

# ASFFOR

ASF FORMATION

## CATALOGUE DES FORMATIONS



dédiées aux  
financements  
spécialisés

|  
ÉDITION

# 2025



En présentiel



À distance



Évènements



# CONTACTS



JULIE  
SOULIÉ

**Responsable du  
service formation**

+33 (0)1 53 81 51 80  
asffor@asf-france.fr



ANNE  
MATSAKIS

**Chargée de  
formation**

+33 (0)1 53 81 51 85  
asffor@asf-france.fr



LINA  
BUFFA

**Chargée de  
formation**

+33 (0)1 53 81 51 93  
asffor@asf-france.fr

|  
**asffor.fr**

# ÉDITO

L'ASFFOR, à nouveau certifiée Qualiopi, élargit et étoffe son offre pour son catalogue 2025.

Cette année, plusieurs nouveautés et améliorations reflètent son engagement constant à répondre aux besoins évolutifs des adhérents et à l'actualité du secteur des financements spécialisés.

10 nouveaux programmes sont proposés tels que :

- **Intelligence artificielle** : notions de base et implications,
- **Propulsez votre productivité avec l'IA générative**,
- **Intelligence artificielle** : le défi de la conformité,
- **Lutte contre la fraude**,
- **La cybersécurité**, (e-learning),
- **L'actualité du crédit à la consommation**,
- **Se perfectionner en CBI et comment le vendre**,
- **Le crédit-bail immobilier pour les commerciaux**,
- **Voyage au cœur d'une notice d'assurance**,
- **Les 8 fonctions du manager efficace**.

**L'offre de l'ASFFOR est multimodale** : formations en inter et en intra, combinaison de sessions virtuelles et présentielles, classes virtuelles, e-learning, ateliers ludiques...

L'ASFFOR reste à votre disposition

pour étudier ensemble vos besoins de formations sur-mesure et s'adapter aux demandes des collaborateurs qui évoluent dans des contextes réglementaires et juridiques.

**Nos formateurs experts adaptent leurs approches et leur méthodologie** pour répondre parfaitement au contexte de votre société et vous transmettent les outils de mise en œuvre pour faire face aux contrôles des autorités.

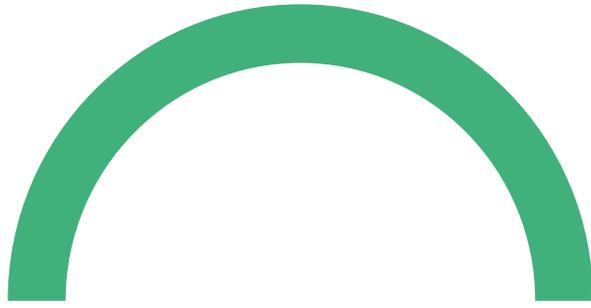
L'ASFFOR reste l'acteur incontournable du développement de vos compétences métiers et aura le plaisir de vous accueillir durant ses prochaines « matinales », événements centrés sur les sujets d'actualité des adhérents.

En 2024, ces rencontres ont porté sur les thèmes suivants :

- **HATVP** : impacts pour les représentants d'intérêts,
- **Les nouveaux enjeux RH pour les métiers représentés par l'ASF**,
- **RSE** : les enjeux du rapport de durabilité et impacts prudentiels,
- **LCB-FT** : décryptage du « paquet européen » et impacts pour les établissements financiers spécialisés.

Un grand merci pour votre implication, votre confiance et votre fidélité.

L'équipe ASFFOR

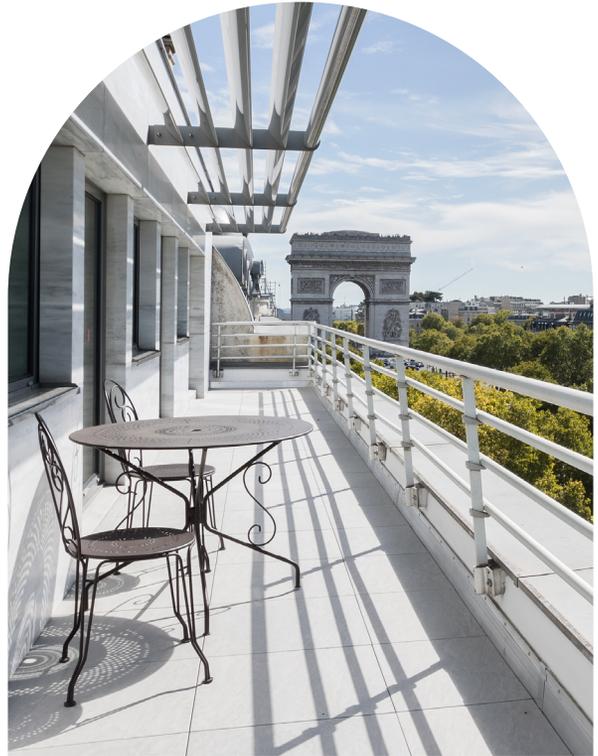


# L'ASFFOR, L'ORGANISME DE FORMATION DES FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

Acteur incontournable du développement de vos compétences, l'ASFFOR, pôle formation de l'ASF, spécialiste du secteur des financements spécialisés, propose des **formations métiers** et des **réunions d'information** en lien avec les besoins de la profession.

**Adhérente de la Fédération de la Formation Professionnelle « Les acteurs de la compétence », certifiée Qualiopi,** l'ASFFOR accompagne les responsables formation dans la construction d'actions adaptées aux besoins de leurs collaborateurs.

Notre offre s'adresse aussi bien aux **débutants**, en proposant des formations sur les fondamentaux de l'affacturage, du crédit-bail, des cautions, du leasing..., qu'aux **collaborateurs expérimentés** ayant besoin de se perfectionner et d'accroître leurs savoirs sur certains sujets. Des formations spécifiques pour **les administrateurs et les dirigeants** sont aussi proposées.



Les formateurs de l'ASFFOR, professionnels du secteur des financements spécialisés, dispensent, du fait de leur expérience, expertise, et pédagogie, des formations de qualité.

L'ASFFOR, par son statut associatif, est un Conseil d'Administration engagé et constitué d'opérationnels, de formateurs et de dirigeants. Une Commission Technique et Paritaire assiste le Conseil.



# UNE APPROCHE MULTIMODALE

Nos formations sont proposées en plusieurs modalités : synchrone, asynchrone et blended-learning (qui mixe les différentes modalités).

Nous déclinons, entre autres, les **thèmes juridiques, prudentiels, conformité et risques** sous plusieurs formats :



## ACCESSIBILITÉ

L'ASFFOR est à l'écoute des personnes en situation de handicap.

**Le catalogue est disponible en accès audible sur le site**

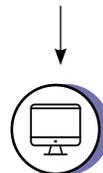
[www.asffor.fr](http://www.asffor.fr)

Afin de prendre des dispositions pour assurer le bon déroulement de la formation, ou proposer une réorientation vers un centre de formation extérieur adapté, il est important de nous le préciser sur le bulletin d'inscription.



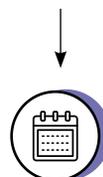
### FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

Dans les locaux de l'ASFFOR, ou dans votre entreprise



### FORMATIONS À DISTANCE

E-learning, classes virtuelles, webinaires



### ÉVÈNEMENTS D'ACTUALITÉ

Centrés sur les problématiques de nos adhérents



# INFOS PRATIQUES

L'ASFFOR met à votre disposition des formations :



## INTER-ENTREPRISES

Véritable occasion de partage d'expérience avec des personnes d'autres établissements sur des domaines d'activités similaires.

Un tarif préférentiel est appliqué pour les entreprises adhérentes à l'Association française des Société Financière (ASF).

Les formations ont lieu dans les locaux de l'ASF au 24 avenue de la Grande Armée, 75017 Paris et se déroulent de 09:00 à 17:30 avec une pause déjeuner de 12:30 à 14:00, au restaurant d'entreprise.



## INTRA-ENTREPRISE ET SUR-MESURE

L'assurance d'une réponse efficace et personnalisée adaptée à la culture de votre établissement.

Solution modulable voire sur-mesure dont l'objectif est d'accompagner les collaborateurs d'une même entreprise vers l'acquisition des savoirs, savoir-faire, savoir-être sur leur métier.

Le tarif dépend de l'adaptation du support et du format de la formation. Pour tout renseignement ou devis, **merci de contacter la Responsable du service Julie SOULIÉ :**

[jsoulie@asf-france.com](mailto:jsoulie@asf-france.com)



## E-LEARNING

L'apprenant se forme à son rythme par l'intermédiaire d'une plateforme de formations. Cette solution flexible s'applique à la fois pour les thèmes de formation réglementaires et obligatoires (DDA, IOBSP, DCI...), mais aussi pour obtenir un socle commun de connaissances sur un domaine particulier.

## Conditions d'annulation, absence et report

Veillez-vous référer à nos Conditions Générales de Vente pages 71 et 72.

## INSCRIPTION

Pré-inscription possible depuis notre site [asffor.fr](http://asffor.fr).

**Une inscription est considérée comme définitive à la réception de la convention signée**, et au plus tard 15 jours calendaires avant le début de la formation. Passer commande entraîne l'acceptation des CGV.

Dans un souci de qualité et d'interaction, nous limitons le nombre de participants dans nos sessions.

Dans le cadre d'une formation inter-entreprises, le maintien de la session de formation est soumis à un minimum d'inscrits. Nous consulter pour connaître les tarifs des formations «sur la même thématique».

## ÉVALUATION & ATTESTATION

Des évaluations seront effectuées afin d'apprécier l'acquisition des savoirs et des compétences.

À la fin de chaque formation, **un certificat de réalisation** sera envoyé au Responsable de formation, et, dans le but de répondre aux exigences qualité, **une évaluation de satisfaction** est à compléter par le participant.

Tous nos documents sont numérisés et archivés, dans la limite du délai réglementaire, et disponibles sur simple demande.

## RÈGLEMENT & FINANCEMENT

La société, ou le tiers payeur, réglera à l'ASFFOR, sur présentation de la facture, le montant des frais de formation, ainsi que les frais éventuels refacturés.

A la fin d'une session, la feuille d'émargement, le certificat de réalisation, le programme ainsi que la facture seront envoyés au chargé de l'inscription. Les factures sont payables comptant et sans escompte, à réception de celles-ci.

En cas de retard de paiement, une indemnité forfaitaire de 40 € sera due pour frais de recouvrement. Des pénalités seront calculées à un taux de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur.

L'ASFFOR est déclarée Association de formation, certifiée Qualiopi, enregistrée sous le n°11750016575. **Cette déclaration permet aux entreprises de bénéficier des dispositions réglementaires de la Formation Professionnelle** : inscription au plan de développement des compétences. Sous certaines conditions, définies par leur organisme financeur, elles peuvent aussi bénéficier **d'une prise en charge, partielle ou totale, des actions légales**.

Pour satisfaire les exigences légales, l'ASFFOR édite tous les documents nécessaires à cette éligibilité.



# C'EST NOUVEAU !



## ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS

- p.11** | IA : notions de base et implications
- p.12** | Propulsez votre productivité avec l'IA Générative
- p.13** | IA : le défi de la conformité
- p.14** | Lutte contre la fraude
- p.16** | Actualités crédit à la consommation



## COMPÉTENCES MÉTIERS

- p.22** | Les essentiels du CBI
- p.24** | Se perfectionner en CBI et comment le vendre



## FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES

- p.59** | Voyage au cœur d'une notice d'assurance
- p.61** | Nouveaux modules DDA



## DIRIGEANTS- MANAGERS

- p.69** | Les 8 fonctions du manager efficace



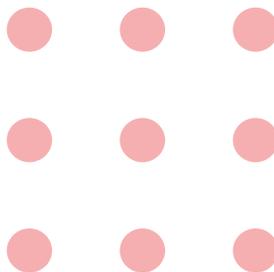
## FORMATIONS DDA COMPATIBLE

- p.15** | La cybersécurité : comment augmenter sa résilience ?
- p.20** | Identifier la fraude documentaire et les sociétés éphémères,
- p.35** | Accompagner la clientèle vulnérable,
- p.36** | La relation client à l'ère de la DDA,
- p.63** | LCBF-FT pour les établissements financiers.

# L'ASSURANCE D'UNE FORMATION DE QUALITÉ

## SUR LES MÉTIERS DE FINANCEMENT SPÉCIALISÉ

À travers l'expertise, l'expérience et la qualification d'une quarantaine de formateurs, l'ASFFOR décline les thèmes juridique, prudentiel, conformité et risques. Avocats, notaires, experts en conformité, en juridique, en numérique, en anti-fraude, en gouvernance, animeront des formations de qualité visant la montée en compétences des collaborateurs.



ACTUALITÉS DES  
MÉTIERS SPÉCIALISÉS



COMPÉTENCES  
MÉTIERS



COMPÉTENCES  
TRANSVERSALES



FINANCE  
D'ENTREPRISE



RÈGLEMENTATION  
PRUDENTIELLE



PRÉVENTION ET  
SAUVEGARDE DES  
CRÉANCES



FORMATIONS  
RÉGLEMENTAIRES  
ET OBLIGATOIRES



DIRIGEANTS /  
MANAGERS



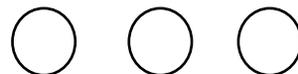


# ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS

Afin de vous aider à mieux intégrer les évolutions spécifiques de votre secteur d'activité, l'ASFFOR développe son offre de formation en se basant sur l'actualité de vos environnements professionnels incluant les changements législatifs ou réglementaires de vos métiers.



Intelligence artificielle : les notions de base et implications.....	page <b>11</b>	Les essentiels du crédit à la consommation.....	page <b>16</b>
Propulsez votre productivité avec l'IA générative.....	page <b>12</b>	Finance durable : cadre et vision globale.....	page <b>17</b>
IA : le défi de la conformité.....	page <b>13</b>	Économie circulaire ou comment valoriser son leasing.....	page <b>18</b>
Lutte contre la fraude (DDA compatible).....	page <b>14</b>	Fondamentaux de la RSE pour les financements spécialisés.....	page <b>19</b>
Cybersécurité : comment augmenter sa résilience ? (DDA compatible).....	page <b>15</b>	Sur la même thématique.....	page <b>20</b>



# INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : LES NOTIONS DE BASE ET IMPLICATIONS

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



2h



**Inter 2025 :**  
26 mars | 24 septembre

## OBJECTIFS

- Découvrir les notions de base concernant la technologie IA,
- Identifier les risques liés à l'utilisation des systèmes d'IA,
- Appréhender la gouvernance IA et prendre conscience de bonnes pratiques.

## PUBLIC VISÉ

Tous les collaborateurs susceptibles d'utiliser les outils IA au sein de l'entreprise.



## Animation

**Joseph SROUJI :**  
Avocat au Barreau de Paris, ancien juriste au sein de General Electric Capital, associé fondateur du cabinet d'avocats spécialisé en nouvelles technologies et dans la protection des données personnelles.



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 750€ HT par participant

**Non adhérent :** 870€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges sur des bonnes pratiques | cas pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | textes de loi

## PROGRAMME

### IA : NOTIONS DE BASE

- I. Expliquer les définitions et termes clés
- II. Développer le contexte historique et évolution
- III. Identifier les données et les algorithmes
- IV. Appréhender le fonctionnement du « Machine learning » et du « Neural Networks »
- V. Réfléchir aux considérations éthiques

### CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA TECHNOLOGIE IA

- I. Situer le RGPD et le règlement IA
- II. Indiquer les perspectives internationales (Chine, États-Unis...)
- III. Reconnaître les principes de gestion des risques

### LES IMPACTS DE L'IA AU SEIN D'UNE ENTREPRISE

- I. Reconnaître IA générative au sein de la société
- II. Noter les obligations de transparence
- III. Lister les risques liés à la propriété intellectuelle
- IV. Gouvernance : le programme de la protection des données personnelles comme levier de la mise en œuvre de conformité IA
- V. Classifier les ressources pour approfondir vos connaissances



# PROPULSEZ VOTRE PRODUCTIVITÉ AVEC L'IA GÉNÉRATIVE

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7h



**Inter 2025 :**

10 février | 6 octobre (visio)

11 février | 7 octobre (présentiel)

## OBJECTIFS

- Apprendre les notions de base concernant la technologie IA,
- Sensibilisation au cadre réglementaire de l'IA afin de pouvoir identifier les risques liés à l'utilisation des systèmes d'IA,
- Sensibilisation à la gouvernance IA et prise de conscience de bonnes pratiques.

## PUBLIC VISÉ

Tous les collaborateurs susceptibles d'utiliser les outils IA au sein de l'entreprise.

## PROGRAMME

### DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE GÉNÉRATIVE

- I. Identifier les événements qui ont façonné l'Intelligence Artificielle Générative (l'IAG) d'aujourd'hui
- II. Différencier l'Intelligence Artificielle et l'IAG et en appréhender leurs grands principes
- III. Mesurer les enjeux et les impacts potentiels de ces technologies (sociétaux, économiques & écologiques...)
- IV. Appréhender le marché de l'IAG (indicateurs et acteurs)
- V. Démêler les mythes de la réalité de l'IAG
- VI. Q&R, échanges et débats avec l'expert

### INITIATION À LA MAÎTRISE DES PROMPTS

- I. Acquérir des compétences pour formuler des prompts efficaces pour chaque outil
- II. Commencer à construire une bibliothèque de prompts

### ATELIER OPÉRATIONNEL SUR L'USAGE DES OUTILS D'IA

- I. 3 ateliers pratiques axés sur la productivité métier : explorer des cas d'usage concrets à l'aide d'outils d'IA (comme ChatGPT, Fireflies, Perplexity...) afin de les intégrer efficacement dans vos activités quotidiennes

### EXEMPLES DE CAS PRATIQUES QUI PEUVENT ÊTRE COUVERTS LORS DE LA SESSION

- I. Automatiser les compte-rendus de réunion
- II. Générer une présentation
- III. Traduction
- IV. Optimiser l'organisation de son temps
- V. Préparer une intervention, un discours
- VI. Comparer deux documents
- VII. Analyser un PDF
- VIII. Analyser des datas
- IX. Synthétiser un document



## Animation

My Connecting (Partenaire Asffor)



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges sur des bonnes pratiques | cas pratiques



## Moyens pédagogiques

Support de formation

# IA : LE DÉFI DE LA CONFORMITÉ

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



2h



**Inter 2025 :**  
26 mars | 24 septembre

## OBJECTIFS

- Rappel des notions de base concernant la technologie IA.
- Apprécier le cadre réglementaire IA, les enjeux de la conformité ainsi que les risques juridiques concernant l'utilisation de la technologie IA.
- Appréhender les notions de la gouvernance IA et prise de conscience de bonnes pratiques pour aller plus loin.

## PUBLIC VISÉ

Juristes, responsables de la conformité, informaticiens.



## Animation

**Joseph SROUJI :**

Avocat au Barreau de Paris, ancien juriste au sein de General Electric Capital, associé fondateur du cabinet d'avocats spécialisé en nouvelles technologies et dans la protection des données personnelles.



## Prérequis

Avoir suivi la formation « notions de base et implications » ou connaissances équivalentes



## Tarifs

**Adhérent :** 750€ HT par participant

**Non adhérent :** 870€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges sur des bonnes pratiques | cas pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | textes de loi

## PROGRAMME

### IA : RAPPEL DES NOTIONS DE BASE

- I. Expliquer les définitions et termes clés
- II. Développer le contexte historique et évolution
- III. Identifier les données et les algorithmes
- IV. Appréhender le fonctionnement du « Machine learning » et du « Neural Networks »
- V. Réfléchir aux considérations éthiques

### CADRE RÉGLEMENTAIRE, CONFORMITÉ ET ENJEUX JURIDIQUES DE LA TECHNOLOGIE IA

- I. Identifier les perspectives internationales (Chine, Etats-Unis...)
- II. Situer le RGPD et le règlement IA
- III. Distinguer la notion de partialité et d'équité
- IV. Reconnaître la notion de transparence
- V. Démontrer la gestion des risques : systèmes IA interdits / risque élevé à risque faible
- VI. Analyser le seuil de risque : méthode
- VII. Analyser la conformité : méthode
- VIII. Adopter les procédures et les politiques du « IA by design »
- IX. Situer l'enjeu de la propriété intellectuelle
- X. Classifier les implications contractuelles : fournisseur du système d'IA et les sous-traitants

### GOVERNANCE IA

- I. Identifier les bonnes pratiques de gouvernance de l'IA
- II. Lister les ressources pour approfondir vos connaissances



# LUTTE CONTRE LA FRAUDE

(DDA COMPATIBLE)

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7h



Inter 2025 :

14 janvier



Compatible



## Animation

Jean-Lou GALISSI : Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | cas pratiques et mises en situation | échanges interactifs | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | vidéos et jurisprudence

## OBJECTIFS

- Définir la fraude et les catégories de fraude,
- Appréhender les composantes de la fraude en banque et assurance,
- Distinguer les principaux types de fraude et les risques sous-jacents.

## PUBLIC VISÉ

Collaborateurs des services de contrôle (permanent, conformité et audit).

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

- I. Qu'est-ce que la fraude ?
- II. Les 3 composantes caractéristiques des fraudes
- III. Qu'est-ce qui caractérise la fraude ?
- IV. Qui sont les fraudeurs ?
- V. Les obligations légales et réglementaires des assureurs
- VI. À quels risques les fraudes exposent-elles ?
- VII. La multiplicité et diversité des fraudes
- VIII. L'évolution des phénomènes de fraudes
- IX. Le programme anti-fraude

### L'ENVIRONNEMENT DE LA FRAUDE

- I. Typologie de fraudes
- II. La fraude externe
- III. La fraude interne

### METTRE EN PLACE UN PROGRAMME ANTI-FRAUDE

- I. L'organisation à mettre en place
- II. Les fiches schémas
- III. La cartographie des risques de fraude

### RECONNAÎTRE LES PRINCIPAUX SCHÉMAS DE FRAUDES INTERNES ET EXTERNES

- I. **Fraudes internes**
  - a. Déceler les données erronées/falsifiées et introductions d'écritures
  - b. Création interne d'un faux dossier client
  - c. Création de salariés fictifs afin de bénéficier d'avantages indus
  - d. Fraude aux prestations
  - e. Fraude aux remboursements de frais...
- II. **Fraudes externes**
  - a. Cybercriminalité
  - b. Usurpation d'identité et de données
  - c. Modification frauduleuse des coordonnées de paiement (RIB)
  - d. Fraudes aux moyens de paiement ...
- III. Étude de différents cas de fraudes internes et externes

### LES MOYENS DE DÉTECTION

- I. Les outils informatiques à disposition
- II. L'analyse de données
- III. La loi de BENFORD
- IV. Application pratique

### CONCLUSION

# CYBERSÉCURITÉ : COMMENT AUGMENTER SA RÉSILIENCE ? (DDA COMPATIBLE)

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



**3h30**



**Sur demande**



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Sensibiliser à l'importance de la cybersécurité dans l'entreprise,
- Réduire les risques associés, particulièrement les pertes financières et la réputation,
- Sécuriser le réseau.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur.



## Animation

**François-Xavier ROTH** : Spécialiste en cybersécurité et anti-fraude, participe aux groupes de travail de la Finance Leasing Association (FLA)



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 750€ HT par participant

**Non adhérent** : 870€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Échanges sur les problématiques cybers | nombreux exemples | mise en situation | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama



## Langue

Formation pouvant être dispensée en anglais

## PROGRAMME

### CONTEXTE

- I. Au niveau international
- II. Comprendre l'ère du digital (data, big data, analytics...)
- III. Connaître la surface d'attaque
- IV. Connaître les raisons d'une protection (confidentialité, intégrité et disponibilité)
- V. Savoir quels sont les données essentielles et stratégiques à protéger
- VI. Identifier les acteurs liés aux menaces et leurs intérêts

### L'INGÉNIERIE SOCIALE

- I. De quoi parle-t-on ?
- II. Connaître les risques associés
- III. Identifier les phases d'attaques
- IV. Assurer sa sécurité

### IDENTIFIER LE FISHING UNE ATTAQUE TENDANCE

- I. C'est quoi ?
- II. Identifier les attaques
- III. Connaître les indicateurs
- IV. Savoir se protéger

### SAVOIR SÉCURISER DES APPAREILS MOBILES

- I. Classer et stocker les données de l'établissement
- II. Sécuriser l'accès au réseau
- III. Utiliser les mises à jour
- IV. Connaître les principaux outils pour sécuriser les mobiles
- V. Utiliser correctement les périphériques (clé USB...)
- VI. Identifier les mots de passe sécurisés

# LES ESSENTIELS DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7h



**Inter 2025 :**  
11 mars | 11 septembre

## OBJECTIFS

- Présenter un crédit à la consommation,
- Gérer les documents spécifiques dans le cadre son activité,
- Identifier les obligations d'information de l'emprunteur que le législateur a mis à la charge des établissements de crédit,
- Appréhender les apports de la nouvelle directive.

## PUBLIC VISÉ

Collaborateurs des établissements de crédit : chargés de clientèle, gestionnaires, et apporteurs d'affaires.



## Animation

**Christine PIOLINE-PERRIER :**  
Ingénieure commerciale crédit à la consommation



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Success stories | exercices pratiques | mise en situation | étude de cas | exercices de calculs simplifiés | échanges ludiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | livret d'animation | simulateur de crédit en ligne | véritables documents : offres de crédit non identifiables, FISE... | adaptabilité aux process de l'entreprise | supports ludiques : vidéos, jeux

## PROGRAMME

### GÉNÉRALITÉS ET FONCTIONNEMENT

- I. La genèse : historique du produit
- II. Identifier les principaux textes législatifs
- III. Les différents types de contrats et leurs caractéristiques
  - a. Crédit affecté
  - b. Crédit renouvelable
  - c. LOA
- IV. Les différents acteurs du marché

### L'ENVIRONNEMENT DU CRÉDIT A LA CONSOMMATION

- I. Obligations et responsabilités
- II. Les règles spécifiques
  - a. Les mentions obligatoires
  - b. Les mentions proscrites
  - c. Cas particulier du crédit renouvelable
  - d. La publicité
- III. La communication
- IV. Les obligations pré contractuelles
  - a. La fiche de dialogue et d'information
  - b. Comment évaluer la solvabilité d'un prospect
  - c. Calculer le taux d'endettement

### V. La prévention

- a. Consultation au FICP / FCC  
Expliquer les fichages
- b. Risque de contrepartie

### VI. Présenter l'offre de crédit

- a. Adapter son discours
- b. Faire preuve de pédagogie

### VII. Gérer un dossier de crédit

- a. Ouverture, étude, montage
- b. Identifier les documents obligatoires
- c. Adapter sa vigilance : en particulier en cas de fraude
- d. Mise en situation

### VIII. Appréhender les assurances dans le contrat crédit conso

### LA NOUVELLE DIRECTIVE APPLICABLE

#### I. Identifier les nouvelles obligations de la directive crédit conso

- a. Capacité de remboursement
- b. Information pré-contractuelle renforcée
- c. Protection de la clientèle
- d. Pratiques déloyales

#### II. Appréhender le nouveau champ d'application



# FINANCE DURABLE : CADRE ET VISION GLOBALE

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7h



**Inter 2025 :**  
18 mars | 6 novembre

## OBJECTIFS

- Appréhender les enjeux et contours de la finance durable,
- Identifier les différents concepts qu'englobent la finance durable,
- Définir l'écosystème réglementaire qui régit la finance durable,
- Appréhender la genèse de la prise de conscience d'une finance qui se devait d'évoluer.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur.

## PROGRAMME

### CHANGEMENT DE PARADIGME

#### I. Constat d'un nécessaire changement de modèle

- a. Une hyper-financiarisation de l'économie sans prise en compte de l'impact environnemental
- b. La crise des subprimes : « élément » catalyseur d'un changement de cap dans l'opinion publique

#### II. Du protocole de Kyoto aux ODD de l'ONU

- a. Présentation globale des ODD
- b. Focus sur 4 ODD

### PANORAMA DES CONCEPTS CLÉS

#### I. Les 3 piliers de la finance durable

- a. La finance solidaire
- b. La finance socialement responsable
- c. La finance verte

#### II. Exclusion et préférences en matière de durabilité

- a. L'exclusion de certains secteurs d'activité
- b. Préférences en matière de durabilité : le pouvoir recentré aux mains de l'investisseur

### CADRE RÉGLEMENTAIRE EUROPÉEN

#### I. Le plan d'action de la commission européenne

#### II. Focus sur les réglementations phares en vigueur : taxonomie, SFDR, Loi Énergie

- a. Définitions
- b. Impacts



## Animation

**Alice FALL** : Présidente de Selya Consulting, spécialiste en conformité réglementaire



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs avec les participants | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Textes réglementaires | diaporama

# ÉCONOMIE CIRCULAIRE OU COMMENT VALORISER SON LEASING

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Définir et identifier l'économie circulaire pour les sociétés de financement,
- Appréhender les implications commerciales,
- Évaluer les risques et les bénéfices de cette opportunité,
- Connaître l'état du marché.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur.



## Animation

**François-Xavier ROTH :**  
Spécialiste en anti-fraude, conformité et cybersécurité, participe au groupe de travail de la Finance Leasing Association (FLA)



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Cas pratiques | exemple par marché | quiz amont et aval | travail en sous-groupe



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### LE CONCEPT D'ÉCONOMIE CIRCULAIRE

- I. Qu'est-ce que c'est ?
- II. Quels en sont les moteurs ?
- III. Comment s'inscrit-il dans les tendances à long terme du financement en Europe ?
- IV. Quels sont les avantages de son adoption pour les différentes parties prenantes ?
- V. Quelles sont les opportunités commerciales ?

### L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE DANS LE CONTEXTE DU FINANCEMENT

- I. À quoi ressemble-t-elle ? Qu'est-ce que cela implique ?
- II. Comprendre comment faire évoluer sa proposition de valeur
- III. Les nouvelles offres de financement

### LES IMPLICATIONS COMMERCIALES

- I. L'accent étant inévitablement mis sur les valeurs résiduelles, qu'est-ce que cela implique pour votre organisation ?
- II. Développer les capacités internes. Comment votre modèle opérationnel cible doit-il évoluer ?
- III. Quels sont les domaines concernés ?

### L'ÉVALUATION DES RISQUES ET DES BÉNÉFICES

- I. Comment modifier la perception, l'évaluation et l'atténuation des risques ?
- II. Comment pouvez-vous être prêt à exploiter les opportunités potentielles qui peuvent émerger ?
- III. À quoi ressemble une analyse de rentabilité pour le changement ?

### L'ÉTAT DE L'INDUSTRIE DU FINANCEMENT

- I. Quel est le niveau de maturité des activités liées à l'économie circulaire ?
- II. Quels sont les exemples de déploiement de cette activité ?
- III. Comment le «succès» est-il mesuré et quel est le degré de réussite des initiatives dont nous avons connaissance ?
- IV. Quelles sont les meilleures pratiques ?

### L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE EN PRATIQUE

- I. Conseils pratiques pour démarrer, avec les pièges et les erreurs les plus courants à éviter
- II. Ressources que vous pouvez utiliser (outils, lectures, sites web recommandés)
- III. Trouver une organisation pérenne pour un changement durable

# FONDAMENTAUX DE LA RSE POUR LES FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7h



**Inter 2025 :**  
6 juin | 19 novembre

## OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux d'une démarche de responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) et de développement durable,
- Être capable de se repérer dans le cadre réglementaire et normatif de la RSE,
- Savoir mettre en pratique la RSE dans son entreprise ou son organisation.

## PUBLIC VISÉ

Direction générale, secrétariat général, directions financières, comptables et juridiques.



## Animation

**Guillaume de BODARD :**  
Directeur Général CALIX Conseil

**Grégoire PHELIP :** Chargé de mission, ASF – Association française des Sociétés Financières



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1440€ HT par participant

**Non adhérent :** 1580€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges | quiz amont et aval | partage d'expériences : échanges avec les formateurs sur les problématiques « métiers »



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

## PROGRAMME

### INTRODUCTION A LA RSE

- I. Historique, définition et terminologie
- II. Les enjeux de la RSE

### LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

- I. Référentiels et conventions internationales (OIT, Global Compact, ...)
- II. Le cadre réglementaire National et Européen
  - a. Applicable à l'ensemble des entreprises
  - b. Applicable spécifiquement aux établissements financiers

### NORMES ET LABELS RSE

- I. Les principaux standards liés à la RSE : ISO 14001 - 45001 – 50001 – 9001 et ISO 26000
- II. Présentation de la norme ISO 26000
- III. Articulation des 7 principes de base, questions centrales de la RSE :
  - a. Gouvernance
  - b. Droits de l'homme
  - c. Relations et conditions de travail
  - d. Protection de l'environnement
  - e. Bonnes pratiques des affaires
  - f. Consommateurs
  - g. Communautés et développement local

### METTRE EN PRATIQUE LA RSE

- I. Réflexion stratégique : établir le bon diagnostic
- II. Définition et mise en place du plan d'actions
- III. Utiliser les outils de la RSE (cartographie des parties prenantes, bilan carbone, reporting RSE, grille de matérialité, ...)
- IV. Principaux Labels

### LES ENJEUX RSE DU SECTEUR FINANCIER

- I. Relations avec les parties prenantes
  - a. Initiatives de la Place de Paris
  - b. Initiatives internationales
  - c. Investisseurs, clients, superviseurs,...
- II. Enjeux spécifiques : données, organisation, formation,...



# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS

## AUTHENTIFICATION DES DOCUMENTS D'IDENTITÉ

 7h

 sur demande

 Compatible

### PUBLIC VISÉ

Organismes recevant du public, banques et entreprises de crédits.

### OBJECTIFS

- Apprendre à authentifier avec certitude les pièces d'identité,
- Écarter les pièces présentant des incohérences, des falsifications grossières ou fines.

### ANIMATION

**Jérôme LOVERGNE :**

Officier de police judiciaire, analyste en fraude documentaire.

## PRÉVENIR LA FRAUDE DANS LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

 7h

 Inter 2025 : 3 juin

### PUBLIC VISÉ

Contrôleurs internes, juristes, Rh, directeurs des affaires juridiques, directeurs qualité, auditeurs internes des sociétés financières et établissements spécialisés.

### OBJECTIFS

- Permettre aux praticiens de mieux prévenir les fraudes et d'identifier les zones à risques au sein de leur organisation par des cas pratiques,
- Anticiper la fraude.

### ANIMATION

**Nicolas VAN PRAAG :**

Consultant en finance et gestion des risques, spécialisé en crédit, analyste financier.

## DÉTECTER LES SOCIÉTÉS ÉPHÉMÈRES

 7h

 Sur demande

 Compatible

### PUBLIC VISÉ

Toute personne confrontée au risque de fraude et souhaitant améliorer sa politique de prévention, conseillers, gestionnaires, responsables conformité, juristes, collaborateurs du contrôle interne.

### OBJECTIFS

- Détecter une fraude potentielle par un faisceau d'indices,
- Gagner en efficacité dans le traitement de la réception des pièces administratives,
- Alerter sa direction lors de soupçons d'une fraude,
- Maîtriser la prévention contre la fraude dès l'entrée en relation d'affaire.

### ANIMATION

**Jérôme LOVERGNE :**

Officier de police judiciaire, analyste en fraude documentaire.



# COMPÉTENCES MÉTIERS

Par le biais de l'Association française des Sociétés Financières (ASF) nous sommes directement informés des problématiques et besoins opérationnels de vos établissements. Notre veille juridique, les rencontres institutionnelles ainsi que l'expérience de nos experts sont les gages d'une grande réactivité face aux évolutions juridiques et prudentielles de vos métiers de financement spécialisés.



Les essentiels du crédit-bail immobilier.....	page 22	Les essentiels du crédit-bail mobilier.....	page 27
Le crédit-bail immobilier (approfondissement).....	page 23	Crédit-bail mobilier et location financière.....	page 28
Se perfectionner en CBI et comment le vendre.....	page 24	Aspects juridiques et contentieux du CBM et des locations financières (approfondissement).....	page 29
Aspects juridiques et contentieux du CBI (approfondissement).....	page 25	Les fondamentaux de l'affacturage.....	page 30
La place de l'assurance en crédit-bail immobilier (DDA compatible).....	page 26	L'affacturage et ses risques.....	page 31
		Sur la même thématique.....	page 32

# LES ESSENTIELS DU CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

COMPÉTENCES MÉTIERS



7h



**Inter 2025 :**

5 juin | 21 novembre



## Animation

**Jean-François CAPRON :**  
Responsable commercial d'un établissement de crédit-bail immobilier



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs avec exemples | quiz par équipe sous format kahoot ou équivalent | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | supports de travail | tests interactifs | mise en situation sur projets

## OBJECTIFS

- Identifier et connaître les grands principes du CBI,
- Identifier et connaître les différentes structururations possibles en fonction des prérequis du client,
- Reconnaître les impacts financiers pour le client des dites structururations,
- Identifier les principales évolutions possibles d'un contrat de CBI de sa mise en place à son extinction.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, responsables de compte .

## PROGRAMME

### LES GRANDS PRINCIPES QUI S'APPLIQUENT QUEL QUE SOIT LE BIEN FINANÇÉ (OU LES BASES DU PRODUIT)

- I. Définition du CBI.
- II. La terminologie du CBI.
- III. CBI vs CC: Une différence juridique fondamentale.
- IV. Quelles différences entre CBI et Crédit-classique ?
- V. Quotités d'intervention, durées de Financement et d'amortissement.
- VI. Qui peut souscrire un CBI ? Quelles entités juridiques éligibles ?
- VII. Quels biens puis-je financer ?
- VIII. Que puis-je financer dans un seul et même dossier ?
- IX. Puis-je rallonger, raccourcir, la durée de remboursement de mon CBI ?
- X. Quel intérêt ?
- XI. Puis-je faire un apport ? A quel moment ? Quel intérêt ?
- XII. De quoi se compose une échéance de CBI vs CC.
- XIII. Que va payer le client et à quel moment ? Les 5 différentes sources de coûts.

### LES STRUCTURATIONS JURIDIQUES ET LEURS CONSÉQUENCES POUR LE PRÊTEUR ET LE CLIENT.

- I. La structuration juridique des opérations déterminante dans l'approche risques.
- II. Quelles garanties va pouvoir prendre le prêteur ?
- III. La réintégration fiscale en CBI : une

composante incontournable du produit Pourquoi ? Comment la calcule-t-on ? À quel moment ?

**IV. Les frais de publicité du CBI : Pourquoi existent-ils ? Comment les calcule-t-on ?**

**V. Différence entre proposition commerciale et offre de financement. Que doit-on y retrouver ? Quels impacts pour le prêteur et l'emprunteur ?**

**VI. Les différents baux :** Bail civil, commercial (3/6/9), à construction, emphytéotique. Quels impacts pour l'emprunteur vis-à-vis de la propriété commerciale ?

**VII. Quelle importance revêt le loyer de marché ?** Comment le définir ? Où Le trouver ? Dans quelle condition l'emprunteur peut-il s'en exonérer ? Quels sont les effets de levier pour le respecter ?

**VIII. Quel véhicule d'investissement choisir ?** SCI à l'IR ? à l'IS ? Autre structure ? Opération corporate ou investisseur ? Les différents schémas. Guidelines LTV et DSCR.

### LA VIE D'UN CONTRAT DE CBI

- I. Puis-je faire des travaux dans l'actif financé en CBI ? Comment ? Quelles contraintes ? Qui les finance ? Comment et sur quelle durée ?
- II. Comment mettre fin à un contrat de crédit-bail immobilier ?
- III. Transfert ou remboursement anticipé ? Quels frais et impacts pour le crédit-preneur ?
- IV. Puis-je vendre mon actif en cours de contrat alors que je n'en suis pas juridiquement propriétaire ?
- V. Le crédit-bailleur peut-il s'y opposer ?

# LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER (APPROFONDISSEMENT)

COMPÉTENCES MÉTIERS



21h



**Inter 2025 :**  
16 au 18 juin  
| 25 au 27  
novembre



## Animation

**Bertrand PRODEL :**  
Directeur commercial BPCE  
Lease

**Christian JULHE :** Consultant,  
spécialiste du financement de  
l'immobilier d'entreprise

**Ivan PASTERNAZKY :**  
Consultant, membre de  
l'Institut Français de l'Expertise  
immobilière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1570€ HT par  
participant

**Non adhérent :** 1790€ HT par  
participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges |  
QCM | exercices pratiques



## Moyens pédagogiques

Diaporama | supports de travail

## OBJECTIFS

- Maîtriser les principes de fonctionnement du crédit-bail immobilier,
- Comprendre l'intérêt du crédit-bail immobilier, ses avantages et inconvénients par rapport à un crédit classique.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur désirant approfondir le crédit-bail immobilier.

## PROGRAMME

### LES PRINCIPES GÉNÉRAUX

#### I. Introduction

- a. Définition
- b. Objet de financement
- c. Intérêt du CBI
- d. Sociétés faisant appel au CBI
- e. Structuration d'une opération éligible
- f. Aspects juridiques
- g. Période de location
- h. Impacts comptables et fiscale

#### II. Examen d'une proposition de CBI cas réel

#### III. Aspects financiers

- a. Le risque d'une opération en CBI
- b. Les risques de refinancement

#### IV. Les évolutions réglementaires

- a. Bâle IV
- b. CRR3

### LE RÉGIME FISCAL DU CBI

#### I. Modalités de déduction des redevances de crédit-bail et impacts fiscaux lors de la levée d'option d'achat dans les trois régimes du CBI

- a. L'impact des normes IFRS sur la réintégration en fin de contrat
- b. Cession ultérieure de l'immeuble acquis via un contrat de CBI

#### II. Les 4 solutions pour sortir d'un contrat de CBI avant son terme normal : conséquences financières et fiscales

#### III. Comparaison entre crédit et CBI pour une entreprise soumise à l'IS

Approche chiffrée de l'avantage que représente le CBI par rapport au crédit, en termes de taux.

#### IV. Opérations réalisées dans le cadre d'une SCI patrimoniale interposée

- a. Cession ultérieure d'un immeuble acquis via un CBI par une SCI transluide : l'impact de la Plus-value latente.
- b. Comparatif crédit/CBI pour une SCI patrimoniale

#### V. Modalité d'application de la TVA ou des droits d'enregistrement

#### VI. Lease-back : intérêt de l'opération et impacts fiscaux

- a. Pour une société d'exploitation
- b. Pour une SCI

### L'APPROCHE IMMOBILIÈRE

#### I. Connaître les aléas liés à la réalisation du projet pour un immeuble

- a. Les conséquences du choix d'une localisation au regard des règles d'urbanisme locales : quelle(s) destination(s) possible(s) ?
- b. Panorama des étapes suivant l'obtention du permis de construire : quels pièges et dangers récurrents en matière de recours puis d'achèvement des travaux ?
- c. Les taxes d'urbanisme : qui supporte quoi ?

#### II. Identifier la valeur de l'immeuble pour le crédit-bailleur

- a. Concepts et définitions : comment exploiter la Charte de l'Expertise en Evaluation Immobilière ?
- b. Le processus d'expertise : comment distinguer les immeubles d'exploitation et les immeubles de rapport ?
- c. La détermination de la valeur locative et de la valeur vénale des immeubles : quelles méthodes privilégier ?

# SE PERFECTIONNER EN CBI ET COMMENT LE VENDRE

COMPÉTENCES MÉTIERS



14h



**Inter 2025 :**

30 juin et 1er juillet | 2 et 3 décembre



## Animation

Jean-François CAPRON :  
Responsable commercial d'un  
établissement de crédit-bail



## Prérequis

Connaître les grands  
principes du CBI ou avoir  
suivi la formation ASSFOR les  
essentiels du CBI



## Tarifs

**Adhérent :** 1440€ HT par  
participant

**Non adhérent :** 1580€ HT par  
participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges  
interactifs sur des cas concrets  
| quizz par équipe sous  
format kahoot ou équivalent |  
simulation d'entretien clients |  
jeux de rôle



## Moyens pédagogiques

Diaporama | tests interactifs |  
supports de travail | mise en  
situation sur projets

## OBJECTIFS

- Financer un terrain une construction, un actif existant avec ou sans travaux
- Faire la différence entre le lease-back, la cession-bail et le sale and lease-back
- Savoir identifier les réglementations CBI
- Préparer son entretien et lever les objections.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle,  
responsables de compte.

## PROGRAMME

### FINANCEMENT D'UN TERRAIN ET D'UNE CONSTRUCTION

- I. Les différents contrats de construction et la terminologie qui en découle
- II. Quels postes puis-je financer en CBI ?
- III. Quelles étapes administratives à respecter
- IV. Les Audits et l'assurance
- V. Que paye le client et à quel moment.

### FINANCEMENT D'UN ACTIF EXISTANT AVEC OU SANS TRAVAUX

- I. Quels postes puis-je financer en CBI ?
- II. Les différences entre un financement de lots de copropriété ou achat hors copropriété, terminologie et réglementation.
- III. RSE, DPE et DIA, quelle importance dans le financement ?
- IV. Quelle différence entre droit de préemption et droit de préférence ? Peut-on financer un droit de préemption en CBI ?
- V. Les assurances.

### LEASE-BACK // CESSIION-BAIL

- I. Vrai ou faux lease-back, sale and lease-back, : savoir les reconnaître. Pour quoi faire ?
- II. Les expertises en valeur vénale actif libre ou occupé vs les expertises en valeur d'assurance. Quelle différence ? Qui les délivre ? Quelle valeur juridique ?
- III. Droits de mutation réduits ? Ou pas ?
- IV. L'imposition de la plus-value de cession; à quel taux ? Comment se calcule-t-elle ? Peut-on y échapper ?

### LES RÉGLEMENTATIONS SPÉCIFIQUES LIÉES A CERTAINS BÂTIMENTS ET CERTAINES ACTIVITÉS

ERP, ICPE SEVESO ; IGH

### RÉSILIATION D'UN BAIL EN COURS POUR AUGMENTER LE LOYER A SA VALEUR DE MARCHÉ

- I. Les critères de commercialité et leur évolution au fil du temps
- II. Indemnité d'éviction pour faire partir un locataire bon payeur.
- III. Commission des loyers, expert judiciaire, juge des loyers, délai de procédure.

### COMMENT LEVER LES OBJECTIONS. LES ARGUMENTS POUR CONVAINCRE

Les objections liées à/au(x) :

- a. La perte de la propriété du bien,
- b. Éventuels impayés en cours de contrat VS la valeur de l'actif,
- c. La fiscalité du CBI lors de la LOA en cours ou fin de contrat,
- d. L'ingérence du crédit-bailleur dans le projet et/ou la vie de l'actif financé,
- e. Le Coût du CBI VS le Crédit classique.

### CAS CONCRETS : PRÉPARATION DES ENTRETIENS CLIENTS

# ASPECTS JURIDIQUES ET CONTENTIEUX DU CBI (APPROFONDISSEMENT)

COMPÉTENCES MÉTIERS



14h



**Inter 2025 :**  
6 et 7 novembre

## OBJECTIFS

- Approfondir l'étude du crédit-bail immobilier,
- Étudier la réglementation parallèle au crédit-bail immobilier.

## PUBLIC VISÉ

Cadres confirmés des services juridiques et contentieux des établissements de crédit-bail immobilier.

## PROGRAMME

### APPROCHE JURIDIQUE, ET PRATIQUE DU CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

- I. La forme du contrat de crédit-bail
- II. L'objet du contrat (l'immeuble)
- III. Les aspects financiers : rappel
- IV. La période d'exploitation et d'exécution du contrat
- V. Comment sortir du contrat de crédit-bail avant son expiration ?
- VI. Les événements en cours de crédit-bail affectant l'immeuble
- VII. Les garanties

### ASPECTS PROCÉDURAUX SPÉCIFIQUES AUX CONVENTIONS DE CONTRAT DE CBI

- I. Rappels des aspects juridiques financiers et pratiques du CBI
  - a. Le déroulement d'une opération de crédit-bail depuis sa signature jusqu'à son terme
  - b. Les intervenants à la convention de crédit-bail immobilier
  - c. Les ressources financières
  - d. Les garanties spécifiques au crédit-bail immobilier
- II. La procédure de résiliation depuis son origine jusqu'à son aboutissement
  - a. L'engagement de la procédure
  - b. La saisine du Tribunal
  - c. L'exécution de la décision
- III. Le contentieux de la construction
  - a. La position du problème
  - b. La qualité à agir
  - c. La problématique des assurances (Dommages-Ouvrage et police d'assurance décennale)
- IV. Approche des procédures collectives



## Animation

**Valérie MONTRÉ :** Notaire SCP Thibierge spécialisé en financement immobilier, droit bancaire et crédit-bail

**Jacques TORIEL :** Avocat à la Cour spécialisé en droit de la finance et des valeurs mobilières



## Prérequis

Avoir suivi la formation ASFFOR CBI ou avoir une expérience professionnelle équivalente



## Tarifs

**Adhérent :** 1440€ HT par participant

**Non adhérent :** 1580€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

# LA PLACE DE L'ASSURANCE EN CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER (DDA COMPATIBLE)

COMPÉTENCES MÉTIERS



7h



**Inter 2025 :**  
2 avril



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Cerner l'importance du rôle de l'assurance dans une opération de CBI,
- Décrypter les différentes politiques de mise en œuvre dans un contrat de crédit-bail.

## PUBLIC VISÉ

Opérationnels chargés de mettre en place et de gérer des opérations de crédit-bail immobilier (commerciaux, juristes, chargés d'assurance, responsables administratifs).

## PROGRAMME

### CHOISIR UNE POLITIQUE DE TRANSFERT DES RISQUES DANS LE CADRE D'UNE OPÉRATION DE CBI

- I. L'identification des risques d'une opération**
  - a. Les risques tenant à la propriété du bien immobilier
  - b. Les risques tenant à la qualité du Maître d'Ouvrage
  - c. Les risques tenant à la qualité d'acquéreur
  - d. Les risques tenant à la qualité du bailleur : le non-paiement des loyers
  - e. Les risques tenant à la qualité du banquier
- II. Le transfert d'une partie des risques vers le marché de l'assurance**
  - a. Les risques transférables et l'offre d'assurance : la présentation des polices applicables (TRC, DO, CNR, RC décennal, multirisque incendie, RC Promoteur, etc...)
  - b. Le choix d'une politique en matière de transfert : avantages et inconvénients de chaque formule

### METTRE EN ŒUVRE CETTE POLITIQUE : DIFFICULTÉS ET SOLUTIONS

- I. Les difficultés quant à la mise en place des couvertures assurances**
  - a. Les difficultés communes aux deux méthodes de mise en place de garanties : groupe et hors groupe
  - b. Les difficultés tenant à la gestion des contrats groupes
  - c. Les difficultés tenant à la mise en place de couverture en dehors des contrats groupes
- II. Les difficultés tenant à la gestion des sinistres**
  - a. Déclaration de sinistre et qualité pour agir
  - b. Problèmes de fond sur l'application des garanties
  - c. L'utilisation de l'indemnité
- III. Point d'attention : les clauses d'assurances originales et efficaces dans les contrats de crédit-bail et dans les contrats de construction**
  - a. Clauses de souscription et de sortie du contrat de crédit-bail
  - b. La clause sur les obligations du Crédit-preneur, non obstant les non garanties du contrat groupe
  - c. Clauses assurance sur le contenu des assurances hors groupe
  - d. Clause sur le mandat de gestion des sinistres et la perception des indemnités



## Animation

**Pascal DESSUET** : Directeur délégué, « Construction et Immeuble » chez Aon France, Chargé d'Enseignement (Paris XII – CNAM)



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1410€ HT par participant

**Non adhérent** : 1550€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | nombreux exemples | échanges | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

# LES ESSENTIELS DU CRÉDIT-BAIL MOBILIER

COMPÉTENCES MÉTIERS



7h



**Inter 2025 :**  
15 octobre

## OBJECTIFS

- Comprendre les principes fondamentaux du crédit-bail mobilier,
- Appréhender les avantages du crédit-bail mobilier par rapport à un financement classique,
- Être capable de proposer cette solution à ses clients et de faire face aux objections.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur.



## Animation

**Sabine HUTTLINGER :**

Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique de la branche entreprise d'une société financière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant



## Méthodes pédagogiques

Échanges interactifs | étude de cas pratiques | mise en situation | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### S'APPROPRIER LES ÉLÉMENTS CHIFFRÉS DU CRÉDIT-BAIL MOBILIER

- I. Les données chiffrées et l'évolution du crédit-bail mobilier
- II. L'importance du recours au crédit-bail dans le financement des actifs
- III. Les avantages du crédit-bail mobilier

### IDENTIFIER LES CARACTÉRISTIQUES DU CRÉDIT-BAIL MOBILIER ET LES OPÉRATIONS VOISINES

- I. Différence entre le crédit et la location
- II. Le crédit-bail mobilier
  - a. Le crédit-bail adossé
  - b. Le lease-back
- III. Les opérations voisines
  - a. La location avec option d'achat
  - b. La location financière
  - c. La location-vente
  - d. Le renting
- IV. Les services associés au matériel financé
  - a. Les assurances
  - b. Les autres services

### COMPRENDRE LES ÉTAPES DE LA MISE EN PLACE DU CRÉDIT-BAIL ET DE SON DÉROULEMENT

- I. Le cadre juridique
- II. Les étapes de la mise en place
- III. Les obligations des parties
- IV. Le déroulement du contrat
- V. Les incidents de paiement

### PROPOSER LE CRÉDIT-BAIL

- I. Les obligations précontractuelles
- II. Les pièces justificatives à demander
- III. Décomposition du coût du crédit-bail mobilier et comparaison chiffrée entre crédit-bail et crédit

# CRÉDIT-BAIL MOBILIER ET LOCATION FINANCIÈRE

COMPÉTENCES MÉTIERS



21h



**Inter 2025 :**

3 au 5 mars

## OBJECTIFS

- Comprendre l'environnement juridique du crédit-bail mobilier et de la location financière,
- Comprendre l'environnement de mise en œuvre : aspects comptables, financiers et fiscaux.

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires, les commerciaux, les juristes débutants, employés et cadres appartenant éventuellement à des établissements n'exerçant pas une activité de crédit-bail.



## Animation

**Sabine HUTTLINGER** : Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique de la branche entreprise d'une société financière

**Sandrine FILIPPI** : Consultante et ancienne responsable du centre de gestion de Crédit Mutuel Real Estate Lease



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1570€ HT par participant

**Non adhérent** : 1790€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | mises en situation | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

## PROGRAMME

### ASPECTS JURIDIQUES

- I. Identifier le crédit-bail et des opérations voisines
- II. Mesurer l'intérêt de la publicité
- III. Appréhender les droits et obligations des parties
- IV. Déterminer les conditions de la reprise du contrat par un tiers
- V. Mesurer les incidences de litiges techniques sur le contrat de crédit-bail
- VI. Comprendre l'incidence des procédures collectives sur le recouvrement de créances

### ASPECTS COMPTABLES ET FINANCIERS

- I. Principes fondamentaux
- II. Aspects financiers des contrats de crédit-bail et locations financières
- III. Traitements comptables de base
- IV. Aperçu des traitements comptables des opérations annexes
- V. Normes IFRS et locations

### ASPECTS FISCAUX

- I. Rappels des principes fondamentaux
- II. Impôt sur les revenus pendant la vie du contrat
- III. TVA pendant la vie du contrat
- IV. Cession de contrat
- V. Fin de contrat
- VI. Autres Impôts et taxes
- VII. Aperçu des principaux risques fiscaux

# ASPECTS JURIDIQUES ET CONTENTIEUX DU CBM ET DES LOCATIONS FINANCIÈRES (APPROFONDISSEMENT)

COMPÉTENCES MÉTIERS



14h



**Inter 2025 :**  
29 et 30  
septembre

## OBJECTIFS

- Approfondir l'étude du crédit-bail mobilier,
- Cerner le traitement des opérations applicables aux sociétés de crédit-bail mobilier,
- Appréhender les procédures collectives.

## PUBLIC VISÉ

Cadres confirmés des services juridiques et contentieux des établissements de crédit-bail mobilier. Exercer au sein d'un EC ou SF.



## Animation

**Sabine HUTTLINGER** : Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique de la branche entreprise d'une société financière

**Didier CAM** : Avocat à la cour spécialisé en droit des locations financières et crédit-bail mobilier



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1440€ HT par participant

**Non adhérent** : 1580€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

## PROGRAMME

### COMPRENDRE LA STRUCTURE JURIDIQUE DU CRÉDIT-BAIL MOBILIER

- I. Législation
- II. Jurisprudence

### COMPRENDRE LA CONSTRUCTION DU CONTRAT

- I. Le mandat d'achat
- II. Le procès-verbal de livraison
- III. Le mandat d'ester en justice

### CONNAÎTRE LES OBLIGATIONS DES PARTIES

- I. Les obligations pré-contractuelles
- II. Les obligations contractuelles

### MAÎTRISER LES GARANTIES USUELLES

- I. La caution
- II. La lettre d'intention
- III. La garantie à première demande
- IV. La promesse de poursuite en location
- V. L'engagement de rachat

### COMPRENDRE LE CONTENTIEUX EN CRÉDIT-BAIL MOBILIER

- I. Comprendre et traiter l'impayé
- II. Prévenir et résoudre le litige technique
- III. La problématique de l'interdépendance des contrats
- IV. La réglementation des contrats conclus hors établissement

### APPRÉHENDER LES PROCÉDURES COLLECTIVES

- I. Présentation générale des procédures collectives
- II. Distinguer la créance du droit de propriété
- III. Identifier les procédures spécifiques et les sanctions
- IV. Connaître le dénouement des procédures collectives

# LES FONDAMENTAUX DE L'AFFACTURAGE

COMPÉTENCES MÉTIERS



7h



**Inter 2025 :**

7 octobre

## OBJECTIFS

- Connaître et intégrer les différents services de l'affacturage,
- Appréhender le cycle de vie d'un contrat d'affacturage.

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires d'affacturage, chargés de clientèle, ingénieurs commerciaux, métiers transverses.



## PROGRAMME

### IDENTIFIER LE CONTEXTE ET LE MARCHÉ DE L'AFFACTURAGE - CONNAÎTRE LES PRINCIPES DE L'AFFACTURAGE

- I. Le cadre juridique**
  - a. La subrogation conventionnelle
  - b. Cession Dailly
- II. Les 3 services de l'affacturage**
  - a. Financement
  - b. Assurance-crédit (ou délégation)
  - c. Gestion de compte client/recouvrement
- III. Les offres en affacturage**
  - a. Affacturage domestique
  - b. Affacturage export
  - c. Affacturage confidentiel (balance, ligne à ligne)
  - d. Reverse factoring
- IV. Les risques de l'affacturage**
  - a. Risque cédé
  - b. Risque cédant

### PARCOURIR LE CYCLE DE VIE D'UN CONTRAT ET LA RELATION CLIENT

- I. La genèse du contrat**
  - a. Courtier, Banquier, Ingénieur commercial
  - b. La signature du contrat, le démarrage
  - c. La dématérialisation du contrat
- II. Le contrat d'affacturage**
  - a. Les conditions générales
  - b. Les conditions particulières
- III. La fin de vie du contrat**
  - a. A l'initiative du Client
  - b. A l'initiative du Factor
  - c. Procédure collective



## Animation

**Marilyn MAZIOUX** : Consultante senior coach certifiée, responsable d'unité affacturage et formatrice en affacturage pour un établissement financier



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Jeux de rôles favorisant la multiplicité des mises en situation et l'entraînement pratique | échanges | travail en sous-groupes et individuellement | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

# L'AFFACTURAGE ET SES RISQUES

COMPÉTENCES MÉTIERS



7h



**Inter 2025 :**

9 octobre

## OBJECTIFS

- Appréhender et comprendre les risques liés à l'affacturage, en relation avec les adhérents,
- Savoir comment répondre à ces risques,
- Comprendre que la gestion des risques est l'affaire de tous,
- Faire en sorte qu'en situation, les collaborateurs se posent les bonnes questions et soient pro-actifs.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur.

## PROGRAMME

### IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS TYPES DE RISQUES

- I. Les risques nés du fait du débiteur
- II. Les risques en relation avec la propriété des créances et les sécurités sur les paiements des débiteurs
- III. Les risques nés du fait de la nature des ventes/prestations réalisées
- IV. Les risques nés de la nature des relations entre le débiteur et le cédant
- V. Les risques en relation avec des tiers et leurs droits éventuels
- VI. Les risques nés du fait de l'adhérent (litiges, fraudes, etc.)
- VII. Les risques liés aux procédures collectives
- VIII. Les risques spécifiques liés aux différents types d'affacturage

### SAVOIR PRÉVENIR ET GÉRER DES RISQUES ADHÉRENTS

- I. L'analyse de la clientèle
- II. L'analyse de l'activité
- III. Les suivis de gestion (les indicateurs d'activité, les informations externes, etc.)
- IV. Les outils de protection (les justificatifs, les rétentions, les dispositifs spéciaux, etc.)
- V. Les questions à se poser lors des différentes étapes de la relation entre Factor, adhérents et débiteurs.



## Animation

**Thierry MAGRANGEAS :**

Consultant en matière d'affacturage en France et à l'International



## Prérequis

Connaissances des fondamentaux du métier du factor



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Étude de cas | exemples et échanges avec les participants | mise en situation sur la prévention et la gestion des différents risques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama



# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

## COMPÉTENCES MÉTIERS

### FISCALITÉ DU CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER : LA GESTION FISCALE EN PRATIQUE

 7h

 sur demande

#### PUBLIC VISÉ

Cadres confirmés des établissements de Crédit-bail immobilier, commerciaux, fiscalistes et juristes de formation.

#### OBJECTIFS

Acquérir une connaissance approfondie des mécanismes financiers et fiscaux propres aux opérations de crédit-bail immobilier.

#### ANIMATION

**Christian JULHE :**  
Spécialiste du financement de l'immobilier d'entreprise

### FIDUCIE

 3h30

 sur demande

#### PUBLIC VISÉ

Collaborateurs des établissements de crédit-bail mobilier & immobilier et de caution (juristes, chargés d'affaires, gestionnaires...).

#### OBJECTIFS

- Identifier les mécanismes du contrat fiducie et mettre en place la fiducie-sûreté,
- Capter les avantages de la fiducie.

#### ANIMATION

**Arthur BERTIN :** Co-fondateur et COO de Pono Financial Solutions.

**Antoine ARSAC :** Directeur Juridique Corporate chez BPCE Lease, spécialiste en recherches et pratique de la fiducie depuis 2009 et intervenant au sein de la faculté de droit du Mans

### ANALYSE FINANCIÈRE DES DOCUMENTS COMPTABLES EN AFFACTURAGE

 14h

 sur demande

#### PUBLIC VISÉ

Gestionnaires d'affacturage, Chargés de clientèle, Ingénieurs commerciaux, Métiers transverses.

#### OBJECTIFS

- Connaître les essentiels des documents comptables,
- Identifier les écarts entre les informations données par le client et l'analyse du bilan,
- Associer les signaux d'alerte et les bons réflexes en fonctions des éléments comptables et de l'activité de l'entreprise.

#### ANIMATION

**Marilyn MAZIOUX :**  
Consultante Senior Coach certifiée, responsable d'unité affacturage et formatrice en affacturage pour un établissement financier



# COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Les compétences transversales sont des connaissances mobilisables dans différentes situations professionnelles. Liées à des savoirs de base ou à des compétences comportementales ou organisationnelles, elles offrent des opportunités de mobilités professionnelles à condition que l'on puisse les identifier et que l'on sache les valoriser. Elles sont les clefs de la polyvalence et de l'autonomie professionnelle.



Les assurances des établissements financiers (DDA compatible) .....	page <b>34</b>
Accompagner la clientèle vulnérable (DDA compatible) .....	page <b>35</b>
Relation client à l'ère de la DDA (DDA compatible) .....	page <b>36</b>
Se préparer à un contrôle ACPR et en connaître les enjeux (DDA compatible) .....	page <b>37</b>
Conduire une mission d'audit interne dans une société financière .....	page <b>38</b>
La gestion de projet dans les établissements spécialisés .....	page <b>39</b>
Principe de comptabilité bancaire .....	page <b>40</b>
Sur la même thématique .....	page <b>41</b>

# LES ASSURANCES DES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS (DDA COMPATIBLE)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7h



Inter 2025 :

18 mars



Compatible

## OBJECTIFS

- Justifier la légitimité du prêteur en matière d'assurance,
- Identifier les obligations du prêteur,
- Connaître les principales garanties proposées dans les contrats de crédit.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux, responsables commerciaux, gestionnaires de contrats dont l'assurance.



## Animation

Eric de LONGCAMP :

Spécialiste du domaine des assurances emprunteurs, bancaires et affinitaires



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Apports didactiques et nombreux exemples | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### IDENTIFIER LA LÉGITIMITÉ ET LES OBLIGATIONS DU PRÊTEUR

#### I. Légitimité du prêteur

- a. Connaissance du risque et puissance d'achat
- b. Adaptation de la garantie et intégration de la gestion

#### II. Obligations du prêteur

- a. Information, conseil et pertinence de la proposition
- b. Obligation spécifique du prêteur selon les tribunaux

#### III. Assurance individuelle et collective

- a. Parties au contrat
- b. Spécificités de l'assurance collective

### CONNAÎTRE L'ASSURANCE DES EMPRUNTEURS

#### I. Définition de la garantie

- a. Préjudice indemnisé
- b. Faits générateurs de la garantie : décès, invalidité, incapacité, perte d'emploi
- c. Franchises, carences, plafonds et limitations
- d. Quelle garantie pour quel client ?

#### II. Déclaration du risque et secret médical

- a. Déclaration du risque : sincérité, les art. L113-8 et L113-9 du Code des Assurances et les conditions d'application
- b. Secret médical, questionnaire médical, droit à l'oubli, convention AERAS

#### III. La garantie, en pratique

- a. Délégation / Mandat de l'assureur
- b. Procédure d'adhésion et durée de la garantie
- c. Gestion des sinistres

### CONNAÎTRE L'ASSURANCE DES PERTES FINANCIÈRES

#### I. Principe indemnitaire et amortissement du capital

#### II. Définition de la garantie

#### III. Autres options

#### IV. Quand proposer cette assurance

### APPRÉHENDER D'AUTRES GARANTIES FRÉQUEMMENT PROPOSÉES

#### I. Garanties liées aux cartes Visa et Mastercard

#### II. Garanties supplémentaires proposées par les émetteurs

#### III. III Garanties indépendantes du financement ou de la carte

# ACCOMPAGNER LA CLIENTÈLE VULNÉRABLE (DDA COMPATIBLE)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



10h30



Sur demande



Compatible

## OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et problématiques liés à la clientèle dite vulnérable,
- Connaître et savoir détecter les différentes formes et signaux de vulnérabilité,
- Identifier les solutions à mettre en œuvre et savoir appréhender une situation de vulnérabilité,
- Connaître le cadre réglementaire, adapter la commercialisation, mettre en place un cadre de prévention des risques des produits bancaires et d'assurance auprès de la clientèle vulnérable.

## PUBLIC VISÉ

Conseillers clientèle de particuliers (équipes commerciales, middle et back-office clients) gestionnaires de contrats bancaires et d'assurance, collaborateurs des fonctions Conformité et Audit.



## Animation

**André JACQUEMET** : Spécialiste en gouvernance, gestion des risques et conformité

**Jean Lou GALISSI** : Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne

**Nadia CHEKKOURI** : Directrice adjointe Inclusion et Culture Financières, Crédit Municipal de Paris



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1670€ HT par participant

**Non adhérent** : 1890€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges entre les participants | exercices pratiques | études de cas | tables rondes | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporamas | tests interactifs | supports de travail

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Le contexte démographique et les stratégies de supervision des régulateurs et les différents travaux

### NOTIONS ET DÉFINITIONS

- I. La notion de vulnérabilité et ses différentes acceptions
- II. Autres notions
- III. Le code civil
- IV. Le code de la consommation

### RECONNAÎTRE UNE PERSONNE VULNÉRABLE

- I. Les situations de handicap, de dépendance, d'invalidité, de perte d'autonomie, la dégradation cognitive
- II. Les facteurs susceptibles d'entraîner une vulnérabilité
- III. Recommandations de la HAS
- IV. Rôles et responsabilité de l'entourage

### LES RISQUES ENCOURUS PAR LES DISTRIBUTEURS

- I. Les risques de non-conformité relatifs à la protection de la clientèle
- II. Les risques de contentieux et de pertes opérationnelles
- III. L'abus de faiblesse, les pratiques discriminantes, les pratiques commerciales agressives, etc.

### CADRE RÉGLEMENTAIRE EN MATIÈRE DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS BANCAIRES, ASSURANTIELS ET FINANCIERS

- I. Panorama réglementaire en matière de commercialisation
- II. Les règles en matière de gouvernance

des produits à destination d'une clientèle vulnérable

III. Les attentes des superviseurs pour la distribution des produits bancaires et d'assurance auprès d'une clientèle vulnérable

### COMPRENDRE LA NOTION DE VULNÉRABILITÉ ET SES ENJEUX

- I. Définitions
- II. Paradigmes
- III. Enjeux

### CONNAÎTRE LES FACTEURS ET LE CONTEXTE DES VULNÉRABILITÉS

- I. Identifier les principaux facteurs de vulnérabilité et le contexte des vulnérabilités
- II. Lister les facteurs de vulnérabilité selon leur nature (exercice)

### COMPRENDRE LES BÉNÉFICES DE L'ACCOMPAGNEMENT ET SAVOIR LE METTRE EN PRATIQUE

Accompagner le client vulnérable : quels bénéfices ? (cas pratique) Les 3 axes de l'accompagnement

### CONNAÎTRE LES OUTILS ET ACTEURS DU TERRITOIRE SUR LES DIFFÉRENTES VULNÉRABILITÉS

- I. Paysage social
- II. Outils
- III. Cartographie des acteurs du territoire

### UN AUTRE REGARD SUR LA VULNÉRABILITÉ

- I. Cercle Vulnérabilités et Société
- II. Le pouvoir de la vulnérabilité Brené Brown

# RELATION CLIENT À L'ÈRE DE LA DDA (DDA COMPATIBLE)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7h



Sur demande



Compatible

## OBJECTIFS

- Appréhender les principes fondamentaux de la relation commerciale,
- Maîtriser les bases de la communication verbale et non verbale,
- Comprendre les différentes phases de la relation client : avant, pendant, après,
- Gérer les objections et sortir d'une situation de blocage,
- Développer une relation de confiance.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux, responsables commerciaux.



## Animation

**Geoffrey PRUNIER** : Spécialiste de la communication et de la relation client dans le secteur banque-assurance



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges et cas pratiques | mise en pratique par des jeux en groupe | QCM sur les comportements et postures assertives dans la relation commerciale à l'ère de la DDA



## Moyens pédagogiques

Diaporama | vidéos | tests interactifs | évaluations en direct

## PROGRAMME

### CONNAÎTRE LES FONDAMENTAUX DE LA RELATION COMMERCIALE

- I. Relation client ou expérience client, quelle différence ?
- II. Les principes de base de la vente d'assurance
- III. Analyser le profil de son interlocuteur
- IV. Faire la différence entre marchandage et négociation
- V. Comment développer une expérience client en face-à-face, au téléphone, par courriel

### PRÉPARER L'ENTRETIEN ET MAÎTRISER LES DIFFÉRENTES ÉTAPES CLÉS

- I. La préparation, une étape fondamentale
- II. L'information et la connaissance : les matières premières d'un entretien réussi
- III. Les principales étapes de la découverte client en assurance
- IV. Les comportements assertifs et écoute active

### GÉRER LES OBJECTIONS ET SORTIR D'UNE SITUATION DE BLOCAGE

- I. Savoir reconnaître les différentes objections : fondées et non fondées
- II. Rester maître de soi-même : communication verbale, non-verbale et para-verbale
- III. Les objections les plus courantes : enjeux de compréhension des attentes du client
- IV. La situation de blocage : causes, conséquences, traitement

### DÉVELOPPER LES VENTES ADDITIONNELLES

- I. Utiliser la découverte comme outil de développement des ventes
- II. Anticiper la vente d'après, développer la relation de confiance
- III. Faciliter l'adhésion aux propositions complémentaires



# SE PRÉPARER À UN CONTRÔLE ACPR ET EN CONNAÎTRE LES ENJEUX (DDA COMPATIBLE)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7h



**Inter 2025 :**  
18 novembre



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Connaître les missions de l'ACPR et ses domaines d'investigation,
- Appréhender les différentes phases d'un contrôle,
- Comprendre l'importance d'un contrôle pour un point de vente,
- Anticiper un contrôle en adoptant les bonnes pratiques,
- Promouvoir et mettre en œuvre les bonnes pratiques commerciales et les recommandations de l'ACPR,
- Gérer le risque de non-conformité dans la conception la vente ou la gestion de produits ou de services d'assurance,
- Mettre en œuvre une action de correction.

## PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, directeurs des risques, auditeurs et fonctions conformité.



## Animation

**Anne COPPIN-THIBEAUX:**  
Consultante et formatrice conformité banque assurance



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Présentation d'un classeur ACPR | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | études de cas | mises en pratique | exercices | études de documents, fiches mémo, articles de presse.

## PROGRAMME

### PRÉSENTATION DE L'ACPR

Méthode de travail de l'autorité de contrôle

### OBLIGATION DES INTERMÉDIAIRES

- I. Immatriculation à l'ORIAS
- II. Règle en matière d'information
- III. L'obligation du devoir de conseil
- IV. La lutte anti-blanchiment

### NOTIFICATION D'UN CONTRÔLE SUR PLACE

- I. Objet du contrôle
- II. Avoir connaissance de ses droits

### CONTRÔLES SUR LES PIÈCES

- I. Pièces relatives à la structure de l'établissement
- II. Pièces concernant les salariés
- III. Documents relatifs aux fournisseurs
- IV. Documents relatifs à la relation client

V. Procédure de lutte contre le blanchiment d'argent

### CONTRÔLE SUR PLACE

- I. Réunion de lancement
- II. Communication des documents
- III. Audition des salariés
- IV. La charte de contrôle de l'ACPR

### RAPPORT DE CONTRÔLE

- I. La réunion de restitution
- II. Le rapport définitif de contrôle

### SUITE DU CONTRÔLE ET LES SANCTIONS

- I. La lettre de suite
- II. La saisine du collège de supervision
- III. La saisine de la commission des sanctions
- IV. La saisine du procureur de la République

# CONDUIRE UNE MISSION D'AUDIT INTERNE DANS UNE SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

 14h

 Sur demande

## OBJECTIFS

- Connaître le cadre normatif de l'Audit interne (normes IIA et CRIPP),
- Mettre en œuvre les étapes et les outils d'une mission d'audit dans une société financière,
- Conduire une approche d'audit par l'identification des risques des activités principales,
- Collecter les informations permettant de répondre à ces objectifs,
- Analyser les informations recueillies,
- Rédiger des recommandations pertinentes.

## PUBLIC VISÉ

Auditeurs internes débutants ou confirmés.

## Animation

**Jean Lou GALISSI** : Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne

## Prérequis

Aucun

## Tarifs

**Adhérent** : 1440€ HT par participant

**Non adhérent** : 1580€ HT par participant

**Intra** : nous consulter

## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et vidéos | travail en sous-groupe au travers d'études de cas | quiz d'évaluation individuels et collectifs pour valider l'acquisition des connaissances | échanges de bonnes idées et de bonnes pratiques

## Moyens pédagogiques

Diaporama | un livret d'animation détaillant précisément le déroulement de chaque journée et tous les exercices et études de cas

## PROGRAMME

### MÉTHODOLOGIE D'AUDIT D'UNE SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

#### I. Introduction

- a. Les normes internationales d'audit IIA et CRIPP (Cadre de Référence International des Pratiques Professionnelles de l'audit interne)
- b. Cadre de référence des pratiques professionnelles
- c. Compétence professionnelle

#### II. Rôle et responsabilités de l'audit interne

- a. Nature du travail
- b. Les documents

#### III. Contrôles de l'audit interne

- a. Textes de référence sur le contrôle
- b. Approche systémique du contrôle
- c. Moyens du contrôle
- d. Nature du contrôle
- e. Séquence de contrôle

#### IV. Planification et supervision de la mission d'audit

- a. Planification de la mission (les étapes préparatoires, la lettre de mission...)
- b. L'examen préliminaire
- c. Le questionnaire
- d. Procédures d'audit

#### V. Conduite de la mission d'audit

- a. Savoir élaborer un programme de travail
- b. Organiser la réunion de lancement
- c. Organiser les entretiens
- d. Savoir élaborer des fiches de tests pertinentes, échantillonnage, analyse des données
- e. Formalisation des constats
- f. Projet de recommandations
- g. Rédaction du rapport
- h. Plan d'action

### APPROCHE PAR LES RISQUES LORS D'UNE MISSION D'AUDIT D'UNE SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

#### I. Audit du risque de crédit

- a. Généralités
- b. Textes de référence sur le risque de crédit (Bâle 3)
- c. Audit des systèmes de surveillance et de maîtrise du risque de crédit
- d. Audit du dispositif de surveillance a posteriori du risque de crédit : la détection
- e. Audit du dispositif de recouvrement
- f. Audit du dispositif de contrôle permanent en matière de risque de crédit
- g. Exemples de points d'audit du risque de crédit

#### II. Audit du risque opérationnel

- a. Pourquoi auditer le risque opérationnel ?
- b. Textes de référence sur le risque opérationnel (Bâle3)
- c. La gestion du risque opérationnel : identification, évaluation, surveillance, limitation / atténuation et contrôle
- d. Le recensement, de l'analyse et de la catégorisation des pertes
- e. Les méthodes de calculs du risque opérationnel (Bâle 3)
- f. Audit du système d'information (SSI...) et de la continuité d'activité (PUPA...)
- g. Audit des activités externalisées
- h. Exemples de points d'audit du risque opérationnel

#### III. Audit des risques non-réglementaires

- a. Textes de référence sur les risques
- b. Audit des risques financiers
- c. Audit du risque stratégique
- d. Audit du risque d'image / réputation
- e. Exemples de points d'audit des autres risques

# LA GESTION DE PROJET DANS LES ÉTABLISSEMENTS SPÉCIALISÉS

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



**7h** (initiation)

**14h** (approfondissement)



**Sur demande**

## OBJECTIFS

- Connaître les bases de la gestion de projet,
- Identifier les différentes phases d'une gestion de projet,
- Mettre en œuvre un projet.

## PUBLIC VISÉ

Professionnels ayant un intérêt et/ou une première exposition aux projets.



## Animation

**François-Xavier ROTH :**

Directeur opérationnel dans la transformation digitale et du risque management, spécialiste en anti-fraude, conformité, cybersécurité



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** à partir de 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** à partir de 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Nombreux exemples | quiz amont, aval | échanges interactifs | études de cas réels de financement



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

PRÉSENTATION DE LA GESTION DE PROJET

NAVIGUER DANS LA GESTION DE PROJET

LANCER UN PROJET

PLANIFIER UN PROJET

AFFECTER LES RESSOURCES À UN PROJET

GÉRER LES RISQUES D'UN PROJET

MISE EN ŒUVRE D'UN PROJET

GOUVERNER UN PROJET

CLÔTURE D'UN PROJET

LA GESTION DE PROJET EN PRATIQUE



# PRINCIPE DE COMPTABILITÉ BANCAIRE

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7h



Inter 2025 :  
15 janvier

## OBJECTIFS

- Identifier les spécificités de l'environnement bancaire,
- Connaître le cadre comptable bancaire et les états financiers d'un établissement du secteur bancaire,
- Analyser les états financiers.

## PUBLIC VISÉ

Nouveaux entrants et collaborateurs des services comptables.



## Animation

Jean Lou GALISSI : Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne



## Prérequis

Connaissance de la comptabilité générale et connaissance de l'environnement bancaire



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques et pratiques | exemples d'application | travail en sous-groupe | études de cas | échanges de bonnes pratiques | guide du participant avec les corrigés des cas et exercices



## Moyens pédagogiques

Diaporama | tests interactifs | supports de travail

## PROGRAMME

### CONNAÎTRE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE DES BANQUES

#### CERNER LE CADRE COMPTABLE BANCAIRE

- I. Sa couverture contractuelle
- II. Méthodologie d'appréciation
- III. Les options de gestion

#### CONNAÎTRE LES SPÉCIFICITÉS DE LA COMPTABILITÉ BANCAIRE

- I. Les sources comptables bancaires
- II. Les référentiels comptables applicables aux établissements assujettis
- III. Le référentiel français
- IV. Le référentiel IFRS
- V. Le plan comptable des établissements de crédit (PCEC)
- VI. Les normes d'organisation comptable bancaire
- VII. Les pistes d'audit
- VIII. L'organisation de la fonction comptable dans les banques
- IX. Les principes de comptabilisation des intérêts

#### ANALYSER LES ÉTATS FINANCIERS D'UNE SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

- I. L'analyse qualité de l'adhérent
- II. L'analyse de la clientèle
- III. L'analyse de l'activité

#### IDENTIFIER LES SUIVIS DE GESTION

- I. Les états publiables
- II. Les états réglementaires



# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

## COMPÉTENCES TRANSVERSALES

### FONDAMENTAUX CONTRÔLE PERMANENT ET DE MAÎTRISE DES RISQUES

 7h

 **Sur demande**

#### **PUBLIC VISÉ**

Responsables de second niveau des filières « Contrôle Permanent et Risques ».

#### **OBJECTIFS**

- Identifier la coordination des contrôles permanents et créer les procédures,
- Répondre aux attentes interne et du régulateur.

#### **ANIMATION**

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne.

### PRATIQUE DU CONTRÔLE INTERNE DANS LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

 7h

 **21 mai**

#### **PUBLIC VISÉ**

Toute personne impliquée dans la mise en place ou le suivi du contrôle interne.

#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser la terminologie et le contenu de l'arrêté du 3 novembre 2014 sur le contrôle interne,
- Connaître les principes essentiels d'un dispositif de contrôle interne,
- S'approprier des outils de contrôle interne.

#### **ANIMATION**

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne.

### RÔLE ET MISSIONS DE LA CONFORMITÉ DANS LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

 14h

 **sur demande**

#### **PUBLIC VISÉ**

Collaborateurs en charge du contrôle de conformité, du contrôle permanent et du contrôle périodique, managers.

#### **OBJECTIFS**

- Identifier les obligations des établissements assujettis en matière de conformité et de contrôle à réaliser,
- Savoir présenter les composants du contrôle de conformité.

#### **ANIMATION**

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne.



## FINANCE D'ENTREPRISE

Comme chaque année, l'ASFFOR propose au secteur des financements spécialisés une gamme de programmes centrée sur la pratique de la finance d'entreprise en particulier l'analyse financière des entreprises (différents niveaux selon le public) et la gestion des échéances de remboursement (mathématiques financières).



- L'analyse financière /crédit (niveau 1 sur 3) ..... page **43**
- L'analyse financière /crédit (niveau 2 sur 3) ..... page **44**
- Sur la même thématique..... page **45**



# L'ANALYSE FINANCIÈRE / CRÉDIT (NIVEAU 1 SUR 3)

FINANCE D'ENTREPRISE



14h



**Inter 2025 :**  
25 et 26  
septembre

## OBJECTIFS

- Donner les moyens aux participants d'avoir une bonne compréhension des enjeux de l'analyse financière et de ses méthodes de base,
- Mieux comprendre l'information comptable.

## PUBLIC VISÉ

Commerciaux débutants, responsables d'unités d'exploitation sans formation gestion.



## Animation

**Nicolas van PRAAG** : formateur consultant en banque, finance et spécialisé en risques de crédit



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1440€ HT par participant

**Non adhérent** : 1580€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | exercices pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | exposé du plan comptable, des postes du bilan et compte de résultat

## PROGRAMME

### CONNAÎTRE LES INFORMATIONS COMPTABLES AU SERVICE DE L'ANALYSE FINANCIÈRE

- I. L'information comptable, le rôle des comptables, de l'expert-comptable, des commissaires aux comptes
- II. Le plan comptable en vigueur
- III. Notions de compte de résultat et de bilan

### DU JOURNAL AUX COMPTES DE SYNTHÈSE

- I. La tenue du journal et du grand livre de compte
- II. La notion de balance comptable
- III. De la balance au bilan comptable et au compte de résultat

### COMPRENDRE L'ANALYSE DES COMPTES DE SYNTHÈSE

- I. Comment apprécier la rentabilité d'une entreprise ?
- II. La rentabilité commerciale, la rentabilité économique, la rentabilité financière
- III. Le bilan fonctionnel
- IV. Notion de fonds de roulement, de besoin en fonds de roulement, de trésorerie

### INITIATION AU SCORING (SCORING SIMPLIFIÉ)

- I. Identifier les choix de ratios discriminants et cas pratiques

# L'ANALYSE FINANCIÈRE / CRÉDIT

(NIVEAU 2 SUR 3)  
FINANCE D'ENTREPRISE



14h



**Inter 2025 :**  
13 et 14 novembre

## OBJECTIFS

- Savoir porter un jugement sur l'équilibre financier d'une contrepartie,
- Décrypter un bilan et un compte de résultat par la mise en place d'une batterie de ratios pertinents de nature à mieux évaluer la solvabilité de la contrepartie à court, moyen et si possible long terme.

## PUBLIC VISÉ

Commerciaux, analystes crédit juniors, comptables souhaitant évoluer vers des fonctions de crédit, responsables d'unités d'exploitation.



## Animation

**Nicolas van PRAAG** : formateur consultant en banque, finance et spécialisé en risques de crédit



## Prérequis

Avoir une première connaissance des techniques comptables de base ou avoir suivi le stage Asffor analyse financière niveau 1



## Tarifs

**Adhérent** : 1440€ HT par participant

**Non adhérent** : 1580€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique échanges interactifs | cas pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | supports de travail (solde de trésorerie, étude comparative des bilans, tableaux des flux)

## PROGRAMME

### RAPPEL DES MÉCANISMES ET INFORMATIONS COMPTABLES

- I. Lactif immobilisé
- II. Lactif circulant
- III. Les capitaux propres, la situation nette, l'actif net, les autres fonds propres
- IV. Les provisions pour risques et charges
- V. Les dettes
- VI. Les comptes de régularisation et les écarts de conversion
- VII. Résultat d'exploitation, résultat financier, résultat exceptionnel, résultat net (EBE-EBITDA)

### ANALYSER L'ACTIVITÉ ET LA RENTABILITÉ

- I. L'étude des charges et des produits. Le seuil de rentabilité
- II. L'analyse de la formation des résultats et les soldes intermédiaires de gestion
- III. Le concept d'autofinancement : CAF
- IV. Rentabilité économique (ROA) et rentabilité financière (ROE)

### ANALYSER LA STRUCTURE FINANCIÈRE, LA LIQUIDITÉ ET LA TRÉSORERIE

- I. Retraitements : passage du bilan comptable au bilan fonctionnel financier
- II. Fonds de roulement net global

- III. Besoin en fonds de roulement, sa variation

- IV. Solde de trésorerie, étude comparative des bilans

- V. Sélection de ratios majeurs (ratios de rentabilité, de solvabilité et de structure)

### APPRÉHENDER LA MÉTHODE DES FLUX FINANCIERS

- I. Les limites de l'approche traditionnelle séparant comptes de résultat et de bilan

- II. Du Free Cash-Flow (FCF) à l'Excédent de Trésorerie d'Exploitation (ETE)

- III. Le tableau des emplois ressources, méthode anglo-saxonne

### SAVOIR APPRÉCIER LE RISQUE GLOBAL

- I. La prévention des difficultés des entreprises par la méthode des scores
- II. La notation de la Banque de France et la notation bancaire interne, autres notations (COFACE, agences de rating)

- III. Interprétation des clignotants d'alerte

- IV. Exposé d'un système de scoring simple à utiliser à partir des liasses fiscales

### SYNTHÈSE GÉNÉRALE

# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

## FINANCE D'ENTREPRISE



### L'ANALYSE FINANCIÈRE / CRÉDIT (NIVEAU 3 SUR 3)

 14h

 27 et 28 novembre

#### PUBLIC VISÉ

Crédits managers et contrôleurs de gestion expérimentés.

#### OBJECTIFS

- Porter un jugement éclairé sur des contreparties cotées en bourse publiant des comptes consolidés en IFRS ou autre,
- Valoriser une entité cotée.

#### ANIMATION

**Nicolas van PRAAG** : formateur consultant en banque, finance et spécialisé en risques de crédit.

### MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES

 7h

 4 et 5 décembre

#### PUBLIC VISÉ

Commerciaux, assistants de gestion, contrôleurs de gestion, responsables des opérations, directions comptables et financières.

#### OBJECTIFS

- Obtenir une meilleure compréhension des mathématiques financières sous un angle très pratique,
- Vérifier l'ensemble des calculs de barème, d'échéancier et de taux,
- Comprendre les problématiques d'actualisation et de capitalisation pour mieux adapter les barèmes aux besoins spécifiques de la clientèle,
- Utiliser une calculatrice financière ou Excel.

#### ANIMATION

**Nicolas van PRAAG** : formateur consultant en banque, finance et spécialisé en risques de crédit.





# RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE

C'est une réglementation européenne qui s'impose à tous les établissements du secteur bancaire impactant fortement la gestion des entreprises sur les dispositions de contrôle interne et sur l'exercice des métiers du secteur y compris les commerciaux.



Le cadre prudentiel en matière de risque climatique .....	page <b>47</b>
Reporting RUBA .....	page <b>48</b>
Traitement prudentiel sur les créances douteuses .....	page <b>49</b>
Sur la même thématique.....	page <b>50</b>



# LE CADRE PRUDENTIEL EN MATIÈRE DE RISQUE CLIMATIQUE

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE



7h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Connaître les enjeux liés au changement climatique pour le secteur bancaire et financier, les attentes de la BCE et du superviseur national ainsi que le cadre prudentiel relatif au risque climatique,
- Comprendre le lien entre le changement climatique et le secteur financier,
- Mettre en œuvre des mesures adaptées.

## PUBLIC VISÉ

Membres de la gouvernance, fonctions de contrôles (conformité, contrôle permanent, etc.)



## Animation

Jean Lou GALISSI : Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers, et de l'audit interne



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques | travail en sous-groupe au travers d'études de cas | quiz d'évaluation individuels et collectifs | échanges de bonnes idées et de bonnes pratiques



## Moyens pédagogiques

Diaporama | vidéos | livret d'animation détaillant précisément le déroulement de chaque journée et tous les exercices et études de cas

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

- I. Le cadre de référence en matière de risque climatique (enjeux liés aux changements climatiques suite à l'Accord de Paris sur le climat...)
- II. Le cadre prudentiel général en matière de risque climatique (Typologie des risques liés au climat, CESR, BCE, ACPR, EBA ...)

### RISQUES LIÉS AU CLIMAT ET À L'ENVIRONNEMENT

- I. Définitions
- II. Caractéristiques des risques liés au climat et à l'environnement
- III. Observations tirées de rapports de synthèses (BCE, CESR...)

### ATTENTES PRUDENTIELLES RELATIVES AUX MODÈLES ET À LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE

- I. Environnement économique
- II. Stratégie opérationnelle

### ATTENTES PRUDENTIELLES RELATIVES À LA GOUVERNANCE ET À L'APPÉTENCE POUR LE RISQUE

- I. Les principales questions soulevées par les demandes des régulateurs
- II. Organe de direction
- III. Appétence pour le risque
- IV. Structure organisationnelle
- V. Obligation de déclaration

### ATTENTES PRUDENTIELLES EN MATIÈRE DE GESTION DES RISQUES

- I. Cadre de gestion des risques
- II. Gestion du risque de crédit
- III. Gestion du risque opérationnel
- IV. Gestion du risque de marché
- V. Analyses de scénarios et tests de résistance
- VI. Gestion du risque de liquidité

### ATTENTES PRUDENTIELLES EN MATIÈRE DE DÉCLARATION

- I. Politiques et procédures de déclaration
- II. Contenu des déclarations sur les risques liés au climat et à l'environnement

### LES OBJECTIFS MINIMUM À ATTEINDRE À COURT TERME

# REPORTING RUBA

OBLIGATION D'INFORMATION À DESTINATION DES AUTORITÉS PRUDENTIELLES ET MONÉTAIRES

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE



14h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Appréhender la logique des états réglementaires à destination des autorités prudentielles et monétaires,
- Connaître le contenu pour en maîtriser la cohérence et l'articulation.

## PUBLIC VISÉ

Services comptables et financiers, audit interne et responsables de mise en œuvre des états RUBA (reporting bancaire unifié).



## Animation

**Patrick AUTEAU** : Expert dans le domaine bancaire et financier, diplômé d'expertise comptable, formateur consultant en réglementation et comptabilité bancaire



## Prérequis

Connaissance de la comptabilité et de l'activité bancaire

Avoir suivi le module Principes de la comptabilité bancaire



## Tarifs

**Adhérent** : 1440€ HT par participant

**Non adhérent** : 1580€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | cas pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### STRUCTURE DE LA PROFESSION ASSUJETTIE À RUBA

- I. Les différentes catégories d'établissement
- II. Rappels sur l'environnement bancaire
- III. La politique monétaire
- IV. Les systèmes de paiement
- V. Le dispositif prudentiel Bâle 3

### LE CADRE COMPTABLE BANCAIRE

- I. La réglementation comptable
- II. Le plan comptable des établissements de crédits
- III. La présentation des états financiers des établissements assujettis

### ÉTUDE ANALYTIQUE DES ÉTATS DESTINÉS À LACPR

- I. Les textes
- II. La structure du dossier RUBA
- III. Les règles de remise
- IV. Les taxonomies de RUBA
- V. Les dispositifs ONEGATE
- VI. Les statistiques monétaires

### ANALYSE ET REMPLISSAGE DES ÉTATS

- I. Analyse de la structure des états par blocs
- II. Analyse des fiches de présentation des états
- III. L'alimentation des états et les contrôles



# TRAITEMENT PRUDENTIEL SUR LES CRÉANCES DOUTEUSES

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE



7h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Avoir une vue d'ensemble des réformes et des enjeux,
- Identifier les traitements et analyses attendues.

## PUBLIC VISÉ

Services financier, comptable et réglementaire des sociétés de financement.



## PROGRAMME

### AVOIR UNE VUE D'ENSEMBLE DES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES EN COURS ET ATTENDUES

### IDENTIFIER LE CADRE NORMATIF RÉGLEMENTAIRE ET COMPTABLE

- I. La notion de défaut réglementaire et son évolution
- II. Nouveau défaut en cours de mise en place, forebearance, NPL
- III. Le défaut comptable, French Gaap et IFRS 9 et les écarts éventuels avec le défaut réglementaire
- IV. Enjeux des évolutions au regard des normes actuelles : difficultés opérationnelles, impacts attendus

### DÉCOUVRIR LE TRAITEMENT COMPTABLE

### CONNAÎTRE LES PRINCIPAUX ENJEUX DES PROJETS EN COURS ET IMPACTS ATTENDUS

### CALCULER DES PROVISIONS COMPTABLES SUR LES DÉFAUTS EN VIGUEUR

### ANALYSER LE TRAITEMENT RÉGLEMENTAIRE

- I. Principes de calcul des exigences en fonds propres
  - a. Calcul des RWA en méthode Standard et IRB
  - b. Détail des concepts de LGD Défaut et ELBE
- II. Traitement des NPL : contraintes de gestion et de reporting
  - a. Attentes de reporting réglementaires (COREP/FINREP, NPL template, Anadefi)
- III. Seuils de provisionnement réglementaires (backstop BCE)

### MISE EN PERSPECTIVE AVEC LE MARCHÉ SECONDAIRE DES NPL



## Animation

**Hervé PHAURE** : Associé Deloitte en charge de l'activité Risque de Crédit



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs



## Moyens pédagogiques

Diaporama

# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE

## L'INITIATION À LA RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE BANCAIRE BÂLE 3

 7h

 sur demande

### PUBLIC VISÉ

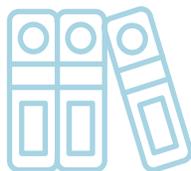
Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, audit interne, contrôle de gestion, gestion des risques, back-office.

### OBJECTIFS

- Prendre connaissance de l'essentiel de la réglementation prudentielle bancaire découlant des recommandations du Comité de Bâle,
- Connaître les notions de solvabilité, grands risques et liquidité.

### ANIMATION

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers

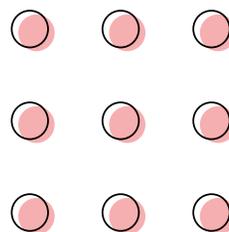


# PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES

Les thématiques proposées sont spécifiquement adaptées aux activités et problématiques des établissements de crédit et sociétés de financement afin de les aider à maîtriser leurs risques.



Le droit des entreprises en difficultés.....	page <b>52</b>
Les saisies conservatoires et les voies d'exécution.....	page <b>53</b>
Les sûretés personnelles et mobilières.....	page <b>54</b>
La négociation aux fins de recouvrement.....	page <b>55</b>
Sur la même thématique.....	page <b>56</b>



# LE DROIT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



7h



**Inter 2025 :**  
15 septembre

## OBJECTIFS

- Comprendre l'intérêt et le sens de chacune des procédures ainsi que les liens entre elles,
- Mesurer les incidences de chacune des procédures sur le recouvrement des créances.

## PUBLIC VISÉ

Collaborateurs de services contentieux et précontentieux ainsi que les autres collaborateurs après contentieux. Autres collaborateurs concernés par les procédures amiables ou contentieuses des clients.



## Animation

**Sabine HUTTLINGER** : Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique d'une société financière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | cas pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### ANTICIPER LES DIFFICULTÉS FINANCIÈRES

- I. Le mandat ad hoc
- II. La conciliation

### MAÎTRISER LES PROCÉDURES CONTENTIEUSES

- I. Les points communs aux procédures de sauvegarde, de redressement et de liquidation judiciaire
  - a. La cessation des paiements
  - b. Les classes de parties affectées
  - c. Les contrôleurs
  - d. L'inventaire
  - e. La déclaration de créances et la forclusion
  - f. La vérification de créances
  - g. Les contrats en cours et le traitement des créanciers postérieurs au jugement d'ouverture
- II. La sauvegarde et la sauvegarde accélérée
  - a. Les conditions d'ouverture de chacune des procédures
  - b. Le plan de sauvegarde
- III. Le redressement judiciaire
  - a. Les nullités de la période suspecte
  - b. Le plan de redressement
- IV. Le rétablissement professionnel
- V. La liquidation judiciaire
  - a. La liquidation judiciaire immédiate, simplifiée et subséquente
  - b. Les cessions d'actifs
  - c. La clôture de la procédure
- VI. Les poursuites individuelles à l'encontre du débiteur et de la caution
- VII. Les revendications et restitutions

# LES SAISIES CONSERVATOIRES ET LES VOIES D'EXÉCUTION

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



7h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes manières de sauvegarder ses créances,
- Exposer des conditions préalables de mise en jeu des saisies conservatoires et des voies d'exécution,
- Mettre en jeu les mesures conservatoires et les voies d'exécution.

## PUBLIC VISÉ

Les gestionnaires, les collaborateurs contentieux, les commerciaux, les juristes débutants.



## Animation

**Sabine HUTTLINGER** : Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique d'une société financière



## Prérequis

Connaître les bases du recouvrement



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | cas pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### RECOURRIR LE MATÉRIEL FINANCE ET LA CRÉANCE EN OBTENANT UN TITRE

- I. La saisine du Tribunal pour récupérer le matériel
- II. La saisine du Tribunal pour recouvrer la créance

### FAIRE FACE AUX LIMITES ET CONTRAINTES LORS DE L'EXÉCUTION FORCÉE

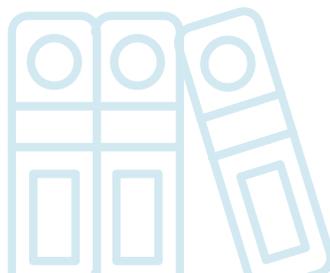
- I. Le décès et la disparition du débiteur
- II. La forclusion et la prescription

### APPRÉHENDER LES SAISIES CONSERVATOIRES

- I. La saisie conservatoire sur compte bancaire
- II. La saisie conservatoire de meubles
- III. La saisie-revendication

### MAÎTRISER LES VOIES D'EXÉCUTION

- I. La saisie-attribution sur compte bancaire
- II. La saisie-vente des meubles
- III. La saisie-appréhension
- IV. Les saisies spéciales des véhicules terrestres à moteur



# LES SÛRETÉS PERSONNELLES ET MOBILIÈRES

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



7h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Rédiger et mettre en place les garanties appropriées afin de sécuriser les financements,
- Maîtriser l'ensemble des garanties et sûretés proposées.

## PUBLIC VISÉ

Les gestionnaires, les commerciaux, les juristes débutants.



## Animation

**Sabine HUTTLINGER** : Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique d'une société financière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1110€ HT par participant

**Non adhérent** : 1260€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | cas pratiques basés sur des cas concrets | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### CONNAÎTRE LES SÛRETÉS PERSONNELLES

- I. Le cautionnement**
  - a. Le cautionnement consenti par une société
  - b. Le cautionnement consenti par une personne physique
  - c. L'incidence du régime matrimonial de la caution
  - d. L'obligation d'information de l'obligation principale
- II. La garantie autonome**
  - a. Son champ d'application
  - b. La qualité des garants et pouvoirs
  - c. La validité de la garantie
  - d. La mise en jeu de la garantie autonome
- III. La lettre d'intention**
  - a. Son champ d'application
  - b. La portée de la lettre d'intention

### MAÎTRISER LES SÛRETÉS MOBILIÈRES

- I. Les gages de meubles corporels**
  - a. Le droit commun du gage
  - b. Les gages spéciaux
- II. Les nantissements de biens incorporels**

### APPRÉHENDER LA CLAUSE DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

- I. Les conditions de validité**
- II. La nature et l'existence des biens revendiqués**
- III. Les conflits avec les droits des tiers**

# LA NÉGOCIATION AUX FINS DE RECOUVREMENT

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



14h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Appréhender l'art de la négociation,
- Optimiser la phase de recouvrement amiable,
- Gagner en confiance,
- Accroître ses performances.

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires et aux collaborateurs en charge du recouvrement des créances confiées.



## Animation

**Priscilla BECAMEL** : Spécialiste en recouvrement amiable, contentieux, gestion des risques et management d'équipes



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1440€ HT par participant

**Non adhérent** : 1580€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | jeux de rôles et mise en pratique | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

#### LES TYPOLOGIES DE NÉGOCIATIONS

- I. Connaître les définitions et l'origine
- II. Identifier les voies pour trouver un accord : conflictuelle, coopérative, multiple

#### CONCEPTS & TACTIQUES

- I. Connaître les règles clés de la négociation
- II. Trouver à chaque négociation sa tactique
- III. Identifier les interrogations communes

#### MÉTHODOLOGIE : LES ÉTAPES A RESPECTER

- I. Savoir exploiter les informations connues et collectées
- II. Préparer son entretien,
- III. Construire son argumentaire
- IV. Conclure le débat

#### IDENTIFIER LES OBSTACLES

- I. Connaître les arguments récurrents
- II. Analyser les erreurs fréquentes
- III. Apprendre à anticiper

#### SÉCURISER L'ACCORD OBTENU

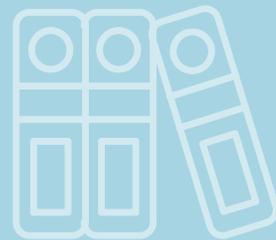
- I. La formalisation de l'accord
  - a. Le verbal
  - b. L'écrit
- II. Les formes d'écrit
- III. Avantages vs Inconvénients

#### REBONDIR

- I. De l'amiable au contentieux : argumentaire et process
- II. Les voies de recours possibles
  - a. Mesures conservatoires
  - b. Voies d'exécution
- III. Piloter les intervenants

# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



## L'ENGAGEMENT DU DIRIGEANT ET LES CONSÉQUENCES DE SON IRRÉGULARITÉ



7h



Sur demande

### PUBLIC VISÉ

Tout public.

### OBJECTIFS

- Mettre en place un contrat de financement ou une garantie avec le bon signataire en respectant son formalisme,
- Mesurer les conséquences pratiques d'une irrégularité sur le financement ou sa garantie.

### ANIMATION

**Sabine HUTTLINGER :**  
Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique d'une société financière.

## LA RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE DU DIRIGEANT EN PROCÉDURE COLLECTIVE



7h



Sur demande

### PUBLIC VISÉ

Collaborateurs de services contentieux et précontentieux. Autres collaborateurs indirectement concernés par les procédures amiables ou contentieuses des clients.

### OBJECTIFS

Repérer les étapes clés de la phase amiable ou de la procédure collective qui vont permettre de déclencher la responsabilité du dirigeant.

### ANIMATION

**Sabine HUTTLINGER :**  
Avocate à la Cour, ancien chef de service juridique d'une société financière.



# FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES

La législation française et européenne comporte depuis plusieurs années des dispositions relatives aux obligations de compétences professionnelles. Pour répondre aux besoins de conformité imposés par ces nouvelles réglementations et accroître le niveau de connaissances annuel de vos collaborateurs, l'ASFFOR enrichit son offre sur ce thème : Directive sur la Distribution de produits d'Assurance (DDA), et propose des modules de formation sur la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCBFT) à distance, sur plusieurs niveaux.

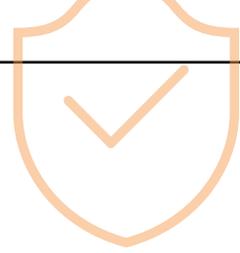


DDA «vue autrement» (DDA compatible).....	page 58
Voyage au cœur d'une notice d'assurance (DDA compatible).....	page 59
Notre socle commun DDA (DDA compatible).....	page 60
Notre offre DDA modulable (DDA compatible).....	page 61
Parcours LCB-FT e-learning (DDA compatible).....	page 62
LCB-FT : le dernier paquet européen (DDA compatible).....	page 63
Sur la même thématique.....	page 64

# DDA «VUE AUTREMENT»

(DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



15h



**Inter 2025 :**  
3 et 4 novembre



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Appréhender la base d'une opération d'assurance et les acteurs du secteur,
- Connaître les mécanismes de la garantie du produit assurance et la vie d'un contrat,
- Identifier les grands principes de la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA),
- Comprendre les spécificités de la présentation d'une opération d'assurance,
- Mesurer les obligations respectives de l'assureur et de l'assuré,
- Identifier les systèmes de contrôle et les moyens utilisés.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, Conseillers commerciaux, Responsables commerciaux, Gestionnaires de contrats dont l'assurance.

## PROGRAMME

### JOUR 1 : LA BOÎTE À OUTILS DU DISTRIBUTEUR D'ASSURANCE

**I. Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'assurance sans oser le demander.**

**II. L'évolution de la consommation en trois idées**

Jeu en groupe permettant d'isoler les grands principes qui sous-tendent le droit européen.

**III. Les principes de la Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA)**

**IV. Rappel sur les fondamentaux de l'assurance**

Jeu en groupe synthétisant l'exposé précédent et permettant d'en vérifier la parfaite compréhension.

**V. L'économie de l'opération d'assurance**

**VI. L'objet de l'assurance : dommage et préjudice**

**VII. Les intervenants dans l'opération d'assurance et la légitimité du prêteur**

**VIII. Permanence des notions d'information et de conseil**

**IX. Les quatre devoirs du distributeur d'assurance**

Jeu en groupe à partir de lettres de scrabble distribuées aux participants.

### JOUR 2 : UN PEU DE DROIT (DE L'ASSURANCE) TOUT DE MÊME

**I. L'asymétrie d'information.**

**II. Les obligations de l'assureur et celles de l'assuré.**

**III. Du juge à la protection**

**IV. Les sanctions prononcées**

Jeu. Objectif : faire comprendre aux participants la gravité potentielle des sanctions.

**V. Droit souple et droit de la régulation.**

**VI. Analyse de produits d'assurances.**

Jeu en groupe de synthèse.



## Animation

**Eric de LONGCAMP :**

Spécialiste des assurances emprunteurs, bancaires et affinitaires ainsi que dans la gestion des risques



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1440€ HT par participant

**Non adhérent :** 1580€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Apports didactiques appuyés sur de nombreux exemples | questions, réponses, sollicitation importante du groupe | nombreux jeux d'application, individuels ou en groupe | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama dynamique | vidéos | deux équipes qui vont s'affronter au cours de différents jeux

# VOYAGE AU CŒUR D'UNE NOTICE D'ASSURANCE (DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



7h



**Inter 2025 :**  
28 janvier



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Discerner les conditions du produit qu'ils proposent à leurs clients,
- Identifier les principes, les détails et leur justification des produits,
- Défendre au mieux les produits devant un client.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, Conseillers commerciaux, Responsables commerciaux, Gestionnaires de contrats dont l'assurance..

## PROGRAMME

### LA VALISE DU VOYAGEUR - EXPOSÉ, JEU

**Jeu des valises :** Les participants reçoivent des cartes mélangées et portant des clauses d'assurance soit pertinentes mais n'existant pas dans la notice, soit existant dans la notice, soit parfaitement fantaisistes. Ils sont invités à reconstituer leur notice en ne mettant dans la « valise » que les bonnes clauses, puis à ranger la valise dans un ordre logique en séparant conditions générales (contenant informations administratives, conditions de garantie et exclusions de garantie) et conditions particulières. *Notions abordées : nature et rôle des intervenants dans l'opération d'assurance, hiérarchie des clauses, régime des conditions et des exclusions de garantie*

### L'ÉQUIPAGE DE L'AVION - VOTE, VIDÉOS, EXPOSÉ

**Travail sur les différents intervenants dans l'opération d'assurance**

- a. Approche des rôles et obligations respectifs de l'assureur, du distributeur et du gestionnaire.
- b. Rappel sur la gouvernance des produits par l'assureur
- c. Information, conseil, mise en garde. Définition des notions à partir de vidéos

### VOS PAPIERS, S'IL VOUS PLAÎT ! EXPOSÉ

- I. Inventaire des documents obligatoires précontractuels et contractuels.
- II. Notion de support durable.

### LE CONTRÔLE À L'EMBARQUEMENT - TRAVAIL EN GROUPE, EXPOSÉ ILLUSTRÉ, JEU

**La mutualisation** est un voyage collectif. On n'embarque pas n'importe qui ! *Notions abordées : conditions d'adhésion, les conditions médicales d'acceptation, exclusions, franchises et délais d'attente, Age limite d'adhésion et âge limite de garantie*

### EN VOL : ATTENTION AUX TURBULENCES ! HISTOIRE, VOTE ET EXPOSÉ

À partir d'une histoire racontée par l'animateur, questions et réponses votées individuellement par les participants à l'aide de bulletins oui / non

- a. Les maladies non objectivables, questions et enjeux
- b. Le fait volontaire de l'assuré
- c. Le cas du suicide : évolution des mentalités, approche sociologique.
- d. Les autres exclusions légales
- e. Les autres exclusions conventionnelles.

### ATTERRISSAGE : SATISFAIT OU NON ? JEU ET EXPOSÉ

**Rappel des procédures de recours et de réclamation**

### LA LANGUE DU PAYS D'ACCUEIL, JEU

**Rappel des définitions des principaux termes utilisés dans l'assurance.** Cartes utilisées soit en jeu de poker, soit en jeu des 7 familles, soit en jeu d'organisation en fonction du temps restant et des jeux effectués antérieurement.



## Animation

**Eric de LONGCAMP :** Spécialiste des assurances emprunteurs, bancaires et affinitaires ainsi que dans la gestion des risques



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1110€ HT par participant

**Non adhérent :** 1260€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Utilisation de contrats d'assurance conforme aux contrats proposés par les participants | jeux d'application individuels ou en groupe | exposé | échanges | quiz amont et aval

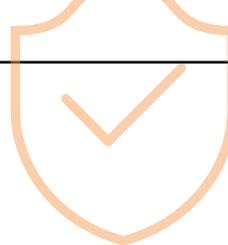


## Moyens pédagogiques

Diaporama | vidéos

# NOTRE SOCLE COMMUN DDA (DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**9h** de formation asynchrone  
**18** modules de 30 minutes



**Sur demande**



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Identifier les thèmes de la DDA,
- Connaître les principes directeurs encadrant la protection de la clientèle dans l'exercice de l'activité d'assurances, les enjeux et les impacts,
- Maîtriser l'environnement du marché,
- Comprendre les risques consécutifs à de mauvaises pratiques,
- Appréhender les bonnes pratiques et les appliquer.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur d'établissement distribuant des produits d'assurance et de réassurance ainsi que pour les intermédiaires d'assurance et de réassurance, et leur personnel.

## DDA : UNE FORMATION ANNUELLE OBLIGATOIRE DE 15 HEURES

En vigueur depuis le 23 février 2019 (cf. article L. 511-2 du Code des assurances créé par l'ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 transposant la directive). L'arrêté du 26 septembre 2018 détaille le contenu de cette formation.



### Prérequis

Aucun



### Tarifs

**Adhérent** : 175€ HT par participant

**Non adhérent** : 205€ HT par participant

**Formule hybride** : nous consulter



### Méthodes pédagogiques

Vidéo | mises en situation | fiches d'approfondissement | validations des connaissances via des quiz



### Moyens pédagogiques

Modules de formation e-learning disponibles sur la plateforme ASFFOR (assistance technique et pédagogique incluse)

## PROGRAMME

### SOCLE COMMUN DE CONNAISSANCES, 9 HEURES DE FORMATION À DISTANCE :

Identifier la distribution d'assurance et l'information précontractuelle renforcée

Connaître les cinq piliers de la DDA

Découvrir l'impact de la notion de gouvernance

S'interroger sur le partage de responsabilités entre concepteur / distributeur d'assurance

Définir le marché cible

Rappeler le cadre réglementaire de l'assurance

Identifier l'obligation de transparence pré-contractuelle

Appréhender les conflits d'intérêts

Connaître les modes de rémunération et les challenges commerciaux

Connaître le rôle et les attentes de l'ACPR au regard de la protection de la clientèle

Identifier les phases du pré-contractuel au post-contractuel et le contrôle des publicités

Contrôle des obligations d'information et du devoir de conseil en vente à distance

Rechercher des bénéficiaires en assurance vie et savoir identifier une réclamation

Connaître les obligations avant / après DDA

Découvrir l'IPID en assurance non-vie

Découvrir le Kid en assurance vie

Appréhender les différents niveaux de conseil

Identifier le conseil dans la durée



# NOTRE OFFRE DDA MODULABLE (DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**25 modules  
asynchrones**



**Sur demande**



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Répondre aux objectifs de la Directive 2016/97/UE,
- Connaître les bonnes pratiques, les obligations d'information et le devoir de conseil, imposés par la directive, auprès de la clientèle et des prospects, dans les activités des établissements financiers.

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur d'établissement distribuant des produits d'assurance et de réassurance ainsi que pour les intermédiaires d'assurance et de réassurance, et leur personnel.

## DDA : UNE FORMATION ANNUELLE OBLIGATOIRE DE 15 HEURES

En vigueur depuis le 23 février 2019 (cf. article L. 511-2 du Code des assurances créé par l'ordonnance n° 2018-361 du 16 mai 2018 transposant la directive). L'arrêté du 26 septembre 2018 détaille le contenu de cette formation.



### Prérequis

Avoir un socle commun de connaissance sur cette réglementation



### Tarifs

**Adhérent** : 35€ HT par participant / module

**Non adhérent** : 40€ HT par participant / module

**Formule hybride** : nous consulter



### Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | jeux | vidéos | évaluation des connaissances au travers de quiz



### Moyens pédagogiques

Modules de formation e-learning disponibles sur la plateforme ASFFOR (assistance technique et pédagogie incluse)

## PROGRAMME

### NOTRE OFFRE DDA MODULAIRE

Connaître le secret médical et la convention AERAS - 40 min

Identifier les réclamations - 20 min

Appréhender la vente à distance - 30 min

Le cadre réglementaire relatif aux pratiques commerciales et au devoir de conseil - 25 min

Approfondir les modalités de distribution des produits d'assurance - 35 min

Découvrir la signature électronique eIDAS - 30 min

Maîtriser la gouvernance et la surveillance des produits d'assurance - 30 min

Adapter la commercialisation à l'offre - 30 min

Identifier le rôle et les attentes de l'ACPR en matière de protection de la clientèle - 30 min

Approfondir la lutte contre la fraude en assurance - 30 min

Les fondamentaux de l'assurance - 2 parties - 1h20

La Directive sur la Distribution d'Assurance (DDA) - 2 parties - 45 min

Comprendre un contrat d'assurance - 30 min

La communication client au service du devoir de conseil - 25 min

Posture commerciale et comportements à l'ère de la DDA - 35 min

La relation client à l'ère de la DDA - 25 min

Intérêt de l'assurance dans les produits financiers - 45 min

Les produits d'assurance - 40 min

La protection du consommateur à l'ère de la DDA - 35 min

L'asymétrie d'information - 30 mn

L'impact des évolutions sociétales sur la distribution des assurance- 30mn

Les fondamentaux de la cybersécurité - 60 mn

# PARCOURS LCB-FT E-LEARNING (DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**De 45 mn à 3 h**



**Sur demande**



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Comprendre ce que recouvre le vocable de blanchiment et sa portée,
- Comprendre les enjeux pour l'entreprise,
- Découvrir les acteurs principaux du dispositif national,
- Connaître les 6 obligations principales,
- Connaître les conditions d'exercice de la vigilance,
- Pour les niveaux 2 et 3 : comprendre, détecter et savoir faire face à des situations à risque dans le quotidien de leur métier.

## PUBLIC VISÉ

**Niveau 1 :** nouvel arrivant

**Niveau 2 et 3 :** tout collaborateur en fonction de l'exposition au risque.



## Prérequis

**Niveau 1 :** Aucun

**Niveau 2 :** avoir suivi la formation sensibilisation ou posséder les connaissances équivalentes

**Niveau 3 :** avoir suivi le niveau 2



## Tarifs

À partir de 65€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

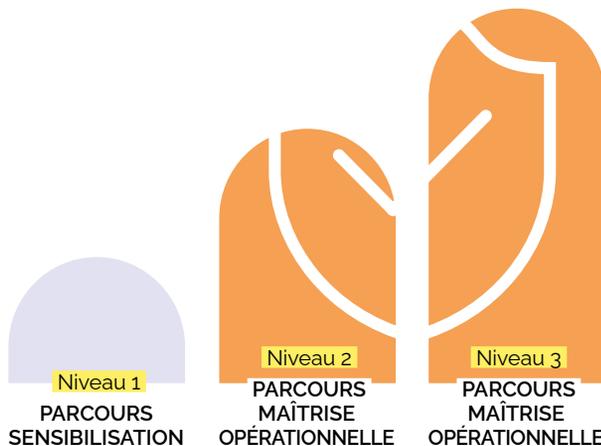
Quiz | vidéos | modules interactifs



## Moyens pédagogiques

Formulaires de recueil des attentes des apprenants | évaluation des connaissances par un questionnaire dont le seuil de réussite est fixé à 80% | attestation de formation | assistance pédagogique et technique avec réponse sous 72h

## UNE DÉMARCHE DE PROGRESSION ET D'ANCRAGE



Nous vous proposons un parcours construit sur 3 niveaux de compétences, pour faire évoluer les pratiques et les compétences des apprenants, au fil du temps : parcours sensibilisation, parcours maîtrise opérationnelle 1 et 2.

## PROGRAMMES

Détails sur demande

# LCB-FT : LE DERNIER PAQUET EUROPÉEN (DDA COMPATIBLE)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



3h30



**Inter 2025 :**

7 février | 21 mars | 6 juin | 17 octobre (matin)



**Compatible**

## OBJECTIFS

- Comprendre les impacts du nouveau paquet européen LCB-FT,
- Identifier et maîtriser les étapes de sa mise en œuvre.



## PUBLIC VISÉ

Directions générales, Responsables conformité, Responsables anti-blanchiment, Déclarants TRACFIN, Responsables juridiques, Responsables des risques, Responsables du contrôle permanent, Auditeurs.



## Animation

**Corinne DENAEYER** : Juriste au sein du service Etudes juridiques fiscales et comptables de l'ASF et experte sur les thèmes les thèmes de la LCB-FT.

**André JACQUEMET** : Expert compliance et anti-blanchiment depuis 2003.



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1050€ HT par participant

**Non adhérent** : 1210€ HT par participant



## Méthodes pédagogiques

Exposés | ateliers pratiques



## Moyens pédagogiques

Quiz d'acquisition de connaissances

## PROGRAMME

Les nouveaux textes constituant le « Paquet LCB-FT » ont été publiés au Journal officiel de l'Union européenne le 19 juin 2024. Le déploiement a commencé avec un calendrier serré. Découvrez les impacts attendus dans vos opérations et les nouvelles attentes des régulateurs.

### LA VEILLE ET LES NOUVELLES MODALITÉS DE SANCTIONS

- I. Points saillants au niveau international ayant une incidence sur le cadre européen
- II. Points saillants au niveau du cadre réglementaire européen
  - a. Les textes-clés et les grands changements induits
  - b. Les modalités de sanctions relatives à la LCB-FT et aux violations des sanctions internationales
- III. Orientations quant aux conditions d'application en France
- IV. Optimiser sa veille légale et réglementaire : le rôle des standards techniques
- V. Le timing de la mise en œuvre du nouveau « Paquet » européen LCB-FT

### LA GOUVERNANCE DES ORGANISATIONS : DU GROUPE À L'ÉTABLISSEMENT ET LES RELATIONS ENTRE ÉTABLISSEMENTS

- I. Les obligations des groupes et des entités assujetties
- II. La communication entre entités assujetties
- III. Les nouvelles modalités de la supervision et des mécanismes de sanction

### LA CARTOGRAPHIE DES RISQUES : REMETTRE L'OUVRAGE SUR LE MÉTIER

- I. L'impact sur les facteurs de risque (PTHR, PPE, BE, Luxe, Seuils, etc.)
- II. L'impact sur la classification de la clientèle (Hauts revenus, etc.)
- III. ATELIER : mise en situation – analyse du risque

### L'EXÉCUTION DES OPÉRATIONS : DE LA CONNAISSANCE CLIENT ET DES PARTENAIRES, À LA SURVEILLANCE DES OPÉRATIONS

- I. Les modalités de la connaissance client : les changements à intégrer avant et pendant la relation d'affaires, notamment la déclaration de divergence
- II. Surveillance des opérations : les changements à intégrer
- III. La gestion des alertes
- IV. Les bases externes nationales et européennes à connecter
- V. L'archivage
- VI. ATELIER : mise en situation – choix des mesures de vigilance

### LE CONTRÔLE INTERNE

- I. Le cadre de référence
- II. Le cas des prestataires de service d'externalisation de fonctions relevant du dispositif LCB-FT
- III. ATELIER : quels points de contrôle ?

### LE REPORTING : CE QUI CHANGE

- I. Vers un reporting européen
- II. Modalités de la transition

# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES

## PRINCIPE DE BASE DE L'ASSURANCE



7h



3 octobre

### PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux, responsables commerciaux, gestionnaires de contrats dont l'assurance.

### OBJECTIFS

- Appréhender la base d'une opération d'assurance et les acteurs du secteur,
- Connaître les mécanismes de la garantie du produit assurance et la vie d'un contrat,
- Identifier les grands principes de la Directive sur la distribution d'assurance.

### ANIMATION

**Eric de LONGCAMP :**  
Spécialiste du domaine des assurances emprunteurs, bancaires et affinitaires.

## INTERMÉDIAIRE OPÉRATIONS DE BANQUE ET SERVICES DE PAIEMENT (IOBSP)



2h

### PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en opérations de banque et services de paiement (IOBSP) intervenant dans le processus de souscription de crédit consommation, regroupement de crédit et services de paiement.

### OBJECTIFS

- Renforcer la compétence en matière d'octroi de crédit,
- Respecter les exigences de formation posées par la loi,
- Répondre aux exigences réglementaires pour les Intermédiaires en Opérations de Banque et Services de Paiement exerçant l'activité à titre accessoire,
- Obtenir l'attestation de formation permettant le renouvellement de la certification ORIAS.

### ANIMATION

Module e-learning.

## PROTECTION DE LA CLIENTÈLE ET PRATIQUES COMMERCIALES EN ASSURANCE



7h



Sur demande

### PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux, responsables commerciaux, gestionnaires de contrats dont l'assurance, collaborateurs des fonctions Conformité et Audit.

### OBJECTIFS

- Connaître et appréhender les divers aspects de la réglementation en matière de distribution des produits d'assurance et de protection de la clientèle,
- Connaître les attendus réglementaires et prudentiels, les contrôles de l'organe de régulation : ACPR.

### ANIMATION

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste en audit interne et en contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers.



## DIRIGEANTS- MANAGERS

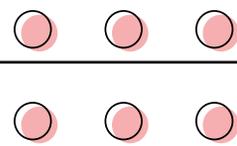
Ce parcours de formation, non exhaustif, est proposé dans le cadre d'une prise de fonction d'un dirigeant effectif et pour répondre à une recommandation de l'ACPR et/ou de la BCE. Le comité de Bâle précise le principe de gouvernance d'entreprise suivant : « Placée sous l'autorité et la surveillance du conseil d'administration, la direction doit assurer l'exécution et la gestion des activités de l'établissement conformément à la stratégie opérationnelle, à l'appétence pour le risque, à la politique de rémunération et aux autres politiques approuvées par le conseil ».



Prise de parole en public.....	page 66
Les clés pour diriger une société financière assujettie.....	page 67
Formation des administrateurs.....	page 68
Les 8 fonctions du manager efficace.....	page 69
Sur la même thématique.....	page 70

# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

DIRIGEANTS-MANAGERS



7h



Inter 2025 :  
3 avril

## OBJECTIFS

- Libérer la parole,
- Maîtriser le discours : écrire un récit court intéressant,
- Être engagé dans sa prise de parole pour convaincre et créer l'adhésion.

## PUBLIC VISÉ

Dirigeants, Managers



## Animation

Stéphanie JARROUX :

Comédienne, art thérapeute et conférencière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent :** 1580€ HT par participant

**Non adhérent :** 1750€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | exercices pratiques | mises en situation



## Moyens pédagogiques

Outils issus de l'improvisation théâtrale

## PROGRAMME

### MATIN : WARM UP !

#### I. SÉQUENCE 1 : Réveiller son expression - 1H30

- Échauffement
- Travailler son imaginaire
- Soigner son écoute
- Travailler son lâcher prise
- Travailler son esprit de groupe

*Exercices en groupe avec feed-back de l'intervenante et des participants*

#### II. SÉQUENCE 2 : Oser en improvisant - 1H45

- Travailler sa répartie
- Accepter l'univers de l'autre
- Soigner son authenticité

*Mises en situation par deux pour créer et jouer ensemble avec feed-back de l'intervenante et des participants*

#### Ce que l'animatrice apporte en termes de contenu :

- Analyse du comportement, verbal et non verbal.
- Trucs et astuces pour la voix, la posture, la diction, l'énergie.
- Les fondamentaux de l'improvisation en 10 points

#### III. TOUR DE TABLE FIN DE LA MATINÉE

### APRÈS-MIDI : STORYTELLING ET ÉLOQUENCE

#### I. SÉQUENCE 1 : Storytelling ou comment écrire un récit intéressant - 1H30

- Écrire un récit selon les règles du storytelling
- Lecture

*Exercices individuels avec feed-back de l'intervenante et des participants*

#### II. SÉQUENCE 2 : Être éloquent : « Rien ne peut résister à la grande éloquence - 1H30

- À partir d'un texte professionnel (discours de convention, annonce des résultats, com de crise,...) :
- Travailler son charisme
- Travailler le corps
- Travailler sa voix et son rythme
- La star c'est votre audience
- Point sur l'utilisation du Powerpoint

*Exercices individuels avec feed-back de l'intervenante et des participants*

#### Ce que l'animatrice apporte en termes de contenu :

- Les fondamentaux du storytelling en 10 points
- Les fondamentaux de l'éloquence en 10 points



# LES CLÉS POUR DIRIGER UNE SOCIÉTÉ FINANCIÈRE ASSUJETTIE

DIRIGEANTS-MANAGERS



14h



**Inter 2025 :**  
27 et 28 février

## OBJECTIFS

- Répondre aux recommandations des autorités comme l'ACPR ou la BCE,
- Identifier la gestion des risques bancaires et le contrôle interne.

## PUBLIC VISÉ

Prise de fonction d'un dirigeant effectif et pour répondre à une recommandation de l'ACPR ou de la BCE.



## Animation

**Jean Lou GALISSI** : Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1690€ HT par participant

**Non adhérent** : 1850€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Questionnaire adressé aux participants | travail en sous-groupe au travers d'études de cas | échanges de bonnes pratiques | guide du participant avec les corrigés des cas et exercices | exposé théorique | application pratique via des cas concrets | exemples d'application



## Moyens pédagogiques

Diaporama | tests interactifs | supports de travail

## PROGRAMME

### IDENTIFIER LA GESTION DES RISQUES BANCAIRES ET LE CONTRÔLE INTERNE

- I. Connaître et maîtriser le cadre général de l'activité bancaire
- II. Réglementation prudentielle et politique de risque
- III. Définir le contrôle interne dans le secteur bancaire
- IV. Mettre en œuvre et évaluer le dispositif de contrôle interne
- V. Le pilotage et le reporting réglementaire en matière de contrôle interne

### ÉVALUER L'EFFICACITÉ DES DISPOSITIONS D'UNE INSTITUTION, GARANTISSANT UNE GOUVERNANCE, UNE SURVEILLANCE ET DES CONTRÔLES EFFICACES

- I. L'approche par les risques, notions générales
- II. La cartographie des risques et le dispositif de maîtrise
- III. Le plan annuel de contrôle

### INTERPRÉTER LES INFORMATIONS FINANCIÈRES D'UNE INSTITUTION

- I. Le cadre réglementaire de la comptabilité bancaire
- II. La lecture d'un bilan et du compte de résultat de banque
- III. Les principaux mouvements comptables
- IV. Les points d'attention

### IDENTIFIER DES PROBLÈMES CLÉS SUR LA BASE DES INFORMATIONS ET DES CONTRÔLES ET MESURES APPROPRIÉS

Du plan de contrôles aux actions correctives

### CONNAÎTRE LA GOUVERNANCE EFFECTIVE : RÔLE ET MISSION DU DIRIGEANT EFFECTIF DANS LA GOUVERNANCE DE L'ENTREPRISE

### IDENTIFIER LES PRINCIPES DE GOUVERNANCE D'ENTREPRISE À DESTINATION DES BANQUES SELON LE COMITÉ DE BÂLE ET L'ABE

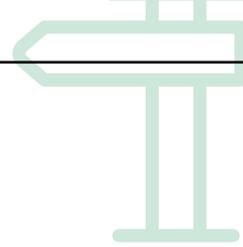
Les attentes réglementaires en matière de rôle du dirigeant effectif (Bâle III, arrêté du 3/11/2014...)

### APPRÉHENDER LES EXIGENCES LÉGALES ET RÉGLEMENTAIRES : NOTION DE LA RESPONSABILITÉ OPÉRATIONNELLE, JURIDIQUE, PÉNALE

- I. La responsabilité civile du dirigeant effectif
- II. La responsabilité pénale du dirigeant effectif
- III. La responsabilité administrative
- IV. Comment peut être invoquée la responsabilité du dirigeant?

# FORMATION DES ADMINISTRATEURS

DIRIGEANTS-MANAGERS



7h



**Inter 2025 :**  
10 avril

## OBJECTIFS

- Appréhender le rôle et les responsabilités liées à la fonction d'administrateur,
- Maîtriser le périmètre et le rôle des fonctions clés de risques et contrôle et les reportings à destination de l'organe de surveillance.

## PUBLIC VISÉ

Administrateurs et dirigeants effectifs



## Animation

**Marie-Agnès NICOLET :**  
Présidente Regulation Partners



## Prérequis

Être membre du CA ou du CS



## Tarifs

**Adhérent :** 1440€ HT par participant

**Non adhérent :** 1580€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges | cas pratique (Rapport Annuel de Contrôle Interne (RACI) et Rapport Annuel dédié à la LCB-FT et au gel des avoirs) | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | textes de lois

## PROGRAMME

### ÉTUDIER ET APPRÉHENDER LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE EN MATIÈRE BANCAIRE ET FINANCIÈRE

#### I. Connaître le cadre réglementaire européen

- a. Les principales instances européennes, organisations et missions : EBA, EIOPA, ESMA, BCE
- b. Mécanismes de transposition des directives et règlements

#### II. Distinguer le cadre réglementaire français

- a. Les différentes autorités de tutelle
- b. Marchés bancaire et financiers et types d'établissements régulés
- c. Focus sur le rôle et les missions de l'AMF
- d. Focus sur le rôle et les missions de l'ACPR

### ANALYSER RÔLE ET RESPONSABILITÉS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS EFFECTIFS

#### I. Code monétaire et financier

#### II. Arrêté du 3 novembre 2014

#### III. Orientations EBA sur la gouvernance interne et les aptitudes des dirigeants et fonctions clés

#### IV. Les comités spécialisés du Conseil

- a. Comité des risques
- b. Comité des rémunérations

#### c. Comité des nominations

- d. Les décisions à prendre par le Conseil, les reportings à envoyer au Conseil d'Administration et de surveillance et aux comités spécialisés du conseil

### CONNAÎTRE LES FONCTIONS DE CONTRÔLE ET RISQUES (LES FONCTIONS CLÉS)

#### I. La fonction conformité

#### II. La fonction contrôle permanent

#### III. La fonction risques

#### IV. La fonction contrôles périodiques

#### V. Le responsable de l'externalisation

#### VI. Le responsable LCB FT

#### VII. Le responsable de la sécurité des systèmes d'information

### APPRÉHENDER LES OBLIGATIONS MAJEURES EN MATIÈRE DE SUIVI DES RISQUES ET DE CONTRÔLE

### IDENTIFIER LES RISQUES À COUVRIR DANS LES ÉTABLISSEMENTS SOUMIS À L'ARRÊTÉ DU 3 NOVEMBRE

#### I. Définition (risques de crédit/ contrepartie, liquidité, taux d'intérêt global, intermédiation...)

#### II. Dispositifs principaux de maîtrise des risques



# LES 8 FONCTIONS DU MANAGER EFFICACE

DIRIGEANTS-MANAGERS



7h



Sur demande

## OBJECTIFS

- Mettre en œuvre son agilité managériale,
- Développer sa maturité de manager.

## PUBLIC VISÉ

Manager, Cadre ayant acquis les bases du management et qui souhaitent développer leur agilité managériale.



## Animation

**Sylvie GAULIER** : formatrice et coach professionnelle certifiée en management d'équipe communication et gestion du stress

**Olivier CHIAPELLO** : formateur et coach professionnel certifié en cohésion d'équipes, prise de décision, gestion du stress et communication



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

**Adhérent** : 1600€ HT par participant

**Non adhérent** : 1790€ HT par participant

**Intra** : nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Accompagnement formatif en distanciel | auto-diagnostics | exercices et études de cas



## Moyens pédagogiques

Support de formation | utilisation d'un Serious Game pendant la formation

## PROGRAMME

### AVANT

- I. **Diagnostic des attentes – entretien individuel**
  - a. Identifier ses besoins
  - b. Comprendre ses enjeux
  - c. Définir ses objectifs

### PENDANT - EN GROUPE ET EN INDIVIDUEL

- I. **Serious Game « Maîtriser les 8 fonctions du manager efficace »**
  - a. Différencier les 8 fonctions du manager
  - b. Distinguer les 4 styles du manager
  - c. Identifier ses modes de fonctionnement
- II. **Identifier son profil de manager - séance collective**
  - a. Analyser les comportements issus du Serious Game
  - b. Auto-diagnostic de ses comportements de manager
  - c. Mise en situation avec un outils de management agile
- III. **Adapter son management – séance individuelle**
  - a. Définir ses rôles et ses postures
  - b. Décomposer chaque rôle de manager
  - c. Combiner les rôles et les styles de manager
- IV. **Élaborer son plan d'action – séance individuelle**
  - a. Reformuler ses objectifs
  - b. S'approprier la méthode de construction d'un plan d'action
  - c. Planifier ses actions
  - d. Créer son plan d'action
- V. **Pratiquer les changements de fonction - séance collective**
  - a. S'entraîner à changer de fonction avec agilité
  - b. Automatiser les changements
  - c. Bilan collectif des mises en application

### APRÈS – MISE EN ACTION

- I. **Entretien de suivi – séance individuelle**
  - a. Mesurer les acquis
  - b. Évaluer les axes d'amélioration

# SUR LA MÊME THÉMATIQUE

DIRIGEANTS-MANAGERS

## IDENTIFIER LE RISQUE STRATÉGIQUE

 3h30

 Sur demande

### PUBLIC VISÉ

Dirigeant effectif (prise de fonction), pour répondre à une recommandation de l'ACPR ou de la BCE

### OBJECTIFS

- Savoir identifier les risques stratégiques et d'image au regard de pertes potentielles de plus en plus significatives et pouvant également induire une perte de notoriété,
- Connaître les concepts et principes du management des risques stratégiques et d'image,
- Connaître son rôle en matière de développement stratégique.

### ANIMATION

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne

## MANAGEMENT DU RISQUE INFORMATIQUE

 3h30

 Sur demande

### PUBLIC VISÉ

Prise de fonction d'un dirigeant effectif et pour répondre à une recommandation de l'ACPR ou de la BCE.

### OBJECTIFS

- Connaître les concepts et principes du management des risques informatiques,
- Connaître les principes, processus et activités de management des risques informatiques,
- Appréhender les points clés du management des risques informatiques (dont le risque Cyber),
- Découvrir les principales diligences en matière de sécurité du système d'information

### ANIMATION

**Jean Lou GALISSI :**  
Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne



# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## INSCRIPTION A UNE FORMATION

Notre site internet vous donne la possibilité de vous pré-inscrire directement depuis chaque page de notre offre. Les inscriptions ne sont considérées comme définitives qu'au moment de la réception du bulletin dûment complété. Le fait de passer commande entraîne l'acceptation des CGV. Nous limitons le nombre de participants suivant la modalité de réalisation.

En inter-entreprises, le maintien de la session de formation est soumis à un nombre minimum d'inscrits.

**La date limite d'inscription est de 15 jours** calendaires avant le démarrage de la formation.

## NOTRE SERVICE CLIENT

Pour toute demande d'information, veuillez contacter le service client par mail : [asffor@asf-france.fr](mailto:asffor@asf-france.fr).

## DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Les horaires seront les suivants : 9h00-12h30 et 14h-17h30.

Deux pauses sont prévues dans la journée.

## LIEU

Les formations ont lieu dans les locaux de l'ASF : 24 avenue de la Grande Armée, Paris 17<sup>e</sup>.

Les événements ASFFOR peuvent être programmés à distance ou dans d'autres espaces afin de pouvoir accueillir tous les participants.

## DÉJEUNER

Les déjeuners sont inclus dans nos tarifs. Le déjeuner a lieu dans un restaurant d'entreprise situé à proximité des locaux de l'ASFFOR.

## ÉVALUATION

Une évaluation de connaissances amont et aval sera effectuée à chaque session de formation afin d'apprécier l'acquisition des savoirs et compétences. Un questionnaire de satisfaction sera rempli par chaque participant en fin de session. Ceci dans le but de veiller de manière permanente à la qualité de nos prestations. Tous ces éléments permettent de répondre aux exigences qualité de vos établissements.

## COMMANDE

Toute commande de formation inter-entreprises suppose que le client accepte le programme de formation présent dans le catalogue. Toute commande de formation intra-entreprise suppose que le client accepte le programme écrit dans la proposition pédagogique et financière établie d'un commun accord.

## PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

La facture est adressée au client, ou au tiers-payeur après exécution de la prestation. En cas de paiement effectué par un Opérateur de Compétences (OPCO), il appartient de faire la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de ce dernier.

Même en cas de paiement total ou partiel de la formation par un OPCO, les frais annexes réels de restauration, d'hébergement et de déplacement seront directement facturés au client.

En cas de prise en charge partielle par l'OPCO, la différence sera directement facturée au client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à l'ASFFOR au premier jour de la formation, la totalité des frais de formation peut éventuellement être facturée au client. En cas de non-règlement par l'OPCO, quelle qu'en soit la cause, la facture devient exigible auprès du client. Tout stage commencé est considéré comme dû dans son intégralité.



## CONVOCATIONS

L'ASFFOR ne peut être tenue responsable de la non- réception de la convocation quels qu'en soient le ou les destinataires chez le client, notamment en cas d'absence du ou des stagiaires à la formation. Dans le doute, il appartient au client de s'assurer de l'inscription de ses participants et de leur présence à la formation.

## RESPONSABILITÉ

L'ASFFOR s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour assurer la qualité des formations dispensées. Toutefois, sa responsabilité est strictement limitée aux engagements contractuels pris et ne pourra être engagée que sur la base d'une faute prouvée.

En aucun cas, l'ASFFOR ne pourra être tenu responsable :

- Des dommages indirects tels que perte de chance, de données, de bénéfices ou préjudices commerciaux ;
- Des retards ou inexécutions résultant de la survenance d'un cas de force majeure tel que défini par l'article 1218 du Code civil ou par la jurisprudence ;
- D'une inadéquation des formations aux attentes spécifiques du participant ou de son employeur, sauf si ces attentes ont été préalablement spécifiées et acceptées par écrit.

La responsabilité financière de l'ASFFOR, tous préjudices confondus, est limitée au montant total des sommes effectivement perçues au titre de la prestation ayant causé le dommage.

## MODE DE RÈGLEMENT

Le règlement des factures peut s'effectuer par chèque ou par virement bancaire.

Les factures sont payables à réception, net et sans escompte sauf autre échéance indiquée sur la facture. Tous les prix sont indiqués en euros, hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur à la date de facturation. L'ASFFOR se réserve le droit de suspendre ou d'annuler les prestations en cours sans pouvoir donner lieu à des dommages et intérêts pour le client, sous réserve, que l'annulation ait lieu 7 jours avant la tenue de la formation, exception faite du cas de la force majeure. De nouvelles dates seront proposées, ce qui donnera lieu à

une nouvelle commande.

## ANNULATION, ABSENCE, REPORT D'INSCRIPTION

Toute annulation d'inscription doit être signalée par téléphone et confirmée par écrit :

- Une annulation intervenant plus de 15 jours avant le début du stage ne donnera lieu à aucune facturation.
- Une annulation intervenant entre 15 jours et 7 jours avant le début du stage donnera lieu à la facturation du client de 50 % du coût de la totalité du stage.
- Une annulation intervenant moins d'une semaine avant le début du stage sera facturée à 100 %.
- En cas d'absence du participant, la prestation commandée sera facturée en totalité (la société peut remplacer le stagiaire).

## ATTRIBUTION DES COMPÉTENCES, LITIGES

L'élection de domicile est faite par l'ASFFOR à son siège social. Le client et l'ASFFOR s'efforceront de résoudre à l'amiable tout différend susceptible d'intervenir entre eux à l'occasion de l'interprétation ou de l'exécution du contrat. À défaut d'accord amiable, le différend sera soumis au Tribunal de Commerce de Paris. L'inscription entraîne l'acceptation des présentes conditions générales de vente.

## PROTECTION DES DONNÉES

Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée, et au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD 2016/679 (UE), vous disposez à tout moment d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité et d'effacement de vos données ou encore de limitation de traitement.

Vous pouvez également pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant. Pour exercer l'un de ces droits, vous devez adresser un courrier électronique à l'adresse suivante : **RGPD-Asffor@asf-france.com**.

## CGV INTRA ET E-LEARNING

Nous consulter pour recevoir les CGV intra et e-learning.

# ASFFOR

ASF FORMATION



Retrouvez toutes nos formations sur :

[www.asffor.fr](http://www.asffor.fr)



 Rejoignez-nous sur LinkedIn !

## CONTACTS

asffor@asf-france.fr

01 53 81 51 51



# ASFFOR

ASF FORMATION

**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION

les acteurs de  
la compétence 



**ASFFOR.FR**

24 avenue de la Grande Armée, 75854 Paris Cedex 17  
N° Déclaration 117500165 75, TVA : FR 15311285514, SIRET : 311 285 514 00023