

## Organisation Juridique Fiscale et Sociale du professionnel

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**Quiz** de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Détecter les risques et trouver des opportunités commerciales liés au statut juridique, fiscal et social des professionnels
- Recevoir un client professionnel et étudier sa demande d'entrée en relation
- Mesurer la responsabilité du banquier et savoir y faire face en prenant des garanties adaptées

## PROGRAMME

### Le marché des professionnels

- La définition du marché des professionnels
- L'intérêt pour une banque de s'intéresser au marché des professionnels : facteurs de succès sur le marché
- Le commerçant : fonds de commerce et bail commercial
- Les artisans
- Les professions libérales

### L'entreprise individuelle : statut juridique fiscal et social

- Constitution et fonctionnement
- Responsabilité du dirigeant
- Statut fiscal de l'entreprise et du dirigeant
- Statut social du dirigeant

### Les personnes morales : statut juridique fiscal et social

- Constitution et fonctionnement de la SARL, de l'EURL et de la SAS
- Responsabilité du dirigeant
- Statut fiscal de l'entreprise et du dirigeant
- Statut social du dirigeant
- Les critères de choix de la structure juridique
- Zoom sur la SNC

### Fiscalité

- Les conséquences sur la présentation des comptes de l'entreprise selon le choix du statut juridique fiscal et social du professionnel
- Le calcul de l'impôt sur le revenu et la validation des cotisations sociales

### Les professions libérales

- Constitution et fonctionnement de la SCM, de la SCP et des SEL
- Responsabilité du dirigeant
- Statut fiscal de l'entreprise et du dirigeant
- Statut social du dirigeant

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Analyse financière des professionnels

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel  
ou en distanciel 4 classes  
virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers  
de clientèle, managers, toute  
personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des  
personnes en situation de  
handicap**, nous étudions les  
possibilités d'adaptation de la  
formation.

### PRE-REQUIS

Connaitre les bases de la  
comptabilité

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique  
professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des  
exercices proposés dans le cadre  
de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux  
stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus  
de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Utiliser une méthodologie d'étude des demandes de financements des professionnels
- Analyser et Identifier les différents résultats du compte de résultat du professionnel, interpréter les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)
- Prendre position sur la demande de financement du professionnel
- Détecter les risques et opportunités commerciales à la lecture du bilan

## PROGRAMME

### Méthodologie du diagnostic économique et financier

- Méthodologie de l'analyse financière
- Les aspects économiques de l'analyse financière : profils personnel et professionnel du client pro et l'analyse économique de son entreprise
- Présentation des aspects financiers

### Le compte de résultat

- La présentation du compte de résultat :
  - Les produits et charges d'exploitation
  - Les produits et charges financiers
  - Les produits et charges exceptionnels

### Les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

- Le calcul des SIG
- L'interprétation des SIG

### Le disponible

- Le calcul du disponible professionnel et personnel
- Interprétation et prise de position sur une demande de financement

### Analyse du bilan

- La présentation du bilan :
- Les comptes de l'actif et du passif
- La notion de FDR et de BFR
- Les ratios d'activité, de trésorerie et de solvabilité
- Le calcul du prélèvement de l'entrepreneur individuel

### Analyse financière d'un professionnel en société

- Analyse économique (Homme et affaire)
- Analyse du compte de résultat et calcul du disponible pour une société
- Analyse du bilan
- Calcul des dividendes

### Analyse financière d'un professionnel libéral

- Étude de la liasse fiscale 2035
- Calcul du disponible du professionnel libéral

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Techniques de financement du professionnel

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Connaitre l'analyse financière ou avoir suivi le module de formation analyse financière.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle  
**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Prendre position sur la demande de financement d'un client professionnel
- Proposer la gamme des crédits d'investissement
- Bâtir une proposition de financement
- Détecter l'origine des besoins de trésorerie pour proposer la gamme des crédits de trésorerie
- Gérer les risques des crédits court terme

## PROGRAMME

### Le financement des investissements

- Le diagnostic économique et financier, rappels méthodologiques
- Les différents types d'investissement
  - Investissements de capacité, de diversification
  - Investissements de productivité
  - Investissements de renouvellement
- Le plan de financement

### Caractéristiques des crédits d'investissement

- Les différentes caractéristiques des crédits d'investissement
  - Montant
  - Le prix du crédit (taux et frais)
  - Durée et modalités de remboursement
  - Garanties et assurance DIT
- Le choix du mode de financement des investissements :
  - Autofinancement
  - Crédit moyen terme
  - Crédit-bail
- Zoom sur les garanties

### Les besoins de trésorerie

- L'origine du besoin de trésorerie : FDR et BFR
  - Autofinancement des investissements
  - Pertes ou prélèvement supérieurs aux résultats
  - Croissance de l'activité
  - Saisonnalité
- Le plan de trésorerie

### Les caractéristiques des crédits de trésorerie

- La gamme des crédits de trésorerie
  - Mobilisation du poste client
  - Engagements par signature
  - Crédits de campagne
  - Crédits en blanc

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## L'offre bancaire aux clients professionnels

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Détecter les besoins du client professionnel par l'étude de ses documents financiers (liasse fiscale)
- Connaître les caractéristiques des principaux produits bancaires pour mieux les vendre
- Formaliser une proposition commerciale
- Répondre aux principales objections et de négocier les conditions

## PROGRAMME

### La structure de l'offre

- Les différentes catégories de l'offre commerciale (épargne, crédit, solutions de paiement, assurance)
- La pyramide de l'offre ou comment proposer l'offre en fonction du cycle évènementiel du client

### Le financement de l'activité

- Les crédits d'investissement
- Les garanties
- Les crédits de trésorerie

### Les solutions d'encaissement et de règlement

- Le compte bancaire et les offres de cartes de paiement
- La monétique
- Revue de portefeuille des clients non équipés en monétique

### La collecte d'épargne professionnelle

- La fiscalité de l'épargne
- La préparation de la retraite, offres loi Madelin et PER
- L'épargne salariale

### Les solutions d'assurance

- L'assurance des locaux du professionnel
- L'assurance de l'activité du client
- La prévoyance

### Épargner à titre privé

- Étude de cas profession libérale

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## La conduite des entretiens avec un professionnel

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Définir une stratégie relationnelle avec les clients professionnels
- Préparer efficacement les rendez-vous avec les clients professionnels
- Identifier les besoins professionnels et privés par une bonne découverte client
- Bâtir une proposition commerciale adaptée et la vendre
- Organiser sa prospection de manière efficiente

## PROGRAMME

### Le responsable de clientèle professionnel : un stratège

- La dimension stratégique de l'approche du client professionnel par une expertise et une communication maîtrisée
- L'organisation de son activité (subie et générée) : pour développer la proactivité et optimiser l'efficacité commerciale
- Les différents modes de contact avec le client
- Les différents types d'approche d'entretien de vente : l'entretien thématique, l'approche globale et l'entretien de prospection
- La place du digital dans la stratégie relationnelle avec le client professionnel
- Le développement de la double relation.

### La préparation des entretiens

- Intérêt de la préparation des entretiens
- Les outils de la préparation des entretiens
- La stratégie relationnelle

### L'entretien de découverte (1<sup>er</sup> entretien)

- Les aspects psychologiques de la relation client
- La pratique des différents types de questionnement, savoir poser les questions QQCC, Quoi, Quand, Combien, Comment,
- La structure de l'entretien de découverte et thématique

### La proposition commerciale

- La structure de l'offre aux clients professionnels
  - Encaisser et régler
  - Épargner, Financer, Assurer
- La construction de la proposition commerciale
- La conclusion, le suivi, la recommandation (**2<sup>ème</sup> entretien**)
  - La vente de la proposition commerciale
  - Le traitement des objections
- La conclusion ou la proposition d'un 3<sup>ème</sup> rendez-vous
  - La recommandation et le rebond commercial
  - Le suivi de la relation commerciale :
- Le rythme de la communication, les canaux de communications privilégiés, la place du digital et l'autonomie du client

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Modules de formation pour les agriculteurs

## Organisation Juridique Fiscale et Sociale de l'agriculteur

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**Quiz** de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Définir l'activité agricole et expliquer le statut jeune agriculteur (JA)
- Différencier les différents types de baux ruraux
- Détecter les risques et opportunités commerciales liés aux statuts juridiques, fiscaux et sociaux de l'agriculteur
- Mesurer la responsabilité du banquier et savoir y faire face en prenant des garanties adaptées

## PROGRAMME

### Le marché des agriculteurs

- La définition du marché des agriculteurs
- Les baux ruraux :
  - Bail à ferme
  - Bail rural à long terme
  - Bail cessible hors cadre familial
- La SAFER et le contrôle des structures
- Le fonds agricole

### L'entreprise individuelle : statut juridique fiscal et social

- Constitution et fonctionnement
- Responsabilité de l'agriculteur
- Statut fiscal et social de l'entreprise et de l'agriculteur

### Les personnes morales : statut juridique fiscal et social

- Constitution et fonctionnement du GAEC, de la SCEA et de l'EARL
- Responsabilité de l'agriculteur
- Statut fiscal et social de l'entreprise et de l'agriculteur
- Zoom sur la SARL, la SAS la CUMA et le GFA

### Fiscalité

- Les conséquences sur la présentation des comptes de l'entreprise selon le choix du statut juridique fiscal et social de l'agriculteur
- Le calcul de l'impôt sur le revenu
- La validation des cotisations sociales
- Les dispositifs fiscaux spécifiques de l'agriculture
- Les plus-values immobilières, mobilières et professionnelles

### Les jeunes agriculteurs

- Les caractéristiques d'un jeune agriculteur
- Les aides à l'installation
  - Aides fiscales
  - Aides sociales
  - Dotation jeune agriculteur (DJA)

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Analyse financière de l'exploitation agricole

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir des notions de comptabilité agricole

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Utiliser une méthodologie d'étude des demandes de financement des agriculteurs
- Analyser et Identifier les différents résultats du compte de résultat de l'agriculteur
- Interpréter les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)
- Prendre position sur la demande de financement de l'agriculteur
- Détecter les risques et opportunités commerciales à la lecture du bilan
- Calculer le prélèvement des associés dans une structure sociétaire

## PROGRAMME

### Méthodologie du diagnostic économique et financier

Méthodologie de l'analyse financière

Les aspects économiques de l'analyse financière : profils personnel et professionnel de l'agriculteur et l'analyse économique de son exploitation

Présentation des aspects financiers

### Le compte de résultat

La présentation du compte de résultat :

- Les produits et charges d'exploitation
- Les produits et charges financiers
- Les produits et charges exceptionnels

### Les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG)

L'interprétation des SIG

### Le disponible

Le calcul du disponible professionnel et personnel

Interprétation et prise de position sur une demande de financement

### Analyse du bilan

La présentation du bilan :

- Les comptes de l'actif
- Les comptes du passif

La notion de FDR et de BFR

Les ratios d'activité, de trésorerie et de solvabilité

Le calcul du prélèvement de l'entrepreneur individuel

### Analyse financière d'un agriculteur en société

Analyse économique (Homme et affaire)

Analyse du compte de résultat et calcul du disponible pour une société agricole

Analyse du bilan

Calcul du prélèvement des associés dans une structure sociétaire

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Techniques de financement d'un agriculteur

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel  
ou en distanciel 4 classes  
virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers  
de clientèle, managers, toute  
personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Connaître l'analyse financière ou  
avoir suivi le module de formation  
analyse financière

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique  
professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des  
exercices proposés dans le cadre  
de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux  
stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus  
de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Prendre position sur la demande de financement d'un client agriculteur
- Proposer la gamme des crédits d'investissement
- Bâtir une proposition de financement
- Financer l'installation des jeunes agriculteurs
- Détecter l'origine des besoins de trésorerie pour proposer la gamme des crédits de trésorerie
- Gérer les risques des crédits court terme

## PROGRAMME

### Le financement des investissements

- Le diagnostic économique et financier : Rappels méthodologiques
- Les différents types d'investissement
  - Investissements de capacité
  - Investissements de productivité
  - Investissements de renouvellement
  - Investissement de diversification
- Le plan de financement

### Caractéristiques des crédits d'investissement

- Les caractéristiques des crédits d'investissement
  - Montant
  - Le prix du crédit (taux et frais)
  - Durée et modalités de remboursement
  - Garanties et assurance DIT
- Le choix du mode de financement des investissements :
  - Autofinancement
  - Crédit moyen terme
  - Crédit-bail
- Zoom sur les garanties

### Les besoins de trésorerie

- L'origine du besoin de trésorerie : FDR et BFR
  - Autofinancement des investissements
  - Pertes ou prélèvement supérieurs aux résultats
  - Croissance de l'activité
  - Saisonnalité
- Le plan de trésorerie

### Les caractéristiques des crédits de trésorerie

- La gamme des crédits de trésorerie
  - Mobilisation du poste client
  - Engagements par signature
  - Crédits de campagne et crédits en blanc

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



# MODULES DE FORMATION

## Modules de formation communs pour les professionnels et les agriculteurs

## Les garanties

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Connaitre les techniques de financement ou avoir suivi le module de formation techniques de financement

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Situer la garantie dans le processus de l'octroi de crédit
- Identifier les différentes garanties
- Détecter les critères de choix d'une bonne garantie
- Gérer et formaliser les garanties

## PROGRAMME

### Responsabilité et garanties

La Responsabilité de l'entrepreneur individuel

La responsabilité des associés d'une personne morale

- Sociétés commerciales
- Sociétés civiles
- Le cas de la SNC

### Les garanties : principes généraux

La place des garanties dans l'octroi de crédit

Les critères de choix d'une bonne garantie

Les qualités d'une bonne garantie

Autres considérations

### Les différentes garanties

Les suretés personnelles

- Caution personnelle et solidaire
- Le cautionnement mutuel

Les suretés réelles

- Gage et nantissement de matériel
- Hypothèque et privilège de prêteur de deniers
- Les privilèges mobiliers et immobiliers
- Le warrant agricole

### Garanties et crédit

Les situations les plus courantes du financement pro et agri

- Rachat de fonds de commerce
- Installation d'une jeune entreprise
- Achat d'immobilier (SCI ou GFA)
- Achat de matériel
- Financement du besoin de trésorerie

### La gestion de la garantie

La formalisation de la garantie (la réclamation et l'exploitation des pièces nécessaires à la prise des garanties)

Les modifications et la main levée de la garantie

Liens dans l'outil Green

Les principales causes de l'inefficacité des garanties

## Responsabilité bancaire, traitement des difficultés des clients pros ou agris

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir des notions en techniques de financement

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Distinguer les différents régimes de responsabilité
- Reconnaître les spécificités de la responsabilité bancaire
- Appréhender les risques de non-conformité en les intégrant dans la relation bancaire au quotidien
- Mesurer la responsabilité de la banque à chaque étape de la relation avec le client ; de l'ouverture du compte à la rupture des relations

## PROGRAMME

### La responsabilité bancaire

- Définition de la responsabilité bancaire et les sources du droit bancaire
- Les causes et spécificités de la responsabilité bancaire
- La mise en œuvre de la responsabilité bancaire

### La responsabilité civile et pénale

- Obligation de prudence et d'information
- La responsabilité civile contractuelle et délictuelle
- La responsabilité pénale et le respect du secret bancaire, limites et incidences

### Le risque de non-conformité

- Définition et domaines de la conformité
- La déontologie et son respect

### Responsabilité et compte bancaire

- Obligations bancaires sur les comptes de dépôt
- Les procédures d'entrée en relation selon les types de comptes
- Responsabilité de la banque à la clôture du compte

### Responsabilité et moyens de paiement

- Paiement par chèque
- Effets de commerce
- Virements

### Responsabilité et crédit

- Le soutien abusif et la rupture abusive
- Le refus de crédit et le crédit inadapté ou excessif
- Le recours de la caution
- Assurance décès et invalidité

### Le traitement des difficultés des entreprises

- Les procédures collectives
- Les procédures de sauvegarde,
- Les agriculteurs en difficulté
- Redressement Judiciaire (RJ) et la liquidation Judiciaire (LJ)

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Montages complexes des pros et des agris

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Maîtrisez l'analyse financière et les aspects juridiques fiscaux et sociaux

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Analyser les montages juridiques fiscaux et sociaux des clients
- Détecter les risques liés au statut juridique fiscal et social
- Trouver des opportunités commerciales par les connaissances acquises liées aux montages complexes

## PROGRAMME

### Caractéristiques des baux ruraux et commerciaux

- Les baux ruraux ordinaires ou à long terme (pour les agris)
- Le bail rural cessible hors cadre familial (pour les agris)
- Le bail commercial
- Fonds de commerce et fond agricole

### Les structures juridiques

- Les différentes structures juridiques du professionnel et de l'agriculteur
- Optimisation fiscale, choix de l'IR ou de l'IS
- Optimisation sociale, choix du statut salarié ou non-salarié
- La transformation de l'entreprise individuelle en société
- Les structures de coopération (mise en commun des moyens de production)

### Fiscalité et montage en holding

- Constitution de la holding, remontée de trésorerie
- La fiscalité des groupes de sociétés
- Analyse financière des groupes de société

### Les plus-values

Les différentes plus-values : régimes d'exonération

- Plus-values immobilières
- Plus-values mobilières
- Plus-values professionnelles

### La préparation de la transmission

- Donations en démembrement de propriété, autres impacts fiscaux et sociaux de la transmission
- Impacts IFI de la cession
- Droits de succession en -ligne directe, abattement pour donation
- Réserve héréditaire et droits du conjoint survivant, le pacte Dutreil

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



# Modules de perfectionnement

## Financement des besoins de trésorerie et placement des excédents

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir une expérience de gestion d'un portefeuille de clients professionnels

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Détecter l'origine des besoins de trésorerie du client professionnel
- Mettre en place les lignes de financement adaptées dans le respect de la gestion du risque de la banque
- Repérer des opportunités commerciales pour financer le besoin court terme ou placer les excédents de trésorerie

## PROGRAMME

### Les principaux éléments financiers constitutifs du besoin de trésorerie du client

La construction du bilan

La construction du compte de résultat,

Le cycle d'exploitation

Les notions de Fonds de Roulement (FDR), Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et trésorerie

### L'origine des besoins de trésorerie

Détection de l'origine des besoins de trésorerie ;

- Autofinancement des investissements
- Prélèvements supérieurs aux résultats
- Développement du BFR
- Saisonnalité

### Financement du poste client

Calcul d'une ligne de financement théorique de poste client, et d'engagement par signature

- Escompte
- Dailly
- Affacturage
- Caution sur marché

### Gestion des dépassements du découvert

- Calcul d'une ligne de financement théorique de découvert :
- Mise en place et gestion.

### Le placement des excédents de trésorerie

Travail sur la double relation :

- Gestion de trésorerie
- Épargne salariale
- Madelin retraite et le PER

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## La filière des professions libérales

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Mesurer les enjeux du marché et le potentiel de développement
- Maîtriser l'environnement juridique, fiscal, social des professions libérales
- Détecter les risques de certains montages spécifiques (transformation de l'entreprise individuelle et rachat de parts de société)
- Mener à bien une démarche commerciale proactive sur cette clientèle

## PROGRAMME

### L'environnement économique

- Quelques chiffres, le marché, la rentabilité pour la banque,
- Des clients « spécifiques » ; différents types de professions libérales
- Les revenus moyens
- Zoom sur les pharmacies
- L'approche bancaire

### L'environnement juridique, fiscal et social des professions libérales

- Les formes sociétaires spécifiques des professions libérales réglementées (SEL, SCP, SCM)
- Zoom sur les formes juridiques non sociétaires (contrat de collaboration, rétrocessions d'honoraires, convention d'exercice conjoint)
- Les BNC (2035, régime micro fiscal).
- Le choix de l'IS.
- Le besoin de défiscalisation.
- Le statut social (TS/TNS)
- Les besoins complémentaires : retraite et prévoyance.

### La transformation de l'entreprise individuelle en Société d'Exercice Libérale (SEL)

- Les conséquences juridiques, fiscales et sociales de la transformation de l'entreprise individuelle en SELAS

### Les besoins privés de la profession libérale

- Le financement de l'immobilier personnel
- L'épargne salariale
- La préparation de la retraite
- Le placement des liquidités
- Le financement du véhicule

### Le rachat de parts

- L'évaluation des parts vendues
- Le montage juridique de la reprise des parts
- Zoom sur la SPFPL (Société de Participations Financières des Professions Libérales)

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## La filière du commerce en franchise

PROFINANCE  
Formation

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Maîtriser l'environnement économique, juridique et financier du commerce indépendant et organisé et d'en comprendre les spécificités ayant un impact sur la relation banque-client
- Accompagner efficacement l'installation du professionnel et le suivre dans son développement
- Répondre aux besoins de leurs clients franchiseurs et/ou franchisés à chaque étape de la relation bancaire

## PROGRAMME

### Environnement économique du commerce indépendant et organisé

Le commerce indépendant organisé, le choix d'une distribution différente.

Le contexte économique actuel de la franchise : les chiffres clefs Franchise corner, franchise associative, pluri franchise, master franchise, franchise mixte, commission affiliation

Les chiffres clés du marché, Un essor confirmé : les secteurs historiques, les tendances récentes, Le profil et les motivations du franchiseur et du franchisé

### Environnement juridique et financier du commerce indépendant et organisé

- Les fondements juridiques de la franchise :
  - Définitions juridiques de la franchise.
- Le cadre général :
  - Le code de déontologie et la norme AFNOR,
  - La loi DOUBIN,
  - Le règlement d'exemption du 30/11/1988.
- Le document d'information précontractuel (DIP)
- Le contrat de franchise.
- Franchise et flux financiers :
  - Redevances, royalties.
  - Droit d'entrée, droit d'enseigne.
  - Franchiseurs / franchisés : une relation gagnant-gagnant ?

### Financement du commerce indépendant et organisé

Les enjeux pour la banque et les spécificités d'un dossier de franchise

- Les documents à se procurer
- Le financement de l'installation :
  - Optimiser sa prise de décision : affiner ses critères d'analyse.
  - Le choix du secteur, le choix du réseau de franchise
  - Le business plan : les points clefs.
- Les spécificités liées au financement d'une franchise.
  - La croissance externe d'un commerce en franchise
  - L'étude du business plan
  - Validation d'un prévisionnel d'activité
  - Les spécificités du financement d'un dossier de franchise

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Gestion et prévention des risques

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir une expérience préalable dans la gestion d'un portefeuille de clients professionnels

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Identifier les causes des défaillances des pros ou des agris
- Utiliser des clignotants pour faciliter la détection des risques en amont
- Mesurer la valeur des principales garanties
- Limiter la responsabilité (civile et pénale) bancaire dans le cadre des procédures collectives
- Sécuriser la rupture des relations à l'initiative de la banque

## PROGRAMME

### Les causes des défaillances

- Les défaillances internes et externes
  - Causes macro-économiques
  - Causes micro-économiques
  - La gestion déficiente de l'exploitation agricole

### Les clignotants économiques et comptables

- Les clignotants internes et externes
- Les clignotants issus des postes du bilan et du compte de résultat

### La valeur des garanties

- La place des garanties dans l'octroi de crédit
- Les principes généraux sur les garanties
- Nantissement et warrant agricole
- Les garanties réelles immobilières
- La valeur des cautions
- Responsabilité des associés selon les différentes structures juridiques
- Cas particuliers (SCI/GFA)
- Les causes d'inefficacité des garanties

### Les procédures confidentielles et collectives

- Les procédures confidentielles (agriculteurs en difficulté, règlement amiable et sauvegarde)
- Les procédures collectives (redressement et liquidation judiciaire)
- Les acteurs de la procédure et leur mode de fonctionnement

### La position du banquier dans les procédures collectives

- La déclaration de créances
- Les conséquences du jugement d'ouverture sur les droits du banquier
- La responsabilité pénale et civile du banquier

### La gestion de la rupture des relations

- La dénonciation des concours court terme
- Le rejet d'un chèque
- La contestation de la caution
- Les garanties inefficaces

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Accompagner le développement international

### DUREE

2 heures en classe virtuelle

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 10%

Pédagogies expositives 70%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**Quiz** de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

700 € net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Identifier le contexte et les enjeux pour la banque et le client du commerce international
- Détecter les besoins des clients professionnels dans le cadre de leur développement international
- Proposer aux clients professionnels la gamme des produits à l'international

## PROGRAMME

### Contexte et enjeux du développement international

- Les enjeux macro-économiques
- Les chiffres clés du marché
- Les enjeux du commerce international pour les clients et la banque

### Les univers de besoin

- Les univers de besoin généralités
- L'accompagnement stratégique du client
- Offre de flux et cash management
- Financement du commerce international
- La gestion du risque de change

### L'accompagnement stratégique

- Missions export
- Recouvrement de créances à l'étranger
- Domiciliation de filiales à l'étranger

### Les flux financiers internationaux

Les moyens de paiement spécifiques du commerce international (le chèque, le virement SWIFT, la lettre de change, ouverture d'un compte en devises)

Les incoterms

### Les financements

- Crédit documentaire et lettre de crédit stand-by (Technique de contre-remboursement, le crédit documentaire, la remise documentaire, la lettre de crédit stand-by (LB))
- Mobilisation du poste client (MCNE, Affacturage, Assurance-crédit)
- Financement moyen terme (offre de BP)
- Financement en devises (avances en devises)

### La gestion du risque de change

- Les solutions de gestion du risque de change (Change à terme)  
Avances en devises, cours garanti pendant une période.
- Synthèse  
Avantages et inconvénients de la facturation en euro, de la couverture totale du risque, de la couverture partielle du risque ou de ne pas couvrir le risque de change

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## La prise en charge d'un client ou d'un prospect

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir une expérience préalable dans la gestion d'un portefeuille de clients professionnels

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Filtrer les demandes viables et pertinentes du client pro ou du prospect
- Conduire un entretien de découverte en utilisant des méthodes efficaces pour comprendre le comportement du client pro ou du prospect
- Détecter les signaux d'achat verbaux et non-verbaux pour engager le client dans la vente
- Adapter son discours et sa posture depuis la prise de contact jusqu'à la prise de congé pour optimiser ses ventes

## PROGRAMME

### La préparation d'entretien

- L'importance de la préparation des entretiens pour gagner en efficacité commerciale
- Les éléments clés pour détecter les risques et les opportunités commerciales

### La prise de contact réussie

- L'utilisation d'outils à disposition du chargé d'affaires pour préparer efficacement son entretien commercial
- Les techniques clés pour un premier bon contact

### La découverte du client ou du prospect

- Les motivations du client par le SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie)
- Le canal sensoriel privilégié du client : le VAKOG (Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif et Gustatif)
- Le questionnaire du client

### Les motivations du client ou du prospect

- Les préférences cérébrales (l'approche par les couleurs)

### De la prise de contact à la découverte

Les participants s'entraînent à la prise de contact et à la découverte

### L'argumentation et l'engagement du client dans la vente

- La méthode CAB (Caractéristiques, Avantages et Bénéfices) pour transformer les caractéristiques et avantages du produit en bénéfices client

### La réponse aux objections et la conclusion de la vente

- Les signaux d'achat selon les préférences cérébrales des clients
- L'engagement vers la conclusion avec le double oui pour amener le client vers la signature
- La méthode CRAC (Creuser, Reformuler, Argumenter, Contrôler)
- La conclusion de la vente et la prise de congé
- Retour sur les étapes clés de la prise en charge efficace du client

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Le financement du patrimoine immobilier

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Conseiller un client sur sa fiscalité immobilière
- Intégrer la fiscalité immobilière dans le calcul du disponible
- Détecter les risques d'un financement immobilier professionnel
- Analyser les différents montages en SCI en y intégrant la fiscalité IR/IS

## PROGRAMME

### La fiscalité des revenus fonciers et des plus-values immobilières

- Le micro-foncier
- Le régime réel
- Le sort des déficits fonciers
- Les prélèvements sociaux
- Les plus-values immobilières
- Défiscalisation par l'investissement immobilier

### Financement d'un projet immobilier professionnel

- Les risques d'un projet immobilier professionnel
- Calcul du disponible qui intègre l'impact de la fiscalité immobilière
- Proposition de financement

### Immobilier d'entreprise, les modalités d'acquisition

Les impacts sur les comptes de résultat des différents montages d'achat d'immobilier professionnel

- Achat par la société d'exploitation
- Achat en SCI de type SCI familiale
- Le démembrement de propriété

Zoom sur le crédit-bail-immobilier

### Montages en SCI

Particularités des montages en SCI

- SCI imposée à l'IR et au capital faible
- SCI imposée à l'IS et au capital élevé
- SCI imposée à l'IR et au capital élevé non libéré

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Transmission de l'entreprise agricole PROFINANCE Formation

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir l'expérience de la gestion d'un portefeuille de clients agriculteurs

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Distinguer les différents enjeux de la transmission de l'entreprise agricole
- Mesurer les conséquences juridiques sociales et fiscales de la cession
- Apporter des conseils pour se positionner en tant que partenaire
- Financer la transmission agricole dans et hors cadre familial

## PROGRAMME

### Les enjeux de la transmission d'une entreprise agricole

Les différents enjeux de la transmission de l'entreprise agricole :

- Les enjeux économiques,
- Les freins psychologiques,
- Les enjeux juridiques et financiers

### La préparation juridique de la transmission

Les impacts juridiques de la cession de l'entreprise agricole

- Le foncier
- Les baux ruraux et le statut du fermage
- Les contraintes liées à la PAC
- Les droits à produire
- Le statut du Jeune Agriculteur (JA)
- Le choix de la Holding

### La préparation fiscale et sociale d'une transmission

Les conséquences fiscales d'une transmission selon les schémas de reprise :

- Cession à une entreprise individuelle
  - Le cédant devient associé non exploitant
  - Cession à une nouvelle société, Cession à une Holding
- Les plus-values (professionnelles, immobilières et des capitaux mobiliers)

Les impacts de la cession sur l'IFI

### Le point de vue du repreneur

Les questions à se poser avant l'étude financière

- Qui reprend (un enfant, un tiers proche ou un tiers) ? Que reprend-il ? Comment envisage-t-il de reprendre ?

Le financement de la transmission (étude économique et financière)

### La transmission familiale

La transmission non préparée

La transmission préparée dans le cadre familial, le pacte DUTREIL

Les donations, les droits de succession en ligne directe

La réserve héréditaire

Les droits du conjoint survivant

### La découverte du besoin client en situation de transmission

La découverte du besoin client lors d'une installation

La découverte du besoin du cédant

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Les enjeux de la transmission

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir une expérience préalable dans la gestion d'un portefeuille de clients professionnels

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Conseiller un client professionnel qui souhaite transmettre son entreprise
- Mesurer les conséquences juridiques et fiscales de la cession de l'entreprise
- Apporter des conseils pour se positionner en tant que partenaire du client
- Défendre son fonds de commerce et développer son PNB

## PROGRAMME

### Les principaux enjeux de la transmission de l'entreprise

- Les enjeux économiques
- Les enjeux patrimoniaux
- Les enjeux juridiques
- Les enjeux financiers
- Les enjeux humains et psychologiques
- Les conséquences pour le CCPRO

### Les enjeux de la transmission non préparée

- Les plus-values
  - Professionnelles,
  - Immobilières
- Les valeurs mobilières
- Le coût fiscal d'une transmission non préparée
- Les droits de succession

### Préparation de la transmission dans le cadre familial

- L'évaluation de l'entreprise
- La préparation juridique de la cession (aménagement des statuts, les régimes matrimoniaux, les autres actes juridiques de la transmission)
- Les donations
- Le pacte Dutreil
- La holding
- Le départ à la retraite

### Financement de la reprise d'une entreprise familiale

Les enjeux de la cession dans un cadre familial

Les différents schémas de reprise

- Cession d'un fonds de commerce
- Rachat par une holding
- Le cas du départ à la retraite

Prise de position sur un dossier de financement de transmission

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Vendre des solutions retraite

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Expliquer aux clients les différents mécanismes du système de retraite par répartition
- Estimer les besoins en revenus complémentaires des clients professionnels
- Proposer des solutions de placement qui visent à sécuriser les revenus des clients au moment de leur départ en retraite

## PROGRAMME

### Les principes généraux et calcul du montant de la pension retraite

- Les enjeux et l'organisation du système de retraite par répartition en France
- La réforme des retraites (selon l'actualité)
- Les différents régimes de retraite, régime de base et régime complémentaire
- L'âge légal de départ à la retraite
- Les règles qui régissent la validation des trimestres
- Le calcul de la pension de retraite
- Le cumul emploi retraite et la surcote

### L'amélioration de la pension de retraite dans le cadre du régime obligatoire

- La retraite progressive
- Le départ anticipé à la retraite
- Le rachat de trimestre
- Le rachat Fillon
- Le rachat Madelin
- La pension de réversion
- Les autres rachats

### Diagnostic retraite et solutions personnalisées

- Les différents supports de la retraite personnelle
- Les solutions catégorielles (Article 83, PERE, Article 39, Indemnités de Fin de Carrière)
- Les solutions collectives : l'épargne salariale (PEE, PERCO), PERP et assurance vie
- Les solutions individuelles : le contrat Madelin et le PER
- Les apports de la loi PACTE

### Mise en situation

La méthode CAB : Caractéristiques, Avantages et Bénéfices

Zoom sur les différents types de PER

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Développer et entretenir son réseau

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Organiser le développement de son réseau
- Poser un diagnostic sur la qualité de son réseau
- Développer et entretenir son réseau professionnel
- Savoir se présenter dans un temps très court

## PROGRAMME

### Les principes généraux de la formation du réseau

- Définition du réseau
- Pourquoi développer son réseau
- Quand développer son réseau
- Qui fait partie du réseau
- Comment développer son réseau
- Quel retour sur investissement
- Dans quels lieux développer son réseau

### Le diagnostic de son réseau

- La notion de proximité et les domaines de vie (personnel, professionnel, famille, amis d'amis)
- La mise en commun de son réseau
- L'analyse et la hiérarchisation de la pertinence des contacts

### Le développement de son réseau

- L'utilisation des réseaux sociaux
- La pratique de la relance et de la mise en relation
- L'organisation de son temps
- La nécessité du suivi
- Le diagnostic de ses ressources

### Sa présentation personnelle

- La création d'un pitch personnel
- La présentation de son activité en peu de temps

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Approche patrimoniale des pros et des agris

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir l'expérience de la gestion d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Pratiquer une méthodologie pour découvrir le patrimoine privé d'un professionnel
- Détecter les risques et opportunités commerciales de la modification du régime matrimonial
- Mesurer le coût d'une transmission non préparée
- Proposer des solutions juridiques, fiscales et financières pour optimiser le patrimoine privé d'un professionnel

## PROGRAMME

### La découverte client

- La découverte du patrimoine privé du client pro
- Les points clés de l'analyse patrimoniale

### Les régimes matrimoniaux

- Les différents régimes matrimoniaux, Régimes communautaires et séparatistes
- L'obligation aux dettes et le gage des créanciers
- La dissolution du régime matrimonial
- Les clauses modifiant la composition de la communauté
- Les clauses relatives au partage de la communauté
- Le changement de régime matrimonial
- La protection du conjoint

### La succession non préparée

- Les droits de succession
- La réserve héréditaire
- Les droits du conjoint survivant

### La succession préparée

- La chronologie de la transmission
- Le mandat de protection future
- Le mandat à effet posthume
- Le pacte DUTREIL
- Les différentes donations
- L'assurance-vie
- Le testament

### Fiscalité et retraite

- Le niveau de revenu à la retraite d'un client pro
- Les principales caractéristiques des placements retraite pour compléter les revenus des clients (les différents PER)
- Les impacts fiscaux et sociaux sur le patrimoine privé de la transformation de l'entreprise individuelle en société
  - Impôt sur le Revenu
  - Prélèvements sociaux
  - Cotisations sociales obligatoires
  - Le niveau des plus-values

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Ouverture du capital et transmission d'entreprise

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir une expérience préalable dans la gestion d'un portefeuille de clients professionnels

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Détecter les objectifs de l'ouverture du capital
- Valider le prix de vente d'une entreprise
- Intégrer les aspects juridiques fiscaux et financiers lors d'un montage de reprise de parts de société
- Conseiller un client lors de la transmission de son entreprise

## PROGRAMME

### Les buts et les acteurs de l'ouverture du capital

Les objectifs de l'ouverture du capital :

Les étapes et les acteurs de l'ouverture du capital

Les différents supports de l'investissement

### L'évaluation de l'entreprise

Les différentes méthodes d'évaluation des entreprises

:

La notion de prime d'émission

Les droits de souscription

Les objectifs de l'augmentation de capital

### Les aspects juridiques et financiers de la reprise d'entreprise

Étude du protocole de cession

Financement de la reprise d'entreprise

Les différents montages de reprise des parts

Le point de vue de la banque sur ces différents montages

### Les aspects fiscaux de la reprise d'entreprise

La fiscalité des groupes de société

- Intégration fiscale

- Régime mère-fille

Plus-value sur valeurs mobilières

Les droits d'enregistrement

### La réduction du capital

Le financement d'une entreprise qui rachète ses propres parts en vue de les annuler

La fiscalité du montage

### La transmission

Les enjeux psychologiques de la transmission

L'organisation de la transmission

L'organisation juridique de la transmission

L'organisation fiscale de la transmission

Les différentes solutions de la transmission des entreprises (vendre, donner ou céder)



## Optimiser la rémunération des dirigeants

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir la responsabilité d'un portefeuille clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Estimer le coût fiscal et social de la rémunération du client professionnel
- Conseiller le client professionnel dans le choix de sa rémunération entre salaires et dividendes
- Détecter des risques et trouver des opportunités commerciales en calculant le prélèvement du professionnel
- Apporter des solutions bancaires à l'optimisation de la rémunération du professionnel

## PROGRAMME

### L'organisation juridique, fiscale et sociale du client professionnel

Les conséquences fiscales et sociales du choix de la structure juridique ; entreprise individuelle ou société ?

Les conséquences fiscales du choix de l'IR ou de l'IS

Les conséquences sociales du choix du statut de non salarié ou de salarié

Les différents modes de rémunération : salaires ou dividendes ?

### Optimisation de la rémunération entre salaires et dividendes

Les impacts sur le disponible professionnel et personnel des choix des différents modes de rémunération (salaires/dividendes)

### Les différents modes de prélèvement du professionnel

Les impacts sur la présentation des comptes de l'entreprise des différents modes de prélèvement et de rémunération du dirigeant :

Le prélèvement de l'entrepreneur individuel

Le prélèvement de l'associé d'une entreprise soumise à l'IR

Le revenu du gérant associé d'une structure à l'IS

Les dividendes

### Autres modes de rémunération

La rémunération immédiate

La partie incompressible de la rémunération

La partie variable de la rémunération

Les avantages en nature

La prévoyance

La rémunération différée

L'épargne salariale

La préparation à la retraite

## LECTURE COMMERCIALE DE LA LIASSE FISCALE

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pratiquer l'analyse financière dans son activité quotidienne

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Comprendre la construction d'une liasse fiscale, outil commercial et de gestion des risques
- Détecter les risques et saisir les opportunités commerciales à la lecture de la liasse fiscale
- Prendre position sur la demande du client sans utiliser un logiciel de dépouillement des liasses fiscales

## PROGRAMME

### Les principaux éléments constitutifs des différentes liasses fiscales

La liasse fiscale et sa construction: bilan, compte de résultat et annexes

Les différents types de liasse fiscale : réel normal (2050), réel simplifié (2033) et profession libérale (2035)

### Les opportunités commerciales à la lecture de la liasse fiscale

Détail des postes de la liasse fiscale :

- Réel simplifié
- Réel normal

### Étude de la liasse fiscale au réel simplifié

Les postes du compte de résultat

- Produits d'exploitation : chiffre d'affaires, production stockée et immobilisée
- Charges d'exploitation : achats et charges externes, zoom sur les charges de personnel, dotation aux amortissements et provisions, les charges et produits financiers, l'IS, les cotisations sociales obligatoires et facultatives

Les postes du bilan

- Les postes de l'actif : immobilisations brutes et nettes, les stocks et les créances, la trésorerie
- Les postes du passif : fonds propres et compte courant d'associé, les dettes d'exploitation et hors exploitation

### Étude de la liasse fiscale au réel normal

Les postes de la liasse fiscale en réel normal, différences avec le réel simplifié

- Les annexes du réel normal
- Un bilan et un compte de résultat construit sur les mêmes bases mais plus détaillé

La détection des risques et des opportunités commerciales à la lecture de la liasse fiscale en réel normal

### Étude de la liasse fiscale « profession libérale »

Les postes de la liasse fiscale d'une profession libérale : différences avec celles d'un commerçant ou d'un artisan

- Le registre des immobilisations
- Le compte de résultat
- Absence de bilan

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr), nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## NÉGOCIER AVEC UN PRO OU UN AGRI

### DUREE

**1 jour (7 heures)** en présentiel ou en distanciel 2 classes virtuelles + travaux intersession

### PUBLICS

Salariés de banques, conseillers de clientèle, managers, toute personne intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Avoir une expérience préalable dans la gestion d'un portefeuille de clients

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Cas** issus de la pratique professionnelle

**Fiches de synthèse**

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

12 personnes maximum

### DELAÏ D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

1 600 € par jour net de taxes

## PROGRAMME

### Méthodologie de la négociation commerciale

Les différentes stratégies de négociation

Les différents profils de négociateurs

La nécessité de préparer sa négociation

- Cerner les enjeux
- Les curseurs de pouvoirs
- La préparation mentale

La méthode des 3 C :

- Consultation
- Confrontation
- Concrétisation

### Ateliers de partage d'expérience de négociation

Le groupe est scindé en sous-groupes de 5 à 6 personnes qui partagent leurs expériences de la négociation. Chaque sous-groupe doit présenter au groupe une synthèse - *en prenant appui sur la méthode des 3 C* - des expériences frappantes des réussites ou des échecs d'une ou deux négociations.

### Les 5 règles d'or de la négociation

1. Définir ses objectifs et son niveau d'exigence
2. Savoir répondre à une demande de baisse de tarif
3. Obtenir une contrepartie à toute demande de négociation
4. Accepter d'accorder une remise « à petits pas »
5. Engager le client vers la conclusion

### La mise en application de la négociation

- Remise d'une trame pour que chaque apprenant puisse écrire et mettre en œuvre un plan d'action

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



# Modules de formation pour les assurances

## Responsabilité civile de l'entreprise et la gestion des sinistres en agence

### DUREE :

2 jours (14 heures)

**Formation en présentiel**  
**Dans le cadre de la DDA :**  
**Directive sur la Distribution**  
**d'Assurances**

### PUBLICS

Agents d'assurances,  
commerciaux en assurances,  
salariés de compagnie  
d'assurance, toute personne  
intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Étude de différents cas** liés à la responsabilité civile et la gestion des risques  
Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation + Quiz de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

3 personnes minimum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

644 € par stagiaire

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

Maîtriser la RC PRO (son contenu et son fonctionnement) ainsi que les mécanismes de règlement d'un sinistre RC Pro

### PROGRAMME

#### 1<sup>ère</sup> journée :

##### **1- Le fondamentaux de la RC PRO (principes) (0.50 jour)**

- 1.1 Les différentes responsabilités (contractuelle, délictuelle...)
- 1.2 Les conditions à respecter pour la mise en œuvre de la RC PRO (dommage, lien de causalité et fait générateur)
- 1.3 quels sont les préjudices indemnisables (les responsabilités engagées), zoom sur les vices cachés, la conformité, et les produits défectueux
- 1.4 Les différents cas d'exonération.

##### **2- L'application des garanties RC PRO (0,5 jour)**

- 2.1 Activités déclarées
- 2.2 Les limites des garanties : exclusions, franchises, prescription et les différentes clauses contractuelles temps (garantie subséquente, reprise du passé)
- 2.3 Application dans l'espace et dans le temps et étendue territoriale

#### 2<sup>ème</sup> journée :

##### **3- Les garanties en fonction des responsabilités engagées (0.50 jour)**

- 3.1 Rc d'exploitation (zoom sur biens confiés)
- 3.2 Rc après livraison (zoom sur les garanties spécifiques dont la faute inexcusable de l'employeur, frais dépose/repose, frais de retrait, atteintes à l'environnement et la responsabilité des dirigeants)
- 3.3 Zoom sur les dommages immatériels consécutifs, non consécutifs

##### **4- La gestion des sinistres de responsabilité civile professionnelle (0.50 jour)**

- 4.1 Les principes fondamentaux
- 4.2 Analyse de cas (circonstances du sinistre)
- 4.3 Expertise, amiable et contentieux
- 4.4 La subrogation et le recours

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Assurance vie : les aspects juridiques et fiscaux

### DUREE :

1 jour (7 heures)

**Formation en présentiel**  
**Dans le cadre de la DDA :**  
**Directive sur la Distribution**  
**d'Assurances**

### PUBLICS

Agents d'assurances,  
commerciaux en assurances,  
salariés de compagnie  
d'assurance, toute personne  
intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Étude de différents cas** liés à  
l'assurance vie  
Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des  
exercices proposés dans le cadre  
de la formation + Quiz de fin de  
formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux  
stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus  
de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

3 personnes minimum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

322 € par stagiaire

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Maîtriser l'environnement juridique et fiscal de l'assurance vie  
Assimiler le fonctionnement des règles fiscales et juridiques applicables dans l'ensemble de la vie du contrat d'assurance vie (souscription, constitution et achèvement du contrat)

## PROGRAMME

### Le cadre juridique des contrats d'assurance vie (3 H)

- La typologie des contrats
  - Assurance en cas de vie
  - Assurance en cas de décès
  - Assurance mixte
  - Les garanties complémentaires
- Les participants au contrat
  - Souscripteur
  - Assuré
  - Assureur
  - Bénéficiaire
- Les événements du contrat d'assurance vie
  - Les rachats : partiel et total
  - Les avances
  - Les mises en réduction
  - Le nantissement

### La fiscalité de l'assurance vie (4 H)

- La fiscalité de l'assurance en cas de vie
  - L'impôt sur le revenu
  - Le mode d'imposition des rachats (capitalisation et assurance-vie)
  - Le mode d'imposition des rentes
  - La fiscalité du capital

### *Dispositions applicables - Assurance vie et les contrats de capitalisation*

- La fiscalité des prestations en cas de décès
  - Droits de mutation à titre gratuit
  - Fiscalité des donations et des successions
  - Taxation en fonction de l'âge



## Protection sociale du TNS

### DUREE :

2 jours (14 heures)

**Formation en présentiel**  
**Dans le cadre de la DDA :**  
**Directive sur la Distribution**  
**d'Assurances**

### PUBLICS

Agents d'assurances,  
commerciaux en assurances,  
salariés de compagnie  
d'assurance, toute personne  
intéressée

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Étude de différents cas** de choix de statut fiscal et social d'un client professionnel  
Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation + Quiz de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

3 personnes minimum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

644 € par stagiaire

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Comprendre l'environnement fiscal et social des TNS
- Connaître et comprendre le régime obligatoire des TNS
- Savoir vendre les garanties santé, prévoyance et retraite optimales

## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> journée :

#### 2- L'environnement Fiscal et Social du TNS (0,5 jour)

- 1.1 Qu'est-ce qu'un TNS ? Principales différences avec le salarié ? Qui a le statut TNS ? (1h)
- 1.2 La fiscalité du TNS : IR vs IS, BIC, BNC (1h)
- 1.3 Zoom sur l'auto-entrepreneur (0,5h)
- 1.4 Actualité fiscale et sociale du TNS – rappel des principales mesures législatives ayant dernièrement impacté le régime des TNS (1h)

#### 2- La protection sociale des TNS (0,5 jour)

- 2.1 Comprendre le régime obligatoire du TNS (2h)
- 2.2 La loi Madelin comme outil d'optimisation sociale et fiscale (1,5h)

### 2<sup>ème</sup> journée :

#### 3- Les contrats santé-prévoyance et retraite (1j)

- 3.1 Interpeler le TNS sur les carences de sa protection obligatoire par le biais d'un entretien découverte et une mise en situation chiffrée et personnalisée (2 h)
- 3.2 Cas Delacour : RDV 1 : savoir détecter et identifier le besoin (1h)
- 3.3 Connaître les spécificités et les atouts des contrats santé-Prévoyance et Retraite (2h30)
- 3.4 Cas Delacour : RDV 2 : Présenter et argumenter efficacement une offre globale de santé-prévoyance et retraite au TNS (1h30)

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



## Le bilan comptable

### DUREE

1 jour (7 heures)

**Formation en présentiel**  
**Dans le cadre de la DDA :**  
**Directive sur la Distribution**  
**d'Assurances**

### PUBLICS

Agents d'assurances,  
commerciaux en assurances,  
salariés de compagnie  
d'assurance, toute personne  
intéressée

Attentifs à l'inclusion **des**  
**personnes en situation de**  
**handicap**, nous étudions les  
possibilités d'adaptation de la  
formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Étude de différents cas** d'analyse  
financière (bilan et compte de  
résultat)  
Pédagogies actives 50%  
Pédagogies expositives 30%  
Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des  
exercices proposés dans le cadre  
de la formation + Quiz de fin de  
formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux  
stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus  
de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

3 personnes minimum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

322 € par stagiaire

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan  
Savoir lire un bilan et un compte de résultat  
Proposer une assurance adaptée aux besoins de l'entreprise

### PROGRAMME

#### 1- Le bilan et le compte de résultat (3 h)

- 1.1 Présentation du bilan et les différents postes à assurer (actif immobilisé, l'actif circulant, le passif dont encours de crédit)
- 1.2 Déterminer l'activité et la rentabilité de l'entreprise à travers le compte de résultat
- 1.3 Les ratios importants pour l'assurance (solidité de l'entreprise...)

#### 2- Lire et interpréter le bilan et le compte de résultat (2 h)

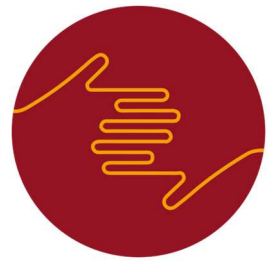
- 2.1 analyser les différentes rubriques du compte de résultat et du bilan
- 2.2 analyser le compte assurance
- 2.3 Évaluer la profitabilité de l'entreprise

#### 3- Proposer une assurance adaptée aux besoins de l'entreprise (2 h)

- 3.1 Cas Martin avec une activité de BT, un actif comprenant des locaux, du matériel et de nombreux chantiers (focus sur la responsabilité du dirigeant)
- 3.2 Cas Dupont avec une reprise de FC boulangerie avec un emprunt à assurer
- 3.3 CAS Raymond , entreprise informatique (focus sur Cyber attaque

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation





PROFINANCE  
Formation

# Modules de formation pour les entrepreneurs

## Accompagnement à la création d'entreprise

### DUREE

**2 jours (14 heures)** en présentiel ou en distanciel 4 classes virtuelles

### PUBLICS

Toute personne avec un projet de création d'entreprise

Attentifs à l'inclusion **des personnes en situation de handicap**, nous étudions les possibilités d'adaptation de la formation.

### PRE-REQUIS

Pas de prérequis

### MOYENS PEDAGOGIQUES

**Etude de cas** issus de la pratique professionnelle, liés à la création d'entreprise, partage d'expérience

#### Fiches de synthèse

Pédagogies actives 50%

Pédagogies expositives 30%

Partage d'expériences 20%

### MODALITES D'EVALUATION

**En continu** à partir des cas et des exercices proposés dans le cadre de la formation + quiz de fin de formation

### SANCTION DE LA FORMATION

Certificat de réalisation

### DOCUMENTATION

Remise des supports utilisés aux stagiaires

### INTERVENANTS

Formateurs Profinance avec plus de 10 ans d'expérience

### EFFECTIFS

3 personnes minimum

### DELAI D'ACCES

3 semaines

### TARIFS

490 € par stagiaire

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Évaluer la qualité de son projet de création d'entreprise
- Choisir son statut juridique fiscal et social
- Écrire son business plan pour obtenir des financements
- Gérer le quotidien financier du créateur d'entreprise

## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> journée :

#### 3- L'évaluation de son projet de création d'entreprise (0,5 jour)

- Le marché de la création d'entreprise en France : Présentation de l'écosystème. Les critères qui augmentent les chances de réussite, et les erreurs à éviter. Suis-je vraiment fait pour être entrepreneur ? (pour entreprendre ?)
- Qu'est-ce qu'un bon projet ? Comment passer d'une idée à un projet, d'un projet à une activité ? Étudier son marché : Quelle stratégie, objectifs, cibles. Préciser l'approche commerciale... Comment valoriser ses idées ? Les faire vivre et évoluer.

#### 2- L'environnement juridique, fiscal et social de l'entrepreneur (0,5 jour)

- Salarié, TNS, entrepreneur Individuel ou en Société...Comment tout ça fonctionne ?
- Fabrication d'un support personnel (tableau Synoptique) qui permettra à chacun de s'y retrouver et de bien comprendre les différentes organisations.

### 2<sup>ème</sup> journée :

#### 4- Je lance mon projet / je me lance dans l'aventure (1j)

- Le retro planning
- Les démarches administratives (création, assurances, comment se rémunérer, provisionner et payer ses CS, présentation des sites importants et des mécanismes déclaratifs).
- Les pièges à éviter (Sollicitations frauduleuses).
- Comment rédiger un bon Business Plan ?
- Comment fabriquer un prévisionnel crédible et efficace.
- Aller chercher des financements : Les réponses du monde bancaire et des modes associés. Quelles possibilités de concours alternatifs ?
- Comment gérer le quotidien :

#### 4/ Conclusion :

- Les 10 points à retenir : Quizz de validation (ou 20 !)
- Mon programme des 3 prochains mois : Quelles priorités ?
- Comment rejoindre un réseau.
- Échanges libres

Avant toute inscription, merci de faire une demande à l'adresse suivante : [logistique@profinance.fr](mailto:logistique@profinance.fr) , nous prendrons contact avec vous afin d'analyser votre besoin de formation



# Conditions générales de vente (extrait)

## Article 5 : CONDITIONS D'INSCRIPTION & FINANCIERES

Le prix comprend uniquement la formation et le support pédagogique. Les repas ne sont pas compris dans le prix du stage, sauf avis contraire exprimé à l'inscription et option proposée par le Prestataire. Dans ce cas, ils sont facturés en sus et imputables sur la participation de l'employeur dans la limite de cinq fois le minimum garanti par jour et par stagiaire (décret n° 2010-1584 du 17/12/ 2010 - JO du 18/12/2010).

Les frais de déplacement et d'hébergement restent à la charge exclusive du Client.

### 5.1. Concernant les conventions de formation (financement entreprise)

A réception de l'inscription du Client, le Prestataire fera parvenir une convention de formation ou une facture valant convention simplifiée et précisant les conditions financières.

### 5.2. Concernant les contrats de formation (financement personne physique à ses frais) uniquement

A compter de la date de signature du contrat de formation, le Client a un délai de 10 jours pour se rétracter. Il en informe le Prestataire par lettre recommandée avec accusé de réception.

Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du Client.

A l'expiration du délai, il ne peut être payé une somme supérieure à 30 % du prix (se reporter au contrat pour le montant précis). Le solde donne lieu à échelonnement des paiements au fur et à mesure du déroulement de l'action de formation, comme stipulé au contrat de formation.

## Article 6 : CONDITIONS ET MOYENS DE PAIEMENT

Les prix sont établis hors taxes, le prestataire n'est pas soumis à la TVA dans le cadre de la formation professionnelle continue. Ils sont facturés aux conditions de la convention de formation. Les paiements ont lieu en euros.

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande. Il appartient également au client de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription.

### 6.1. Modalités de paiement

Les paiements ont lieu à réception de la facture, sans escompte, ni ristourne ou remise sauf accord particulier. Les dates de paiement convenues contractuellement ne peuvent être remises en cause unilatéralement par le Client sous quelque prétexte que ce soit, y compris en cas de litige.

#### Subrogation

En cas de subrogation de paiement conclu entre le Client et l'OPCO, ou tout autre organisme, les factures seront transmises par le Prestataire à l'OPCO, ou tout autre organisme, qui informe celui-ci des modalités spécifiques de règlement.

Le Prestataire s'engage également à faire parvenir les mêmes attestations de présence aux OPCO, ou tout autre organisme, qui prennent en charge le financement de ladite formation, attestations qui seront faites de façon mensuelle.

En tout état de cause le Client s'engage à verser au Prestataire le complément entre le coût total des actions de formations mentionné aux présentes et le montant pris en charge par l'OPCO, ou tout autre organisme.

Le Prestataire adressera au Client les factures relatives au paiement du complément cité à l'alinéa précédent selon la périodicité définie à la convention.

En cas de modification de l'accord de financement par l'OPCO, ou tout autre organisme, le Client reste redevable du coût de formation non financée par ledit organisme.

### 6.2. Retard de paiement

Les pénalités de retard de paiement commencent à courir après mise en demeure par lettre recommandée avec avis de réception.

Les taux d'intérêt des pénalités de retard de paiement sera égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage.

Pour les Clients Entreprises (personnes morales) : Tout retard de paiement donnera lieu, en plus des pénalités de retard, au versement d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement au profit du créancier, d'un montant de 40 €, conformément à l'article D.441-5 du Code du Commerce. Cette indemnité sera due de plein droit et sans formalité par le professionnel, en situation de retard.

## Article 7 : MODALITES DE LA FORMATION

### 7.1. Effectifs

Les participants seront intégrés dans un groupe d'une taille maximale de 12 personnes

### 7.2. Modalités de déroulement de la formation

Les formations ont lieu aux dates et conditions indiquées sur la(es) fiche(s) pédagogique(s) de la formation accord avec le client

### 7.3. Sanction de l'action de formation

Conformément à l'article L.6353-1 alinéa 2 du Code de Travail, le Prestataire remettra, à l'issue de la formation, un certificat de réalisation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de formation ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation en cas de demande de capitalisation. En tout état de cause, la remise de tout certificat, attestation, ou titre certifié délivré en fin de formation ou sanctionnant la formation objet des présentes est conditionnée au complet paiement du prix de la formation par le Client au Prestataire.

En cas de demande de capitalisation, l'attestation de suivi ne pourra être remise que si le participant a été assidu à l'ensemble des dates de formation programmées.

### 7.5. Lieu de l'action de formation

Le Prestataire pourra, à sa discrétion, organiser tout ou partie de la formation en tous lieux autres que ses locaux.

### 7.6. Assurance

Le Client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice du Prestataire. Il s'oblige également à

souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré le Prestataire pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par le stagiaire ou préposé, et contenant une clause de renonciation à recours, de telle sorte que le Prestataire ne puisse être recherché ou inquiété.

#### Article 8 : ANNULATION DE LA FORMATION

A défaut de précisions aux conventions ou contrats de formation, les conditions d'annulation de celles-ci par le Prestataire sont les suivantes :

Dans l'hypothèse où le nombre de stagiaires inscrits à cette formation serait inférieur au 2/3 de l'effectif minimum 10 jours avant la date de début programmée, le Prestataire se réserve le droit d'annuler ladite formation sans qu'aucune pénalité de rupture ou de compensation ne soit due entre les parties pour ce motif.

Toutefois, dans le cas où cette condition de nombre ne serait pas remplie, l'action de formation pourra être reportée à une date ultérieure qui sera communiquée par le Prestataire.

Néanmoins, faute du report de la formation à une date ultérieure et de réalisation totale de la formation, le Prestataire procédera au remboursement des sommes éventuellement perçues et effectivement versées par le Client.

#### Article 9 : RESILIATION OU ABANDON DE LA FORMATION

En cas de résiliation ou d'abandon de la formation du fait du Client ou de ses préposés, moins de 10 jours calendaires avant le début de la formation ou après le début des formations, le Client devra s'acquitter au bénéfice du Prestataire d'une indemnité à titre de clause pénale d'un montant égal à 100 % du prix de formation restant dus.

#### Article 13 : PROPRIETE INTELLECTUELLE

Chaque partie s'engage à considérer toutes informations techniques, pédagogiques, didactiques, éducatives, documentaires, financières, commerciales et/ou juridiques, tout savoir-faire relatif à des études, des rapports, des produits ou des développements, des plans, des modélisations etc... qui lui seront remis par une autre partie comme étant la propriété industrielle et/ou intellectuelle de celle-ci et en conséquent à ne le utiliser que dans le cadre de l'exécution de la présent convention.

Ces informations ne pourront être communiquées ou rendues accessibles à des tiers, en tout ou en partie sans l'aval écrit préalable de son propriétaire.

Les parties ne s'opposeront aucun de leurs droits de propriété industrielle et/ou intellectuelle leur appartenant qui feraient obstacle à la mise en l'œuvre de la commande.

#### Article 14 : CONFIDENTIALITE

Les parties peuvent être amenées à s'échanger ou à prendre connaissance d'informations confidentielles au cours de l'exécution des présentes.

##### 14.1. Définitions

Sont considérées comme informations confidentielles toutes informations techniques, pédagogiques, didactiques, éducatives, documentaires, financières, commerciales et/ou juridiques, tout savoir-faire relatif à l'enseignement, à sa mise en pratique, à des études, des produits ou des développements, des plans, des modélisations et/ou produits couverts ou non par des droits de propriété intellectuelle, que ces informations soient communiquées par écrit, y compris sous format de schéma ou de note explicative, ou oralement.

##### 14.2. Obligations

Les parties s'engagent à considérer comme confidentielles l'ensemble des informations, telles que ci-dessus définies, communiquées volontairement ou non par l'autre partie ou dont le cocontractant aurait pris connaissance à l'insu de son partenaire.

La partie ayant pris connaissance de ces informations confidentielles ne pourra les communiquer, sous quelque forme que ce soit à quiconque.

Les parties s'engagent à prendre toutes précautions utiles pour éviter toute divulgation ou utilisation non autorisée.

##### 14.3. Exceptions

Les obligations de confidentialité mentionnées ci-avant ne sauront s'appliquer aux informations dont la partie réceptrice peut démontrer qu'elles sont :

- Dans le domaine public au moment de leur divulgation,
- Déjà connue de la partie réceptrice au moment de la divulgation,
- Divulguées à la partie réceptrice par un tiers ayant le droit de divulguer ces informations,
- Ou enfin, développées indépendamment par la partie réceptrice.

##### 14.4. Durée

Les obligations de confidentialité et de non-utilisation ci-avant développées resteront en vigueur pendant un délai de cinq (5) ans à compter du terme ou de la résiliation de la présente convention.

Le Prestataire met à disposition les moyens matériels strictement nécessaires au stage (les moyens audiovisuels, les outils informatiques...) Il est entendu que les outils pédagogiques sont mis à la disposition des stagiaires uniquement aux fins de formation, ce qui exclut toute utilisation à des fins personnelles. En conséquence, le stagiaire s'interdit notamment d'introduire, dans quelque système informatisé que ce soit, des données qui ne seraient pas strictement liées et nécessaires à sa formation.

Le stagiaire s'interdit de supprimer, modifier, adjoindre un code d'accès, mot de passe ou clé différent de celui qui a été mis en place ainsi que d'introduire dans le système des données susceptibles de porter atteinte aux droits patrimoniaux et extrapatrimoniaux du Prestataire et/ou de nuire au bon fonctionnement du Prestataire. De la même façon, il s'interdit de falsifier, dupliquer, reproduire directement ou indirectement les logiciels, progiciels, CD-Rom, DVD mis à sa disposition pour les besoins de la formation et/ou auxquels il aura accès ainsi que de transmettre de quelque façon que ce soit des données propres au Prestataire.

#### Article 15 : DONNEES PERSONNELLES

Conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification des informations qui vous concernent, que vous pouvez exercer en vous adressant à notre Correspondant Informatique et Libertés à l'adresse email [contact@profinance.fr](mailto:contact@profinance.fr) par la poste : Profinance 8, rue Belin 51 100 REIMS. Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant.

#### Article 16 : CAS DE FORCE MAJEURE

Aucune des parties au présent contrat ne pourra être tenue pour responsable de son retard ou de sa défaillance à exécuter l'une des obligations à sa charge au titre du contrat si ce retard ou cette défaillance sont l'effet direct ou indirect d'un cas de force majeure entendu dans un sens plus large que la jurisprudence française tels que :

- Survenance d'un cataclysme naturel ;
- Tremblement de terre, tempête, incendie, inondation, etc. ;
- Conflit armé, guerre, conflit, attentats ;
- Conflit du travail, grève totale ou partielle chez le fournisseur ou le client ;
- Conflit du travail, grève totale ou partielle chez les fournisseurs, prestataires de services, transporteurs, postes, services publics, etc. ;
- Injonction impérative des pouvoirs publics (interdiction d'importer, embargo) ;
- Accidents d'exploitation, bris de machines, explosion.

Chaque partie informera l'autre partie, sans délai, de la survenance d'un cas de force majeure dont elle aura connaissance et qui, à ses yeux, est de nature à affecter l'exécution du contrat.

Si la durée de l'empêchement excède 10 jours ouvrables, les parties devront se concerter dans les 5 jours ouvrables suivant l'expiration du délai de 10 jours ouvrables pour examiner de bonne foi si le contrat doit se poursuivre ou s'arrêter.

# PROFINANCE.

Organisme de formation bancaire

<http://www.profinance.fr>