

Formation continue IOBSP pour les courtiers en crédits aux professionnels Doc. SC-0103 Rév.A

Durée de la Formation : 7,00 heures

Public visé :

Tous les intermédiaires et leurs préposés, **courtiers en crédits aux professionnels**, dès lors que ceux-ci se trouvent en situation commerciale, quels que soient leurs statuts, donc leurs niveaux de formation initiale ou de capacité professionnelle. Y compris les intermédiaires passeportés, venant d'un autre état membre de l'Union Européenne.

Prérequis :

Etre IOBSP au 31 décembre de l'année précédente.

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à tenir à jour les connaissances concernant l'actualité de l'activité d'intermédiation en opérations de banque et services de paiement, spécialement en matière de crédits aux professionnels ; et l'analyse des éléments comptables afin d'accompagner les clients dans les meilleures conditions possibles.

Nature de l'action de formation : action de formation

Contenu de la formation :

1. Le bilan et ses indicateurs financiers :

- les obligations comptables :
 - Les obligations comptables posées par le Code de commerce ;
 - Le système comptable de l'entreprise et ses limites.
- le bilan comptable :
 - Le bilan d'une entreprise : une photo, à un instant, du patrimoine de l'entreprise ;
 - L'actif du bilan : tout ce que possède l'entreprise ;
 - Le passif du bilan : tout ce que doit l'entreprise
- le bilan fonctionnel :
 - L'organisation du bilan en masses afin de faciliter son exploitation et son étude ;
 - L'actif immobilisé ;
 - L'actif d'exploitation ;
 - La trésorerie actif ;
 - Les ressources stables ;
 - Les dettes d'exploitation ;
 - La trésorerie passif ;
 - Les différents cycles financiers.
- les valeurs structurelles :
 - Le Fonds de Roulement Net Global ;
 - Le Besoin en Fonds de Roulement ;
 - La trésorerie nette ;
 - Les 2 ratios « banque ».
- les premières propositions commerciales qui en découlent :
 - Les critères et la motivation de recommandation d'un crédit ;
 - La formulation d'une première proposition commerciale.

2. Le compte de résultat :

- Le compte de résultat :
 - Les principes du compte de résultat ; un résumé explicatif et chiffré de l'activité et de la rentabilité de l'entreprise.
 - La formation du résultat ;
 - Les différents résultats.
- Les soldes intermédiaires de gestion :
 - L'utilité des soldes intermédiaires de gestion ; faciliter la lecture du compte de résultat et conduire une analyse financière plus fine en calculant des résultats intermédiaires ;
 - L'activité de l'entreprise ; les ventes de l'entreprise ;
 - La marge commerciale ; l'indicateur fondamental de mesure de l'activité d'une entreprise commerciale ;
 - La valeur ajoutée ; la création de la valeur apportée par l'entreprise dans le cadre de son activité ;
 - L'**Excédent Brut d'Exploitation** ; ou le bénéfice brut d'exploitation ;
 - Les trois résultats ;
 - La capacité d'autofinancement. La donnée essentielle pour la banque.
- Le financement d'un nouveau projet :
 - L'adéquation des soldes intermédiaires de gestion de l'entreprise par rapport aux normes métiers ;
 - L'endettement de l'entreprise et la capacité d'autofinancement permettent ils la mise en place d'un nouveau financement ?

3. L'endettement du dirigeant et la connaissance du client :

- L'endettement du dirigeant :
 - Taux d'endettement ou ... taux d'endettement ;
 - Le calcul du taux d'endettement et du reste à vivre.
- La connaissance du client :
 - Les contraintes juridiques de la connaissance du client ;
 - Les impératifs commerciaux de la connaissance du client.

Les moyens d'encadrement :

Anthony VALLET est ingénieur de formation et possède une expérience bancaire de plus de 10 ans. Son parcours professionnel bancaire l'a amené à prendre la direction d'une agence sur VERSAILLES avec une équipe de 15 conseillers, privés et professionnels. En parallèle, Anthony VALLET est devenu formateur au centre de formation bancaire (CFPB) et forme les futurs conseillers bancaires du niveau BTS au niveau Master. En 2018 Anthony VALLET a créé le cabinet ATHENA C&P.

Laurent DENIS, Avocat, dispose d'une expérience bancaire directe de la pratique bancaire Il a été Membre du Comité Consultatif du Secteur Financier (Il pratique et enseigne le Droit, diffuse des articles et des ouvrages relatifs à la distribution bancaire). exerce en conseil comme en contentieux, tout spécialement en défense des intérêts des Intermédiaires ainsi que des nouvelles formes de banque et de finance Courtiers, Mandataires, Agents, IOB, IFP, CIF, CIP, en crédits, paiements, asset management et investissements, financement participatif ou « crowdfunding » et plus largement, en Droit des affaires et des sociétés.

Moyens pédagogiques utilisés :

Formation e-learning asynchrone : L'échange avec les formateurs référents s'effectue via des modes de communication ne nécessitant pas de connexion simultanée, dans notre cas, il est possible de contacter le formateur via le forum de discussion ou bien encore par l'échange de mails. L'intervenant se charge de répondre dans un délai de 48 heures.

Formation présentielle à distance : formation synchrone (via ZOOM) permettant, malgré la distance, l'échange immédiat avec le formateur, représentant ainsi les mêmes conditions qu'une formation présentielle. Possible pour un groupe minimum de 6 personnes.

Moyens techniques utilisés :

Plateforme e-learning comprenant un parcours composé de modules, composé chacun du support de cours, de fiches pour approfondir les connaissances si besoin, et des questions d'entraînement. Un forum est mis à disposition pour échanger avec les formateurs référents. Si l'évaluation en ligne a lieu en fin de formation, dans un mode d'examen, différent du mode d'apprentissage : une fois la réponse aux questions validée, il est impossible de repartir en arrière ; il ne faut pas quitter l'évaluation avant d'avoir terminé car les questions qui n'ont pas obtenu de réponse sont systématiquement considérées comme fausses, sans possibilité de modification, lors de la réouverture.

Formation synchrone : présence du formateur, du support de cours sur écran.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Evaluation en fin de formation, en ligne, sous forme de QRU. L'épreuve du contrôle des compétences acquises est réputée réussie lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70%
- Evaluation de la formation par le stagiaire
- Remise du livret de formation réglementaire en fin de formation sur un portail administratif, téléchargeable grâce à un identifiant personnel.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr