



CATALOGUE

■ BANQUE ■ ASSURANCE



[2027]

En 2027, Be Square poursuit son engagement : vous proposer des formations au plus près des transformations de vos métiers, des évolutions réglementaires et des nouvelles attentes des entreprises, de leurs dirigeants et de leurs salariés.

Cette nouvelle édition place au cœur de notre offre deux enjeux majeurs : **la maîtrise des assurances collectives** et **l'accompagnement global du chef d'entreprise**.

Dans un environnement où la protection sociale constitue à la fois une obligation, un outil de fidélisation et un élément déterminant de la politique sociale de l'entreprise, la maîtrise des contrats collectifs devient une compétence stratégique. Comprendre les régimes obligatoires, analyser les garanties santé et prévoyance, interpréter les résultats techniques d'un contrat ou encore identifier les besoins propres à chaque organisation permet de dépasser la seule approche produit pour construire un conseil pertinent, durable et créateur de valeur.

Nous renforçons parallèlement notre approche de **l'environnement du dirigeant d'entreprise**. Rémunération, choix de la structure sociétaire, protection sociale, épargne retraite, détention patrimoniale, transmission ou cession deviennent des enjeux stratégiques : les décisions du chef d'entreprise engagent simultanément sa société, son patrimoine personnel et sa famille. Nos formations donnent aux conseillers les clés nécessaires pour développer une vision transversale de ces interactions et accompagner chaque dirigeant aux différentes étapes de la vie de son entreprise.

Cette appropriation effective des compétences prolonge l'ambition portée par notre catalogue 2026 : conjuguer expertise technique, posture de conseil et mises en situation concrètes pour favoriser un ancrage durable des compétences. Nos dispositifs restent adaptables aux profils des apprenants et aux objectifs stratégiques de chaque organisation, en présentiel, en distanciel, en modules e-learning ou en parcours hybride.

Plus que jamais, notre ambition est de permettre aux professionnels de la banque et de l'assurance de mieux comprendre l'entreprise pour mieux protéger ses salariés, sécuriser son dirigeant et accompagner son développement.

En 2027, faisons de la compétence un levier ambitieux du conseil et de la performance durable !

[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 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
- 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



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance d'explications, d'illustrations et de mise 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 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.

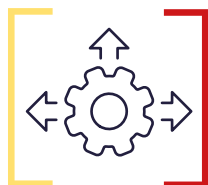


HANDICAP

- 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]



- Approche patrimoniale globale [p10]
- Les aspects patrimoniaux du dirigeant [p11]
- La gestion de patrimoine internationale [p12]
- Marché des professionnels [p13]
- Marché agricole et viticole [p14]

[JURIDIQUE]

- Le couple : modes de vie commune et séparation [p16]
- Accompagner le couple non marié (PACS, concubinage) [p17]
- Successions et donations : maîtriser les mécanismes essentiels [p18]
- Transmission intergénérationnelle [p19]
- Les familles recomposées [p20]
- Régimes juridiques des mineurs et majeurs protégés [p21]
- La gestion de patrimoine d'un senior vulnérable [p22]

[FISCALITÉ]

- Fiscalité du particulier et optimisation fiscale [p24]
-  Comprendre la fiscalité des professionnels pour mieux accompagner ses clients [p25]
-  Fiscalité entreprise et impacts bancaires - Marché des entreprises [p26]
- Fiscalité immobilière [p27]
- Fiscalité successorale [p28]
- Approche fiscale et patrimoniale de la transmission des exploitations agricoles [p29]
- Anticiper la succession : outils et techniques de transmission à titre gratuit [p30]
- SCI : IR ou IS : que choisir ? [p31]
- CGP : Accompagnement de la société à l'IS [p32]
- De l'utilité des rentes viagères [p33]

[PATRIMOINE SOCIAL]

- Système de retraite du salarié [p35]
-  PER Individuel [p36]
- La prévoyance du particulier et focus sur les contrats complémentaires [p37]
-  Focus sur la prévoyance et la retraite des professions libérales [p38]
-  La SCI – Approche prévoyance [p39]
- Prévoyance TNS : opportunités patrimoniales ! [p40]
- Le risque autonomie (dépendance) [p41]

[ÉPARGNE]

- Assurance-vie : Approche juridique et fiscale approfondie [p43]
- Assurance-vie - Stratégie autour de la clause bénéficiaire [p44]
- Environnement des marchés financiers [p45]
-  Comprendre les marchés financiers pour mieux accompagner l'investisseur [p46]
- Crypto-actifs, blockchains : mode passagère, ou bouleversements à venir ? [p47-48]
- Les produits structurés [p49]
-  Produits structurés : comprendre les mécanismes, analyser les risques et les intégrer dans une allocation patrimoniale [p50]
-  Les ETF [p51]
-  Épargne retraite collective : comprendre, comparer et conseiller les dispositifs d'entreprise [p52-53]
-  Les Real Assets [p54]
- ISR / ESG : enjeu pour les conseillers financiers [p55]
- Plan d'Épargne Avenir Climat [p56]
- Parlons Finance Durable ! [p57]
- Vendre et faire vivre l'allocation d'actifs - Niveau 1 [p58]
- Vendre et faire vivre l'allocation d'actifs - Niveau 2 [p59]
- Opportunités et Stratégies - Investir dans le Foncier Viticole et Forestier via les GFI, GFF, GFV, GFA [p60-61]

[IMMOBILIER]

- Immobilier & intermédiation financière - maîtriser les enjeux [p63]
- Fiscalité immobilière - Le loueur meublé à l'épreuve des réformes [p64]
- Les club Deal immo / principe des obligations [p65-66]
- Le Prêt Viager Hypothécaire [p67]
- Montages en immobilier réhabilité (ASL / AFUL / VIR & Financement) [p68-69]
-  Comparer...Choisir...entre Jeanbrun, LLI et LMNP [p70]
-  Expertise immobilière bancaire : analyser, challenger, et sécuriser la valeur des garanties [p71]

[ENTREPRISE]

- L'épargne salariale [p73]
- Accompagnez ses clients professions libérales et commerçants - Niveau 1 [p74]
- Accompagnez ses clients professions libérales et commerçants - Niveau 2 [p75]
- Approche globale de l'environnement des agriculteurs - Économique, juridique, fiscal, social [p76]
- Analyse financière et financement de l'exploitation agricole Financier [p77]
- Appréhender les Comptes Courants d'Associés des clients professionnels SARL – SAS et SCI [p78]
-  Pacte Dutreil - Transmission d'entreprise à titre gratuit [p79]

[...]

[...] ENTREPRISE

- OBO (Owner Buy Out) & FBO (Family Buy Out) [p80-81]
- Assurance Homme clé [p82]
- Diagnostic financier de l'entreprise [p83]
- Gestion du risque clients au quotidien [p84]
- Garanties liées au risque crédit [p85]
- Accompagner ses clients à l'international [p86]
- Mener un entretien efficace avec le chef d'entreprise [p87]
- Atelier Codéveloppement Chargé d'Affaires Entreprises [p88]



[ENVIRONNEMENT DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE]

- Réussir la cession d'entreprise - Enjeux croisés vendeur / acquéreur et impact immobilier (parts société, filiale, immobilier) [p90]
- Les clés d'une transmission réussie : sécuriser le cadre juridique et optimiser les leviers fiscaux et financiers [p91]
- Optimisation de la rémunération du chef d'entreprise [p92]
- Impact du choix de la structure sociétaire sur la rémunération du dirigeant [p93]
- Cession d'entreprise : CGP & Consultants en cession - acquisition d'entreprises, deux rôles complémentaires pour un accompagnement gagnant [p94]
- Accompagner le dirigeant d'entreprise dans la transmission, l'optimisation fiscale et la protection [p95]
- PERCO – PEROB – PER : outil de fidélisation des salariés et de rémunération du chef d'entreprise [p96]
- La holding patrimoniale [p97]



[ASSURANCES]

- Décrypter le marché de l'assurance santé et prévoyance : acteurs, données, risques et opportunités [p99]
- Protection sociale en entreprise : régimes obligatoires, contrats collectifs et obligations employeurs [p100]
- Lire et analyser l'entreprise avec le prisme de l'assurance collective [p101]
- Analyse des résultats techniques d'un contrat collectif santé et prévoyance [p102]
- L'assurance emprunteur [p103]
- DORA : Concepts et impacts sur les métiers et la chaîne de valeur de l'assurance Niveau 1 [p104]
- DORA : Concepts et impacts sur les métiers et la chaîne de valeur de l'assurance Niveau 2 [p105]
- Co-Assurance [p106]
- IAS - Habilitation Assurance N1 N2 N3 [p107-108]

[RÈGLEMENTATION ET FINANCE DURABLE]

- NOUVEAU Loi Industrie Verte : Investissement Durable et Souverain [p110]
- NOUVEAU Loi Industrie Verte : Impacts en assurance [p111]

[RELATION CLIENTS]

- Manager avec exigence et faire preuve de courage managérial [p113]
- Faire des Contraintes réglementaires une opportunité [p114]
- Gérer la Réclamation Client [p115]
- Les préférences cognitives [p116]
- Renforcer son assertivité [p117]
- La gestion des insatisfactions [p118]
- NOUVEAU Gestion des situations délicates au téléphone [p119-120]
- NOUVEAU Optimiser la gestion des appels sortants [p121]
- NOUVEAU Adapter sa posture commerciale pour mieux comprendre, convaincre et accompagner chaque client patrimonial [p122]
- NOUVEAU Développer ma posture commerciale avec mes clients professionnels [p123]



TESTER NOTRE PLATEFORME EN LIGNE ET NOS MODULES E-LEARNING

- Plateforme LCB-FT [p125]
- Plateforme MIF2 [p126]
- Plateforme IOBSP-N2 [p127]
- Plateforme DCC2 (Directive Crédit Immobilier 2) [p128]
- Exemple de module e-learning : le secret bancaire [p129]
- Exemple de module e-learning : Value for money [p130]
- Exemple de module e-learning : DCI [p131]
- Exemple de module e-learning : DDA [p132]



[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 professionnel 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

SUCCESSIONS ET DONATIONS : MAÎTRISER LES MÉCANISMES ESSENTIELS

■ 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]

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

- Jeanbrun
- 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



COMPRENDRE LA FISCALITÉ DES PROFESSIONNELS POUR MIEUX ACCOMPAGNER SES CLIENTS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux régimes fiscaux des professionnels : IR, IS, BIC, BNC, micro-entreprise, régime réel, TVA, CFE/CET
- Repérer les incidences fiscales sur la relation bancaire : trésorerie, saisonnalité des décaissements, capacité de remboursement, anticipation des échéances fiscales
- Conduire un questionnaire client structuré pour détecter les points de vigilance fiscaux et orienter vers les bons interlocuteurs lorsque nécessaire



Compétences visées

- Savoir analyser la situation fiscale d'un client professionnel afin d'identifier ses impacts bancaires sur la trésorerie, la rentabilité, le risque client et les besoins d'accompagnement, sans se substituer au conseil de l'expert-comptable ou du fiscaliste

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION :

FISCALITÉ ET RÔLE DU BANQUIER PRO

- Périmètre du conseiller bancaire : comprendre, questionner, alerter, orienter
Limites : ne pas délivrer de conseil fiscal individualisé

[2] CARTOGRAPHIE FISCALE DES PROFESSIONNELS

- Catégories de revenus : BIC, BNC, BA. Imposition à l'IR ou à l'IS. Micro-entreprise, régime réel, déclaration contrôlée
- Lecture des grandes familles de statuts : entreprise individuelle, société, profession libérale, artisan, commerçant

[3] TVA, CFE/CET ET OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- Fonctionnement général de la TVA, franchise en base, TVA collectée/déductible, impact trésorerie
- CFE/CET : logique d'impôt local professionnel
- Téléprocédures et espace professionnel impots.gouv.fr

[4] IMPACTS BANCAIRES DE LA FISCALITÉ

- Traduction bancaire : besoin de trésorerie, anticipation des acomptes, variation de BFR, passage d'un régime simplifié à un régime réel, incidences sur les demandes de financement

[5] MENER L'ENTRETIEN FISCAL AVEC UN CLIENT PROFESSIONNEL

- Questions utiles à poser : régime fiscal, régime TVA, échéances, expert-comptable, changements d'activité, croissance du chiffre d'affaires, investissements, situation de trésorerie
- Repérage des alertes : TVA mal anticipée, changement de régime, charges fiscales non provisionnées

[6] ÉTUDE DE CAS FINAL

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



FISCALITÉ ENTREPRISE ET IMPACTS BANCAIRES - MARCHÉ DES ENTREPRISES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux impôts et obligations fiscales d'une entreprise : impôt sur les sociétés, TVA, CET/CFE/CVAE, fiscalité locale, échéances déclaratives et de paiement
- Évaluer les impacts de la fiscalité sur l'analyse bancaire : trésorerie, BFR, capacité de remboursement, covenants, distribution, investissement, transmission ou restructuration
- Structurer un questionnement fiscal utile en rendez-vous entreprise pour détecter les points de vigilance et orienter vers les bons interlocuteurs lorsque le sujet relève du conseil fiscal spécialisé



Compétences visées

- Analyser les principaux impacts fiscaux d'une entreprise cliente afin d'enrichir le diagnostic bancaire, d'identifier les risques de trésorerie ou de structure financière, et de conduire un dialogue pertinent avec le dirigeant, le DAF et les conseils de l'entreprise

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION : FISCALITÉ ET RELATION BANCAIRE ENTREPRISE

- Rôle du chargé d'affaires : comprendre les impacts fiscaux, questionner, anticiper, alerter
- Limites du rôle bancaire : ne pas délivrer de conseil fiscal personnalisé

[2] CARTOGRAPHIE FISCALE DE L'ENTREPRISE

- Impôt sur les sociétés et impôt sur le revenu selon la forme juridique
- Résultat comptable vs résultat fiscal
- Notions de réintégrations, déductions, déficit fiscal, report en avant
- Lecture bancaire du résultat fiscal

[3] TVA, FISCALITÉ LOCALE ET ÉCHÉANCES FISCALES

- TVA collectée, TVA déductible, crédit de TVA, régimes de déclaration, impacts sur la trésorerie et le BFR. CET, CFE et CVAE
- Calendrier fiscal et décaissements à anticiper

[4] FISCALITÉ ET ANALYSE FINANCIÈRE ENTREPRISE

- Effets fiscaux sur la CAF, le résultat net, les dividendes, les investissements, les plus-values, les provisions, les dettes fiscales et sociales
- Analyse des postes fiscaux dans les liasses et comptes annuels

[5] SITUATIONS À ENJEU POUR LE BANQUIER ENTREPRISE

- Croissance rapide, investissement lourd, restructuration, groupe de sociétés, holding, intégration fiscale, transmission, difficultés de paiement de l'impôt, contrôle fiscal
- Points d'attention dans une demande de financement

[6] MENER UN ENTRETIEN FISCAL AVEC UN DIRIGEANT OU UN DAF

- Questions clés : régime d'imposition, échéances à venir, crédit de TVA, dette fiscale, intégration fiscale, stratégie de distribution, investissements, contentieux ou contrôle fiscal en cours
- Identification des signaux faibles

[7] CAS FINAL

- Identifier les impacts fiscaux, les risques bancaires et les questions à poser
- Plan d'action individuel

[8] 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

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

CGP : 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]

SYSTÈME DE RETRAITE DU SALARIÉ

■ 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 des dernières modifications



Compétences visées

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

■ ■ PROGRAMME

[1] QUELQUES DONNÉES SUR NOTRE SYSTÈME DE RETRAITE

- 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
- Modalités d'attribution de la réversion
- Mise en pratique

[4] CONSEILS ET INFORMATION RETRAITE

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

[5] 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

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

[ÉPARGNE]

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

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



COMPRENDRE LES MARCHÉS FINANCIERS POUR MIEUX ACCOMPAGNER L'INVESTISSEUR

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les éléments constitutifs du profil investisseur
- Expliquer les mécanismes des principales classes d'actifs
- Analyser un produit d'investissement



Compétences visées

- Être capable de proposer une allocation d'actifs adaptée au profil investisseur, en tenant compte des objectifs du client, de son horizon de placement, de son niveau de risque, des caractéristiques des produits financiers, du contexte de marché et des critères de durabilité

■ ■ PROGRAMME

[1] INTRODUCTION

- Clients : Comprendre le projet / Valoriser / Protéger
- Marché : Fondamentaux de l'approche macro-économique / Grands cycles économiques, les banques centrales...
- Produit : Comprendre / Analyser

[2] PROFIL INVESTISSEUR ET ADÉQUATION

- Je comprends la note SRI
- J'analyse la durée d'investissement
- Je comprends les fondamentaux de la durabilité
- Je mets en place une allocation d'actifs adaptée

[3] LES CLASSES D'ACTIFS

- Le marché monétaire
- Les Obligations
- Le Actions
- Indicateurs de performance
- L'investissement durable
- Classes d'actifs spécifiques
- Les options

[4] 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

[...]

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

[...]

[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



PRODUITS STRUCTURÉS : COMPRENDRE LES MÉCANISMES, ANALYSER LES RISQUES ET LES INTÉGRER DANS UNE ALLOCATION PATRIMONIALE

■ Intra : à partir de 1 190 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3h30)



Objectifs pédagogiques

- Expliquer les mécanismes fondamentaux d'un produit structuré, notamment ses composantes obligataire et optionnelle, les barrières, les coupons et les mécanismes de remboursement anticipé
- Analyser le profil de risque et de rendement d'un produit structuré, en tenant compte du sous-jacent, des scénarios de marché et des principaux paramètres techniques
- Apprécier la pertinence d'un produit structuré dans une allocation patrimoniale, en fonction des objectifs, de l'horizon d'investissement et du profil de risque du client



Compétences visées

- Décrypter une documentation commerciale ou une fiche produit afin d'identifier les conditions de rendement, de remboursement et de perte en capital
- Sélectionner et argumenter l'utilisation d'un produit structuré dans le cadre d'une recommandation patrimoniale diversifiée et adaptée au besoin du client

■ ■ PROGRAMME

[1] COMPRENDRE LES PRINCIPAUX MÉCANISMES

- Définition et architecture d'un produit structuré
- Composante obligataire et composante optionnelle
- Rôle de l'émetteur, maturité et risque de crédit
- Sous-jacents : actions, indices, taux, crédit et fonds
- Fonctionnement des barrières, coupons conditionnels, effet mémoire et remboursement anticipé

[2] ANALYSER LES RISQUES ET LES TENDANCES DU MARCHÉ

- Analyse du couple risque-rendement
- Risque lié au sous-jacent et risque de perte en capital
- Influence de la volatilité, des taux, de la maturité et de la solvabilité de l'émetteur
- Vigilance sur les indices à décrétement, les actions « Fix Div » et les paniers « Worst Of »

[3] INTÉGRER LES PRODUITS STRUCTURÉS DANS UNE ALLOCATION PATRIMONIALE

- Identification du besoin client avant la sélection du produit
- Positionnement des produits à capital garanti, à protection conditionnelle, de rendement ou de participation
- Diversification des émetteurs, des maturités, des mécanismes et des sous-jacents
- Articulation avec les autres classes d'actifs. Analyse de la cohérence entre horizon, liquidité, rendement

[4] 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**

- Reconnaître les spécificités économiques et opérationnelles des ETF
- Expliquer comment les ETF s'intègrent dans l'offre

**Compétences visées**

- Appréhender le fonctionnement des ETF

■ ■ PROGRAMME

[1] HISTORIQUE ET RAISON D'ÊTRE EN GESTION D'ACTIFS**[2] CONSTRUCTION D'UN INDICE : DIFFÉRENCES PAR CLASSE D'ACTIF****[3] LA PLACE DES ETF DANS UN PORTEFEUILLE****[4] TYPOLOGIE DES ETF**

- Indiciel
- Smart bêta
- Gestion active

[5] MÉCANISMES DE RÉPLICATION : PHYSIQUE VS SYNTHÉTIQUE (FUNDÉ ET NON-FUNDÉ)**[6] TRAITEMENT DES DIVIDENDES ET PRÊT-EMPRUNT TITRES****[7] INTRODUCTION AUX MARCHÉS PRIMAIRE ET SECONDAIRE****[8] LES RISQUES DES ETF : VOLATILITÉ, CONCENTRATION, CONTREPARTIE ET SEC LENDING****[9] RETOUR SUR LA LIQUIDITÉ PENDANT DES PHASES DE STRESS - VARIATIONS POSSIBLES**

- Leverage
- Inverse

[10] IMPACT DE LA STRUCTURE DE MARCHÉ

- Contango Vs backwardation
- Périls de la structuration : retour sur les ETF sur pétrole en 2020

[11] FORMAT RÉGLEMENTAIRE DES ETF**[12] RATIOS-CLÉS DES ETF : TRACKING ET COUTS****[13] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ**



ÉPARGNE RETRAITE COLLECTIVE : COMPRENDRE, COMPARER ET CONSEILLER LES DISPOSITIFS D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux dispositifs d'épargne retraite collective et distinguer leurs finalités, leurs bénéficiaires, leurs modalités d'alimentation et leurs conditions de sortie
- Comparer le PERECO, le PEROB, la retraite à prestations définies, l'article 82 et les indemnités de fin de carrière selon leurs enjeux sociaux, fiscaux, RH, financiers et patrimoniaux
- Analyser une situation d'entreprise afin d'orienter le choix du dispositif retraite le plus adapté aux objectifs de rémunération différée, de fidélisation, de protection sociale et de pilotage des engagements sociaux



Compétences visées

- Être capable d'analyser, de qualifier et de présenter les principaux dispositifs d'épargne retraite collective afin d'accompagner une entreprise ou un client professionnel dans le choix, la compréhension et le pilotage d'une solution adaptée à ses enjeux RH, sociaux, fiscaux et financiers

■ ■ PROGRAMME

[1] POSITIONNER LA RETRAITE COLLECTIVE

- Articulation entre retraite obligatoire, complémentaire et supplémentaire
- Enjeux pour l'entreprise et le salarié : rémunération différée, fidélisation, protection sociale, fiscalité et modalités de sortie
- Panorama des dispositifs : PERECO, PEROB, prestations définies, article 82 et indemnités de fin de carrière

[2] MAÎTRISER LE PERECO

- Mise en place, bénéficiaires et caractère collectif
- Alimentation : versements volontaires, intéressement, participation, abondement et CET
- Gestion pilotée, supports, disponibilité, débloqué anticipé et sortie en capital ou en rente
- Avantages, limites et points de vigilance dans l'information des salariés
- Cas pratique : renforcer le package social sans cotisation obligatoire

[3] COMPRENDRE LE PEROB

- Populations concernées, catégories objectives et modalités de mise en place
- Cotisations obligatoires et versements volontaires. Articulation avec l'ancien article 83
- Principes sociaux et fiscaux, portabilité, transférabilité et information des bénéficiaires
- Enjeux RH, risques de qualification et exigences de conformité

[...]



[...]

[4] COMPARER PRESTATIONS DÉFINIES ET ARTICLE 82

- Cotisations définies versus prestations définies. Droits acquis, financement et gouvernance
- Cadre des retraites dites « chapeau », coût employeur, engagements à long terme et publics ciblés
- Article 82 : mécanisme assurantiel, traitement social et fiscal, usages en rémunération individualisée
- Mise en situation : fidéliser un dirigeant ou un collaborateur clé

[5] PILOTER LES INDEMNITÉS DE FIN DE CARRIÈRE

- Départ volontaire et mise à la retraite : droits du salarié et obligations de l'employeur
- Évaluation de l'engagement : ancienneté, rémunération, convention collective et hypothèses actuarielles
- Provisionnement, externalisation via un contrat IFC, trésorerie et audit social.
- Cas pratique : anticiper un pic de départs à la retraite

[6] QUALIFIER LE BESOIN ET RECOMMANDER

- Grille comparative : finalité, bénéficiaires, alimentation, sortie, avantages, limites et vigilance
- Critères de choix : fidélisation, rémunération globale, protection sociale, dirigeants et financement des engagements
- Questions de découverte et bonnes pratiques de présentation à une direction RH ou à un client professionnel
- Cas fil rouge : formuler une recommandation selon l'effectif, la cible, les objectifs RH et le budget

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LES REAL ASSETS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Identifier les caractéristiques de l'investissement en infrastructures, ses principaux secteurs, ses catégories de projets - Greenfield et Brownfield - ainsi que les différents profils de risque et de rendement
- Décrire le fonctionnement d'un fonds d'infrastructures et les étapes de son cycle d'investissement, depuis la collecte et le sourcing des opportunités jusqu'à l'acquisition, au suivi des participations et à la cession des actifs
- Analyser la performance et les risques d'un investissement en infrastructures, en mobilisant les principales méthodes de valorisation et les indicateurs tels que le DCF, le rendement courant, le TRI et le multiple d'investissement

**Compétences visées**

- Évaluer la cohérence d'un investissement ou d'un fonds d'infrastructures au regard de sa stratégie, de son secteur, de son niveau de maturité, de son profil de risque, de son horizon de placement et de ses modalités de rémunération
- Interpréter les éléments financiers et opérationnels d'un dossier d'investissement en infrastructures afin d'apprécier sa création de valeur, ses principaux risques, l'incidence des frais et les perspectives de sortie

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION À LA CLASSE D'ACTIFS

- Qu'est-ce qu'un investissement en infrastructures ?
- A qui s'adresse ce type d'investissement ? (profil rendement-risque de la classe d'actifs par rapport aux autres classes d'actifs)

[2] LES DIFFÉRENTS SECTEURS D'INVESTISSEMENT INFRA :

- Transports
- Énergies
- Digital
- Social

[3] SPÉCIFICITÉS : DIFFÉRENCE ENTRE GREENFIELD ET BROWNFIELD**[4] LE PROFIL DE RISQUE**

- Core / Super Core
- Core Plus
- Value-Added / Opportunistic (souvent lié au «Greenfield»)

[4] LES FONDS D'INVESTISSEMENT

- Type de structure
- Durée de vie des fonds
- Tarification
- Mode de déploiement des capitaux (collecte / ramp up / exploitation / liquidation)

[5] PROCESSUS D'ACQUISITION - DU SOURCING AU CLOSING

- Le Sourcing et la Phase Préliminaire

[6] L'OFFRE NON-ENGAGEANTE (NON-BINDING OFFER)

- Modélisation financière préliminaire
- Rédaction de la lettre d'intention (LOI)
- Passage en Pré-Comité d'Investissement

[7] DUE DILIGENCE ET OFFRE ENGAGEANTE (BINDING OFFER)

- Audit : technique, juridique, fiscal et ESG

[8] LE COMITÉ D'INVESTISSEMENT

- Présentation du memorandum d'investissement
- Validation finale et signature du SPA (Sales and Purchase Agreement)

[9] PENDANT LA DURÉE DE VIE DU FONDS

- Valorisation dans le temps (courbe en J, Rente, Amortissement/Liquidation)
- La méthode des DCF (définition et taux d'actualisation)
- Board des participations
- Le suivi des Capex

[10] MESURE DE LA PERFORMANCE ET SORTIE

- Indicateurs de Performance : Rendement courant, TRI, Multiple
- Les frais du fonds (différence TRI brut / net, impact commission de surperformance / carried interest)
- Stratégies de sortie

[11] 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

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 liés

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.

[...]

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

[...]

- 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]

IMMOBILIER & INTERMÉDIATION FINANCIÈRE -
MAÎTRISER LES ENJEUX

■ 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 - 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

LES CLUB DEAL IMMO / PRINCIPE DES OBLIGATIONS

■ 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

[...]

LES CLUB DEAL IMMO / PRINCIPE DES OBLIGATIONS

[...]

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

[...]

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

[...]

[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



■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les mécanismes fiscaux des dispositifs Jeanbrun, LLI et LMNP réel
- Comparer objectivement les impacts fiscaux, financiers et patrimoniaux
- Calculer un effort d'épargne, un cash-flow et un TRI selon chaque dispositif
- Choisir le dispositif le plus adapté au profil fiscal et patrimonial d'un investisseur
- Éviter les erreurs fréquentes de montage et de conseil en investissement locatif

**Compétences visées**

- Analyser, comparer et argumenter les solutions d'investissement locatif adaptées à différents profils clients, en intégrant les dimensions patrimoniales, fiscales, financières et réglementaires des dispositifs étudiés

■ ■ PROGRAMME

[1] CONTEXTE & FONDAMENTAUX DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

- Crise du logement et raréfaction de l'offre locative
- Fin du Pinel : raisons politiques et économiques
- Logique défiscalisation vs patrimonialisation
- Notions clés : effort d'épargne - rendement brut / net - levier du crédit - TRI

[2] DISPOSITIF JEANBRUN : LE NOUVEAU STATUT DU BAILLEUR PRIVÉ

- Genèse et philosophie du dispositif Jeanbrun
- Conditions d'éligibilité :
Types de biens / Durée d'engagement / Plafonds de loyers / Mécanisme de l'amortissement (3,5 % / 4 % / 5 %) / Déficit foncier et imputation sur le revenu global
- Cas pratiques

[3] LE LLI

- Rappels du fonctionnement du LLI
- Avantages fiscaux et contraintes réelles
- Analyse d'un LLI sur 20 ans
- Location nue, location meublée et résidences services
- Cas pratiques

[4] LMNP RÉEL

- Rappels du fonctionnement du LLI
- Amortissements comptables
- Neutralisation de l'impôt sur les loyers
- Limites du LMNP à crédit élevé
- Cas pratique chiffré comparatif
- LMNP : pour quels profils ?

[5] COMPARAISONS GLOBALES & CALCUL DU TRI

- Méthodologie de calcul du TRI
- Comparaison sur 20 ans : effort mensuel / fiscalité cumulée / patrimoine final
- Lecture intelligente d'un TRI immobilier
- Arbitrages patrimoniaux (durée de détention, revente)

[6] ATELIER PRATIQUE & CAS CLIENTS

- Cas 1 : TMI 30 % – actif en pleine carrière
- Cas 2 : TMI 41 % – stratégie patrimoniale avancée
- Choix du dispositif
- Argumentaire de décision

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



EXPERTISE IMMOBILIÈRE BANCAIRE : ANALYSER, CHALLENGER, ET SÉCURISER LA VALEUR DES GARANTIES

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les principales méthodes d'évaluation immobilière et en connaître les limites
- Lire et interpréter une expertise immobilière, en identifier les points clefs
- Challenger une estimation, apprécier sa fiabilité par rapport à la contrainte risque
- Formaliser une valorisation crédit homogène et lisible par tous



Compétences visées

- Lire, comprendre et synthétiser un rapport d'expertise immobilière afin d'identifier les points de vigilance, les biais méthodologiques et les éléments déterminants pour la valeur de la garantie

PROGRAMME

[1] LES FONDAMENTAUX DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- Comment challenger une expertise : enjeux bancaires à l'octroi et au recouvrement
- Qu'attendre d'un rapport d'expertise ? Lecture critique : structure, hypothèses, biais
- Différences entre valeur vénale, valeur locative, valeur de convenance
- Autres valeurs possibles utiles pour une banque : Valeur Hypothécaire, Vacant Possession Value
- Résidentiel vs immobilier d'entreprise : spécificités des marchés

[2] MÉTHODES D'ÉVALUATION : SAVOIR LES COMPRENDRE ET VÉRIFIER LEUR BONNE MISE EN ŒUVRE

- Méthode par comparaison : limites dans les marchés déprimés ou pour les biens atypiques
- Méthode par rendement : une méthode comparative ? l'argumentation du choix du taux.
- Sol + construction : un rappel que les arbres ne peuvent pas monter jusqu'au ciel...
- Méthode DCF (Discounted Cash Flow) : logique, une approche prospective, des paris sur l'avenir ?
- Cas particuliers : baux emphytéotiques ou à construction, démembrement, foncier nu ou encombré

[3] EXERCICES D'ANALYSE ET CAS PRATIQUES

- Études critiques d'expertises immobilières : les hypothèses fragiles ou trop optimistes
- Les fautes classiques des experts conduisant à des rapports inutiles et dangereux
- Prise en compte d'évaluations différentes (résidentiel et commercial)
- Les problématiques amenées par la copropriété : une association forcée pour le meilleur comme le pire

[4] FORMALISATION DE L'ANALYSE

- Comment synthétiser un rapport de plus de quarante pages en quelques paragraphes ?
- Quels éléments sont les plus impactants pour la valeur de la garantie ?
- Identifier les données immuables et les distinguer des variables
- Notion de liquidité, profondeur et activité du marché considéré
- À partir d'une éventuelle « Grille Interne maison », vérifier la validité des travaux experts

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[ENTREPRISE]

L'ÉPARGNE SALARIALE

■ 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

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

APPROCHE GLOBALE DE L'ENVIRONNEMENT DES AGRICULTEURS - ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE, FISCAL, SOCIAL

■ 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

ANALYSE FINANCIÈRE ET FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION AGRICOLE FINANCIER

■ 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

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

[4] 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**

- 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

[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

[...]

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

[...]

[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 DAILLY ET L'ESCOMPTE

- Cession Dailly : 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 AVEC LE 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

[7] 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

[ENVIRONNEMENT
DU DIRIGEANT
D'ENTREPRISE]



RÉUSSIR LA CESSIION D'ENTREPRISE - ENJEUX CROISÉS VENDEUR / ACQUÉREUR ET IMPACT IMMOBILIER (PARTS SOCIÉTÉ, FILIALE, IMMOBILIER)

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux enjeux juridiques, fiscaux, financiers et patrimoniaux d'une cession d'entreprise, selon que l'opération est envisagée du point de vue du vendeur ou de l'acquéreur
- Comparer les différents schémas de cession et d'acquisition, notamment la vente de titres par une personne physique ou une holding, l'apport-cession, la donation avant cession, l'acquisition via une holding ou encore les opérations d'OBO
- Analyser le traitement de l'immobilier professionnel dans une opération de cession, en appréciant les conséquences des différents modes de détention, de financement et de transmission



Compétences visées

- Évaluer la pertinence d'un montage de cession ou d'acquisition d'entreprise au regard de la situation du vendeur, du profil de l'acquéreur, des modalités de financement et des objectifs patrimoniaux poursuivis
- Formuler des préconisations structurées sur le traitement des titres, des flux financiers et de l'immobilier professionnel, en identifiant les principaux risques fiscaux, juridiques et financiers associés à l'opération

PROGRAMME

[1] POSITION DU VENDEUR. LA VENTE DE PARTS DE SOCIÉTÉ PAR UNE PERSONNE PHYSIQUE

- Rappel du régime des plus-values mobilières
- La technique fiscale de l'apport cession (intérêt et limite)
- La technique juridique de la donation avant cession (en pleine propriété / en démembrement)
- Cas particulier de vente des parts d'un associé (réduction de capital ou achat par associé ou holding)
- L'après-vente pour un particulier

[2] LA VENTE DE PARTS DE SOCIÉTÉ PAR UNE HOLDING

- Rappel régime des flux intergroupe (mère fille, intégration fiscale)
- Régime des titres de participation
- La problématique de l'après-vente dans une holding (dissolution, sortie de €, réinvestissement)

[3] POSITION DE L'ACQUÉREUR LES CONTRAINTES DE L'ACQUÉREUR

- Qui achète ? = personne physique
- Qui achète ? = société, holding

[...]

[...]

- Les droits de mutation : pratique de la transformation préalable de la société
- Le traitement de la Tie excédentaire
- Gestion d'une garantie de passif
- Les ressources disponibles pour le financement

[4] OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES ET MIXTES

- Achat concomitant de l'immobilier professionnel
- La mise en place d'une OBO (« vente à soi-même »)
- OBO avec 150 OB ter cgi
- La question des associés et des financements

[5] FOCUS IMMOBILIER (ACQUÉREUR ET VENDEUR)

- L'immobilier dans le bilan de l'entreprise
- L'immobilier à l'intérieur du groupe
- Le choix d'une détention hors groupe professionnel
- L'immobilier résidentiel à l'intérieur du groupe

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LES CLÉS D'UNE TRANSMISSION RÉUSSIE : SÉCURISER LE CADRE JURIDIQUE ET OPTIMISER LES LEVIERS FISCAUX ET FINANCIERS

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Analyser le contexte patrimonial, juridique et familial d'une transmission d'entreprise, en tenant compte du statut du dirigeant, de ses modes de rémunération, de la structuration du groupe et des modalités de détention du patrimoine professionnel
- Comparer les principaux outils juridiques et fiscaux de transmission, notamment la donation simple, la donation-partage, le démembrement de propriété, le pacte Dutreil et les aménagements statutaires des sociétés familiales
- Évaluer les conséquences financières et fiscales des différents schémas de transmission, notamment les donations avant cession, les opérations de Family Buy Out et les modalités de remploi ou de reprise de soult



Compétences visées

- Construire une stratégie de transmission du patrimoine professionnel adaptée aux objectifs du dirigeant, à la situation familiale et à l'organisation juridique de l'entreprise
- Sécuriser la mise en œuvre d'un schéma de transmission, en identifiant les conditions d'application, les incidences fiscales, les besoins de financement et les principaux points de vigilance juridiques

PROGRAMME

[1] ANALYSE DU CONTEXTE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

- Le poids du statut du dirigeant = TNS ou Assimilé salarié
- Analyse préalable des modes de rémunération du dirigeant
- Société d'exploitation ou société holding
- Rappel sur les différents modes de sortie de liquidités
- Intervention de la famille sur la société holding ou associé d'une filiale
- Illustration = Analyse patrimonial d'un patrimoine professionnel

[2] L'ACCOMPAGNEMENT JURIDIQUE DE LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

- Donation simple ou pacte adjoint
- L'anticipation de la transmission, pratique des donations-partages
- Les aménagements statutaires envisageables dans les sociétés familiales
- Focus = Cas pratique autour d'une donation-partage

[3] L'ACCOMPAGNEMENT FISCAL LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

- Le recours au démembrement propriété
- Mise en place d'un pacte fiscal de conservation de titre (Pacte Dutreil)
- Les enjeux de la holding animatrice (conditions, points de vigilance, actualité)
- Focus = Calcul fiscal en fonction des différentes hypothèses

[4] L'ACCOMPAGNEMENT FINANCIER DE LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

- Les donations avant cession (juridique) = en pleine propriété, démembrement
- Les donations avant cession (fiscal) = vigilance sur le remploi, convention de quasi-usufruit (LDF 2026)
- La mise en place d'un FBO (reprise de soult, cession titres du donateur ou donataire)
- Illustration = Mise en œuvre d'un FBO

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

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

CESSION D'ENTREPRISE : CGP & CONSULTANTS EN CESSION - ACQUISITION D'ENTREPRISES, DEUX RÔLES COMPLÉMENTAIRES POUR UN ACCOMPAGNEMENT GAGNANT

■ 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

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 mécaniques 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 CESSION 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

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



LA HOLDING PATRIMONIALE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle et les avantages d'une holding patrimoniale
- Maîtriser la fiscalité de la holding
- Structurer et gérer efficacement une holding patrimoniale
- Optimiser la transmission du patrimoine via la holding



Compétences visées

- Savoir apporter un conseil pertinent sur l'intérêt de préconiser la solution de holding patrimoniale

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] HOLDING PATRIMONIALE : PRINCIPE D'ANALYSE DES RISQUES

[3] LA CRÉATION D'UNE HOLDING

- L'apport en numéraire versus CCA (convention de blocage ?)
- L'apport de titres = principe de l'article 150 0B Ter CGI
- La forme d'une Holding
 - Le choix d'une SAS ou SARL
 - Le choix d'une société civile
 - Responsabilité des associés / du dirigeant (régime de l'abus de biens sociaux)

[4] LES REVENUS TIRÉS D'UNE HOLDING

- Les revenus de l'activité d'une holding
 - Revenus financiers
 - Revenus immobiliers
 - Prestations de services (régime de l'abus de biens sociaux)

[...]

[...]

- Les revenus versés par la holding
 - Les revenus courants = dividendes, déblocage réserves
 - Les revenus exceptionnels = réduction de capital
 - La rémunération du dirigeant

[5] LE TRAITEMENT DES REVENUS À L'INTÉRIEUR D'UN GROUPE

- Régime mère-fille
- Régime de l'intégration fiscale
- Régime de l'intégration « sauvage » (filiale immo transparente fiscalement)

[6] HOLDING PATRIMONIALE QUI S'ENDETTE : ANALYSE DES ENGAGEMENTS

[7] LBO / OBO

- Analyse des conventions de trésorerie
- Le principe d'un LBO
- Focus sur l'OBO
- Les prises de participations dans les filiales par la famille du dirigeant

[8] LES PRISES DE GARANTIES

- La dette portée par la holding ou par la filiale
- Qualité des garanties prise sur l'actif financier
- Les prises de nantissements par la holding, par les associés
- L'engagement de caution des associés / dirigeant
- L'engagement de caution de la holding

[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[ASSURANCES]



DÉCRYPTER LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE : ACTEURS, DONNÉES, RISQUES ET OPPORTUNITÉS

■ Intra : à partir de 1990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les acteurs du marché
- Connaître l'environnement et les enjeux du marché
- Connaître les risques et les opportunités (santé et prévoyance)
- Savoir tous être en veille (outils, presse, méthode de partage)



Compétences visées

- Avoir une vision globale du marché, des acteurs et des enjeux de l'assurance de personnes et en comprendre les opportunités et les risques

PROGRAMME

[1] DÉFINITION ET OBJET DE L'ÉCONOMIE DE LA SANTÉ

- Définition
- Les agrégats

[2] LES ACTEURS DE L'ÉCONOMIE DE LA SANTÉ

- Les établissements de santé
- Les acteurs de la médecine de ville
- Les organismes complémentaires : IP, Mutuelles, Assureurs

[3] L'ANALYSE DES BESOINS ET FINANCEMENT DES SERVICES DE SANTÉ

- Définition et évolution de la DCS
- Évolution de la CSBM

[4] ASSURANCES COLLECTIVES

- Données essentielles
- Évolutions récentes

[5] LES ENJEUX ACTUELS ET FUTURS

- La demande de soins
- L'offre de soins

[6] DÉPENSES ET SITUATIONS BUDGÉTAIRES

[7] RISQUES ET OPPORTUNITÉS EN ASSURANCE SANTÉ ET PRÉVOYANCE

- Croissance du Chiffre d'affaires en assurance santé
- Impacts de la RIA et des évolutions récentes

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



PROTECTION SOCIALE EN ENTREPRISE : RÉGIMES OBLIGATOIRES, CONTRATS COLLECTIFS ET OBLIGATIONS EMPLOYEURS

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 2 journées (14 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Connaître les niveaux de couverture du régime obligatoire
- Connaître la réglementation en vigueur
- Connaître le fonctionnement des conventions collectives
- Connaître le formalisme de mise en place des régimes

**Compétences visées**

- Maîtriser les principes de l'assurance collective et les différents types de contrats collectifs (santé et prévoyance)

PROGRAMME

[1] PRÉSENTATION DE LA PROTECTION SOCIALE

- Les régimes obligatoires
- PUMA
- Affiliations aux régimes

[2] ASSURANCES COLLECTIVES

- Données essentielles
- Les principaux acteurs
- Évolution récente
- Contrats standards ou sur-mesure
- Conditions de déductibilité
- Règles de mise en place
- La tarification du contrat

[3] CONTRATS COLLECTIFS

- Clause de recommandation
- Cas de dispense
- Modes de tarification et prise en compte des ayants droit
- Consommation du contrat
- Portabilité
- Contrat sortie de groupe

[4] LOI MADELIN

- Avantages et fiscalité

[5] PRESTATIONS EN NATURE

- Prestations de la Sécurité sociale
- Parcours de soins coordonnés
- Franchise médicale et participation forfaitaire

[6] CONTRATS COMPLÉMENTAIRES SANTÉ COLLECTIFS

- Contrats solidaires et responsables
- Réforme 100 % Santé
- Contrat à options ou avec surcomplémentaire

[7] PRESTATIONS EN ESPÈCE DU SECTEUR PRIVÉ

- Conditions d'ouverture des droits à indemnisation
- Prestations de la Sécurité sociale

[8] LES OBLIGATIONS DE L'EMPLOYEUR

- Loi de mensualisation
- 1,5 % cadre

[9] CONTRAT COLLECTIF PRÉVOYANCE

- Prestations de l'assureur
- Contrats indemnitaires ou forfaitaires

[10] LOI EVIN

- Articles importants
- Reprise des risques en cours

[11] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LIRE ET ANALYSER L'ENTREPRISE AVEC LE PRISME DE L'ASSURANCE COLLECTIVE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître la réglementation en vigueur pour l'entreprise
- Savoir lire un bilan pour trouver les éléments « accroche métier » (passif social, ...)
- Appréhender la fiche de paye : impact fiscalité sur la part employeur/salarié selon la structure cotisation, le régime obligatoire (ou non)
- Connaître le rôle du comptable et notre collaboration



Compétences visées

- Maîtriser l'environnement de l'entreprise structure (financier, fiscaux et sociaux) pour savoir apporter des solutions et des conseils pertinents à son client

PROGRAMME

[1] LECTURE BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT

- Les grandes masses du bilan
- Analyse de la structure d'une entreprise
- Présentation compte de résultat
- SIG

[2] IMPACTS FISCAUX ET SOCIAUX

- Fiscalité du financement de la prévoyance en entreprise
- Imposition des prestations Prévoyance
- Régime social du financement de la prévoyance en entreprise
- Régime social de prestations de prévoyance

[3] BULLETIN DE PAYE

- Les différents postes de bulletin de paye
- Lecture : cotisation obligatoire et facultative
- IJ : impacts de la subrogation

[4] LA RELATION AVEC LE COMPTABLE

- Collaboration efficace
- Contrat prévoyance et santé : les étapes d'information avec le comptable

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



ANALYSE DES RÉSULTATS TECHNIQUES D'UN CONTRAT COLLECTIF SANTÉ ET PRÉVOYANCE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Qu'est-ce qu'un état client, les obligations, ce qui livre le marché
- Savoir lire les données statistiques y compris concurrentes
- Savoir analyser les données statistiques pour :
- Être garant de l'équilibre technique de son portefeuille et savoir mettre en œuvre les actions de correction



Compétences visées

- Savoir analyser des résultats technique santé et prévoyance et connaître les actions à privilégier selon la situation technique / attentes du client & état du marché / évolutions réglementaires

PROGRAMME

[1] LES RÉSULTATS TECHNIQUES

- Quelles obligations pour l'assureur ?
- Appréhender les différentes présentations existantes sur le marché

[2] UN COMPTE DE RÉSULTAT SANTÉ

- Comprendre la construction d'un compte de résultat Santé
- Analyser les éléments structurants à valider avant tout analyse

[3] UN COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVOYANCE

- Comprendre la construction d'un compte de résultat Prévoyance
- Connaître les différentes provisions mathématiques possibles
- Connaître les éléments structurants à valider avant toute analyse

[4] ANALYSER LA CONSOMMATION MÉDICALE

- Connaître la répartition "type", les actes propices aux dérives, les intitulés de garanties permettant des abus...
- Comprendre les notions de fréquence et coûts moyens
- Avoir des éléments de référence sur la consommation selon la population

[5] COMMENT REDRESSER UN COMPTE DE RÉSULTAT SANTÉ ?

- Avoir une vision prospective du compte (évolutions réglementaires, dérive médicale, spécifié client ...)
- Conjuguer analyse des dérives de consommation versus garanties en vigueur
- Construire un régime cible pérenne
- Réfléchir à l'évolution des cotisations en montant comme en structure et mesurer les impacts budgétaires

[6] COMMENT REDRESSER UN COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVOYANCE ?

- Mesurer les effets marquants de l'année selon le risque et appréhender l'environnement réglementaire ou conjoncturel du risque
- Sensibiliser aux impacts liés aux aménagements de garanties
- Réfléchir à l'évolution des cotisations en montant et mesurer les impacts budgétaires

[7] 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



DORA : CONCEPTS ET IMPACTS SUR LES MÉTIERS ET LA CHAÎNE DE VALEUR DE L'ASSURANCE - NIVEAU 1

■ Intra : à partir de 2 390 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier le contexte, le périmètre, les notions clés et les cinq piliers du règlement DORA
- Analyser les impacts de DORA sur les métiers, les fonctions critiques et la chaîne de valeur de l'assurance
- Apprécier les attentes de supervision et les obligations applicables aux entités financières et à leurs prestataires TIC



Compétences visées

- Qualifier le périmètre DORA d'un acteur et cartographier les exigences associées à ses activités, processus et tiers TIC.
- Analyser un incident TIC majeur et déterminer les mesures opérationnelles, déclaratives et correctrices attendues

PROGRAMME

[1] MENACES ET INCIDENTS CYBER DANS L'ASSURANCE

- Cas emblématiques, vulnérabilités, bonnes pratiques et principaux référentiels de réponse

[2] DORA : CONTEXTE, GENÈSE ET PÉRIMÈTRE

- Passage à une réglementation supervisée, application directe et indirecte, objectifs et acteurs concernés

[3] ARCHITECTURE ET EXIGENCES DU RÈGLEMENT

- Corpus de textes à trois niveaux ; gestion des risques TIC ; incidents ; tests de résilience et TLPT ; risques liés aux prestataires ; partage d'information ; supervision des prestataires critiques

[4] ARTICULATION AVEC L'ENVIRONNEMENT PRUDENTIEL

- Interactions avec Solvabilité 2, IORP 2 et le contrôle interne ; enseignements et points d'attention ACPR/EIOPA après la première année d'application

[5] IMPACTS SUR LES FONCTIONS MÉTIERS CRITIQUES

- Continuité de la gestion des contrats, maintien du service en gestion des sinistres et sécurisation des flux et décisions en gestion des placements

[6] ATELIER COLLABORATIF : INCIDENT MAJEUR TIC

- Qualification de l'incident, analyse des impacts internes et tiers, réponse DORA, coordination et mesures correctrices

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



DORA : CONCEPTS ET IMPACTS SUR LES MÉTIERS ET LA CHAÎNE DE VALEUR DE L'ASSURANCE - NIVEAU 2

■ Intra : à partir de 2 390 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Décliner les exigences DORA dans une stratégie de résilience pilotée par le management et intégrée à la gouvernance existante
- Structurer un cycle complet de gestion des risques TIC : identifier, protéger, détecter, répondre, remédier, apprendre et communiquer
- Mettre en œuvre les dispositifs opérationnels relatifs aux fonctions critiques, aux prestataires TIC, aux tests de résilience et à la gestion de crise



Compétences visées

- Concevoir un dispositif DORA articulant stratégie, gouvernance, cadre de gestion des risques et mise en œuvre opérationnelle
- Appliquer les exigences DORA à une fonction critique et élaborer un plan d'action couvrant risques, incidents, tests et dépendances aux tiers

PROGRAMME

[1] COUCHE STRATÉGIQUE : FIXER L'AMBITION DE RÉSILIENCE

- Responsabilité du CA/Comex
- Appétence aux risques TIC
- Ambition cible et intégration dans la trajectoire stratégique

[2] COUCHE GOUVERNANCE : DÉCIDER ET PILOTER

- Rôles et responsabilités, comitologie, trois lignes de défense, politiques écrites, indicateurs, reporting et traçabilité

[3] CADRE DE GESTION DES RISQUES TIC

- Cartographie des fonctions, actifs, données et dépendances
- Prévention, surveillance, gestion des incidents, notification ACPR, plans correctifs, PRA/PCA/PSI et retour d'expérience

[4] DÉCLINAISON OPÉRATIONNELLE DANS LES PROCESSUS

- Linéage processus-applications-infrastructures-tiers
- BIA et scénarios de rupture
- Intégration aux projets, migrations, exploitation et achats

[5] MAÎTRISE DES PRESTATAIRES TIERS TIC

- Due diligence, suivi, registre, clauses contractuelles, droits d'audit, plans de sortie et risque de concentration selon les modèles SaaS, PaaS, IaaS ou On-Premise

[6] TESTS, CULTURE ET GESTION DE CRISE

- Tests techniques et métiers, sensibilisation, formation continue, coordination interne/externe et exercices immersifs sur la gestion des contrats et des sinistres

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



■ Intra : à partir de 2 790 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre l'intérêt de la coassurance et l'utilité de son articulation avec d'autres approches notamment pour adresser des risques catastrophes dans des régions exposées telles que l'Outre-Mer Océan Indien

**Compétences visées**

- Apporter une vision 360° (gouvernance, juridique, technique, opérationnelle, SI, prudentiel) d'un dispositif de co-assurance

PROGRAMME

[1] POURQUOI LA CO-ASSURANCE ?

- Capacité de souscription limitée et besoin de couverture rapide
- Forte exposition et corrélation du risque sur un territoire donné
- Appétence limitée à porter seul un grand risque

[2] QU'EST-CE QUE LA CO-ASSURANCE ?

- Les acteurs (apériteur, co-assureur, courtier...), les rôles et le partage des responsabilités
- La forme contractuelle, les clauses
- Les formes de co-assurance (horizontale, par tranches)
- Comparaison entre la co-assurance et la ré-assurance
- Le panachage co-assurance/ré-assurance

[3] LA CO-ASSURANCE ET LES IMPACTS TECHNIQUES, FINANCIERS ET COMPTABLES

- Tarification et partage
- Comptabilisation et provisionnement
- Gestion du bilan et de la solvabilité (stabilité des fonds propres, solvabilité et rentabilité)

[4] LA GESTION OPÉRATIONNELLE DE LA CO-ASSURANCE

- Gestion des contrats (souscription/renouvellement/quittancement)
- Gestion des sinistres (instruction/expertise /indemnisation/provisionnement)
- Étude de cas : schéma de processus de gestion des sinistres

[5] LA CO-ASSURANCE ET LES IMPACTS IT ET ORGANISATIONNELS

- SI (gestion multi-compagnies/interopérabilité/suivi du partage)
- Données & reporting (flux de données/suivi et pilotage)
- Organisation et gouvernance (rôles et responsabilités interentreprise/gestion de crise)
- Étude de cas : pilotage et gestion d'un sinistre catastrophe

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



■ PARCOURS BLENDED

- Niveaux 1 & 2 : 150 h
- Niveau 3 : parcours adapté aux produits présentés

■ TARIF :

nous consulter

SÉCURISEZ LES HABILITATIONS ASSURANCE DE VOS ÉQUIPES AVEC DES PARCOURS CONFORMES, PROGRESSIFS ET OPÉRATIONNELS.

Be Square accompagne les réseaux de distribution et les fonctions support dans la montée en compétences IAS : fondamentaux réglementaires, relation client, devoir de conseil, LCB-FT, produits et cas pratiques métier.

Un dispositif aligné sur les exigences de capacité professionnelle IAS : programmes minimaux pour les niveaux 1 et 2 ; parcours proportionné et adapté aux produits présentés pour le niveau 3.

**Durée de la formation**

- Niveaux 1 et 2 : 150 h
- Niveau 3 : adapté aux produits présentés

Des parcours calibrés selon le niveau de capacité professionnelle attendu.

**Pédagogie blended**

- Présentiel, classe virtuelle et plateforme

Une combinaison de modalités pour ancrer les fondamentaux et entraîner les équipes.

**Validation & traçabilité**

- Examens intermédiaires, quiz et examen final

Un dispositif progressif, documenté et pilotable jusqu'au reporting de validation.

3 NIVEAUX > UN MÊME CAP : PROFESSIONNALISER, ÉVALUER, TRACER.

NIVEAU 1 ■ PARCOURS COMPLET - 150 H

Pour les profils devant maîtriser l'ensemble du socle IAS : secteur de l'assurance, intermédiation, relation client, LCB-FT, assurances de personnes, vie-capitalisation, contrats collectifs, biens et responsabilités.

- **Objectif : sécuriser une capacité professionnelle complète.**

NIVEAU 2 ■ PARCOURS CIBLÉ - 150 H

Pour les mandataires et collaborateurs relevant du niveau 2 : savoirs généraux, intermédiation, relation client, LCB-FT et unités produits adaptées au périmètre d'activité.

- **Objectif : ancrer les attendus métier et réglementaires.**

NIVEAU 3 ■ NIVEAU 3 - ADAPTÉ AUX PRODUITS PRÉSENTÉS

Pour les activités accessoires ou périmètres de distribution définis : formation proportionnée aux produits présentés, centrée sur les bons réflexes de conseil, d'information et de conformité.

- **Objectif : former juste, utile et traçable.**

[...]

[...]

PÉDAGOGIE BLENDED : PRÉSENTIEL + CLASSE VIRTUELLE + PLATEFORME



- Classes virtuelles pour poser les fondamentaux et rythmer la progression.
- Présentiel pour travailler les situations de conseil et les cas clients.
- Plateforme de formation : fiches de synthèse, modules e-learning et ressources clés.
- Base de questions pour préparer l'examen et consolider les acquis.

VALIDATION DES ACQUIS : PROGRESSIVE, DOCUMENTÉE ET EXIGEANTE



- Chaque unité est validée par un examen intermédiaire
- Examen final composé de 100 questions
- Seuil de réussite demandé : 80 % de bonnes réponses
- Traçabilité du parcours et délivrance des justificatifs de formation selon le niveau

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS



- Comprendre le cadre de l'intermédiation en assurance.
- Maîtriser les obligations d'information, de conseil et de conformité.
- S'entraîner aux validations grâce à des quiz et cas pratiques.

**CONSTRUISONS ENSEMBLE VOTRE PARCOURS IAS :
DIAGNOSTIC DU NIVEAU REQUIS,
CHOIX DES MODALITÉS, CALENDRIER ET REPORTING DE VALIDATION.**

+ LES PLUS BE SQUARE

- Une expertise Banque, Finance, Assurance et Immobilier
- Des parcours adaptables aux métiers, produits et contraintes terrain
- Un pilotage pédagogique orienté réussite et mise en pratique

UNIVERS

[RÈGLEMENTATION
ET FINANCE DURABLE]



■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les dispositions de la Loi Industrie Verte qui impactent les banques, assurances, intermédiaires et gestionnaires d'épargne
- Identifier les opportunités liées au fléchage de l'épargne vers l'industrie verte, les PME-ETI, le non coté et les supports labellisés
- Mesurer les impacts sur l'assurance-vie, le PER, le PEAC, la gestion pilotée et le référencement des unités de compte
- Intégrer les nouvelles obligations de conseil, d'information, d'adéquation et de mandat d'arbitrage dans les processus internes

**Compétences visées**

- Construire une architecture d'offre d'investissement durable et souverain conforme, lisible et distribuable
- Formaliser une feuille de route opérationnelle pour les fonctions produit, conformité, distribution, gestion et partenariats fonds

■ ■ PROGRAMME

[1] COMPRENDRE LE CHANGEMENT DE CADRE

- Ambitions de la loi : transition écologique, souveraineté industrielle et mobilisation de l'épargne privée
- Rôle des banques, assureurs, intermédiaires et gestionnaires d'épargne dans le dispositif
- Cartographie des impacts : offre, distribution, conseil, conformité, allocation et communication client

[2] PRODUITS CONCERNÉS ET ÉVOLUTIONS ATTENDUES

- Assurance-vie et capitalisation : référencement d'unités de compte associées aux labels d'État
- PER : place du non coté dans les grilles de gestion pilotée à horizon
- PEAC : positionnement commercial et pédagogique auprès d'une clientèle jeune

[3] INVESTIR DURABLE ET SOUVERAIN

- Supports éligibles : PME-ETI, actifs non cotés, private equity, dette privée, ELTIF, FCPR, FPCI et fonds labellisés
- Distinction entre investissement durable, vert, souverain et financement de l'économie réelle
- Équilibre entre performance, impact, liquidité, accessibilité et lisibilité commerciale

[4] DISTRIBUTION, CONSEIL ET PROTECTION DU CLIENT

- Devoir de conseil dans le temps, revues périodiques et déclencheurs de mise à jour
- Intégration des préférences de durabilité et articulation avec l'adéquation produit
- Atelier : mettre à jour un parcours de conseil intégrant durabilité, souveraineté et conformité

[5] MANDAT D'ARBITRAGE, GESTION PILOTÉE ET RISQUES

- Définition légale du mandat d'arbitrage et acteurs habilités
- Information annuelle, revue périodique, encadrement des commissions et conflits d'intérêts
- Risques de liquidité, valorisation, transparence, greenwashing et Value for Money

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LOI INDUSTRIE VERTE : IMPACTS EN ASSURANCE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Construire une architecture d'offre d'investissement durable et souverain conforme, lisible et distribuable
- Formaliser une feuille de route opérationnelle pour les fonctions produit, conformité, distribution, gestion et partenariats fonds
- Repositionner la Loi Industrie Verte dans l'écosystème de la réglementation environnementale et de la finance durable
- Comprendre les mesures financières créées pour orienter l'épargne vers l'industrie verte et les projets de transition
- Analyser les impacts sur l'assurance-vie, les PER, les livrets d'épargne, le PEAC et les unités de compte labellisées
- Identifier les bonnes pratiques à déployer en gestion, distribution, communication client et contrôle de conformité

**Compétences visées**

- Adapter une offre d'assurance ou d'épargne aux nouvelles exigences de financement vert, de non coté et de protection du client
- Sécuriser les processus de conseil, de référencement, de mandat d'arbitrage et de communication autour des supports durables

PROGRAMME

[1] ENJEUX INDUSTRIELS, ÉCOLOGIQUES ET FINANCIERS

- Souveraineté industrielle, dépendances critiques et leçons des crises récentes
- Transition verte, démarche de durabilité et leviers publics de transformation
- Finance responsable, verte et solidaire comme outil d'orientation de l'épargne

[2] CONTENU DE LA LOI INDUSTRIE VERTE

- Organisation du texte, cibles, axes et mesures : faciliter, financer, favoriser, former
- Dispositions relatives aux friches industrielles et à la commande publique verte
- Volet financier : épargne, fiscalité, investissements durables et crédit d'impôt industrie verte

[3] IMPACTS SUR LES PRODUITS D'ASSURANCE ET D'ÉPARGNE

- Assurance-vie : référencement d'unités de compte labellisées et information client
- PER : intégration du non coté, performance, information des titulaires et transferts
- PEAC : conditions d'ouverture, d'alimentation, de disponibilité, de fiscalité et de transfert

[4] IMPACTS EN GESTION ET PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

- Évaluation de la performance et de la valorisation des actifs non cotés
- Vérification de l'adéquation du produit tout au long de la vie du contrat
- Articulation avec les démarches Value for Money, suitability et prévention du greenwashing

[5] MANDAT D'ARBITRAGE ET ADAPTATIONS DES ACTEURS

- Encadrement du mandat d'arbitrage dans le Code des assurances
- Contrôle régulier de l'adéquation du profil de gestion
- Réactions attendues des assureurs, sociétés de gestion et distributeurs

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[RELIATION 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 incompatibles 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

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 INSATISFACTIONS

■ 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



■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Définir les différentes étapes d'un appel conflictuel
- Comprendre les motivations de son client.
- Être capable de gérer ces situations avec empathie

**Compétences visées**

- Gérer les situations relationnelles conflictuelles avec un client en adoptant une posture assertive et des techniques de désescalade favorisant la reprise du dialogue et la recherche de solutions

■ ■ PROGRAMME

[1] COMPRENDRE LES OBSTACLES AU DÉNOUEMENT DES CONFLITS INTERPERSONNELS

- L'escalade / La désescalade : Divergences / Tensions / Blocages / Conflit ouvert

[2] LES DIVERGENCES OU QUAND ON N'EST PAS D'ACCORD

- Les différents types de divergences (training)
- Comprendre le phénomène de la divergence

[3] RÉSOUDRE LES DIVERGENCES, LES TECHNIQUES QUI FONCTIONNENT

- Accepter le point de vue des autres (training)
- Ne pas interrompre son interlocuteur
- Valoriser son interlocuteur par des accusés de réception
- Tourner la divergence en question (training)
- Reformuler pour recentrer sur des éléments factuels (training)

[...]



[...]

[4] LES TENSIONS OU QUAND ÇA MONTE D'UN CRAN

- Pourquoi les émotions peuvent prendre le dessus au téléphone ?
- Savez-vous contrôler vos émotions ? (test)

[5] RÉSOUDRE LES TENSIONS, LES TECHNIQUES QUI FONCTIONNENT

- Prendre du recul (notion de « Associer / Dissocier ») (jeu interactif)
- Faire le bilan sur les avantages et les inconvénients d'une situation (il y a toujours quelque chose de positif à prendre même dans l'échec – En face à face avec le client mettre en relief les avantages)
- Aller au-delà de ses valeurs pour son bien-être personnel (le client ne les connaît pas !)
- Apporter de la Valeur Ajoutée à son client en lui expliquant ce que je suis capable de faire pour lui avant de lui dire ce que je ne peux pas faire.

[6] LES BLOCAGES OU QUAND ON N'AVANCE PLUS

- Les différents comportements de blocage
- Description, origine, conséquences, paroles-types

[7] RÉSOUDRE LES BLOCAGES, LA POSTURE QUI FONCTIONNE

- Êtes-vous assertif ? (test)
- Les positions de vie
- Savoir adopter une posture assertive
- Savoir co-construire des solutions avec son client

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



OPTIMISER LA GESTION DES APPELS SORTANTS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Structurer efficacement un appel sortant
- Adopter une posture et une communication rassurantes au téléphone
- Gérer les objections simples et orienter vers une action adaptée



Compétences visées

- Réaliser des appels sortants professionnels et rassurants, en maîtrisant la structure de l'appel, la communication orale et la gestion des objections, afin d'atteindre l'objectif de l'appel tout en préservant la relation client

PROGRAMME

[1] INTRODUCTION ET POSTURE

- Différences mail/téléphone ; impact voix/image assurance. Préparer espace/mental
- Structure d'un appel sortant

[2] ETAPES APPEL SORTANT

- Accueil identifiant but clair / Confirmation identité client / Exposé raison appel / Écoute réactions + reformulation / Clôture action suivante + merci
- Approfondissement étapes avec exemples assurance

[3] TECHNIQUES RASSURANTES

- Écoute active (silences OK), reformulation, ton calme/neutre (débit, volume, articulation)
- Mots forts / Mots faibles / Mots freins
- Gérer objections légères (ex. : «Je préfère l'email»)

[4] PRATIQUES AVANCÉES

- Appels complets (3-5min) avec feedback pair.
Focus assurance : jargon clair, confidentialité

[5] SYNTHÈSE ET PLAN D'ACTION

- Récap clés ; plan individuel progression. QCM rapide

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



ADAPTER SA POSTURE COMMERCIALE POUR MIEUX COMPRENDRE, CONVAINCRE ET ACCOMPAGNER CHAQUE CLIENT PATRIMONIAL

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier leur propre ADN relationnel afin de mieux comprendre leurs préférences comportementales et leurs modes d'interaction avec les clients patrimoniaux
- Adapter leur posture commerciale aux différentes typologies de clients pour renforcer la qualité de la relation, l'écoute et l'efficacité de l'entretien
- Conduire une découverte client structurée en s'appuyant sur une approche globale des motivations, besoins, attentes et leviers de décision du client
- Présenter une solution patrimoniale de manière centrée client, en reliant les motivations identifiées aux bénéfices de l'offre et en traitant les objections avec méthode



Compétences visées

- Développer une relation commerciale personnalisée avec un client patrimonial, en ajustant sa communication, son questionnement et son argumentation à son profil relationnel et décisionnel
- Conduire un entretien patrimonial orienté décision, en identifiant les motivations profondes du client, en valorisant les solutions adaptées et en accompagnant le passage à l'action

PROGRAMME

[1] COMPRENDRE L'ADN RELATIONNEL DU CLIENT

- Préférences comportementales et adaptabilité relationnelle
 - Comprendre son ADN relationnel et sa capacité à s'adapter
 - Comment apporter 30% d'efficacité commerciale en plus grâce à l'adaptabilité

[2] COMPRENDRE LES MOTIVATIONS DU CLIENT

- La marguerite de la découverte
 - Comment elle fonctionne
 - L'approche globale
 - Les passerelles entre les pétales
- A la recherche des motivations du client
 - L'approche émotionnelle : comment fonctionne-t-elle ?
 - Comment s'articule-t-elle ?
 - Storytelling et exemples

[3] SAVOIR VENDRE LES SOLUTIONS

- L'approche MMS
 - Comment créer le lien entre les motivations affect du client et les solutions apportées ?
 - Comment rester centré client ?
 - Comment embarquer le client vers la décision ?
- Les objections
 - Jeu bataille
 - Traitement et mode opératoire

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



DÉVELOPPER MA POSTURE COMMERCIALE AVEC MES CLIENTS PROFESSIONNELS

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation
■ 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Analyser le profil, les attentes et les enjeux d'un client professionnel afin d'adapter leur approche commerciale, leur questionnement et leur niveau de conseil
- Conduire un entretien commercial structuré et orienté besoins en mobilisant les bonnes techniques d'écoute, de reformulation, de découverte et de qualification
- Renforcer leur impact commercial dans la relation client en adoptant une posture de conseil, en valorisant leurs recommandations et en développant une relation durable génératrice de résultats



Compétences visées

- Adopter une posture commerciale conseil structurée et assertive pour conduire des entretiens à forte valeur ajoutée avec des clients professionnels, identifier leurs enjeux patrimoniaux et professionnels, et transformer les besoins détectés en opportunités commerciales pertinentes

■ ■ PROGRAMME

[1] COMPRENDRE LE CLIENT PROFESSIONNEL ET SES ENJEUX

- Situation de l'entreprise et projet du dirigeant
- Enjeux de trésorerie, protection, développement, transmission et patrimoine
- Besoin exprimé, besoin réel et opportunité commerciale

[2] IDENTIFIER ET FAIRE ÉVOLUER SA POSTURE COMMERCIALE

- Postures de vendeur, d'expert et de conseil
- Comportements favorisant confiance, écoute et engagement
- Freins à l'impact commercial et axes de progrès individuels

[3] STRUCTURER LA DÉCOUVERTE ET QUALIFIER LES BESOINS

- Préparation de l'entretien et construction du questionnement
- Écoute active, relances, questions ouvertes et signaux faibles
- Hiérarchisation des informations, reformulation et validation des enjeux

[4] CONSTRUIRE UNE RECOMMANDATION CLAIRE ET CONVAINCANTE

- Relier la solution proposée aux enjeux identifiés
- Valoriser le conseil avant le produit ou le service
- Adapter l'argumentation et les éléments de langage au profil du client

[5] TRAITER LES OBJECTIONS ET CONCLURE AVEC ASSERTIVITÉ

- Identifier l'objection réelle et y répondre avec méthode
- Conserver la relation de confiance et reprendre la main dans l'échange
- Repérer les signaux d'adhésion et formaliser les prochaines étapes

[6] MISE EN PRATIQUE ET ANCRAGE DES ACQUIS

- Jeux de rôle et entraînements sur des situations professionnelles
- Débriefing, feedback et ajustement des pratiques
- Formalisation d'un plan de progrès individuel

[7] 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



DASHBOARD						
Extraction du tableau en CSV						
ZIP des Attestations						
Nom et prénom	Horodateur	Positionnement	Examen blanc	Meilleures notes aux Quizz	Reussite 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

PLATEFORME MIF2

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



MIF2 BANQUE / ASSURANCE

Accueil / Cours / MIF2 BANQUE / ASSURANCE

Parcours MIF2 - Spécificité Banque/Assurance

Le parcours est segmenté en 3 étapes :

- A - Testez votre niveau avec le test de positionnement obligatoire
- B1, B2 et B3 - Entraînez-vous aux Modules (Règlementaire, Relation client et Technique)
- C - Passez la Validation MIF2 (Examen blanc et examen final)

L'examen blanc est basé sur les mêmes règles que l'examen final, à savoir 80% de bonnes réponses minimum sur 60 questions en 2 heures

A - Test de positionnement

30 questions en 60 minutes

Selon la note obtenue :

- En dessous de 10 : il est indispensable de reprendre l'ensemble des modules et thèmes
- Entre 10 et 25, vous devrez réviser la totalité des modules
- Au dessus de 25, vous pouvez passer directement à l'examen final ou commencer par l'examen blanc

B1 - Module réglementaire

RÈGLEMENTAIRE

- 1 - Cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international
- 2 - Déontologie, conformité et organisation déontologique des établissements
- 3 - Sécurité financière
- 4 - Réglementation Abus de marché
- 5 - Commercialisation d'instruments financiers

B2 - Module relation client

RELATION CLIENT

- 6 - Relation et information des clients

Thème 6 :
La connaissance, l'évaluation et la classification du client, l'avis de la protection des clients.

Feedback

L'examen Banque Assurance MIF2 est un service à compétence continue qui permet de vérifier les connaissances et les compétences des personnes qui y sont confrontées à priori et à déterminer les besoins de formation, de suivi, de conseil, de prise de décision, de mise à jour des connaissances, de mise à jour des compétences.

- A - C'est une pour les grandes entreprises intervenant au sein de MIF2 et en dehors de MIF2 uniquement
- B - C'est une
- C - C'est une
- D - C'est une

L'examen Banque Assurance MIF2 est un service à compétence continue qui permet de vérifier les connaissances et les compétences des personnes qui y sont confrontées à priori et à déterminer les besoins de formation, de suivi, de conseil, de prise de décision, de mise à jour des connaissances, de mise à jour des compétences.



B3 - Module technique

TECHNIQUE

- 7 - Instruments financiers, crypto-actifs et leurs risques
- 8 - Fonctionnement et organisation des marchés
- 9 - Bases comptables et financières

Thème 7

Les différents instruments financiers, leurs risques et leur rendement, et les crypto-actifs.

30 QCM affectives sur 303

Thèmes 9 & 12

La typologie des ordres sur les marchés et le traitement des ordres, les participants, les obligations de transparence, le reporting.

C - Examens blancs

Tentatives illimitées : 80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

Examen blanc

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

Examen final

80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

Validation MIF2

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		Meilleures notes aux Quiz				
ZIP des Attestations		Horodateur	Positionnement	Examen blanc	Réussite examen final	Date examen
Nom et prénom	Heure et minutes					
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%			



IOBSP-N2

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



■ TRONC COMMUN

300 questions à choix unique + feedback



■ TRONC SPÉCIFIQUE

• CRÉDIT CONSOMMATION ET CRÉDIT DE TRÉSORERIE

• SERVICES DE PAIEMENT

100 questions à choix unique + feedback



■ EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL

60 questions avec 80 % de réussite attendue



■ Des fiches de synthèse à télécharger

■ Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs

Parcours IOBSP-N2

Etape 1 - Connaissances fondamentales

Thèmes 1 à 6 : étude des fiches synthétiques

Lecture des fiches avec suivi de progression. Les heures réglementaires sont prises en compte.

- Thème 1 : Les savoirs généraux
- Thème 2 : Connaissances générales sur le crédit
- Thème 3 : Notions générales sur le crédit
- Thème 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Etape 2 - Révision des connaissances fondamentales

Entraînements sur les questions des thèmes 1 & 2

2 sections de quiz de contrôle des connaissances sur les thèmes 1 et 2
(Les quiz sont utilisables à volonté)

Quiz d'entraînement - Thème 1
Quiz d'entraînement - Thème 2

Etape 3 - Révision des connaissances fondamentales

Entraînements sur les questions des thèmes 3, 4, 5 & 6

4 sections de quiz de contrôle des connaissances sur les thèmes 3, 4, 5 et 6
(Les quiz sont utilisables à volonté)

Quiz d'entraînement - Thème 3
Quiz d'entraînement - Thème 4
Quiz d'entraînement - Thème 5
Quiz d'entraînement - Thème 6

Etape 4 A - Module spécialisé 1

Crédit consommation et crédit de trésorerie

- L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation
- Le crédit à la consommation
- Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
- La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

- Thème 7 : Crédit consommation et le crédit de trésorerie
- Cas pratique 1 - Marino
- Cas pratique 2 - Charbonnier
- Cas pratique 3 - Duranton/Zetti

Quiz d'entraînement - Thème 7 - Crédit consommation et crédit de trésorerie

Etape 4 B - Devoirs - Module spécialisé 1

Validation de connaissances

Travail en groupe sur le Crédit consommation et le crédit de trésorerie
Le travail doit être impérativement rendu avant de commencer l'examen final.

Devoir Crédit consommation et crédit de trésorerie : Etude du cas Meris
Devoir Crédit consommation et crédit de trésorerie : Etude du cas Helsingier

Navigation du test

1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20							

Terminer le test...
Prévisualiser à nouveau

Etape 6 - Examens blancs

Simulation de l'examen final

- 60 Questions aléatoires
- Temps limité : 2 heures
- Mise en situation basée sur le temps imparti lors de l'examen final
- Nombre de tentatives illimitées

Examen blanc - Tentatives illimitées

Non disponible à moins que :

- L'activité Thème 1 : Les savoirs généraux soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 2 : Connaissances générales sur le crédit soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 3 : Notions générales sur le crédit soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 5 : Les règles de bonne conduite soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 6 : Contrôles et sanctions soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 7 : Crédit consommation et le crédit de trésorerie soit marquée comme achevée
- L'activité Thème 8 : Services de paiement soit marquée comme achevée

EXAMEN FINAL

60 questions - Temps limité : 2 heures

Parcours IOBSP-N2 - Examens blancs

DASHBOARD

Extraction du tableau en CSV

ZIP des Attestations

Nom et prénom	Horodateur	Positionnement	Examen blanc	Réussite examen final	Date examen	Générer la certification PDF
Alban JUI	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%			

Meilleures notes aux Quiz

DCC2 (DIRECTIVE CRÉDIT IMMOBILIER 2)

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



- **TRONC COMMUN**
400 questions à choix unique + feedback



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



- 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

Directive Crédit à la Consommation 2 (Directive (UE) 2023/2225)

Avant de commencer...

DCC2 - Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

Objectifs métier

- Sérialiser la maîtrise en compétences des collaborateurs concernés par la distribution, l'analyse ou la gestion des crédits à la consommation.
- Uniformiser les connaissances sur les obligations d'information, l'évaluation de la solvabilité, les caractéristiques des produits et la constitution des dossiers.
- Préparer les collaborateurs à réussir une évaluation finale exigeant un minimum 80 % de bonnes réponses et une durée d'examen final d'une heure.
- Produire une preuve fiable de réalisation et de réussite, mobilisable par les directions formation, conformité, risques, audit ou contrôle interne.
- Permettre l'actualisation rapide des contenus et des questions en cas d'évolution réglementaire ou jurisprudentielle.

Partie A - L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

- Fiche de synthèse consultable et téléchargeable
- Tests d'entraînement illimités de 20 questions aléatoires

☒ QUIZ D'ENTRAÎNEMENT - PARTIE A

Partie B - Le crédit à la consommation : caractéristiques, garanties, coûts et droits

Le crédit à la consommation : caractéristiques, garanties, coûts et droits

- Fiche de synthèse consultable et téléchargeable
- Tests d'entraînement illimités de 20 questions aléatoires

☒ QUIZ D'ENTRAÎNEMENT - PARTIE B

Partie C - Information de l'emprunteur et diligences précontractuelles

Information de l'emprunteur et diligences précontractuelles

- Fiche de synthèse consultable et téléchargeable
- Tests d'entraînement illimités de 20 questions aléatoires

☒ QUIZ D'ENTRAÎNEMENT - PARTIE C

Partie D - La préparation et l'analyse d'un dossier de crédit à la consommation

La préparation et l'analyse d'un dossier de crédit à la consommation

- Fiche de synthèse consultable et téléchargeable
- Tests d'entraînement illimités de 20 questions aléatoires

☒ QUIZ D'ENTRAÎNEMENT - PARTIE D

Navigation du test

1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20							

Terminer le test...
Prévisualiser à nouveau

Examen blanc

Déroulement d'un examen blanc

- Conditions identiques à l'examen final
- 40 questions aléatoires réparties en 10 questions par thématique
- Durée limitée à 1h
- 90% de bonnes réponses attendues
- Tentatives illimitées (notes non prises en compte)

☒ Commencer l'examen blanc

☒ Non disponible à moins que : L'activité Quiz d'entraînement - Partie A soit marquée comme achevée.

Examen de validation DCC2

☒ Commencer l'examen blanc de validation

☒ Non disponible à moins que : L'activité Commencer l'examen blanc soit marquée comme achevée.

DASHBOARD

Extraction du tableau en CSV

ZIP des Attestations

Nom et prénom	Horodateur	Positionnement	Examen blanc	Meilleures notes aux Quiz	Réussite examen final	Date examen	Générer la certification PDF
Alban JUI	3h 14 mn	30%	3%				
Alexis BI	1h 30 mn	83%		80%	10/07/2023		
Alexis MA	0h 0 mn						
Amandine RAI	8h 31 mn	63%	0%				

TÉLÉCHARGER L'ATTESTATION DE RÉUSSITE

BE-SQUARE ATTESTATION DE RÉUSSITE

Je soussigné M. Guillaume HUOT, agissant en qualité de Directeur Général, au nom et pour le compte de BeSquare SAS, atteste que

Catherine LE OLET

a validé le 28/07/2023, l'examen "Marchés d'instruments Financiers - MF2" nécessitant un score minimal de 80 %

Note obtenue 93%

M. Guillaume HUOT

MODULES E-LEARNING

EXEMPLE DE RÉALISATION
SUR-MESURE :

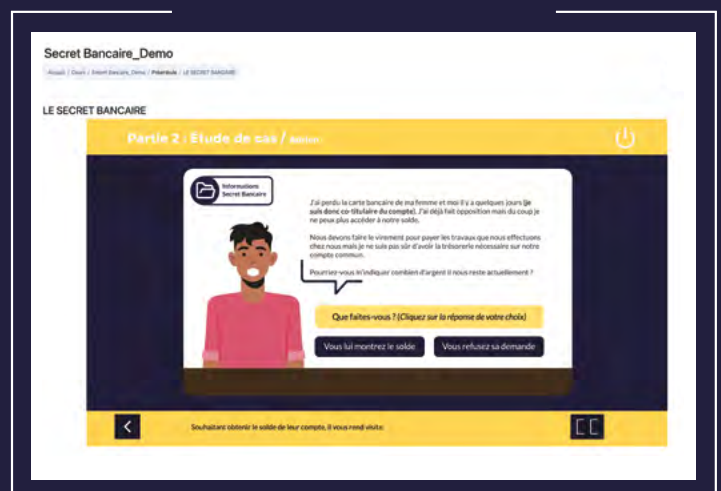
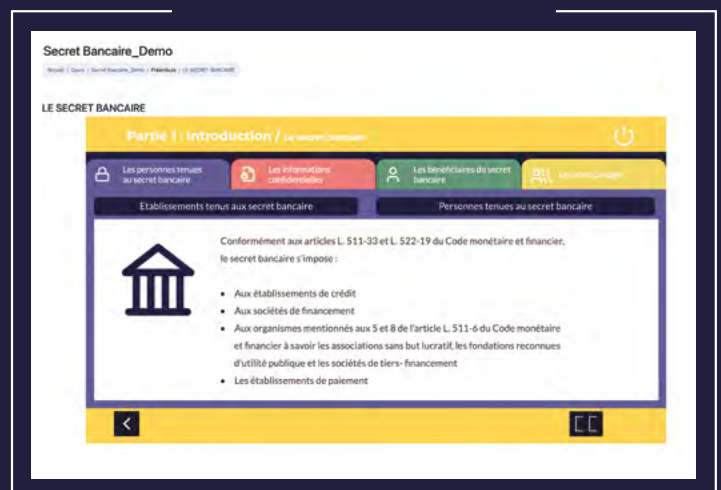
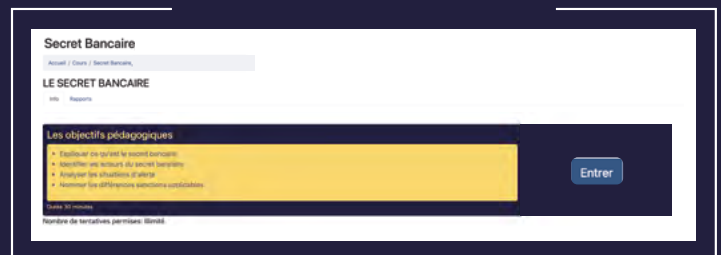
➔ LE SECRET BANCAIRE

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.



Value For Money - Synthèse

A retenir

- La démarche de "Value For Money" est lancée par l'Autorité Européenne des Assurances et des Pensions Professionnelles (EIOPA) dans le cadre de la protection des consommateurs sur le marché des unités de compte.
- Les autorités de supervision souhaitent surveiller les pratiques tarifaires et la transparence des coûts pour s'assurer que les consommateurs reçoivent un service équitable en échange de leurs paiements.
- Les assureurs sont des professionnels agréés et contrôlés dont le métier est la juste mesure des risques et leur tarification.
- Dans les faits, le rapport coût / bénéfice pour le client des produits d'assurance est très variable d'un assureur à l'autre. Les clients n'ont pas confiance dans les assureurs et leurs réclamations, marginales, témoignent d'après le Médiateur de l'Assureur de dysfonctionnements à traiter.

Ce principe de Value For Money est complété par des mesures proposées par l'EIOPA et l'ACPR dans le cadre de la démarche "Un bon produit au juste prix".

Dans ce cadre, l'EIOPA incite les assureurs à prévenir et à remédier à d'éventuels conflits d'intérêt, au détriment du client, découlant de la vente de produits d'assurance emprunteur mais aussi à évaluer et comparer les services d'assurance et leur tarification.

L'ACPR demande l'amélioration de la transparence sur les frais d'entrée et de gestion en assurance vie.

MODULES E-LEARNING

EXEMPLE DE RÉALISATION
SUR-MESURE :

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

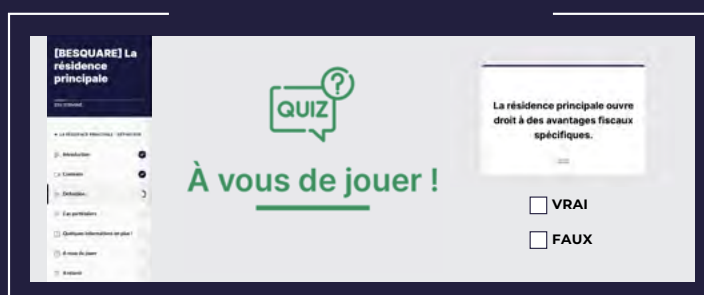
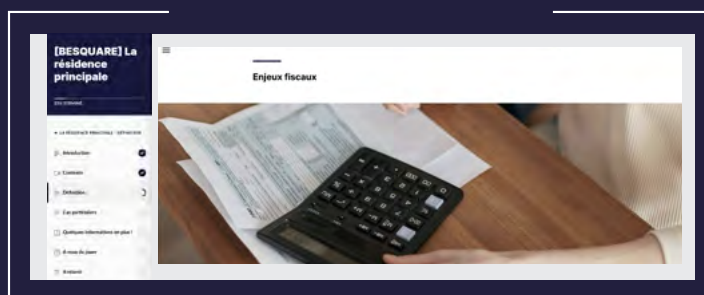
DÉCOUVREZ LA PUISSANCE DE LA FORMATION RÉGLEMENTAIRE RÉINVENTÉE !

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

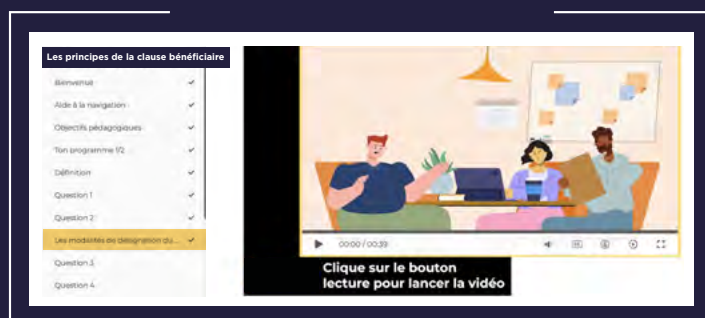
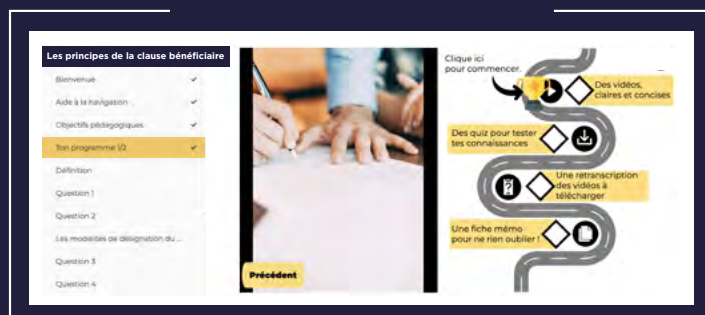
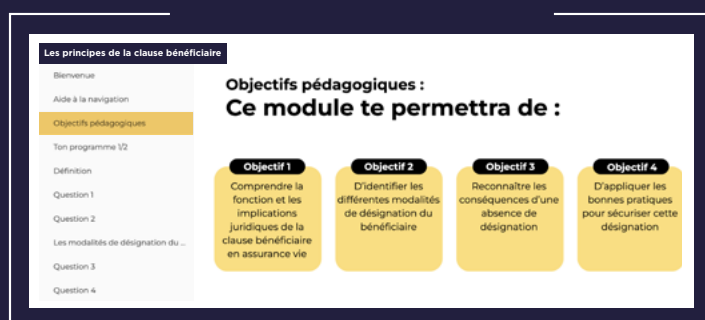
Découvrez les 16 nouveaux modules DDA de Be Square : une offre 2026 totalement repensée pour booster conformité, conseil client, excellence opérationnelle et accessibilité numérique (RGAA).

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.





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

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