrir un second cabinet
- Objectif : diagnostic global (risques, besoins), plan d'accompagnement (solutions bancaires + conseil)
- Travail en sous-groupes avec restitution à l'oral et feedback du formateur



EXAMEN FINAL

Validation du parcours de formation

Présentation d'un cas pratique pendant 1h30 devant un jury constitué d'un intervenant et d'un membre de l'équipe Be Square.

Objectif :

Mettre en pratique l'ensemble des compétences acquises pendant le parcours de formation avec une approche globale

Compétences visées :

Mobiliser de façon transversale l'ensemble des compétences acquises au cours du parcours pour analyser, conseiller et argumenter face à un cas client professionnel complexe.

contact@besquare.fr