



CATALOGUE

■ BANQUE ■ ASSURANCE



[2026]

En 2026, toujours fidèle à sa mission, Be Square poursuit son engagement : vous proposer des formations toujours plus proches des évolutions de vos métiers, des exigences réglementaires et des attentes de vos clients.

Cette année, notre offre s'enrichit de **3 nouveaux parcours de formation** (futurs conseillers professionnels, futurs conseillers Agri/Viti, futurs CGP), pensés pour répondre aux enjeux actuels : digitalisation des pratiques, finance durable, évolutions sociétales et patrimoniales.

Ces parcours innovants conjuguent expertise métier et mises en situation concrètes, pour un ancrage durable des compétences.

Nous renforçons également notre dispositif digital avec l'intégration de :

- **23 modules e-learning dédiés à la DCI** (Directive Crédit Immobilier), pour permettre à vos équipes de monter en compétence à leur rythme, tout en garantissant la conformité aux obligations réglementaires.

- **16 modules e-learning dédiés à la DDA** (Directive sur la Distribution d'Assurances), pour approfondir les connaissances produits, affûter la qualité du conseil et optimiser la relation client dans un cadre réglementé.

Ces contenus pédagogiques, conçus par nos experts, allient rigueur, interactivité et accessibilité, offrant ainsi une expérience d'apprentissage enrichissante, que ce soit en présentiel, en distanciel ou en mix learning.

Notre approche reste la même: créer des formations sur mesure qui tiennent compte de vos objectifs stratégiques et de la diversité des profils apprenants.

Qu'il s'agisse de développer une expertise technique pointue, de préparer une certification réglementaire ou de renforcer la posture technico-commerciale, nous sommes à vos côtés pour relever ces défis.

En 2026 plus que jamais, apprenons, partageons et progressons ensemble !

[NOTRE VISION DE LA FORMATION]

Notre expérience de la formation nous a convaincus qu'il est nécessaire de moduler chaque formation en fonction des profils des participants que ce soit en formation présentielle ou en distancielle.

[DES FORMATS ADAPTÉS]

Nous réalisons :

- Des séminaires en demi-journée, en journée pleine (1 à 2 journées) pour des groupes jusqu'à 12 personnes
- Des classes virtuelles via Teams ou Webex
- Des cours particuliers présentiels et/ou distanciels de toutes durées
- Des modules-e-learning en format court (Formats Classique ou Rapid Learning)
- Des dispositifs rassemblant tous ces outils pour réaliser des actions de formation multicanale

[NOS SUJETS D'INTERVENTION]

L'activité de Be Square repose principalement sur plusieurs offres qui couvrent toutes les fonctions en Banque - Finance - Assurance - Immobilier :

- Banque commerciale, patrimoniale et Assurance
- Marchés Financiers et Gestion d'Actifs
- Marchés de l'Immobilier
- Finance d'Entreprise



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'explications, d'illustrations et de mises en pratique.
- Apports d'expériences du formateur.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.
- Nos intervenants ont besoin d'un Paperboard, des adaptateurs nécessaires à la projection.



FORMATIONS EN CLASSE VIRTUELLE

- Avec nos licences Webex ou Teams ou encore avec l'outil choisi par le client.
- Nos intervenants sont formés à l'utilisation de l'ensemble des outils de Classes Virtuelles.

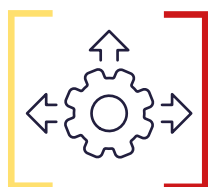


HANDICAP

- Pour garantir une organisation optimale et un suivi efficace des formations, merci de nous informer si l'un de vos participants a des besoins particuliers pouvant nécessiter des aménagements spécifiques.

NOS FORMATIONS

[PARCOURS PREMIUM]



- NOUVEAU Approche patrimoniale globale [p8]
- Les aspects patrimoniaux du dirigeant [p9]
- La gestion de patrimoine internationale [p10]
- NOUVEAU Marché des professionnels [p11]
- NOUVEAU Marché agricole et viticole [p12]

[JURIDIQUE]

- Le couple : modes de vie commune et séparation [p14]
- Accompagner le couple non marié (PACS, concubinage) [p15]
- Transmission du patrimoine [p16]
- Transmission intergénérationnelle [p17]
- Les familles recomposées [p18]
- Régimes juridiques des mineurs et majeurs protégés [p19]
- La gestion de patrimoine d'un senior vulnérable [p20]

[FISCALITÉ]

- Fiscalité du particulier et optimisation fiscale [p22]
- Fiscalité immobilière [p23]
- NOUVEAU Fiscalité successorale : méthode calcul et cas pratiques [p24]
- NOUVEAU Approche fiscale et patrimoniale de la transmission des exploitations agricoles [p25]
- NOUVEAU Anticiper la succession : outils et techniques de transmission à titre gratuit [p26]
- Transmission d'entreprise familiale - Pacte Dutreil [p27]
- SCI : IR ou IS : que choisir ? [p28]
- CGP : Accompagnement de la société à l'IS [p29]
- L'utilité des rentes viagères [p30]

[PATRIMOINE SOCIAL]

- Système de retraite du salarié suite à la réforme [p32]
- PER Individuel [p33]
- La prévoyance du particulier et focus sur les contrats complémentaires [p34]
- Focus sur la prévoyance et la retraite des professions libérales [p35]
- La SCI – Approche prévoyance [p36]
- Prévoyance TNS : opportunités patrimoniales ! [p37]
- L'assurance emprunteur [p38]
- Le risque autonomie (dépendance) [p39]

[ÉPARGNE]

- NOUVEAU Assurance-vie : Approche juridique et fiscale approfondie [p41]
- NOUVEAU Assurance-vie - Stratégie autour de la clause bénéficiaire [p42]
- Actualités de l'assurance-vie [p43]
- Environnement des marchés financiers [p44]
- ISR / ESG : enjeu pour les conseillers financiers [p45]
- NOUVEAU Crypto-actifs, blockchains : mode passagère, ou bouleversements à venir ? [p46-47]
- NOUVEAU Les produits structurés [p48]
- Plan d'Épargne Avenir Climat [p49]
- Parlons Finance Durable ! [p50]
- Vendre et faire vivre l'allocation d'actifs - Niveau 1 [p51]
- Vendre et faire vivre l'allocation d'actifs - Niveau 2 [p52]
- NOUVEAU Opportunités et Stratégies - Investir dans le Foncier Viticole et Forestier via les GFI, GFF, GFV, GFA [p53-54]

[IMMOBILIER]

- NOUVEAU Immobilier & intermédiation financière - maîtriser les enjeux 2025 [p56]
- NOUVEAU Fiscalité immobilière 2025 - Le loueur meublé à l'épreuve des réformes [p57]
- NOUVEAU Les club Deal immo / principe des obligations [p58-59]
- NOUVEAU Le Prêt Viager Hypothécaire [p60]
- NOUVEAU Montages en immobilier réhabilité (ASL / AFUL / VIR & Financement) [p61-62]

[ENTREPRISE]

- NOUVEAU L'épargne salariale [p64]
- L'assurance collective [p65]
- PER - PERCO - PEROB : outil de fidélisation des salariés et de rémunération du chef d'entreprise [p66]
- Accompagnez ses clients professions libérales et commerçants - Niveau 1 [p67]
- Accompagnez ses clients professions libérales et commerçants - Niveau 2 [p68]
- NOUVEAU Approche globale de l'environnement des agriculteurs - Économique, juridique, fiscal, social [p69]
- NOUVEAU Analyse financière et financement de l'exploitation agricole Financier [p70]
- NOUVEAU Accompagner le dirigeant d'entreprise dans la transmission, l'optimisation fiscale et la protection [p71]
- Appréhender les Comptes Courants d'Associés des clients professionnels SARL – SAS et SCI [p72]

[...]

[...] ENTREPRISE

- Optimisation de la rémunération du chef d'entreprise [p73]
- Impact du choix de la structure sociétaire sur la rémunération du dirigeant [p74]
-  Cession d'entreprise : CGP & Consultants en cession- acquisition d'entreprises, deux rôles complémentaires pour un accompagnement gagnant [p75]
-  OBO (Owner Buy Out) & FBO (Family Buy Out) [p76-77]
- Assurance Homme clé [p78]
- Diagnostic financier de l'entreprise [p79]
- Gestion du risque clients au quotidien [p80]
- Garanties liées au risque crédit [p81]
- Accompagner ses clients à l'international [p82]
- Mener un entretien efficace du chef d'entreprise [p83]
- Atelier Codéveloppement Chargé d'Affaires Entreprises [p84]

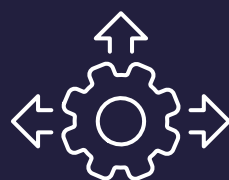
[RELATION CLIENTS]

- Manager avec exigence et bienveillance et faire preuve de courage managérial [p86]
- Faire des contraintes réglementaires une opportunité [p87]
- Gérer la Réclamation Client [p88]
- Les préférences cognitives [p89]
- Reconnaître les blessures émotionnelles de ses clients pour mieux les conseiller en matière d'assurance de personnes [p90]
- Renforcer son assertivité [p91]
-  La gestion des insatisfactions [p92]



TESTER NOTRE PLATEFORME EN LIGNE ET NOS MODULES E-LEARNING

- Plateforme LCB-FT [p94]
- Plateforme MIF2 [p95]
- Exemple de module e-learning : le secret bancaire [p96]
- Exemple de module e-learning : Value for money [p97]
- Exemple de module e-learning : DCI [p98]
- Exemple de module e-learning : DDA [p99]



[PARCOURS PREMIUM]



APPROCHE PATRIMONIALE GLOBALE

■ Intra : à partir de 1 980 € HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter

**Parcours de 3 modules**

- Possibilité de choisir un module à l'unité

**Durée de la formation**

- 10 journées (70 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les fondamentaux de l'approche patrimoniale globale :
 - Comprendre les principaux enjeux fiscaux, juridiques, économiques et sociaux liés à la gestion de patrimoine
- Savoir réaliser un diagnostic patrimonial complet et structuré :
 - Acquérir la méthodologie pour collecter, analyser et synthétiser les données du client afin d'identifier ses besoins et priorités
- Concevoir et préconiser des stratégies patrimoniales personnalisées :
 - Être capable de proposer des solutions adaptées (investissements, transmission, protection sociale, optimisation fiscale) dans le respect du cadre réglementaire et éthique

**Compétences visées**

- Réalisation d'un audit patrimonial et identification des problématiques clés :
 - Savoir établir un bilan global, détecter les risques et opportunités et structurer les axes de conseil
- Construction et présentation de recommandations patrimoniales sur-mesure :
 - Être en mesure d'élaborer des solutions complètes et de les argumenter de façon pédagogique auprès du client
- Intégration des dimensions relationnelles et réglementaires dans la pratique professionnelle :
 - Adopter une posture de conseil, maîtriser la communication et garantir la conformité aux normes en vigueur (devoir de conseil, protection des intérêts du client, etc.)

■ ■ **MODULE 1** ■ 3 journées (21 heures)**COMPRENDRE LA FISCALITÉ DU PARTICULIER ET SAVOIR LA METTRE EN PERSPECTIVE DANS LE CADRE DE LA RELATION CLIENT**■ ■ **MODULE 2** ■ 3 journées (21 heures)**COMPRENDRE LE DROIT DE LA FAMILLE ET SON UTILITÉ DANS LE CADRE DE NOTRE CONSEIL CLIENT**■ ■ **MODULE 3** ■ 2 journées (14 heures)**COMPRENDRE LES MARCHÉS FINANCIERS ET LEUR VALEUR AJOUTÉE DANS LE CADRE DE LA RELATION CLIENT**

DÉCOUVREZ LE PARCOURS EN DÉTAIL



LES ASPECTS PATRIMONIAUX DU DIRIGEANT

■ Intra : à partir de 2 490€ HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter



Parcours de 3 modules

- Possibilité de choisir un module à l'unité



Durée de la formation

- 4 journées (28 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les implications des règles de la vie de couple sur l'outil de travail
- Maîtriser l'impact financier et juridique d'un décès du dirigeant sur l'entreprise et sa gestion
- Appréhender la transmission de l'entreprise et les stratégies d'optimisation



Compétences visées

- Le conseiller saura accompagner le dirigeant d'entreprise dans les aspects de sa sphère privée qui seront susceptibles d'interagir avec sa sphère professionnelle. Il maîtrisera l'ensemble des aspects patrimoniaux de son client (droit de la famille succession, droit des sociétés), du choix du régime matrimonial/pacsimonial jusqu'à la cession de sa structure

■ ■ **MODULE 1** ■ 1 journée (7 heures)

LES DIFFÉRENTS TYPES D'UNION IMPACTANT L'OUTIL DE TRAVAIL

■ ■ **MODULE 2** ■ 1 journée (7 heures)

IMPACT DU DROIT DES SUCCESSIONS SUR L'ENTREPRISE ET SON DIRIGEANT

■ ■ **MODULE 3** ■ 2 journées (14 heures)

LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE



DÉCOUVREZ LE PARCOURS EN DÉTAIL



LA GESTION DE PATRIMOINE INTERNATIONALE

■ Intra : à partir de 2 490€ HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter



Parcours de 3 modules

- Possibilité de choisir un module à l'unité



Durée de la formation

- 3 journées (21 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes du droit international privé appliqué au droit patrimonial
- Maîtriser les règles de droit international privé qui régissent la mobilité des personnes à l'international
- Appréhender le traitement de la fiscalité à l'international
- Se familiariser avec les principes civils et fiscaux des successions internationales



Compétences visées

- Le conseiller saura accompagner son client, ayant une problématique liée à la mobilité ou à l'investissement en dehors des frontières françaises. Il maîtrisera les grands principes qui régissent la gestion de patrimoine à l'international (régimes matrimoniaux, fiscalité et gestion d'une succession à l'international et droit comparé)

■ ■ MODULE 1 ■ 1 journée (7 heures)

LES MÉCANISMES CIVILS DU DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ APPLIQUÉ AU DROIT PATRIMONIAL

■ ■ MODULE 2 ■ 1 journée (7 heures)

LA FISCALITÉ À L'INTERNATIONAL

■ ■ MODULE 3 ■ 1 journée (7 heures)

SUCCESSION À L'INTERNATIONAL



DÉCOUVREZ LE PARCOURS EN DÉTAIL





MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

■ Intra : à partir de 1 890 € HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter

**Parcours de 8 modules**

- Possibilité de choisir un module à l'unité

**Durée de la formation**

- 9 journées (63 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les spécificités juridiques et fiscales des professionnels :
 - Savoir adapter les solutions bancaires, patrimoniales et de prévoyance aux différents statuts et besoins rencontrés dans le marché des professionnels
- Maîtriser l'analyse globale des flux et interactions entre l'entreprise et son dirigeant :
 - Être capable d'identifier, d'analyser et d'optimiser les mouvements financiers, la rémunération, et les placements pour une approche conseil personnalisée
- Adopter une posture conseil et commerciale adaptée :
 - Développer l'aisance relationnelle, la capacité de questionnement et d'argumentation pour accompagner efficacement les professionnels et dirigeants dans leurs décisions

**Compétences visées**

- Réaliser une ouverture de compte professionnelle en intégrant l'analyse du profil juridique et fiscal :
 - Savoir détecter les enjeux clés et personnaliser l'offre dès l'entrée en relation
- Identifier et exploiter les opportunités patrimoniales liées à l'activité professionnelle :
 - Être capable d'effectuer un diagnostic, de proposer des solutions sur mesure et d'anticiper les risques liés à la responsabilité personnelle du dirigeant (statut, régime matrimonial...)
- Conduire des entretiens commerciaux dynamiques intégrant cas pratiques et posture conseil :
 - Mener un questionnement structuré, argumenter les avantages de chaque solution et assurer la pédagogie auprès des clients professionnels

■ ■ **MODULE 1** ■ 1 journée (7 heures)
**DÉCOUVERTE DU CLIENT PROFESSIONNEL
 ET DE SON ENVIRONNEMENT**

■ ■ **MODULE 2** ■ 1 journée (7 heures)
**LA BANQUE AU QUOTIDIEN DU CLIENT
 PROFESSIONNEL**

■ ■ **MODULE 3** ■ 2 journées (14 heures)
**ANALYSE FINANCIÈRE DE MON CLIENT
 PROFESSIONNEL**

■ ■ **MODULE 4** ■ 1 journée (7 heures)
LES CRÉDITS AUX PROFESSIONNELS

■ ■ **MODULE 5** ■ 1 journée (7 heures)
LA GESTION DES RISQUES

■ ■ **MODULE 6** ■ 1 journée (7 heures)
**LA PROTECTION DES CLIENTS
 PROFESSIONNELS**

■ ■ **MODULE 7** ■ 1 journée (7 heures)
PARLONS PATRIMOINE !!

■ ■ **MODULE 8** ■ 1 journée (7 heures)
**ACCOMPAGNER MON CLIENT
 PROFESSION LIBÉRALE**



DÉCOUVREZ LE PARCOURS EN DÉTAIL





MARCHÉ AGRICOLE ET VITICOLE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT / jour ■ Sur mesure : nous contacter



Parcours de 8 modules

- Possibilité de choisir un module à l'unité



Durée de la formation

- 8 journées (56 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre juridique et fiscal d'une exploitation agricole/viticole :
 - Comprendre les définitions, statuts, normes et spécificités propres au secteur rural (droit rural, fiscalité agricole, fiscalité viticole)
- Connaître les mécanismes de la retraite agricole et les enjeux patrimoniaux spécifiques :
 - Savoir accompagner les exploitants dans la préparation et l'optimisation de leur retraite, en intégrant les problématiques successorales et de transmission
- Adopter une posture conseil adaptée au monde agricole et viticole :
 - Être capable de questionner, conseiller et argumenter en fonction des attentes des exploitants en matière de financement, prévoyance, investissement et gestion patrimoniale



Compétences visées

- Réaliser un diagnostic global de l'exploitation et de l'exploitant :
 - Identifier les différents enjeux juridiques, fiscaux, sociaux et patrimoniaux liés à l'activité agricole ou viticole
- Construire et présenter des solutions personnalisées :
 - Adapter l'offre (produits, services, conseils) aux spécificités de chaque exploitation, en tenant compte du cadre légal et fiscal, et des objectifs patrimoniaux du client
- Conduire des entretiens commerciaux avec aisance et pertinence :
 - Développer une posture conseil, une capacité d'écoute et de reformulation pour instaurer une relation de confiance et faciliter la décision du client

■ ■ **MODULE 1** ■ 2 journées (14 heures)

DÉCOUVERTE JURIDIQUE ET FISCALE D'UNE EXPLOITATION AGRICOLE / VITICOLE

■ ■ **MODULE 2** ■ 2 journées (14 heures)

ANALYSE FINANCIÈRE D'UNE EXPLOITATION AGRICOLE / VITICOLE

■ ■ **MODULE 3** ■ 1 journée (7 heures)

GESTION DES RISQUES / MULTI-RISQUES

■ ■ **MODULE 4** ■ 1 journée (7 heures)

LE CRÉDIT EN MILIEU AGRICOLE ET VITICOLE – ANALYSE, MONTAGE ET GESTION DES RISQUES

■ ■ **MODULE 5** ■ 2 journées (14 heures)

APPROCHE GLOBALE DU PATRIMOINE DE L'EXPLOITANT AGRICOLE ET VITICOLE



DÉCOUVREZ LE PARCOURS EN DÉTAIL





UNIVERS

[JURIDIQUE]

LE COUPLE : MODES DE VIE COMMUNE ET SÉPARATION

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les modes de vie commune
- Maîtriser les impacts du régime primaire dans le mariage
- Appréhender les différents régimes (légal, communautaires, séparatistes)



Compétences visées

- Apporter un conseil avisé sur les différentes typologies de régimes matrimoniaux et leurs avantages / inconvénients

■ ■ PROGRAMME

[1] LES DIFFÉRENTS STATUTS DU COUPLE

- Présentation des régimes matrimoniaux
- Le régime primaire
- Le pacs
- L'union libre

[2] ACTIF ET PASSIF DANS LE RÉGIME LÉGAL

- Actif et Passif
- Le emploi
- Gestion des biens
- Dissolution et liquidation
- Exercice d'application

[3] LES RÉGIMES CONVENTIONNELS

- La communauté de meubles et acquêts : le régime légal
- La communauté universelle
- Séparation de biens
- Participations aux acquêts
- Le changement de régime matrimonial

[4] LE DIVORCE EN FRANCE

- Les causes du divorce
- Réforme de 2021
- Les conséquences patrimoniales

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER LE COUPLE NON MARIÉ (PACS, CONCUBINAGE)

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les spécificités des régimes du concubinage et du Pacs
- Comprendre la liquidation de chaque régime en cas de décès et en cas de séparation
- Savoir apporter des solutions pérennes pour protéger le survivant



Compétences visées

- Au terme de cette formation, les participants pourront accompagner leurs clients (régimes du Pacs ou du concubinage) avec des solutions adaptées en fonction des situations de vie

PROGRAMME

[1] QUELS CRITÈRES POUR CHOISIR ENTRE CES RÉGIMES ?

- Intérêt du concubinage
- Intérêt du Pacs

[2] LE PACS

- Conclu avant 2007
- Régime de la séparation des biens
- Régime de l'indivision des acquêts

[3] LA LIQUIDATION DE CES RÉGIMES : EN CAS DE DÉCÈS OU DE SÉPARATION

- Liquidation entre concubins
- Liquidation entre partenaires de Pacs
- Sort du logement de la famille

[4] COMMENT PROTÉGER LE SURVIVANT

- Faculté d'acquisition ou d'attribution
- Le legs
- La SCI : démembrement croisé des parts
- La tontine

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSMISSION DU PATRIMOINE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender la liquidation d'une succession
- Identifier les stratégies élémentaires pour favoriser la protection du conjoint ou de tiers
- Comprendre la fiscalité des successions et donations



Compétences visées

- Apporter un conseil avisé sur les pratiques en termes de libéralités et de successions avec leurs avantages / inconvénients

■ ■ PROGRAMME

[1] LA LIQUIDATION DE SUCCESSION

- Principes, chronologie et ouverture
- Preuve de la qualité d'héritier
- Dévolution légale sans conjoint
- La situation du compagnon, du conjoint
- Les options

[2] GESTION DES BIENS D'UNE SUCCESSION

- L'indivision et le démembrement
- Le quasi-usufruit

[3] LES LIBÉRALITÉS

- La donation au dernier vivant
- Le testament
- Les donations rapportables / non rapportables, réévaluées / figées
- Les clauses

[4] FISCALITÉ DES SUCCESSIONS ET DONATIONS

- Méthode de calcul des droits
- Abattements
- Assurance vie

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSMISSION INTERGÉNÉRATIONNELLE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les différentes libéralités intergénérationnelles
- Comprendre la renonciation à une succession et ses risques
- Connaître les différentes typologies des risques en fonction de l'activité exercée



Compétences visées

- Au terme de cette formation, les participants auront une connaissance complète des principes et des règles de la transmission intergénérationnelle

■ ■ PROGRAMME

[1] LES LIBÉRALITÉS INTERGÉNÉRATIONNELLES

- Les libéralités ordinaires aux petits-enfants
- Les donations partages transgénérationnelles
 - Conséquences liquidatives
 - Problématiques en cas d'incorporation partielle d'une donation partage
 - Problématiques dans le cas d'un usufruit successif
 - Cas du Pacte Dutreil

[2] LA RENONCIATION À SUCCESSION

- Cas pratique
- Les risques
 - Risque fiscal
 - Risque d'abus de droit

[3] LES LIBÉRALITÉS GRADUELLES ET RÉSIDUELLES

- Libéralités graduelles
 - Aspect civil
 - Aspect fiscal
- Libéralités résiduelles
 - Aspect civil

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES FAMILLES RECOMPOSÉES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les problématiques liées à l'éclatement de la famille
- Préserver la protection patrimoniale du nouveau conjoint
- Assurer la protection patrimoniale des enfants communs et non communs



Compétences visées

- Apporter un conseil avisé sur la protection du patrimoine de la famille recomposée

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION : PROBLÉMATIQUES LIÉES À L'ÉCLATEMENT DE LA FAMILLE

- Définition
- Quelques chiffres
- Les intervenants et leurs rôles
- Les actes juridiques

[2] PROTÉGER LE NOUVEAU CONJOINT

- Mineur incapable, émancipé
- L'autorité parentale
- Régimes de protection du mineur
- Actes juridiques et actions en justice pendant la minorité

[3] PROTÉGER LES ENFANTS NON COMMUNS

- Habilitation familiale
- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle
- Mandat de protection future
- Conditions d'ouverture d'une mesure de protection judiciaire
- Protection du logement et des comptes bancaires
- Validité des actes patrimoniaux

[4] ASSURER L'ÉGALITÉ ENTRE TOUS LES ENFANTS

- Contrat d'assurance vie
- Contrat rente survie
- Contrat épargne handicap
- Société civile

[5] FAVORISER LES ENFANTS LES PLUS JEUNES (COMMUNS)

- RAAR
- Assurance vie
- Assurance décès
- Rente éducation

[6] PROTÉGER LES ENFANTS DU CONJOINT

- Adoption simple
- Adoption plénière

[7] PROTÉGER UN DES ENFANTS

- La donation hors part successorale
- L'assurance vie

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RÉGIMES JURIDIQUES DES MINEURS ET MAJEURS PROTÉGÉS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre la notion de capacité juridique pour les mineurs et les majeurs
- Appréhender les actes possibles
- Comprendre le fonctionnement et l'intérêt des mesures de protection

**Compétences visées**

- Apporter un conseil avisé sur les différentes mesures de protection pour les mineurs et majeurs protégés

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION / GÉNÉRALITÉS

- Définition
- Quelques chiffres
- Les intervenants et leurs rôles
- Les actes juridiques

[2] LES MINEURS

- Mineur incapable, émancipé
- L'autorité parentale
- Régimes de protection du mineur
- Actes juridiques et actions en justice pendant la minorité

[3] LES MAJEURS PROTÉGÉS

- Habilitation familiale
- Sauvegarde de justice
- Curatelle
- Tutelle
- Mandat de protection future
- Conditions d'ouverture d'une mesure de protection judiciaire
- Protection du logement et des comptes bancaires
- Validité des actes patrimoniaux

[4] LES SOLUTIONS

- Contrat d'assurance vie
- Contrat rente survie
- Contrat épargne handicap
- Société civile

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA GESTION DE PATRIMOINE D'UN SENIOR VULNÉRABLE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les solutions proposées dans l'accompagnement d'un senior vulnérable
- Comprendre les solutions anticipées
- Connaître les impacts en cas de désaccords familiaux
- Appréhender les risques liés en l'absence d'anticipation dans le cadre la prise en charge du senior vulnérable

**Compétences visées**

- Au terme de cette formation, les participants auront renforcé leurs connaissances sur les principes et règles de la transmission intergénérationnelle

■ ■ PROGRAMME

[1] ENTENTE FAMILIALE

- Autre solution que l'EPHAD
- Protection par le conjoint, par le partenaire ou le concubin
- La gestion d'affaires
- Les mandats et procurations de droit commun
- Le prêt familial
- La rémunération par des libéralités
- L'allocation personnalisée d'autonomie (APA)
- Les directives anticipées : désignation de la personne de confiance et Protection par la famille

[2] DÉSACCORD FAMILIAL

- Les règles de solidarité au sein de la famille
- L'anticipation de la protection du majeur
- Le juge des contentieux de la protection
- Les mandataires judiciaires à la protection des majeurs
- Les actions pénales contre les appropriations frauduleuses

[3] EN L'ABSENCE DE RÈGLES D'ANTICIPATION

- Les juges des contentieux de la protection
- La saisine du juge
- Les différents actes patrimoniaux
- Les moyens de protection
 - Les sauvegardes de justice
 - La sauvegarde de justice médicale
 - La curatelle simple et la curatelle renforcée
 - Les organes de protection
 - La tutelle
 - Le conseil de famille
- Le contrôle des mesures mises en place

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[FISCALITÉ]

LA FISCALITÉ DU PARTICULIER ET OPTIMISATION FISCALE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les mécanismes de l'imposition sur le revenu
- Appréhender les spécificités des revenus de capitaux mobiliers et immobiliers
- Comprendre le fonctionnement de l'IFI

**Compétences visées**

- Apporter un conseil avisé sur les mécanismes fiscaux de l'imposition en France

PROGRAMME

[1] ORGANISATION GÉNÉRALE DE L'IMPOSITION EN FRANCE

[2] MÉCANISMES DE L'IMPOSITION SUR LE REVENU ET DES PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX

- Composition du foyer fiscal imposable à l'IR
- Distinctions entre les différents revenus catégoriels
- Détermination du revenu global
- Mécanisme du quotient
- Application du barème
- Réductions d'impôt, crédits d'impôt, plafonnement
- Cas pratique de calcul
- Analyse d'avis d'imposition pour détecter des opportunités commerciales

[3] LES REVENUS DE CAPITAUX MOBILIERS

- Produits taxables, non taxables
- IR ou flat tax
- Dispense de PFU
- Calcul de taxation

[4] LA DÉTENTION DE L'IMMOBILIER

- Pinel
- Denormandie
- Malraux
- Monuments historiques
- Déficit foncier
- Location nue
- LMNP / LMP
- Cas pratique de comparaison

[5] L'IFI

- Personnes imposables
- Biens imposables/exonérés
- Masse active imposable / masse passive déductible
- Calcul de l'impôt
- Allègements fiscaux
- Cas pratique

[6] RÉGIME DES PLUS-VALUES

- Plus-values sur valeurs mobilières et droits sociaux
- Plus-values immobilières
- Cas pratique

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître la fiscalité applicable aux revenus immobiliers et aux plus-values
- Distinguer les revenus fonciers des revenus de location meublée
- Savoir calculer l'impôt dû sur les revenus locatifs en fonction du mode de location
- Connaître la fiscalité lors de la cession d'un bien immobilier



Compétences visées

- Savoir expliquer à son client la fiscalité appliquée aux investissements immobiliers

■ ■ PROGRAMME

[1] IMPÔT SUR LE REVENU ET PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX

- Impôt sur le revenu
 - Notion de contribuable et de foyer fiscalité
 - Revenus catégoriels
 - Calcul de l'impôt
- Exercices de calcul de l'impôt

[2] FISCALITÉ DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Présentation « des » locations meublées
- Location Meublée Non Professionnelle
- Location Meublée Professionnelle
- Cas pratique

[3] FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

- Régime du micro-foncier
- Régime du réel
 - Charges déductibles
 - Déficit foncier
- Cas pratique

[4] FISCALITÉ DE LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE

- Retrait d'un associé
- Dissolution de la société

[5] TVA IMMOBILIÈRE

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



FISCALITÉ SUCCESSORALE : MÉTHODE DE CALCUL ET CAS PRATIQUES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes de liquidation d'une succession
- Appréhender l'impact des avantages matrimoniaux
- Savoir mettre en pratique sur un cas concret



Compétences visées

- Savoir accompagner et apporter une assistance à son client sur le déroulé d'une succession

■ ■ PROGRAMME

[1] RAPPEL DES FONDAMENTAUX

- Les droits du conjoint, partenaire ou concubin
- Les droits des enfants
- Les masses patrimoniales

[2] EXERCICES DE MISES EN PRATIQUE

[3] LIQUIDATION CIVILE DE LA SUCCESSION

- Dévolution successorale
- Liquidation du régime matrimonial
- Comptes de reprises et récompenses
- Détermination de l'actif net

[4] LIQUIDATION FISCALE DE LA SUCCESSION

- Évaluation fiscale des biens
- Détermination de l'actif taxable
- Passif déductible
- Calcul des droits de succession

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



APPROCHE FISCALE ET PATRIMONIALE DE LA TRANSMISSION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre la structure du patrimoine d'un exploitant agricole
- Identifier les impacts fiscaux et patrimoniaux de la transmission non préparée d'une exploitation agricole
- Comprendre les particularités de l'agriculture dans les modalités de préparation à la transmission



Compétences visées

L'apprenant aura une meilleure connaissance et saura :

- Analyser de manière synthétique la structure du patrimoine d'un exploitant agricole
- Évaluer les impacts fiscaux et patrimoniaux de la transmission non préparée d'une exploitation agricole
- Appréhender les dispositifs de préparation et d'anticipation de la transmission, spécifiques aux exploitations agricoles

PROGRAMME

[1] LA STRUCTURE DU PATRIMOINE D'UN EXPLOITANT AGRICOLE

- Comment est structuré le patrimoine d'un exploitant agricole ?

[2] COMPRENDRE LES IMPACTS D'UNE TRANSMISSION AGRICOLE NON PRÉPARÉE

- Les impacts juridiques et « foncier » du décès de l'exploitant agricole
- Les impacts fiscaux du décès de l'exploitant agricole
 - L'IR de cessation
 - Les plus-values
 - Les droits de mutation
 - Les risques fiscaux et « associé »

[3] LES SPÉCIFICITÉS AGRICOLES DE LA TRANSMISSION NON PRÉPARÉE

- L'attribution préférentielle agricole
- Le droit au salaire différé

[4] LES OUTILS DE PRÉPARATION DE LA TRANSMISSION SPÉCIFIQUES À L'AGRICULTURE

- Les régimes agricoles d'exonération de plus-values
- Les outils liés au foncier
 - Les baux à long terme
 - Bail à long et donation en réserve d'usufruit
 - Le GFA, une société de gestion du patrimoine foncier
- Les outils liés aux sociétés
- La gestion des comptes courants d'associés
- Le pacte Dutreil en agriculture
- Les fondamentaux du montage « Holding » en agriculture : avantages et points d'attention

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



ANTICIPER LA SUCCESSION : OUTILS ET TECHNIQUES DE TRANSMISSION À TITRE GRATUIT

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différentes façons de transmettre un patrimoine à titre gratuit
- Comprendre la fiscalité qui s'applique en fonction des cas
- Savoir calculer la fiscalité due au travers de cas pratiques



Compétences visées

- Apporter un conseil avisé sur les principes de la transmission à titre gratuit

PROGRAMME

[1] TRANSMISSION À TITRE GRATUIT : DÉFINITION

- Distinction entre gratuit et onéreux
- Caractères essentiels d'une donation

[2] LES DIFFÉRENTES ENVELOPPES DE DONATIONS À TITRE GRATUIT

- Donation classique
 - Donateur et donataires
 - Abattements et durée
 - Rapport à la succession (valeur et impact sur la part successorale)
 - Donation partage
 - Exercice : mise en application dans un cas pratique
- Donation familiale d'une somme d'argent
 - Donateur et donataires
 - Abattements et durée
 - Rapport à la succession (valeur et impact sur la part successorale)
 - Exercice : mise en application dans un cas pratique

[4] BARÈMES D'IMPOSITION DES TRANSMISSIONS

- En ligne directe
- Entre frères et sœurs
- Jusqu'au 4^{ème} degrés
- Pour un tiers
- Exercice : mise en application dans un cas pratique

[5] CAS PARTICULIERS

- Démembrement temporaire
- Démembrement viager
- Donations graduelles et résiduelles
- Exercice : mise en application dans un cas pratique

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSMISSION D'ENTREPRISE FAMILIALE - PACTE DUTREIL

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître la fiscalité applicable à la transmission d'une entreprise
- Appréhender le régime Dutreil dans le cadre de la transmission d'entreprise



Compétences visées

- Savoir expliquer à son client les différentes options fiscales et les solutions dans le cadre de la transmission d'entreprise

■ ■ PROGRAMME

[1] TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE – PACTE DUTREIL

[2] RÉGIME APPLICABLE AUX ENTREPRISES INDIVIDUELLES

- Transmissions éligibles
- Conditions requises

[3] LE RÉGIME APPLICABLE AUX ENTREPRISES SOCIÉTAIRES

- Champ d'application de l'exonération
- Conditions requises lors de la transmission
 - Existence d'un engagement collectif de conservation en cours lors de la transmission incluant les titres transmis
 - Souscription d'un engagement individuel de conservation
- Conditions à respecter après la transmission

[4] OPTIMISER LES CONDITIONS FINANCIÈRES DE LA TRANSMISSION

- LBO familial
- Transmission à un tiers

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

SCI : IR OU IS : QUE CHOISIR ?

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les éléments clés de la fiscalité applicable à la SCI
- Identifier les avantages et les inconvénients de cette solution
- Optimiser la fiscalité de la SCI



Compétences visées

- Savoir accompagner son client sur l'intérêt patrimonial du choix d'une société civile immobilière

■ ■ PROGRAMME

[1] CADRE JURIDIQUE ET PARTICULARITÉS DE LA SCI

- Définition de la société civile
- L'activité civile
- Constitution de la société (avec qui, comment, pourquoi, à quel coût ?)

[2] CONTEXTE FISCAL DE LA SCI

- SCI soumise à l'IR (Avantages/ inconvénients de la SCI)
- SCI soumise à l'IS (Avantages/ inconvénients de la SCI)
- Changement de régime fiscal

[3] FISCALITÉ DES ASSOCIÉS

- Distribution
- Intérêt des comptes courants d'associés
- IFI
- Cession de parts

[4] RETRAIT D'UN ASSOCIÉ ET DISSOLUTION DE LA SOCIÉTÉ

- Retrait d'un associé
- Dissolution de la société

[5] LA SCI ET LA LOCATION MEUBLÉE

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNEMENT DE LA SOCIÉTÉ À L'IS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir effectuer une lecture patrimoniale du bilan
- Repérer les opportunités patrimoniales pour mieux conseiller le dirigeant
- Analyser les comptes et proposer un conseil adapté
- Sensibiliser et prescrire des solutions de gestion de patrimoine



Compétences visées

- Savoir accompagner son client « chef d'entreprise » sur les solutions d'optimisation fiscale

■ ■ PROGRAMME

[1] OPPORTUNITÉS PATRIMONIALES : BILAN

[2] A L'ACTIF : LA TRÉSORERIE

- Les postes de trésorerie
- Savoir parler et sensibiliser sur les potentialités de la trésorerie
- Construire sa stratégie de conseil
- Les objections
- Les solutions
- Cas pratique : mise en situation sur des bilans

[3] LE PASSIF : LA GESTION DÉLICATE DU COMPTE COURANT D'ASSOCIÉS

- Les enjeux et les aléas du compte courant d'associés
- Sensibilisation et prescription : convention de compte courant + rachat ; présentation du montage
- Prospection auprès des associés et interprofessionnalité
- Cas pratique : mise en situation auprès d'une société industrielle
- Cas pratique : mise en situation (la start-up)

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'UTILITÉ DES RENTES VIAGÈRES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'utilité pour le client d'avoir des revenus en rentes viagères
- Analyser les opérations qui permettent de générer une rente et la fiscalité applicable
- Comprendre le calcul du montant de la rente et sa revalorisation



Compétences visées

- Savoir accompagner son client dans le cadre de la préparation du maintien de son niveau de vie jusqu'à son décès

■ ■ PROGRAMME

[1] DES REVENUS COMPLÉMENTAIRES POUR BIEN VIEILLIR

- Une fin de vie qui dure
- Une fin de vie qui coûte cher
- Une fin de vie mal financée par les retraites
- Des revenus du patrimoine incertains

[2] LES OPÉRATIONS PATRIMONIALES QUI GÉNÈRENT DES REVENUS VIAGERS

- Opérations à titre onéreux
- Opérations à titre gratuit
- Rente et régime matrimonial
- Rente réversible et conséquences

[3] COMMENT DÉTERMINER LE MONTANT DE LA RENTE VIAGÈRE

- Montant du capital aliéné
- Durée de vie du rentier
- Taux d'actualisation
- Quel type de rente ?
- Indexation de la rente viagère

[4] LES GARANTIES POSSIBLES

- L'hypothèque légale
- La clause résolutoire

[5] COMMENT RÉDUIRE LES RISQUES

- Vente avec valeur et usage garantis
- Mutualisation
- Vente en viager en famille
- Rente avec annuités garanties

[6] LES DROITS DES PARTIES

- Le débirentier renonce à l'usage du bien
- Rachat de la rente
- Revente de l'immeuble

[7] FISCALITÉ

- Impôt sur le revenu
- Droit d'enregistrement
- IFI
- Impôt de plus-value

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[PATRIMOINE SOCIAL]

■ BANQUE ■ ASSURANCE

SYSTÈME DE RETRAITE DU SALARIÉ SUITE À LA RÉFORME

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les spécificités des régimes de retraite des salariés
- Comprendre le fonctionnement du régime de retraite complémentaire obligatoire des salariés
- Maîtriser les impacts de la réforme 2023 des retraites



Compétences visées

- Savoir expliquer l'impact du départ à la retraite d'un point de vue patrimonial pour son client

■ ■ PROGRAMME

[1] LA RÉFORME EN QUELQUES CHIFFRES

- Les dépenses du système de retraite
- Taux d'emploi des seniors

[2] RETRAITE : LE RÉGIME DE BASE DES SALARIÉS

- Pension vieillesse du régime général
- Calcul de la pension vieillesse
- Liquidation et paiement de la pension
- Modalités d'attribution de la réversion

[3] RETRAITE : LES RÉGIMES COMPLÉMENTAIRES AGIRC-ARRCO

- Les cotisations
- Attribution de points
- Mise en pratique

[4] CAS PRATIQUES : ANALYSE DE SITUATIONS AVANT ET APRÈS RÉFORME

[5] CONSEILS ET INFORMATION RETRAITE

- Les documents à disposition du client
- Comment l'accompagner dans l'optimisation de sa retraite
- Articulation de son enveloppe fiscale

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PER INDIVIDUEL

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement de l'enveloppe retraite individuelle
- Appréhender le PER, les modalités de versements et de sortie
- Analyser l'avis d'imposition pour proposer la solution adéquate



Compétences visées

- Apporter un conseil de qualité sur l'épargne retraite

PROGRAMME

[1] SOUSCRIPTION D'UN PER

- Modalités de souscription (qui ?, comment ?)
- Versement du souscripteur
- Versement d'un tiers

[2] VERSEMENTS POSSIBLES

- Quels versements sur quel compartiment ?
- Versements déductibles ou non
- Transferts entrants

[3] GESTION DE L'ENVELOPPE FISCALE

- Enveloppe personnelle
- Partage de l'enveloppe
- Calcul de l'enveloppe

[4] IMPACT DE LA FISCALITÉ SUR LES VERSEMENTS

- Cas pratique : analyse d'avis d'imposition pour proposer une solution PER Individuel

[5] MODALITÉS ET FISCALITÉ EN CAS DE SORTIE

- Rente
- Capital

[6] ASPECT SUCCESSORAL DU PER

- Compte titres
- Assurance

[7] COMPARATIF PER / ASSURANCE-VIE / PERP / MADELIN

- Phase d'épargne
- Phase de retraite
- Comparaison des produits

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA PRÉVOYANCE DU PARTICULIER ET FOCUS SUR LES CONTRATS COMPLÉMENTAIRES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre la construction des contrats prévoyance décès, invalidité et dépendance
- Comprendre les mécanismes de remboursement du régime obligatoire des salariés
- Identifier les principales garanties et les niveaux de remboursement en cas de sinistre
- Approfondir la connaissance des garanties assurantielles pour cimenter le devoir de conseil



Compétences visées

- Approfondir ses connaissances des garanties assurantielles pour cimenter le devoir de conseil

PROGRAMME

[1] PRÉSENTATION DES RÉGIMES SOCIAUX ET LES PRESTATIONS EN ESPÈCES

- L'organisation des régimes sociaux
- Les prestations accordées par le régime obligatoire
 - Indemnités journalières en cas d'arrêt dans le cadre de la vie privée ou dans le cadre de la vie professionnelle
 - Invalidité en cas d'accident ou maladie vie privée, ou en cas d'accident ou maladie vie professionnelle
 - Prestations en cas de décès dans le cadre de la vie privée ou à la suite d'un accident ou d'une maladie professionnelle

[2] LES OBLIGATIONS DE L'EMPLOYEUR

- Loi de mensualisation
- CCN des cadres
- Conventions collectives

[3] LE RISQUE DÉPENDANCE

- Définition
- Grille Gir et classement
- APA : les critères et les montants

[4] SOLUTIONS ASSURANTIELLES

- Contrat de prévoyance individuelle
 - Prestations : décès, invalidité et indemnités journalières
 - Formalités d'adhésion
- Contrat dépendance
- Assurance obsèques

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FOCUS SUR LA PRÉVOYANCE ET LA RETRAITE DES PROFESSIONS LIBÉRALES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les spécificités de la protection sociale des professions libérales
- Comprendre les prestations prévoyance et retraite des différentes caisses impactant les professionnels libéraux



Compétences visées

- Apporter un conseil averti en fonction de professions spécifiques

■ ■ PROGRAMME

[1] PRÉVOYANCE

- La réforme de la CIPAV
- Prestations des professions libérales affiliées SSI
- Prestations des autres professions libérales
- Prestations du conjoint collaborateur
- Etudes des caisses CARMF, CARPIMKO, CIPAV

[2] LA RETRAITE

- Retraite de base et complémentaire des professions libérales affiliées SSI
- Retraite de base CNAVPL
- Retraite complémentaire CNAVPL : Etudes des caisses CARMF, CARPIMKO, CIPAV

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA SCI - APPROCHE PRÉVOYANCE

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'approche comptable d'une SCI et l'impact sur le compte courant d'associé
- Développer sa culture d'investissement locatif comme outil de prévoyance



Compétences visées

- Au terme de cette formation, les participants pourront présenter la SCI comme un outil de prévoyance.

■ ■ PROGRAMME

[1] APPROCHE COMPTABLE

- Obligations comptables d'une SCI
- Éléments comptables
 - Compte de trésorerie, compte de résultat, bilan
 - Notion d'amortissements
 - Cas pratiques : établissement des éléments comptables pour une SCI à l'IR et à l'IS
 - Impact sur le compte courant d'associé

[2] L'ASSURANCE EMPRUNTEUR DANS LA SCI

- L'investissement locatif comme outil de prévoyance
- La SCI comme outil de prévoyance
- Impact fiscal en cas de règlement de l'assureur (SCI à l'IR ou SCI à l'IS)
- Cas pratique chiffré

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PRÉVOYANCE TNS : OPPORTUNITÉS PATRIMONIALES !

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Aiguiser ses conseils sur la prévoyance des TNS
- Maîtriser le chiffrage des décalages pour optimiser les solutions
- Connaître les différents dispositifs pour les IJ, le décès et la retraite
- Préconiser et faire vivre les garanties



Compétences visées

- Savoir accompagner son client professionnel sur les solutions de prévoyance adaptées

■ ■ PROGRAMME

[1] FOCUS FISCAL ET SOCIAL

- Artisans et commerçants : IJ, retraite, décès
- Professions libérales : IJ, retraite, décès
- Chef d'exploitation agricole : IJ, retraite, décès
- Chiffrage et sensibilisation
- Conséquences patrimoniales et optimisations
- Cas pratique : comment conseiller les TNS commerçants et conséquences patrimoniales
- Cas pratique : comment conseiller les TNS professions libérales (loi juillet 2021)

[2] LA PRÉVOYANCE DANS LE CADRE D'UNE ACTIVITÉ SOUS FORME DE SOCIÉTÉ

- Stratégie de statut : SAS versus SARL à IS
- Optimisation : principe des « charges utiles »
- Gestion des garanties dans un contexte d'inflation
- Cas pratique : prévoyance et conséquences sur le compte de résultat

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le contexte légal et réglementaire de l'assurance emprunteur
- Maîtriser les différentes garanties pour cimenter le devoir de conseil
- Appréhender les dernières évolutions



Compétences visées

- Approfondir ses connaissances des garanties assurantielles pour cimenter le devoir de conseil

PROGRAMME

[1] ACTUALITÉS RÉGLEMENTAIRES

- Questionnaire de santé
- Changement d'assureur
- Droit à l'oubli
- Convention AERAS

[2] LES GARANTIES ET OPTIONS D'UN CONTRAT D'ASSURANCE EMPRUNTEUR

- Garantie décès, PTIA, Invalidité, Incapacité, Perte d'emploi
- Les principales exclusions
- Les exclusions rachetables
- Les délais de franchise
- Extensions de garantie

[3] LES CONDITIONS DE CHANGEMENT D'ASSUREUR

- Garanties équivalentes
- Les délais
- Les sanctions

[4] LA CONVENTION AERAS

- Principe de fonctionnement
- Le droit à l'oubli
- La grille de référence

[5] LES DIFFÉRENTS TAUX D'UN CRÉDIT

- Taux d'emprunt
- Taux d'usure
- TAEG
- TAEA

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE RISQUE AUTONOMIE (DÉPENDANCE)

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les particularités du risque de dépendance
- Comprendre les éléments de mesure de l'état de dépendance
- Appréhender les prestations prévues par les garanties du régime de sécurité sociale et des contrats d'assurance



Compétences visées

- Savoir donner un conseil avisé sur le risque autonomie

PROGRAMME

[1] LES PROBLÈMES LIÉS À LA PERTE D'AUTONOMIE

- Statistiques actuelles et projections
- Le coût de la dépendance
- Définition de la dépendance
- Les actes de la vie quotidienne (AVQ)
- 5^{ème} branche de la Sécurité Sociale

[2] L'AUTONOMIE ET LE FINANCEMENT

- La grille AGGIR
- Aides à l'adaptation du logement, aide à domicile
- Aides des caisses de retraite, ASH
- L'Allocation Personnalisée d'Autonomie (APA)

[3] RÉPONSE ASSURANTIELLE

- Le contrat d'assurance dépendance
- Les garanties et leurs limites
- La dépendance totale
- La dépendance partielle
- Les exclusions
- Délai de carence et franchise
- Les prestations et leur règlement
- Les prestations sous forme de rente
- Les prestations sous forme de capital
- La fiscalité des prestations
- Les services à la personne et les prestations d'assistance

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[EPARGNE]



ASSURANCE-VIE : APPROCHE JURIDIQUE ET FISCALE APPROFONDIE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Actualisation des acquis professionnels, dans les dimensions juridiques et fiscales du Contrat d'Assurance - Vie
- Maîtriser les mécanismes de l'assurance-vie
- Comprendre les implications fiscales et de succession



Compétences visées

- Savoir expliquer l'intérêt et les avantages de l'assurance vie pour apporter un conseil avisé à son client

PROGRAMME

[1] RAPPEL : DÉFINITION DU CONTRAT D'ASSURANCE-VIE

- La stipulation pour autrui : mécanisme
- Les parties à l'opération d'assurance (souscripteur et bénéficiaire)
- Assurance vie : l'acceptation

[2] ASPECTS JURIDIQUES

- Impact des régimes matrimoniaux sur la souscription du contrat
- Impact de l'arrêt Bacquet et de la réponse ministériel Ciot
- Le démembrement de propriété
 - Démembrement du contrat d'assurance vie
 - Démembrement de la clause bénéficiaire
- Exercice d'application
- Assurance-vie et transmission
- Primes exagérées

[3] ASPECTS FISCAUX

- En cas de vie
- En cas de décès
- Exercice calcul d'imposition en cas de décès

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



ASSURANCE-VIE : STRATÉGIE AUTOUR DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les spécificités de la clause bénéficiaire
- Comprendre les dimensions civiles et fiscales de la clause bénéficiaire
- Assurer son devoir de conseil auprès de son client
- Connaître la jurisprudence relative à la clause bénéficiaire



Compétences visées

- Expliquer le rôle de la clause bénéficiaire dans différentes situations patrimoniales

PROGRAMME

[1] LA DÉTERMINATION DU BÉNÉFICIAIRE

- Désignation nominative
- Désignation indirecte
- Désignation par testament
- Absence de désignation
- Bénéficiaire non autorisé

[2] ACTION DU BÉNÉFICIAIRE

- Acceptation du bénéficiaire
- Contrat nanti
- Révocation du bénéficiaire

[3] IMPACT DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE SUR LA FISCALITÉ DU CONTRAT

- Bénéficiaire à titre onéreux
- Bénéficiaire à titre gratuit
- Bénéfice du contrat avec charge
- Optimisation de la clause
- Démembrement
- Clause à tiroir

[4] RENONCIATION DU BÉNÉFICIAIRE

[5] FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS DES CONTRATS SOUSCRITS AVEC DES DENIERS COMMUNS

- En cas de divorce
- En cas de décès

[6] OBLIGATION DE L'ASSUREUR

- Loi Eckert
- Dispositif AGIRA

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACTUALITÉS DE L'ASSURANCE VIE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Actualisation des acquis professionnels liée à la jurisprudence
- Mettre à jour ses connaissances sur la fiscalité des rachats



Compétences visées

- Cimentier le devoir de Conseil et d'Information du Distributeur du contrat d'assurance vie

■ ■ PROGRAMME

[1] PROJET DE RÉFORME DES SUCCESSIONS

[2] ACTUALITÉS DIVERSES

[3] JURISPRUDENCES LIÉES À L'ASSURANCE VIE

- Acceptation du bénéficiaire
- Contrat nanti
- Révocation du bénéficiaire

[4] FISCALITÉ DES RACHATS

- Exercices pratiques

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ENVIRONNEMENT DES MARCHÉS FINANCIERS

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Appréhender les différents marchés financiers (monétaires, obligataires, actions, dérivés)
- En comprendre les mécanismes et l'utilisation des produits
- Maîtriser le cadre réglementaire de la distribution des produits financiers

**Compétences visées**

- Savoir accompagner son client dans le choix et les préconisations d'investissement

PROGRAMME

[1] GRANDS PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS DE CAPITAUX**[2] MARCHÉS MONÉTAIRES****[3] MARCHÉS FINANCIERS**

- Marché primaire et marchés secondaires
- Organisation institutionnelle
- Organisation fonctionnelle
- Négociation des valeurs
- Typologie des ordres de bourse

[4] ACTIFS FINANCIERS

- Actions
 - Droits constitutifs de l'action
 - Titres constitutifs de fonds propres
 - Principes d'analyse fondamentale/technique
 - Gestion des actions
- Obligations et autres titres de dettes
 - Structure du marché obligataire
 - Typologie des obligations
 - Comportement boursier des obligations
 - Gestion des obligations
- Marchés dérivés
 - Principes de fonctionnement
 - Intervenants

[5] COMMERCIALISATION DES ACTIFS FINANCIERS ET PROTECTION DE L'ÉPARGNANT : RÉGLEMENTATION APPLICABLE

- Loi de sécurité financière, MIF
- Rôle des régulateurs : AMF et ACPR
- Devoir d'information
- Devoir de conseil
- Garantie financière de l'épargnant

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ISR / ESG : ENJEU POUR LES CONSEILLERS FINANCIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender l'évolution majeure de l'investissement socialement responsable
- En comprendre l'impact pour les producteurs et les distributeurs



Compétences visées

- Savoir accompagner son client sur des investissements respectant l'environnement social et écologique

■ ■ PROGRAMME

[1] QU'EST-CE QUE L'ISR, L'ESG ?

- Définition
- Les différents acronymes de la Finance Durable
 - Le cadre de référence et les labels
 - Les 4 stratégies d'investissement

[2] LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION : IMPACT AUPRÈS DES ACTEURS

- Pour les conseillers
- Pour les sociétés de gestion

[3] INVESTIR DANS LA FINANCE DURABLE

- Identification du profil et choix des fonds
- Les 3 catégories de fonds

[4] MISE EN PRATIQUE POUR LE CONSEILLER DANS SA RELATION AVEC LE CLIENT

- Intégration des fonds dans les allocations d'actifs
- Mise en évidence de l'avantage pour le client
- Réponses aux objections

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



CRYPTO-ACTIFS, BLOCKCHAINS : MODE PASSAGÈRE, OU BOULEVERSEMENTS À VENIR ?

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes fondamentaux des crypto-actifs, les objectifs pour lesquels ils ont été créés, et les innovations portées par la blockchain, notamment en matière de sécurité et de confiance
- Savoir expliquer le fonctionnement technique d'une blockchain (validation, minage, cryptographie, hachage), ses limites et ses usages concrets dans différents secteurs
- Identifier les principales applications actuelles (Bitcoin, Ethereum, stablecoins, NFT) et anticiper les enjeux, opportunités et risques de la généralisation des blockchains dans l'économie et la finance



Compétences visées

- Être capable de vulgariser, à l'oral comme à l'écrit, les concepts de blockchain et de crypto-actifs
- Analyser de façon critique l'impact potentiel des crypto-actifs sur les marchés traditionnels

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION : QU'EST-CE QU'UNE MONNAIE ?

- Mise en évidence de la notion de confiance

[2] BITCOIN, MONNAIE IDÉALE ?

- Les origines de la création du Bitcoin : pourquoi ?
- Les grands principes, les objectifs du Bitcoin

[3] LE FONCTIONNEMENT DE LA BLOCKCHAIN DU BITCOIN EN DÉTAILS

- Authentification des transactions
- Signature électronique par cryptage, authentification par décryptage
- Clef privée, clef publique et numéro de compte
- Validation des transactions : comment empêcher la double dépense ?
- L'enregistrement des transactions en blocs
- Le hachage (principe, fonctionnement, utilités)
- Comment rendre impossible toute modification d'une donnée ancienne ?
- Validation des blocs de transactions (minage) et chaînage des blocs

[...]



[...]

[4] LE BITCOIN, MONNAIE IDÉALE ?

- Les 4 ironies autour du Bitcoin
- Le Bitcoin est-il une monnaie ?
- L'Ethereum : un concurrent sérieux ?
- Les stablecoins auront-ils un rôle à jouer ?

[5] LES AUTRES BLOCKCHAINS

- Points communs et différences entre les autres blockchains et celle du Bitcoin
- Les évolutions des nouvelles blockchains (privées, sectorielles)
- Les smart contracts d'Ethereum
- Proof of Work VS Proof of Stake

[6] LES APPLICATIONS DE LA TECHNOLOGIE BLOCKCHAIN

- Registre de propriété (cadastre) d'actifs physiques (immobilier, or, diamants, etc.)
- Registre de propriété intellectuelle, de licence d'activité, de diplômes universitaires...
- Traçage : qui a traité quoi, qui (ou quoi) est passé par où ?
- Règlement-livraison des actifs financiers (post-marché) : « trade is settlement »
- Paiement sans tiers de confiance (alternative à Visa et à Paypal ?)
- ICOs, Stable Coins, NFTs, Web 3.0
- IoT et financement des entreprises : trade finance et supply-chain finance
- Initiatives privées et sectorielles en finance

[7] ENJEUX

- Risques
- La réglementation des prestataires de service en actifs numériques (Loi Pacte, puis règlement européen MICA)

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LES PRODUITS STRUCTURÉS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre la définition, la typologie et les mécanismes fondamentaux des produits structurés (capital garanti/partiellement garanti, effet de levier, rendement), ainsi que leurs avantages et limites
- Comprendre le fonctionnement concret des produits structurés : identification des sous-jacents, déclenchement des barrières, calcul des coupons, valorisation, scénarios de marché et risques associés



Compétences visées

- Être capable d'expliquer, de façon pédagogique, la composition et le fonctionnement d'un produit structuré en lien avec le profil et les objectifs du client
- Savoir accompagner le client dans la prise de décision : analyse des risques, gestion des objections et sécurisation de la compréhension client

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION :

QU'EST-CE QU'UN PRODUIT STRUCTURÉ ?

- Mise en évidence de la notion

[2] LES BASES DES PRODUITS STRUCTURÉS

- Typologie de produits : capital garanti ou protection partielle, produit à effet de levier, produit de rendement
- Avantages et limites par rapport à un fonds action, un fonds obligation et un fonds euro
- Exemple de composition d'un produit structuré (obligation + option)
- Atelier : Analyse de plusieurs fiches produits

[3] LE FONCTIONNEMENT DES PRODUITS STRUCTURÉS

- Les sous-jacents possibles (indices, actions, paniers, taux, matières premières)
- Les pièges des formules de sous-jacents
- Mécanismes de déclenchement (barrière, coupons, autocall, etc...)
- Les scénarios de marché (hausse, baisse et stabilité) et leur impact
- Valorisation et liquidité des produits
- Comment appréhender la présentation du produit et la documentation [...]

[...]

- Valorisation et liquidité des produits
- Atelier : construction pas à pas d'un produit structuré simple (obligation + call)

[4] LES ENJEUX RÉGLEMENTAIRES

- Le cadre réglementaire (MIF2, DIC)
- Protection de l'investisseur et transparence
- Les obligations : profil adapté, information claire et loyale, traçabilité
- Responsabilité dans la commercialisation et jurisprudence

[5] LES RISQUES

- Les risques de marché
- Les risques émetteurs
- Les risques de liquidité
- Les risques de mauvaise compréhension des clients

[6] L'APPROCHE COMMERCIALE

- La gestion des principales objections
- Les bonnes pratiques pour accompagner le client dans sa décision
- Simulation d'entretien client avec présentation d'un produit structuré

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PLAN D'ÉPARGNE AVENIR CLIMAT

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le Plan d'Épargne Avenir Climat, son positionnement par rapport aux autres produits d'épargne pour les mineurs et jeunes adultes
- Analyser l'enjeu, l'intérêt et les limites de ce produit pour les acteurs du marché de l'épargne



Compétences visées

- Savoir proposer le Plan d'Épargne Avenir Climat et ses avantages liées

PROGRAMME

[1] LA GENÈSE DU PEAC

- La loi Pacte et le PER
- La fin du PER Mineur
- Durabilité et épargne

[2] LE CADRE RÉGLEMENTAIRE DU PEAC

- Loi industrie verte
- Loi de finances 2024
- Décrets et arrêté du 15 juin 2024
- Réglementations liées

[3] LES CARACTÉRISTIQUES DU PEAC

- PEAC bancaire ou PEAC assurance
- Un placement bloqué, plafonné, à durée limitée, défiscalisé et désocialisé
- Le scope, la cible, la souscription, les versements, les modalités de sortie et de sortie anticipée sortie, le transfert
- La gestion financière, les supports d'investissement éligibles
- Les informations à fournir

[4] COMPARATIF DU PEAC AVEC LES AUTRES PRODUITS D'ÉPARGNE DES MINEURS ET JEUNES ADULTES

- Comparaison avec les produits dédiés aux mineurs et jeunes actifs
- Comparaison avec l'ensemble des produits accessibles aux mineurs et jeunes actifs
- Étude de cas : différents scénarios de vie du contrat et de performance financière

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PARLONS FINANCE DURABLE !

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Se repérer dans l'environnement réglementaire de la finance durable
- Comprendre l'impact de la réglementation dans son quotidien de conseiller
- Initier le dialogue avec les clients
- Valoriser les comportements vertueux
- Être à l'aise sur les investissements durables pour mieux conseiller
- Pouvoir répondre aux objectifs en matière de durabilité



Compétences visées

- Le conseiller saura proposer des solutions orientées en finance durable avec une connaissance fine sur l'argumentation commerciale et le traitement des objections

PROGRAMME

[1] PAYSAGE RÉGLEMENTAIRE EXIGEANT

- La volonté européenne :
transparence en matière de durabilité
- La réglementation :
 - CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) et les critères ESG (Environnementaux, Sociaux, Gouvernance)
 - La taxonomie
 - La régulation de l'offre de produits financiers

[2] L'EXPRESSION DE LA RÉGLEMENTATION ET LE RÔLE DU CONSEILLER POUR SON CLIENT

- Des clients motivés par la finance durable mais peu équipés
 - Objectifs et préférences des clients en matière de durabilité
- Accompagnement des clients
 - Aider à qualifier la finance durable
 - Avantages et inconvénients d'un investissement durable
 - Prévoir, déceler, susciter et réaliser un investissement durable
- Exemple de classement de fonds (Art.8 SFDR / Art.9 SFDR / Label)
- Bataille d'objections : quelles sont principales objections subies lors de la vente de fonds ISR ?

[3] VALORISER DES COMPORTEMENTS VERTUEUX...

- Les performances extra-financières
 - Diversification technologique
 - Partage des performances
- La performance grâce aux normes imposées
 - Best in class
- Value for Money : la chasse aux frais (à valider)
 - L'ISR : un nouveau standard ?

[4] POUR DES INVESTISSEMENTS PLUS RESPONSABLES

- Les produits d'épargne et livrets solidaires et responsables (à valider)
- Les fonds spécialisés avec label
 - Le nouveau label ISR
 - Label « Relance »
 - Label Greenfin
 - Les fonds en euros labellisés Finansol (à valider)
- Les obligations socialement responsables
 - Les ETF socialement responsables
 - L'immobilier socialement responsable
 - Les produits structurés ISR
 - Les fonds à impact

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

VENDRE ET FAIRE VIVRE L'ALLOCATION D'ACTIFS - NIVEAU 1

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Donner des repères quant au décryptage de l'environnement des marchés
- Savoir interpréter les principaux indicateurs et apporter un conseil averti à ses clients
- Comprendre la pertinence d'une préconisation financière



Compétences visées

- Savoir expliquer et accompagner son client dans le choix et les préconisations d'investissement financier

PROGRAMME

[1] L'INFORMATION GLOBALE : LES MARCHÉS ET LEUR ENVIRONNEMENT

- Un environnement opaque
- Se repérer grâce aux indicateurs
 - Croissance des PIB (focus sur juillet 2011 US & août 2015 Chine)
 - Indicateurs avancés : ISM, Consommation des ménages, emploi US

[2] COMMENT TRAITER/DÉCRYPTER CETTE INFORMATION

- Les fondamentalistes et la gestion « Value » (Smith, Keynes, Malkiel...)
- Les techniciens (Dow, Wilder, Appel) et introduction à l'analyse technique
- La psychologie et la neuro économie (Kahneman & Tversky)
- Conclusion : personne ne sait ; mise en place d'une approche empirique

[3] L'INFORMATION SPÉCIFIQUE : LE CLIENT ET SES OBJECTIFS PATRIMONIAUX

- Mécanisme : connaissance du client et analyse patrimoniale
- Définir les attentes et besoins du client (court terme, moyen terme et long terme) [...]

[...]

- Connaître mon client
 - Enjeux réglementaires et devoir de conseil ; AMF et MIF2
 - Le diagnostic patrimonial
 - Le questionnaire des risques
- Prendre les éléments remarquables de l'analyse patrimoniale (cas pratique)
 - Rappel sur le mécanisme et les grandes lignes de l'analyse
- Conséquences et implications juridiques : plus-values

[4] FOCUS SUR LES PRÉCONISATIONS FINANCIÈRES ET LES ALLOCATIONS D'ACTIFS

- Isoler les classes d'actifs afin de les analyser
- Postulat : le meilleur des conseils n'est rien s'il n'est pas suivi de performances

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

VENDRE ET FAIRE VIVRE L'ALLOCATION D'ACTIFS - NIVEAU 2

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les informations pertinentes en termes d'investissements
- Comprendre le comportement des sous-jacents en fonction des événements des marchés financiers
- Développer les bons réflexes pour comprendre, construire, faire vivre l'épargne financière et l'allocation d'actifs

**Compétences visées**

- Se positionner comme un conseil affirmé pour son client dans le choix et les préconisations d'allocation d'actifs

PROGRAMME

[1] LES CLASSES D'ACTIFS À LA LOUPE**[2] MONÉTAIRE ET TAUX**

- Le rôle des taux directeurs des banques centrales : BCE, FED
- Détermination des niveaux des taux
- Cas pratique sur cette classe d'actifs

[3] LES OBLIGATIONS

- Définition
 - Les risques liés aux obligations : inflation, risque de taux d'intérêt, risque de signature et rating (zoom sur S&P)
- Cas pratiques : Impact de la hausse des taux directeurs sur le portefeuille d'un client

[4] LES ACTIONS

- Définition et performances long terme
- Présentation des principaux indices ; évolution comparée des stratégies
 - Valorisation des actions : par le marché, ratios, valorisation par rapport aux autres classes d'actifs
- Les risques : la volatilité
- Exercice : bien choisir ses fonds actions

[5] GESTION AVEC LES ETF

- Gestion active versus gestion passif

[6] DÉVELOPPER SON EXPERTISE EN ALLOCATION D'ACTIFS

- Construction de l'allocation
 - Agrégation des comptes et des portefeuilles
 - Sur-allocation
- Présentation de l'allocation « cœur- satellite »
 - Versements périodiques
 - Prise de conscience du timing de marché
 - Les options
- Faire vivre l'allocation
 - Utilisation des options financières des contrats
 - Sécurisation des plus-values
 - Stop loss
 - Arbitrage
- Savoir proposer un mandat de gestion
- Cas pratique : développer un travail de fond sur les portefeuilles de clients (fonds flexibles, fonds à formule, SCPI et OPCI et fonds euro croissance)

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



OPPORTUNITÉS ET STRATÉGIES - INVESTIR DANS LE FONCIER VITICOLE ET FORESTIER VIA LES GFI, GFF, GFV, GFA

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux et les spécificités des investissements fonciers viticoles, agricoles et forestiers
- Identifier les avantages et les inconvénients des différentes formes d'investissement
- Maîtriser le fonctionnement, le cadre juridique et fiscal des Groupements Fonciers (GFI, GFF, GFV, GFA)
- Identifier les risques associés et les stratégies pour les atténuer
- Connaître les dernières tendances et opportunités du marché



Compétences visées

- Se positionner comme un conseil affirmé pour son client dans le choix et les préconisations de solutions d'investissements en actifs viticoles et fonciers

PROGRAMME

[1] PANORAMA DES INVESTISSEMENTS FONCIERS SPÉCIFIQUES

- Le foncier viticole
 - Spécificités du marché (terroir, appellations, contraintes réglementaires)
 - Facteurs de valorisation et potentiel de rendement
 - Tendances actuelles et perspectives d'avenir
- Le foncier forestier
 - Diversité des forêts et de leurs exploitations
 - Rôle environnemental et économique
 - Potentiel de valorisation (bois, crédits « carbone », etc.)
 - Tendances actuelles et perspectives d'avenir
- Le foncier agricole
 - Les particularités du marché
 - Quelles possibilités d'investissement ?
 - Des acteurs récents et des nouveaux modes de financement de l'agriculture
- Synthèse des différents types d'investissements :
objectifs, avantages, inconvénients, risques spécifiques

[2] INTRODUCTION AUX GROUPEMENTS FONCIERS

- Définition et objectifs des GFI, GFF, GFV, GFA
- Fonctionnement général : acquisition, gestion, distribution des revenus.

[...]



[...]

- Les différents types de Groupements Fonciers :
 - GFI (Groupement Foncier d'Investissement) : focus sur l'investissement locatif rural
 - GFF (Groupement Foncier Forestier) : spécificités liées à la gestion forestière durable
 - GFV (Groupement Foncier Viticole) / GFA (Groupement Foncier Agricole) : particularités des secteurs viticole et agricole (fermage, parts en nature)

[3] CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DES GFI, GFF, GFV, GFA

- Aspects juridiques :
 - Constitution et fonctionnement
 - Droits et obligations des associés
 - Réglementation spécifique
- Aspects fiscaux :
 - Imposition des revenus (fonciers, agricoles)
 - Régime fiscal des plus-values
 - Transmission et aspects successoraux
 - Avantages fiscaux potentiels (réduction d'IFI, etc.)

[4] STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT ET ANALYSE DES RISQUES

- Comment sélectionner un GFI/GFF/GFV/GFA ?
 - Analyse de la qualité des actifs sous-jacents (vignobles, forêts)
 - Évaluation de la gestion et de la transparence du groupement
 - Analyse des rendements potentiels et des frais.
- Identification et gestion des risques :
 - Risques liés au marché (prix des produits agricoles, du bois)
 - Risques climatiques et sanitaires
 - Risques de liquidité
 - Risques de gestion
- Focus sur l'investissement dans les foncières agricoles
 - Panorama des acteurs du marché
 - Les particularités de l'investissement dans une foncière agricole

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[IMMOBILIER]

■ BANQUE ■ ASSURANCE



IMMOBILIER & INTERMÉDIATION FINANCIÈRE - MAÎTRISER LES ENJEUX 2025

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux économiques et réglementaires de l'immobilier en 2025
- Comprendre le rôle des banques et des assureurs dans les projets immobiliers
- Appréhender les impacts de la fiscalité et des réformes (loi Lemoine, loi de finances)
- Conseiller efficacement selon les profils (résidentiel, locatif, patrimonial)
- Articuler financement, couverture assurantielle et fiscalité dans une approche globale



Compétences visées

- Se positionner comme un conseil affirmé pour son client dans le choix et les préconisations en investissement immobilier

■ ■ PROGRAMME

[1] MARCHÉ IMMOBILIER & ACTEURS FINANCIERS

- Tendances 2025 (taux, prix, demande) : focus résidentiel et locatif
- Rôle des banques : financement, bilan, risques
- Rôle des assureurs : couverture emprunteur, assurance PNO, placement pierre-papier

[2] FINANCEMENT IMMOBILIER : POINTS DE VIGILANCE

- Capacité d'emprunt, reste à vivre, taux d'endettement
- Garanties : hypothèque, caution, assurance emprunteur
- Risques client : primo-accédant, investisseurs, seniors
- Cas pratique : étude de financement d'un couple investisseur

[3] FISCALITÉ IMMOBILIÈRE & RÉFORMES 2025

- Loi Lemoine : impacts sur le statut de loueur en meublé
- Plus-values : calculs, régimes, pièges à éviter
- Assurances vie, SCI, démembrement : quelles articulations ?
- Mini cas en binômes : conseiller un client investisseur post-réforme

[4] INTÉGRATION BANQUE/ASSURANCE

- Stratégie patrimoniale globale : crédit, assurance, transmission
- Approche croisée banquier/assureur : quand et comment coopérer ?
- Pratiques commerciales à ajuster post-réforme

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



FISCALITÉ IMMOBILIÈRE 2025 - LE LOUEUR MEUBLÉ À L'ÉPREUVE DES RÉFORMES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les impacts de la loi Lemeur et de la loi de finances 2025 sur le statut du loueur en meublé
- Distinguer les régimes LMP et LMNP et leurs conséquences fiscales et sociales
- Comprendre les nouvelles règles d'imposition des plus-values immobilières



Compétences visées

- Se positionner comme un conseil affirmé pour son client dans le choix et les préconisations en investissement immobilier

■ ■ PROGRAMME

[1] LE CADRE GÉNÉRAL DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Distinction entre location nue et location meublée
- Régime fiscal antérieur : LMNP vs LMP

[2] ÉVOLUTIONS INTRODUITES PAR LA LOI LEMEUR ET LA LOI DE FINANCES 2025 :

- Redéfinition du statut fiscal
- Bascule vers le régime des revenus fonciers
- Modifications des plafonds et du régime micro-BIC

[3] CONSÉQUENCES FISCALES ET SOCIALES DE LA RÉFORME

- Conséquences en matière d'impôt : régime réel vs micro-BIC
- Suppression progressive de l'amortissement
- Nouvelles obligations déclaratives
- Impact sur les cotisations sociales (SSI, régime général...)
- Travail en groupes : proposer des orientations selon profil et objectifs

[4] FISCALITÉ DES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

- Rappels : calcul, abattements, exonérations
- Spécificités LMP vs LMNP après réforme
- Requalification en activité professionnelle
- Traitement fiscal des biens amortis ou non
- Exercice pratique : calcul d'une plus-value selon différents scénarios

[5] STRATÉGIES PATRIMONIALES ET POINTS DE VIGILANCE

- Comparaison meublé/nue à horizon 2026-2027
- Arbitrages : vente, conservation, transmission
- SCI, indivision, démembrement : quels impacts ?
- Risques fiscaux : requalification, abus de droit, erreurs déclaratives
- Jeu de rôle : conseiller un client à partir d'un profil (revenus, âge, patrimoine, objectifs)

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Découvrir les différentes formes juridiques (SAS à capital variable, SCI, SLP, fonds professionnels) et leurs spécificités dans une opération collective immobilière
- Savoir analyser les stratégies et schémas opérationnels adaptés au contexte des Club Deals immobiliers.
- Être capable de proposer des mesures de sécurisation et de gestion des risques pour chaque montage

**Compétences visées**

- Expliquer, argumenter et sécuriser le schéma retenu auprès d'investisseurs professionnels
- Identifier les principaux risques du Club Deal immobilier et recommander les solutions de protection adaptées (contractuelles, juridiques, opérationnelles)

■ ■ PROGRAMME

[1] INTRODUCTION AUX CLUB DEALS IMMOBILIERS

- Définition : stratégie d'investissement collectif sur une opération immobilière (opération unique ou fonds fermé)
- Montages possibles : SAS à capital variable, SCI, SLP, fonds professionnels
- Profils investisseurs : chefs d'entreprise post-cession, HNWI, investisseurs avertis

[2] AVANTAGES PATRIMONIAUX ET FISCAUX

- Mutualisation des risques et des expertises
- Accès à des opérations de grande qualité (hôtellerie, tertiaire, coliving, foncières privées...)
- Structure parfois éligible à l'ISF-PME ou aux dispositifs de transmission
- Protection juridique de l'investisseur (pactes, limitation de responsabilité)

[3] FOCUS : CLUB DEALS VIA OBLIGATIONS

- Fiscalité : traitement à l'IR ou via société interposée (holding IS)
- Obligation simple vs obligation convertible vs mezzanine
- Intérêts versés / cash-flow sécurisé pour le porteur

[4] CAS PRATIQUES

- Étude d'un IMMO CLUB DEAL réel (rendement, durée, risques, clauses)
- Lecture d'un term sheet / plan de sortie
- Analyse d'un pacte d'associés simplifié dans le cadre d'un club deal

[...]



[...]

LE RÉEMPLOI VIA L'ARTICLE 150-0 B TER

[5] CADRE JURIDIQUE DE L'ARTICLE 150-0 B TER

- Créé pour encourager la réinjection de plus-values mobilières dans l'économie
- Objectif : report d'imposition de la plus-value (non-exonération)
- Conditions d'éligibilité :
 - Cession de titres (SA, SAS, SARL...)
 - Réemploi dans un délai de 24 mois dans une société opérationnelle
 - Holding IS possible si animatrice

[6] EXTENSION IMMOBILIÈRE VIA RÉEMPLOI INDIRECT

- Réemploi dans une holding qui investit ensuite en immobilier
- Structuration : apport à une holding animatrice, qui investit dans
 - Club deal immobilier
 - Foncière opérationnelle (location meublée, co-living, nue-propriété)
 - Projet de promotion avec rôle actif de gestion (maîtrise d'ouvrage déléguée)

[7] RISQUES ET SÉCURISATION

- Risques de requalification par l'administration fiscale (doctrine BOFiP très précise)
- Respect du critère «opérationnel» vs simple holding passive
- Obligations de conservation / traçabilité / déclaration annuelle

[8] CAS PRATIQUES & STRATÉGIES

- Stratégie post-cession : vente + apport à holding animatrice + club deal immo
- Réemploi dans un projet familial immobilier via une SAS de gestion
- Cas chiffré : simulation de plus-value de 1,2 M€ avec réemploi total
- Analyse des flux, cash disponible, IR différé, TRI réel

[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les caractéristiques juridiques, fiscales et financières du prêt viager hypothécaire (PVH)
- Identifier les situations où le PVH est adapté ou déconseillé.
- Maîtriser les conditions d'éligibilité, de montage et de fonctionnement du PVH
- Conseiller un client dans une approche éthique et patrimoniale
- Évaluer les risques juridiques et commerciaux liés à ce produit

**Compétences visées**

- Se positionner comme un conseil affirmé pour son client dans le choix et les préconisations en prêt viager hypothécaire

■ ■ PROGRAMME

[1] LE CADRE JURIDIQUE ET ÉCONOMIQUE DU PVH

- Définition juridique du prêt viager hypothécaire
- Différences entre vente en viager et PVH
- Textes de référence (Code de la consommation, Code civil, loi 2006-872, réforme 2022)
- Conditions d'éligibilité : âge, types de biens, consentement, situation familiale
- Usages : complément de retraite, travaux, aide aux enfants...

[2] MODALITÉS DE MISE EN PLACE DU PVH

- Montant prêté : barème, valeur vénale, taux d'avance
- Calcul des intérêts : capitalisés ou non, taux fixe ou variable
- Durée, remboursement, dénouement au décès
- Public fragile : vigilance sur la protection du consommateur
- Mise en situation : évaluer un bien éligible et le profil emprunteur

[3] ENJEUX FISCAUX ET PATRIMONIAUX

- Fiscalité du PVH : pas d'impôt à la souscription, pas de déclaration à l'IFI
- Conséquences pour la succession : transmission du bien, dette, revente
- Comparaison avec d'autres outils : crédit hypothécaire classique, vente en viager, démembrement
- Impacts pour les héritiers : acceptation ou refus de succession, liquidation
- Jeu de rôle : conseiller un client entre prêt viager hypothécaire et vente en viager

[4] RISQUES, DÉONTOLOGIE ET PRATIQUES COMMERCIALES

- Risques juridiques : dol, abus de faiblesse, contentieux
- Risques d'image : perception du produit, sensibilités éthiques
- Obligations d'information et devoir de conseil renforcé
- Bonnes pratiques commerciales : clarté, transparence, documentation
- Cas pratique : analyser un dossier litigieux

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



MONTAGES EN IMMOBILIER RÉHABILITÉ (ASL / AFUL / VIR & FINANCEMENT)

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'organisation, le fonctionnement et les enjeux de chaque structure pour sécuriser les opérations
- Appréhender les avantages, obligations et conséquences fiscales propres à ces opérations (dispositifs, réductions, conditions...)
- Savoir étudier, structurer et optimiser le financement dans le contexte particulier de la réhabilitation de prestige



Compétences visées

- Être capable de conseiller un client patrimonial sur le choix de la structure juridique, la fiscalité applicable et les solutions de financement les mieux adaptées à une opération immobilière de prestige réhabilitée

■ ■ PROGRAMME

[1] LES FORMES JURIDIQUES DES OPÉRATIONS DE RESTAURATION

- VIR (Vente d'Immeuble à Rénover) : cadre légal (loi ENL 2006), sécurisation, obligations du vendeur, fiscalité (TVA, notaire, droits).
- ASL (Association Syndicale Libre) : fonctionnement, responsabilités des membres, utilité pour les opérations MH/Malraux/DF
- AFUL (Association Foncière Urbaine Libre) : différence avec ASL, avantages pour travaux en commun
- Comparatif : avantages / inconvénients / fiscalité / implication pour l'investisseur

[2] LE BUDGET TRAVAUX DANS L'IMMOBILIER RESTAURÉ

- Décryptage d'un budget travaux type :
 - Travaux éligibles / non éligibles
 - Honoraires maîtrise d'œuvre / AMO / Architecte des Bâtiments de France
 - Assurance dommages-ouvrage, garantie décennale
 - TVA applicable, paiement échelonné, suivi comptable

[3] LES ACTEURS D'UNE OPÉRATION RÉHABILITÉE

- Rôle de l'architecte, du promoteur, de l'ASL
- Intervention de la DRAC (Direction Régionale des Affaires Culturelles) pour validation des travaux
- Cas pratique : lecture et analyse d'une documentation commerciale + statuts ASL

[...]



[...]

[4] MONTAGE FINANCIER ET STRATÉGIE PATRIMONIALE

[5] CE QUE LE FISC ET LA DRAC EXIGENT

- Justificatifs à fournir : factures, descriptif détaillé des travaux, déclaration H1 ou 2044 SPE
- Calendrier fiscal d'une opération (engagements, mise en location, déclaration)
- Risques de redressement et points d'alerte pour le CGP

[6] MONTAGE DE FINANCEMENT À DEUX LIGNES

- Pourquoi faire deux lignes ? (1 ligne foncier / 1 ligne travaux)
- Crédit Lombard : fonctionnement, garanties, taux, fiscalité (intérêts déductibles)
- Comparatif financement total vs autofinancement + emprunt partiel
- Impact sur la capacité d'endettement, effort d'épargne et cash-flow de l'investisseur

[7] CAS PRATIQUE

- Étude chiffrée d'une opération Malraux en ASL avec 2 lignes de crédit (dont une Lombard)
- Simulation sur 15 ans : effort net, IR économisé, TRI patrimonial
- Présentation client : comment vulgariser un montage complexe ?

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[ENTREPRISE]

■ BANQUE ■ ASSURANCE



■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les dispositifs légaux d'épargne salariale
- Intégrer le fonctionnement des réponses assurantielles

**Compétences visées**

- Savoir expliquer à son client les avantages de l'épargne salariale

PROGRAMME

[1] LES GRANDS PRINCIPES DE L'ÉPARGNE SALARIALE

- Les données clés de l'épargne salariale

[2] LES CRITÈRES DE MISE EN PLACE

- Prise en compte des salariés : conditions
- Cas des mandataires sociaux
- Cadre juridique : compte titre ou assurance vie

[3] CARACTÉRISTIQUES DES VERSEMENTS

- Intéressement
 - Modalité de mise en place
 - Formules de calcul
 - Étude modèle d'intéressement
- Participation aux bénéfices
 - Modalité de mise en place
 - Formules de calcul
 - Étude modèle de participation
- Le CET
- Abondement
- Versements volontaires
- Exercices de mise en pratique de calcul de l'abondement

[4] LE PLAN D'ÉPARGNE D'ENTREPRISE (PEE)

- Mise en place
- Qui peut bénéficier du PEE ?
- Les versements possibles
- Les avantages pour l'épargnant durant la phase d'épargne
- Les prestations et leur traitement fiscal et social

[5] LE PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE D'ENTREPRISE COLLECTIF (PERE-CO)

- Mise en place
- Qui peut bénéficier du PERE-CO ?
- Les versements possibles
- La fiscalité à l'entrée et à la sortie
- Disponibilité

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'ASSURANCE COLLECTIVE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le fonctionnement et l'utilité des produits de prévoyance entreprise
- Comprendre l'intérêt de la prévoyance pour l'entreprise et ses salariés pour mieux les conseiller
- Maîtriser la procédure de mise en place d'un contrat collectif



Compétences visées

- Savoir apporter un conseil avisé sur l'utilité des contrats collectifs

PROGRAMME

[1] LA PRÉVOYANCE COLLECTIVE

- Aperçu du marché et perspectives de croissance
- Quels sont les besoins aujourd'hui en France ?

[2] LA PRÉVOYANCE ENCADRÉE

- La loi EVIN
- La loi de mensualisation

[3] L'ASSURANCE DE GROUPE

- Les principales garanties proposées : principe, couverture, intérêt pour le salarié et tarification
 - La santé
 - L'arrêt de travail
 - La dépendance
 - Le décès
- Le contrat homme clé
- L'assurance indemnités de fin de carrière
- La mise en place d'un contrat de prévoyance
 - Les intervenants
 - Les adhésions : obligatoire ou facultative
 - Les principales caractéristiques des contrats (tarifications, exclusions, types de garanties, etc.)
 - Les différents types de prestations
 - La mise en place d'un contrat collectif
- Étude de cas : analyse comparée de contrats de prévoyance collective

[4] DÉFINIR LES BESOINS DU CLIENT ET CONSEILLER LE PRODUIT ADAPTÉ

- Faire le bilan de la couverture des salariés
- Identifier les garanties nécessaires et l'optimisation des couvertures
- Définir les avantages et inconvénients pour les salariés et pour l'entreprise
- Construire l'offre équilibrée

[5] ÉTUDE DE CAS : ANALYSE DE SITUATIONS TYPE, QUELLE PRÉCONISATION EN TERMES DE PRÉVOYANCE ? COMMENT ARGUMENTER ?

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PER - PERCO - PEROB : OUTIL DE FIDÉLISATION DES SALARIÉS ET DE RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les dispositifs de mise en place d'une stratégie de retraite supplémentaire
- Connaître le cadre fiscal et social des cotisations et des prestations
- Retenir les obligations des entreprises à l'égard des salariés
- Distinguer les outils retraite à disposition du chef d'entreprise



Compétences visées

- Savoir proposer les meilleures solutions dans l'optique d'améliorer la rémunération des salariés et des dirigeants

■ ■ PROGRAMME

[1] GRANDS RAPPELS SUR LE/LES PER

- PER / PERCO / PEROB
- Modalités de mise en place des dispositifs
 - Catégories objectives
 - Accords collectifs/référendum/décision unilatérale
 - Bénéficiaires des dispositifs
 - Modalités de sortie
 - Fiscalité

[2] ENVELOPPE FISCALE POUR LE SALARIÉ OU ASSIMILÉ SALARIÉ

- Calcul de l'enveloppe fiscale
- Impact des dispositifs sur l'enveloppe : priorité d'utilisation
- Cas pratique : étude avis d'imposition, calculs et optimisation

[3] ENVELOPPE FISCALE POUR LE TNS

- Calcul de l'enveloppe fiscale
- Impact des dispositifs sur l'enveloppe : priorité d'utilisation
- Cas pratique : articulation et optimisation selon les dispositifs mis en place dans l'entreprise

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER SES CLIENTS PROFESSIONS LIBÉRALES ET COMMERÇANTS - NIVEAU 1

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différents statuts possibles du chef d'entreprise et leurs implications fiscales
- Comprendre comment optimiser les revenus
- Connaître les différents dispositifs de préparation de la retraite du dirigeant pour mieux conseiller



Compétences visées

- Savoir accompagner son client professionnel dans l'aventure entrepreneuriale

■ ■ PROGRAMME

[1] QUEL EST LE STATUT DE L'ENTREPRENEUR ?

ANALYSE DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

- Décrypter le statut d'entrepreneur : avantages et inconvénients
- Loi du 14 février 2022 : séparation du patrimoine privé et professionnel
- Conséquences patrimoniales
- Fiscalité des BIC et des BNC
- Étude de cas : analyse de situation d'un TNS

[2] INTÉRÊT PATRIMONIAL DES SOCIÉTÉS

- Pérennité de l'activité
- Gérant majoritaire et minoritaire
- Revenus des entrepreneurs
- Focus sur le dirigeant : « assimilé salarié », TNS

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER SES CLIENTS PROFESSIONS LIBÉRALES ET COMMERÇANTS - NIVEAU 2

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Revoir les différents statuts du chef d'entreprise et leurs implications fiscales et sociales
- Faire du business patrimonial sur le bilan et le compte de résultat
- Savoir optimiser les revenus de ses clients
- Savoir interpréter les principaux ratios



Compétences visées

- Apporter un conseil averti sur la gestion d'entreprise (TPE) et en ressortir les éléments patrimoniaux prédominants

■ ■ PROGRAMME

[1] RAPPEL - INTÉRÊT PATRIMONIAL DES SOCIÉTÉS

- Loi du 14 février 2022 : séparation du patrimoine privé et professionnel
- Gérant majoritaire et minoritaire
- Revenus des entrepreneurs
- Focus sur le dirigeant : « assimilé salarié », TNS
- Les comptes de l'entreprise conjoint dans l'entreprise
- Etude de cas : business patrimonial du bilan et du compte de résultat

[2] PRINCIPAUX RATIOS (CAS PRATIQUE)

[3] COMMENT SE SITUE LA SOCIÉTÉ FACE À SES EMPRUNTS

- Ratio de Solvabilité
- Ratio de Liquidité
- Ratio d'Endettement

[4] LIEN DE L'ANALYSE AVEC LA GESTION DE PATRIMOINE

[5] FOCUS SUR LE POSTE REMARQUABLE ET PREMIÈRES PISTES DE RÉFLEXION

- Lien avec le compte de résultat :
 - Réflexes sur les charges
 - Salaires versus dividendes
 - Salaires versus épargne salariale
- Lien avec le bilan
 - Les immobilisations
 - Fonds de roulement et besoin de fonds de roulement : placement de trésorerie
 - Le compte courant d'associés et sa rémunération

[6] SYNTHÈSE - SAVOIR ACCOMPAGNER SON CLIENT : LES PRINCIPALES CLÉS

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'environnement économique des agriculteurs
- Identifier les modalités d'exploitation du foncier agricole
- Analyser les montages juridiques fiscaux et sociaux des agriculteurs



Compétences visées

- Appréhender l'exploitant agricole et son exploitation dans son environnement économique
- Analyser les modalités d'exploitation du foncier agricole
- Analyser la structure juridique et fiscale d'une exploitation agricole

PROGRAMME

[1] L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DU MARCHÉ DE L'AGRICULTURE

- Les évolutions économiques du marché agricole
- Les caractéristiques des principales filières (céréales, lait, viande, vins)
- Définitions de l'activité agricole
- La politique agricole commune : principes de base

[2] LES MODES D'EXPLOITATION DU FONCIER

- Les différents baux ruraux
- Le contrôle des structures et le rôle de la SAFER

[3] UN MARCHÉ PORTÉ PAR L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE ET DES SOCIÉTÉS CIVILES SPÉCIFIQUES

- Les structures d'exploitation agricole :
 - L'entreprise individuelle
 - Le GAEC, la SCEA, l'EARL
 - Le GFA, une société de gestion du patrimoine agricole
 - La place des sociétés commerciales en agriculture

[4] LA FISCALITÉ AGRICOLE

- Régimes d'imposition
- La TVA agricole
- Dispositifs fiscaux agricoles spécifiques

[5] LA PROTECTION SOCIALE AGRICOLE

- Fondamentaux des cotisations sociales du non salarié agricole
- Fondamentaux des prestations sociales du non salarié agricole

[6] ZOOM SUR LE STATUT DES JEUNES AGRICULTEURS

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Adapter son analyse financière au marché de l'agriculture
- Comprendre les particularités de l'agriculture dans les modalités de financement

**Compétences visées**

- Évaluer la santé financière d'une exploitation en tenant compte de ses spécificités
- Adapter les modalités d'accompagnement et de financement aux contraintes du secteur agricole

■ ■ PROGRAMME

[1] L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

- Les particularités du plan comptable agricole :
 - Le foncier, les animaux reproducteurs
 - Les postes spécifiques du compte de résultat
- Analyse du compte de résultat et des SIG d'une exploitation agricole
- Analyse du bilan d'une exploitation agricole
- Les ratios d'analyse en agriculture
- Les risques à analyser : foncier, associés, fiscal
- Calcul du prélèvement réel de l'exploitant agricole

[2] APPROCHE DU FINANCEMENT EN AGRICULTURE

- Calcul de la marge de sécurité en agriculture
- Les retraitements spécifiques
- Comprendre le cycle d'exploitation pour financer la trésorerie
- Techniques de financement des investissements : points d'attention

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



ACCOMPAGNER LE DIRIGEANT D'ENTREPRISE DANS LA TRANSMISSION, L'OPTIMISATION FISCALE ET LA PROTECTION

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différents statuts fiscaux et sociaux du dirigeant en fonction du type de société (SAS, SARL, etc.), afin de conseiller avec précision les dirigeants-clientèles
- Maîtriser les mécanismes d'imposition et d'optimisation fiscale liés aux dividendes, plus-values de cession, et revenus exceptionnels
- Identifier et mettre en œuvre les principales stratégies de transmission d'entreprise, qu'elles soient familiales ou en faveur de tiers, et sécuriser ces opérations tant sur les plans "civil que fiscal"
- Savoir structurer l'organisation juridique et patrimoniale autour d'une société ou d'une holding : rédaction des statuts, application du Pacte Dutreil, démembrement des titres, choix des clauses statutaires adaptées.
- Anticiper et accompagner les moments de transition sensibles : départ à la retraite, transmission intra-familiale, cession à un tiers, gestion en cas d'incapacité ou de décès du dirigeant



Compétences visées

- Analyser la situation fiscale et sociale du dirigeant en fonction de la forme sociale de la société
- Évaluer les différents régimes d'imposition et d'optimisation (flat tax, barème IR, abattements divers, régime mère-fille, report d'imposition...).
- Déterminer l'opportunité et les modalités de recours au Pacte Dutreil et autres mécanismes de transmission

PROGRAMME

[1] RAPPEL DES DIFFÉRENTS STATUTS FISCAUX ET SOCIAUX DU DIRIGEANT EN FONCTION DU TYPE DE SOCIÉTÉ (SAS, SARL....)

[2] FISCALITÉ PERSONNELLE DU DIRIGEANT

- Imposition des dividendes (Flat tax ou barème de l'IR)
- Principe de taxation de la plus-value de cession (droit commun)
- Revenu fiscal de référence et contribution exceptionnelle sur les hauts revenus

[3] L'OPTIMISATION DE LA CESSIION EN FAVEUR D'UN TIERS : RÉGIMES DÉROGATOIRES

- Abattement renforcé et dispositif en faveur des jeunes PME
- Abattement pour départ à la retraite

[4] L'ORGANISATION DE LA TRANSMISSION DANS UN CADRE FAMILIAL

- Le Pacte Dutreil
 - Principe de mise en œuvre
 - Avantages
 - Contraintes

[...]

[...]

- Pacte Dutreil et donation-partage avec soulte ou la sauvegarde de l'équité entre héritier repreneur et non-repreneur
- Apport à société et financement de la soulte

[5] LES DIFFÉRENTES STRATÉGIES D'OPTIMISATION DE LA TRANSMISSION OU D'EFFACEMENT DES PLUS-VALUES

- Donation avant cession et purge des plus-values
- Apport à holding avant cession
 - Intégration fiscale
 - Régime mère/fille
 - Report d'imposition (150 O B TER)
- Owner buy out (OBO), Family buy out (FBO)
 - Mise en œuvre
 - Limite : amendement Charasse

[6] LE CADRE JURIDIQUE DE LA SOCIÉTÉ/HOLDING À CRÉER

- Les points clés de la rédaction des statuts (pacte d'agrément, préemption, préférence)
- Droit des sociétés et démembrement

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

APPRÉHENDER LES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS DES CLIENTS PROFESSIONNELS SARL – SAS ET SCI

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir détecter les risques et les opportunités du CCA
- Comprendre le fonctionnement du CCA
- Être force de solutions pour améliorer l'accompagnement du client professionnel et de sa SCI



Compétences visées

- Apporter un conseil averti sur les risques et les opportunités des comptes courants d'associés

PROGRAMME

[1] RAPPEL : LECTURE DU BILAN PAR LE CONSEILLER

- Les grandes masses: visualisation du CCA
- Etude de cas: compte courant d'associés versus apport en capital
- Les apports en compte courant
 - Origine et qualité des apports
 - Limitation: cas de la Société d'Exercice Libérale (SEL)

[2] APPROCHE PATRIMONIALE DES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

- Les aléas des comptes courants d'associés
 - Le remboursement précoce: risques et solutions
- La convention de compte courant d'associés
 - Améliorer mon conseil avec l'ajout de clauses pertinentes
- La rémunération du compte courant d'associés
 - Déductibilité: modalités de cette charge utile
 - Non déductibilité: pertinence / montage / risque
- Cas du compte courant d'associés débiteur
 - Risques juridiques et conséquences fiscales
- Aléa du divorce
- Aléa du décès
 - Cas: montage du rachat du compte courant d'associés
- Cession de la société et présence de CCA
 - Solutions + abandon du compte courant d'associés

[3] LA SCI ET LA PRÉSENCE DE CCA

- Origine du compte courant d'associés: cas pratique
- Rémunération du CCA
 - Cas de la résidence principale versus l'immeuble locatif
- Cas du divorce
- Le décès et les garanties croisées

OPTIMISATION DE LA RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents modes de rémunération du chef d'entreprise.
- Connaître la fiscalité applicable aux différentes rémunérations du chef d'entreprise.
- Savoir proposer des contrats d'assurance adaptés aux chefs d'entreprise.



Compétences visées

- Savoir conseiller son client « chef d'entreprise » sur les solutions d'optimisation de sa rémunération et ses impacts fiscaux

■ ■ PROGRAMME

[1] LES DIFFÉRENTS STATUTS DU CHEF D'ENTREPRISE

[2] LES IMPACTS DES DIFFÉRENTS MODES DE RÉMUNÉRATION

- Sur la retraite
- Sur la prévoyance
- Sur le revenu net

[3] L'ARBITRAGE ENTRE IR ET SALAIRE/DIVIDENDES

[4] EXERCICES CAS PRATIQUES : COMPARAISON ENTRE UN GÉRANT MAJORITAIRE, DIRIGEANT ASSIMILÉ SALARIÉ

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

IMPACT DU CHOIX DE LA STRUCTURE SOCIÉTAIRE SUR LA RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différents statuts du chef d'entreprise
- Appréhender l'impact du choix du statut
- Savoir proposer des solutions de produits de retraite adaptées aux chefs d'entreprise
- Connaître les risques nouveaux associées à la rémunération du dirigeant



Compétences visées

- Savoir conseiller son client « chef d'entreprise » sur les solutions d'optimisation de sa rémunération et ses impacts fiscaux

PROGRAMME

[1] LES DIFFÉRENTS STATUTS DU CHEF D'ENTREPRISE

- Statut TNS
- Statut assimilé salarié
- Choix de la structure juridique

[2] LES IMPACTS DU CHOIX DU STATUT

- Sur les cotisations
- Sur la retraite
- Sur la prévoyance
- Sur le revenu net

[3] L'ARBITRAGE ENTRE ASSIMILÉ SALARIÉ ET TNS

- Traitement fiscal des dividendes
- Traitement social des dividendes : SARL et SAS
- Paiement des charges sociales sur dividendes
- Cas pratiques

[4] ARTICULATION DES PRODUITS DE RETRAITE

- PERECO
- PER 154 bis du CGI
- PER obligatoire
- PER 163 QV du CGI

[5] LES RISQUES NOUVEAUX

- Abus de droit social
- Rémunération excessive
- Management fees

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les étapes clés d'une cession d'entreprise
- Identifier les moments stratégiques où le CGP doit faire appel à un Consultant en cession-acquisition
- Travailler efficacement main dans la main avec un consultant spécialisé, tout en valorisant leur rôle propre
- Être en mesure de présenter l'impact patrimonial global de la cession via un bilan patrimonial (BIG SaaS)
- Proposer des solutions patrimoniales concrètes pour sécuriser et valoriser les fonds issus de la cession (assurance-vie, contrats de capitalisation, pacte Dutreil, 150-0 B ter, etc.)

**Compétences visées**

- Les participants acquerront une compréhension claire du processus de cession, apprendront à situer précisément leur rôle et sauront également présenter de manière pédagogique l'impact patrimonial net de la cession en utilisant un bilan patrimonial

PROGRAMME

[1] CONTEXTE ET ENJEUX

- Identifier les pratiques actuelles des apprenants auprès des dirigeants
- Pourquoi la cession est une étape stratégique : comprendre les impacts financiers, patrimoniaux et humains pour le client dirigeant
- Les acteurs en présence : consultant en cession-acquisition, notaire, avocat, expert-comptable, CGP – cartographie des rôles
- Le rôle spécifique du CGP : savoir se positionner comme chef d'orchestre patrimonial, sans se substituer aux experts techniques

[2] L'AMONT – PRÉPARER LE TERRAIN

- Etapes clés d'une cession : présentation d'une frise chronologique simplifiée
- Signaux à détecter chez le client
- Quand et comment faire intervenir un consultant : timing optimal pour la mise en relation
- Impact patrimonial global : rôle du CGP pour chiffrer ce qui restera réellement après la vente en utilisant un bilan patrimonial (BIG SaaS)
- Atelier pratique : simulation avec un cas chiffré où le CGP doit montrer au client son net dans la poche après impôts et charges

[3] PENDANT LA CESSION – ÊTRE PRÉSENT SANS INTERFÉRER

- Rôle du consultant vs rôle du CGP : clarifier les interventions respectives
- Comment rester proche du client : maintenir la relation, écoute active, soutien moral
- Anticiper la gestion patrimoniale post-cession dès la phase active : introduire tôt les solutions d'investissement et de transmission
- Jeu de rôle : entretien tripartite client – CGP – consultant avec mise en situation réelle

[4] CONCLUSION ET POST-CESSION

- La conclusion de la cession : moment clé pour repositionner le CGP comme interlocuteur principal
- Valoriser son rôle : proposer immédiatement des solutions concrètes pour la gestion des fonds
- Construire une relation durable : transformer la cession en opportunité globale de fidélisation
- Atelier pratique : élaboration d'un plan de gestion post-cession type pour un client dirigeant

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



OBO (OWNER BUY OUT) & FBO (FAMILY BUY OUT)

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et enjeux des stratégies OBO (Owner Buy-Out) et FBO (Family Buy-Out)
- Maîtriser les différentes structures possibles de détention
- Savoir optimiser la structuration pour bénéficier des avantages fiscaux et patrimoniaux



Compétences visées

- Être capable de conseiller un dirigeant sur la mise en place d'un montage OBO ou FBO adapté à sa situation, alliant optimisation fiscale, protection patrimoniale et stratégie de gouvernance

PROGRAMME

[1] LE BESOIN STRATÉGIQUE

- Pourquoi un dirigeant rachèterait-il sa propre entreprise ?
- Les 3 contextes classiques

[2] SCHÉMA DE BASE D'UN OBO

- Création d'une holding personnelle
- Emprunt bancaire ou structuration avec investisseurs (LBO)
- Rachat des titres de l'entreprise par la holding
- Utilisation des flux futurs (dividendes ou management fees) pour rembourser

[3] AVANTAGES PATRIMONIAUX ET FISCAUX

- Monétiser une partie de la valeur sans perdre la main
- Optimisation via le régime mère-fille (abattement 95%)
- Apport-cession possible (150-0 B ter)
- Possibilité de séparer patrimoine privé / professionnel

[4] CAS PRATIQUE OBO

- Dirigeant de PME valorisée 2,5 M€
- Mise en place d'un OBO avec effet de levier modéré
- Cash-out de 1 M€ avec conservation du pouvoir de décision
- Analyse des flux, fiscalité, TRI personnel du dirigeant

[...]



[...]

[LE FBO – FAMILY BUY OUT]

[5] FBO - DÉFINITION ET OBJECTIFS

- Variante de l'OBO avec transmission familiale progressive
- Permet d'associer les enfants à l'entreprise sans fiscalité immédiate
- Utilisé pour éviter la dilution, les conflits, ou anticiper la retraite du fondateur

[6] SCHÉMA D'UN FBO

- Création d'une holding familiale (avec ou sans donation préalable)
- Rachat de l'entreprise par la holding (avec financement bancaire ou cash)
- Intégration progressive des enfants dans la gouvernance ou le capital
- Structuration possible en démembrement ou via actions de préférence

[7] AVANTAGES

- Transmission maîtrisée et financée
- Évite l'indivision post-don / succession
- Répartition des pouvoirs via pacte Dutreil + statuts aménagés
- Valorise les enfants impliqués dans la société

[8] CAS PRATIQUE FBO

- Dirigeant de 62 ans avec 3 enfants (1 seul actif dans l'entreprise)
- Holding familiale montée avec donation-partage de quasi-usufruit
- Rachat des titres en FBO avec levier bancaire
- Analyse des flux, fiscalité des donations, effet patrimonial sur 15 ans

[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ASSURANCE HOMME CLÉ

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement de l'assurance homme clé
- Proposer des solutions à son client pour couvrir le risque du décès ou invalidité d'un collaborateur



Compétences visées

- Mieux connaître le fonctionnement de l'assurance homme clé pour protéger l'activité professionnelle des clients

■ ■ PROGRAMME

[1] QU'EST-CE QU'UN HOMME CLÉ ?

- Les risques des hommes clés
- Cibler le (ou les) homme(s) clé(s)

[2] LE CONTRAT HOMME CLÉ

- Les risques couverts
- Le remplacement d'un collaborateur

[3] LA MISE EN PLACE DU CONTRAT

- Les étapes à suivre
- Les conditions d'adhésion
- Le capital à assurer

[4] LES GARANTIES DU CONTRAT

- Les risques assurés
- Les limites
- Les exclusions

[5] ÉLÉMENTS FINANCIERS

- Tarification
- Indemnisation
- Fiscalité des cotisations
- Fiscalité en cas de versement de capital

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

DIAGNOSTIC FINANCIER DE L'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principaux postes du bilan et du compte de résultat pour l'analyse financière
- Maîtriser les outils d'analyse financière
- Utiliser l'analyse des flux pour un diagnostic financier complet
- Réaliser un diagnostic économique et financier de façon structurée



Compétences visées

- Savoir apporter un diagnostic pertinent sur la santé d'une entreprise

PROGRAMME

[1] IMPORTANCE DU DIAGNOSTIC FINANCIER ET DU DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE PRÉALABLE

- Complémentarité entre l'analyse économique et l'analyse financière
- Comment effectuer le diagnostic économique de l'entreprise ?

[2] ÉVALUER LA STRUCTURE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Analyse du bilan et du bilan fonctionnel
- Les retraitements à effectuer
- Calcul et interprétation du fonds de roulement, du besoin en fonds de roulement et de la trésorerie nette
- Étude des équilibres financiers et des ratios liés à la structure financière

[3] ANALYSER LA PERFORMANCE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Lecture approfondie du compte de résultat
- Compréhension des différents postes et de la formation du résultat
- Calcul et interprétation des principaux SIG
- Évaluation et interprétation de la capacité d'autofinancement (CAF)

[4] COMPRENDRE LA PERTINENCE DU TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

- Étude des flux d'exploitation, d'investissement et de financement
- Évaluer la capacité de l'entreprise à générer du cash-flow
- Savoir interpréter le tableau des flux de trésorerie
- Finalités du tableau de trésorerie
- Les différentes crises de trésorerie, les conséquences et les solutions

[5] SYNTHÈSE DU DIAGNOSTIC FINANCIER

- Mise en perspective des différentes analyses (bilan, compte de résultat, CAF, tableau des flux)
- Identification des forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'entreprise
- Évaluation de la solidité financière, de la rentabilité et de la pérennité de l'entreprise

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GESTION DU RISQUE CLIENTS AU QUOTIDIEN

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Reconnaître les signes précoces de dégradation financière chez ses clients
- Apprendre à se positionner face à une situation à risque
- Connaître les procédures amiables et collectives

**Compétences visées**

- Savoir gérer le risque client pour en limiter l'impact dans son activité

PROGRAMME

[1] POURQUOI GÉRER LE RISQUE AU QUOTIDIEN ?

- Contexte économique
- Conséquences pour la banque

[2] ANALYSER LES RISQUES POTENTIELS

- L'environnement économique de l'entreprise
- Les principaux indicateurs financiers à suivre

[3] IDENTIFIER LES PREMIERS SIGNES DE DIFFICULTÉS FINANCIÈRES

- Modification dans le fonctionnement du compte bancaire
- Évolution des indicateurs externes notamment BDF
- Utiliser les outils d'alerte

[4] REPÉRER LES SIGNAUX D'ALERTE

- Le comportement du client
- Les signaux d'alertes dans la documentation comptable
- Les principaux postes du bilan à surveiller
- Le window-dressing

[5] COMMENT GÉRER UNE SITUATION À RISQUE ?

- Communication proactive avec les clients
- Effectuer un diagnostic de la situation
- Identifier les solutions potentielles à mettre en place

[6] COMPRENDRE LES PROCÉDURES AMIALES ET COLLECTIVES

- Procédures amiables
- Négociation avec les créanciers

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GARANTIES LIÉES AU RISQUE CRÉDIT

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux types de garanties
- Évaluer la pertinence des garanties suivant les différents types de crédit
- Comprendre l'impact des procédures collectives sur les garanties détenues par la banque



Compétences visées

- Maîtriser les garanties pour limiter le risque de crédit

PROGRAMME

[1] A QUOI SERVENT LES GARANTIES ?

- Définition des garanties
- Rôle des garanties dans le crédit bancaire
- Importance de la sécurité financière pour la banque

[2] POURQUOI PRENDRE DES GARANTIES ?

- Minimisation des risques de crédit
- Protection contre le défaut de paiement
- Impact sur les conditions de crédit (taux d'intérêt, montants)

[3] SÛRETÉS RÉELLES

- Sûretés réelles mobilières
- Sûretés réelles immobilières
- Critères de choix d'une garantie réelle

[4] SÛRETÉS PERSONNELLES

- Sûretés personnelles
- Points de vigilance

[5] LES DÉLÉGATIONS D'ASSURANCE ET DE GARANTIE ACTIF PASSIF

- La délégation d'assurance
- Principe de la garantie d'actif passif

[6] LA CESSION DAILY ET L'ESCOMPTE

- Cession Daily : fonctionnement, avantages et précautions
- Escompte : mécanisme et utilisation dans le financement court terme

[7] L'AFFACTURAGE

- Principe et types d'affacturage
- Avantages et risques pour l'entreprise et la banque
- Processus d'évaluation et de mise en place

[8] LES PROCÉDURES COLLECTIVES ET L'IMPACT SUR LES GARANTIES

- Introduction aux procédures collectives (sauvegarde, redressement, liquidation judiciaire)
- Quid de nos garanties dans les procédures collectives ?

[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACCOMPAGNER SES CLIENTS À L'INTERNATIONAL

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques
■ Évaluer les risques à l'international
■ Comprendre les besoins de mon client à l'international
■ Maîtriser les techniques de sécurisation des opérations import-export
■ Maîtriser les modes de financement des opérations import-export



Compétences visées
■ Savoir maîtriser les risques pour ses clients pour les garanties, les moyens de paiement et les financements des opérations à l'international

■ ■ PROGRAMME

[1] IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS RISQUES À L'INTERNATIONAL

[2] DÉTECTER LES BESOINS DE MON CLIENT À L'INTERNATIONAL

- Effectuer un diagnostic avec un importateur
- Effectuer un diagnostic avec un exportateur

[3] SÉCURISER LES OPÉRATIONS IMPORT-EXPORT

- Les différents moyens de paiements
 - Les moyens de paiement sans document
 - Les moyens de paiement documentaire
- Les garanties internationales

[4] FINANCER LES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

- Les financements court terme
 - La MCNE
 - L'escompte de traites avalisées
 - L'escompte de crédit documentaire
 - L'avance en devises
 - L'affacturage
- Les financements moyen long terme
 - Le crédit fournisseur
 - Le crédit acheteur
 - Le forfaiting

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

MENER UN ENTRETIEN EFFICACE DU CHEF D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes de l'entretien avec son client dirigeant d'entreprise
- S'inscrire dans une relation de partenariat au quotidien



Compétences visées

- Savoir gérer un entretien commercial pour s'inscrire dans un partenariat à long terme

■ ■ PROGRAMME

[1] COMMENT MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EFFICACE AVEC UN DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

- Connaître les 4 étapes chronologiques pour réussir un entretien

[2] CONTACTER EN PERSONNALISANT LA RELATION

- Préparer son entretien
- Savoir se présenter pour créer un bon contact

[3] CONNAÎTRE SON INTERLOCUTEUR

- Découvrir les motivations du client
- Comprendre ses besoins
- Dérouler l'entretien découverte avec technique et méthode

[4] CONVAINCRE SON INTERLOCUTEUR DE L'ADÉQUATION DE VOTRE OFFRE AVEC SON BESOIN

- Présenter des arguments percutants
- Répondre aux objections

[5] CONCLURE POSITIVEMENT L'ENTRETIEN

- Repérer les signaux d'intérêt du client
- Choisir la technique de closing appropriée
- Les 5 R pour prendre congé

[6] S'INSCRIRE DANS UNE RELATION DE PARTENARIAT AU-DELÀ DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- La posture du chargé d'affaires entreprise partenaire au quotidien
- Les temps forts de la relation du banquier avec son client dirigeant d'entreprise
- Partenariat = clé de la relation avec le dirigeant d'entreprise

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ATELIER CODÉVELOPPEMENT CHARGÉ D'AFFAIRES ENTREPRISES

■ Intra : à partir de 2 890 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 atelier de lancement de 2h + 5 ateliers de 2h (présentiel au départ nécessaire puis mix présentiel/distanciel)

**Objectifs pédagogiques**

- Savoir présenter son activité et les difficultés rencontrées au quotidien
- S'enrichir de suggestions et de bonnes pratiques
- Mettre en mouvement des solutions tangibles grâce à l'apport de ses pairs

**Compétences visées**

- Développer la capacité d'échanger et d'apporter des solutions en équipe pour développer son activité de manière pérenne

■ ■ PROGRAMME

[1] COMMENT MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EFFICACE AVEC UN DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

- Connaître les 4 étapes chronologiques pour réussir un entretien

[2] ATELIERS DE 2H (1/MOIS SUR 1 SEMESTRE)**6-8 COLLABORATEURS MAXIMUM DE MÊME NIVEAU HIÉRARCHIQUE**

- Cadre : confidentialité, respect, bienveillance, écoute, entraide
- But : échanger entre pairs, créer une communauté d'entraide, appartenir à un groupe qui connaît les mêmes situations, difficultés dans une prise de poste de CAE, avoir un espace pour se retrouver et s'enrichir des bonnes pratiques des uns et des autres
- Démarche : chaque participant est acteur en séance pour clarifier, éclaircir, résoudre une situation définie ensemble en début de séance, apporter sa contribution et son expérience pour faire émerger des solutions entre pairs

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[RELATION CLIENTS]

MANAGER AVEC EXIGENCE ET BIENVEILLANCE ET FAIRE PREUVE DE COURAGE MANAGÉRIAL

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Faire le point sur son niveau d'exigence avec soi-même, avec ses interlocuteurs, avec son équipe
- Mobiliser l'équipe pour faire de l'exigence une pratique quotidienne
- Faire vivre l'exigence au quotidien
- Savoir faire preuve de courage managérial



Compétences visées

- Savoir adapter ses pratiques de management en fonction des critères d'exigence fixés pour son équipe et pour soi-même

■ ■ PROGRAMME

[1] DÉVELOPPEMENT ET RENFORCEMENT DE L'EXIGENCE

- Intégrer les différents principes fondamentaux de l'exigence
- Travailler sur mon propre niveau d'exigence

[2] EXERCICES PRATIQUES

[3] LE MANAGEMENT ENGAGÉ

- Imposer naturellement mon autorité
- Faire preuve d'un management constructif pour engager les équipes vers l'exigence
- Faire de l'exigence une valeur commune de l'équipe
- Faire vivre l'exigence au quotidien pour plus de qualité et de performance
- Faire preuve de courage managérial.

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FAIRE DES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES UNE OPPORTUNITÉ

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les schémas cognitifs globaux
- Savoir identifier les méthodes commerciales inappropriées avec la réglementation
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques de communication dans sa relation client
- Savoir mettre en application la réglementation dans une démarche de relation commerciale



Compétences visées

- Savoir adapter son fonctionnement pour que la réglementation ne soit pas un frein à la relation client

■ ■ PROGRAMME

[1] LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE AUX IAS

- L'entrée en relation
- Le document de connaissance client
- Le recueil des besoins
- Le profil d'investisseur
- Le rapport d'adéquation

[2] LES OUTILS POUR ADAPTER SA RELATION CLIENT

- Les 4 préférences cognitives des clients
- Adapter sa présentation aux attentes du client
- Adapter ses éléments de langage pour une meilleure présentation

[3] EXERCICES PRATIQUES

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GÉRER LA RÉCLAMATION CLIENT

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier une réclamation client
- Connaître la dernière réglementation ACPR en matière de réclamation client
- Savoir adapter son process de relation client pour identifier et traiter une réclamation client



Compétences visées

- Savoir respecter la réglementation ACPR concernant la gestion de la réclamation client

■ ■ PROGRAMME

[1] LES TEXTES RÉGLEMENTAIRES

- Les deux recommandations ACPR
- Le Code de la consommation
 - Le recours à un médiateur

[2] IDENTIFIER ET TRAITER UNE RÉCLAMATION CLIENT

- La définition ACPR
- La forme d'une réclamation

[3] L'ORGANISATION À METTRE EN PLACE

- Procédures
- Process du quotidien

[4] MISE EN PRATIQUE

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES PRÉFÉRENCES COGNITIVES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les schémas cognitifs globaux
- Savoir identifier les méthodes commerciales inappropriées avec la réglementation



Compétences visées

- Savoir identifier et prendre en compte les évolutions de la situation et les besoins du client nécessitant une évolution du contrat

PROGRAMME

[1] UN CONSTAT ET UNE OBSERVATION

- Comprendre pour mieux se faire comprendre :
La théorie Triunique

[2] PRÉSENTATION DES 4 SCHÉMAS COGNITIFS

- Présentation détaillée des 4 schémas avec pour chacun d'eux :
 - Les attentes
 - Les points d'accroche et de répulsion
 - Les mots
 - Les phrases clés

[3] EXERCICE

- Développer un argumentaire pertinent au regard des préférences cognitives du client

[4] MISES EN APPLICATION PRATIQUES

- Approche par produit
En fonction du schéma cognitif :
 - Identifier les attentes du client pour un contrat d'assurance-vie
 - Identifier les attentes du client pour un contrat PER
 - Identifier les attentes du client pour un contrat de prévoyance
- Approche par produit
 - Comment adapter la relation client en fonction des attentes

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RECONNAITRE LES BLESSURES ÉMOTIONNELLES DE SES CLIENTS POUR MIEUX LES CONSEILLER EN MATIÈRE D'ASSURANCE DE PERSONNES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir quelles sont les peurs reconnaissables à l'œil nu des clients
- Définir les comportements inconscients de ses clients et ainsi savoir mieux les convaincre en fonction des blessures émotionnelles qu'ils présentent
- Prendre conscience des risques pour les clients et s'en servir comme argument de vente auprès des clients



Compétences visées

- Savoir identifier les peurs de ses clients pour mieux les conseiller en matière d'assurance

■ ■ PROGRAMME

[1] DÉFINITION

- Une émotion
- Son impact dans nos actions en tant que levier de motivation
- Atelier en sous-groupe et mise en application

[2] AUTO-TEST SUR LES BLESSURES ÉMOTIONNELLES

- Partage des impressions en collectif

[3] PRÉSENTATION DES 5 PRINCIPALES BLESSURES ÉMOTIONNELLES : CE QU'ELLES DISENT DE NOUS

[4] COMMENT RECONNAITRE LA BLESSURE DE NOTRE CLIENT AU TRAVERS DE SON PHYSIQUE ?

[5] ATELIER DE MISE EN APPLICATION

[6] UTILISER LA PEUR QU'IL PORTE EN LUI POUR TROUVER LES GARANTIES RÉPONDANT À SES BESOINS LORS DE LA VENTE D'UN CONTRAT D'ASSURANCE À LA PERSONNE (TRAVAIL EN SOUS GROUPE)

[7] SÉANCE DE DÉBRIEFING

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RENFORCER SON ASSERTIVITÉ

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Savoir exprimer ses émotions et ses besoins avec les autres
- Prendre conscience de son mécanisme relationnel et faire entendre son point de vue
- Connaître et utiliser les outils pour communiquer de manière assertive même en situation conflictuelle



Compétences visées

- Savoir utiliser la technique de l'assertivité pour mieux communiquer

■ ■ PROGRAMME

[1] SAVOIR S’AFFIRMER DANS SA RELATION À L’AUTRE

- Connaître les 4 grands comportements : passivité, agressivité, manipulation, assertivité
- Savoir dire non, savoir-faire une remarque
- Recevoir une critique
- Savoir négocier
- Oser exprimer ses émotions et ses besoins
- Formuler une demande en tenant compte des émotions et des besoins de chacune des parties

[2] COMMUNIQUER DE MANIÈRE ASSERTIVE

- Prendre conscience de son mécanisme relationnel : système de croyances, mes pensées automatiques
- Faire entendre son point de vue et oser s'exprimer
- Gérer un conflit, un désaccord avec assertivité en utilisant la méthode DESC

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LA GESTION DES INSATISFATIONS

■ Intra : à partir de 995 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3h30 minutes)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les freins personnels à dire NON en contexte professionnel
- Distinguer les zones de contrôle et les zones hors de contrôle pour gérer ses émotions
- Prendre conscience des émotions en jeu dans une situation de refus et mieux en connaître le fonctionnement
- Appliquer une méthode en 3 étapes (ENVIE / SENS / AVENIR) pour dire NON sans conflit
- Adapter la méthode à leur contexte professionnel spécifique
- S'exercer à dire NON avec assurance et bienveillance dans des mises en situation réalistes



Compétences visées

- Être capable de formuler un refus de manière assertive et constructive, adaptée à son environnement professionnel, tout en préservant la qualité de la relation avec ses interlocuteurs

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION & DIAGNOSTIC INITIAL

- Présentation + mini-diagnostic (4 questions)

[2] POURQUOI C'EST DIFFICILE DE DIRE NON ?

- Identification des freins personnels et collectifs

[3] ZONES DE CONTRÔLE VS ZONES HORS DE CONTRÔLE

- Modèle de prise de recul : ce qui dépend de moi

[4] MINI TEST D'ASSERTIVITÉ

- Repérer sa posture (passif, agressif, assertif)

[5] LES ÉMOTIONS DANS LE REFUS

- Identifier les émotions liées au NON (culpabilité, frustration...)

[6] MÉTHODE ENVIE / SENS / AVENIR

- Présentation détaillée de la méthode
- Exemples concrets

[7] PERSONNALISATION DE LA MÉTHODE

- Écriture de sa propre réponse dans un cas réel

[8] MISE EN PRATIQUE / JEUX DE RÔLE

- Jeux de rôle à partir de situations proposées par les participants

[9] SYNTHÈSE & DIAGNOSTIC FINAL

- Bilan + mini-diagnostic de fin + engagement individuel

[10] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TESTER NOTRE PLATEFORME EN LIGNE ET NOS MODULES E-LEARNING



PLATEFORME LCB-FT

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



■ TRONC COMMUN

150 questions
à choix unique
+ feedback



■ TRONC SPÉCIFIQUE

150 questions
à choix unique
+ feedback



■ EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL

60 questions avec
80 % de réussite



- Des fiches de synthèse à télécharger
- Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs
- L'attestation de formation à télécharger en ligne



1.1.4 Le mandatement bancaire et ses limites

La définition du contrat de mandat

La définition du mandat est donnée par l'article 1061 du Code de Commerce, en vertu duquel « le mandat ou procuration est un acte par lequel une personne (le mandant) donne à une autre (le mandataire) le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom ».

Le contrat de mandat

Pour le contrat de mandat, le mandataire représente le mandant. L'acte est accompli par le mandataire, mais il produit ses effets dans le patrimoine du mandant. Le pouvoir peut être donné par acte authentique (notarié) ou sous seing privé.

Le contrat de mandat doit être écrit et contenir certaines mentions obligatoires :

LCB-FT-BANQUE / ASSURANCE

[Accueil](#) / [Cours](#) / LCB-FT-Banque / Assurance

Généralités

Deux sections sont à votre disposition :

1. Une section d'entraînement au tronc commun sous forme de questions à choix unique,
2. Une section d'entraînement au module Banque-Assurance sous forme de questions à choix unique,
3. Une section d'examen blancs (tentatives illimitées dans les mêmes conditions que l'examen final),
4. Une section d'examen pour obtenir votre "Attestation de réussite à la certification LCB/FT".

Conditions de l'examen final : 60 questions réparties proportionnellement selon les thèmes (Tronc commun + module Banque-Assurance).
Conditions de réussite à l'examen : 80 % de bonnes réponses en 2 heures.

Dans votre "Dashboard personnel" (ci-contre), retrouvez le mode d'emploi en vidéo, ainsi que les ressources pédagogiques et le lien pour télécharger votre attestation de réussite.

Tronc commun LCB/FT

- Acteurs français
- Acteurs européens
- Acteurs internationaux
- Connaissance du client
- Déclaration de suspicion
- Définition
- Dispositifs et procédures
- Professionnels assujettis
- Réglementation européenne et française
- Sanctions

Module Banque - Assurance

- Acteurs
- Connaissance du client
- Déclaration de suspicion
- Dispositifs et procédures
- Contexte et statistiques
- Opérations bancaires
- Professionnels assujettis
- Réglementation
- Sanctions

Feedback

Pour les chèques reçus à l'encaissement ou à l'escompte des clients autres que ceux des établissements étrangers dans le cadre de conventions spécifiques, le programme de contrôle anti-blanchiment des chèques reçus réglementairement comprend au moins l'examen :

- a. des chèques qui après contrôle des sept mentions obligatoires présentent des anomalies réglementaires à ce titre.
- b. des chèques dont l'examen paraît nécessaire pour compléter l'analyse du fonctionnement du compte lorsque l'établissement assujetti, à l'occasion du suivi du compte de son client bénéficiaire de chèques, détecte, le cas échéant par des moyens informatiques, un fonctionnement inhabituel du compte
- c. des chèques d'un montant de plus de 1 000 euros.

Article 2 - Pour les chèques reçus à l'encaissement ou à l'escompte des clients autres que ceux visés à l'article 6 du présent règlement, le programme prévu à l'article 4 comprend au moins l'examen aux fins de détection du blanchiment :
a. des chèques dont l'examen paraît nécessaire pour compléter l'analyse du fonctionnement du compte lorsque l'établissement assujetti, à l'occasion du suivi du compte de son client bénéficiaire de chèques, détecte, le cas échéant par des moyens informatiques, un fonctionnement inhabituel du compte

Navigation du test

1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	32	33	34	35	36
37	38	39						

Terminer le test...

Prévisualiser à nouveau.

Entraînement avant examen

Examen blanc

Conditions identiques à l'examen final. Les notes ne sont pas prises en compte pour l'examen final.
Tentatives illimitées

Examen blanc

Examen final



60 questions - Temps limité : 2 heures

Vous devez obtenir 80% de réussite sur un éventail de 60 questions aléatoires et proportionnelles aux thèmes abordés (Tronc commun et Banque-Assurance)

Certification LCB/FT - Module Banque-Assurance- Examen final

DASHBOARD

Extraction du tableau en CSV

ZIP des Attestations

Horodateur	Meilleures notes aux Quizz				
Nom et prénom	Heure et minutes	Positionnement	Examen blanc	Réussite examen final	Date examen
Alban JU	3h 14 mn	30%	3%		
Alexis BI	1h 30 mn	83%		80%	10/07/2023
Alexis MA	0h 0 mn				
Amandine RA	8h 31 mn	63%	0%		
Anthony BE	0h 0 mn				

TÉLÉCHARGER L'ATTESTATION DE RÉUSSITE

150 questions
à choix unique
+ feedback



150 questions
à choix unique
+ feedback



- **EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL**
60 questions avec
80 % de réussite



Accès restreint Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit achevée et réussie



- Des fiches de synthèse à télécharger
- Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs
- L'attestation de formation à télécharger en ligne

DASHBOARD

Extraction du tableau en CSV

ZIP des Attestations

Nom et prénom	Horodateur		Meilleures notes aux Quiz			
	Heure et minutes	Positionnement	Examen blanc	Réussite examen final	Date examen	Générer la certification PDF
Alban JU	3h 14 mn	30%	3%			
Alexis BE	1h 30 mn	83%		80%	10/07/2023	 TÉLÉCHARGER L'ATTESTATION DE RÉUSSITE
Alexis MA	0h 0 mn					
Amandine RA	8h 31 mn	63%	0%			



MODULES E-LEARNING

EXEMPLE DE RÉALISATION
SUR-MESURE :

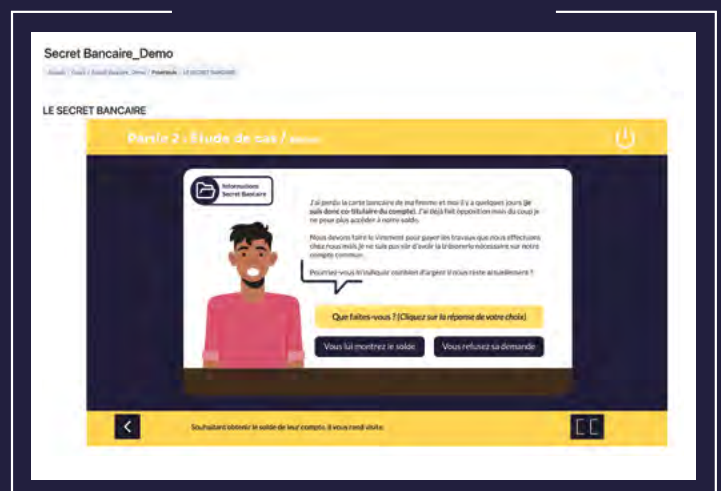
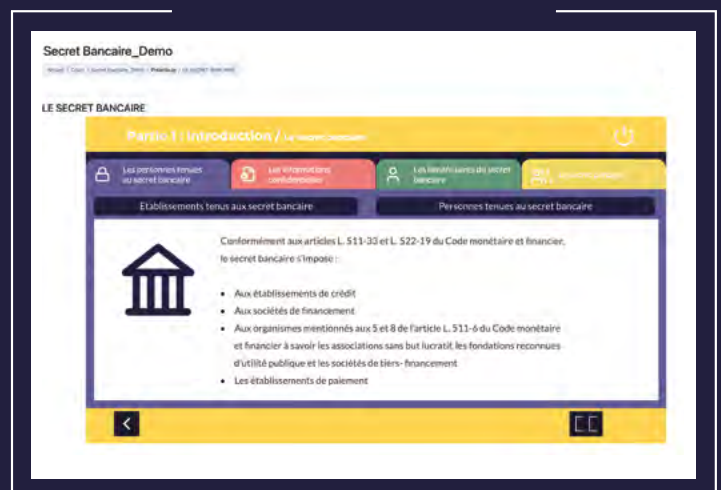
➔ LE SECRET BANCAIRE

CADRE JURIDIQUE
DU SECRET BANCAIRE

- La nature du secret bancaire
- Les acteurs du secret bancaire :
 - les personnes tenues au secret
 - les personnes couvertes par le secret
- L'information couverte par le secret bancaire
- Le secret partagé
 - le secret partagé par le client
 - les personnes vulnérables
 - les rapports de famille
 - les organes des personnes morales
 - les CAC
 - les cautions
- Les exceptions au secret bancaire à l'appui de textes spécifiques à consulter au cas par cas :
 - Code Monétaire et Financier : L511-33 et L522-19
- Les sanctions encourues
 - Les sanctions civiles
 - Les sanctions pénales
 - Les sanctions disciplinaires

LE SECRET BANCAIRE
À L'INTERNATIONAL

- Etat des lieux
 - Le contexte européen : étude comparative
 - La Suisse
 - Les Etats Unis
- Des évolutions à prévoir avec les réglementations européennes
 - RGPD
 - DSP2



MODULES E-LEARNING

EXEMPLE DE RÉALISATION
SUR-MESURE :

➔ VALUE FOR MONEY

RENFORCEMENT DE L'EXAMEN DES UNITÉS DE COMPTE
RÉFÉRENCÉES DANS LES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE

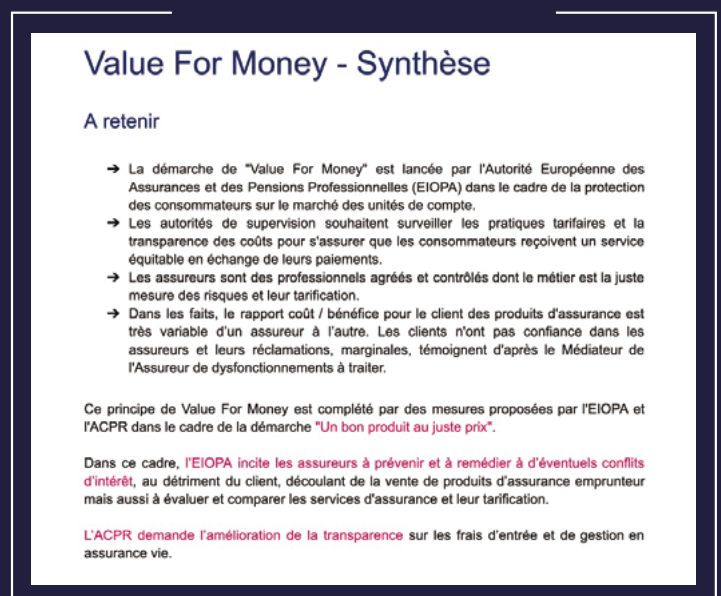
La réglementation "Value for Money", en cours de développement dans le secteur des assurances, est une initiative visant à s'assurer que les clients reçoivent un service de qualité proportionnelle à l'importance de ce qu'ils paient.

Les objectifs pédagogiques du module e-learning « Value for Money » sont les suivants :

- Comprendre l'enjeu de la "Value for Money (VfM)" pour les consommateurs et les compagnies d'assurance
- Situer la VfM dans le cadre réglementaire de la protection du consommateur
- Appréhender les leviers d'action (Mesure – Comparer – Progresser)
- Savoir adopter les bonnes pratiques

Apport au terme du module pour l'apprenant

- Découvrir la nature, les causes et les objectifs
- Bien comprendre les attentes des autorités et l'obligation pour son entreprise de l'appliquer.



MODULES E-LEARNING

EXEMPLE DE RÉALISATION
SUR-MESURE :

FAITES ÉVOLUER VOS ÉQUIPES
AVEC LES 23 NOUVEAUX MODULES DCI BE SQUARE

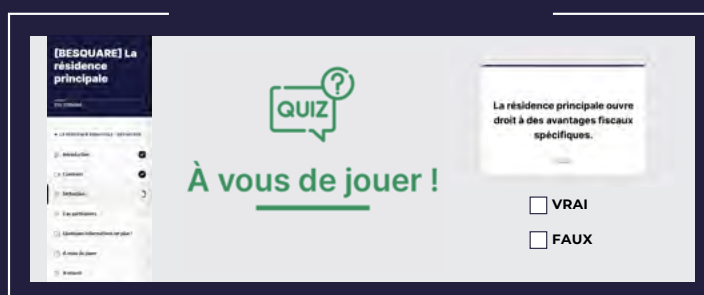
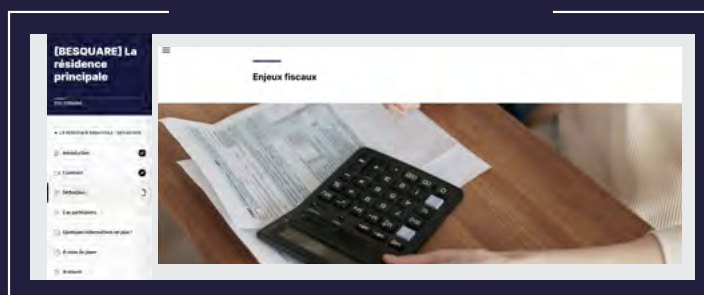
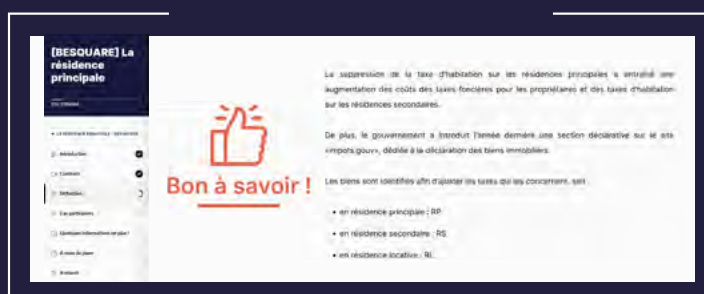
DÉCOUVREZ LA PUISSANCE DE LA FORMATION RÉGLEMENTAIRE RÉINVENTÉE !

Be Square élargit son catalogue Banque/Assurance 2026 avec **23 nouveaux modules DCI** conçus pour anticiper les transformations du secteur et répondre aux défis croissants du marché.

Ces modules innovants allient expertise réglementaire, pédagogie interactive et immersion métier pour garantir la conformité tout en renforçant l'agilité professionnelle de vos collaborateurs.

Chaque parcours DCI Be Square délivre plus qu'une simple réponse à l'exigence légale : il stimule la montée en compétence, favorise la transversalité des savoirs et accompagne durablement la transformation des pratiques.

Adaptés à la réalité de la distribution du crédit immobilier, ces modules couvrent l'intégralité du spectre : de la maîtrise réglementaire à la relation client, de la veille innovation à l'analyse des nouveaux risques.



MODULES E-LEARNING

EXEMPLE DE RÉALISATION
SUR-MESURE :

DDA

Découvrez les 16 nouveaux modules DDA de Be Square : une offre 2026 totalement repensée pour booster conformité, conseil client, excellence opérationnelle et accessibilité numérique (RGAA).

Nos modules allient expertise sectorielle, pédagogie interactive et mise à jour réglementaire, pour transformer l'obligation DDA en véritable avantage compétitif.

Un accent particulier est mis sur la conformité avec la nouvelle norme RGAA, garantissant une accessibilité optimale pour les personnes en situation de handicap.

Conjuguant micro-learning, vidéos interactives et quiz, ces nouveaux modules de formation vise à stimuler l'engagement et à faciliter une montée en compétences progressive, adaptée aux contraintes individuelles tout en répondant aux exigences réglementaires de la directive DDA.

Offrez à vos équipes la formation la plus actuelle et pratique sur le marché Banque/ Assurance.

Les principes de la clause bénéficiaire

Bienvenue
Aide à la navigation
Objectifs pédagogiques
Ton programme V2
Définition
Question 1
Question 2
Les modalités de désignation du ...
Question 3
Question 4

Objectifs pédagogiques :
Ce module te permettra de :

- Objectif 1**
Comprendre la fonction et les implications juridiques de la clause bénéficiaire en assurance vie
- Objectif 2**
D'identifier les différentes modalités de désignation du bénéficiaire
- Objectif 3**
Reconnaître les conséquences d'une absence de désignation
- Objectif 4**
D'appliquer les bonnes pratiques pour sécuriser cette désignation

Les principes de la clause bénéficiaire

Bienvenue
Aide à la navigation
Objectifs pédagogiques
Ton programme V2
Définition
Question 1
Question 2
Les modalités de désignation du ...
Question 3
Question 4

Clique ici pour commencer

Des vidéos, claires et concises

Des quiz pour tester tes connaissances

Une retranscription des vidéos à télécharger

Une fiche mémo pour ne rien oublier

Précédent

Les principes de la clause bénéficiaire

Bienvenue
Aide à la navigation
Objectifs pédagogiques
Ton programme V2
Définition
Question 1
Question 2
Les modalités de désignation du ...
Question 3
Question 4

Clique sur le bouton lecture pour lancer la vidéo

Les principes de la clause bénéficiaire

Bienvenue
Aide à la navigation
Objectifs pédagogiques
Ton programme V2
Définition
Question 1
Question 2
Les modalités de désignation du ...
Question 3
Question 4

Question 3

Quel est l'avantage principal de la désignation 'par la qualité' d'un bénéficiaire ?

Sélectionne la bonne réponse puis clique sur valider.

Valider la réponse

- Elle évite toute contestation.
- Elle s'adapte à l'évolution de la situation familiale.
- Elle est toujours plus précise qu'une désignation nominative.
- Elle est obligatoire dans tous les contrats.



Bureau : 4 rue Drouot - 75009 Paris

Siège : Liberty Tower - 17 place des Reflets
- 92097 Paris La Défense Cedex

- contact@besquare.fr
- +33(0) 6 950 330 38
- besquare.fr