

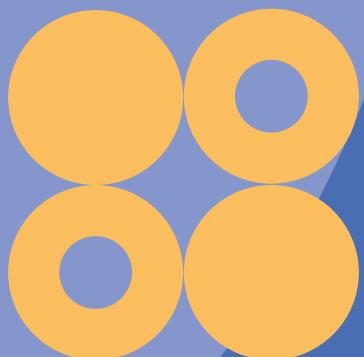
20  
26

# Catalogue des formations

dédiées aux financements  
spécialisés

- ▶ En présentiel
- ▶ À distance
- ▶ Évènements

**ASFFOR**  
ASF FORMATION



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

# Contacts



**Julie Soulié**

Responsable du service formation

[asffor@ASF-france.fr](mailto:asffor@ASF-france.fr)

+33 (0)6 71 20 59 64



**Anne Matsakis**

Chargée de formation

[asffor@ASF-france.fr](mailto:asffor@ASF-france.fr)

+33 (0)6 08 24 87 59



**Lina Buffa**

Chargée de formation

[asffor@ASF-france.fr](mailto:asffor@ASF-france.fr)

+33 (0)6 08 14 94 49

---

**asffor.fr**

---

# L'édito

de l'équipe ASFFOR

## À TRAVERS L'ÉDITION

**2026 DE SON CATALOGUE, L'ASFFOR,  
LE PÔLE FORMATION DE L'ASF, AFFIRME  
SON AMBITION : FAIRE DE LA FORMATION  
UN LEVIER POUR ACCOMPAGNER LES  
MUTATIONS DU SECTEUR DES FINANCEMENTS  
SPÉCIALISÉS AINSI QU'UN MOTEUR DE  
TRANSFORMATION ET DE CONFIANCE.**

Notre identité visuelle, entièrement repensée, traduit cette dynamique.

Pour soutenir les sociétés financières face aux défis qu'elles relèvent, nous proposons pour leurs collaborateurs des formations ciblées, conçues pour développer à la fois les compétences techniques et les aptitudes relationnelles, indispensables à la performance durable.

Les enjeux de formation sont majeurs dans un contexte marqué par des budgets plus contraints, la rationalisation des aides, mais aussi par la pénurie de talents, l'accélération des mobilités et les exigences réglementaires accrues, notamment avec la directive « DCC2 ».

L'offre de l'ASFFOR y répond en s'articulant autour de **formations pratiques**, directement applicables au poste de travail. Conçus pour répondre aux exigences opérationnelles, nos dispositifs pédagogiques permettent de développer des compétences concrètes, immédiatement mobilisables.



Avec **10 nouveaux programmes** couvrant des thématiques clés telles que la conformité, la prévention des risques, la stratégie commerciale ou encore la veille réglementaire, le catalogue 2026 s'affirme comme un outil concret au service de la montée en compétences des équipes, des managers et des dirigeants.

Former aujourd'hui, c'est contribuer à la sécurisation des parcours professionnels, à la performance collective et à la compétitivité durable de nos organisations.

**Ensemble, faisons de la formation un investissement d'avenir.**

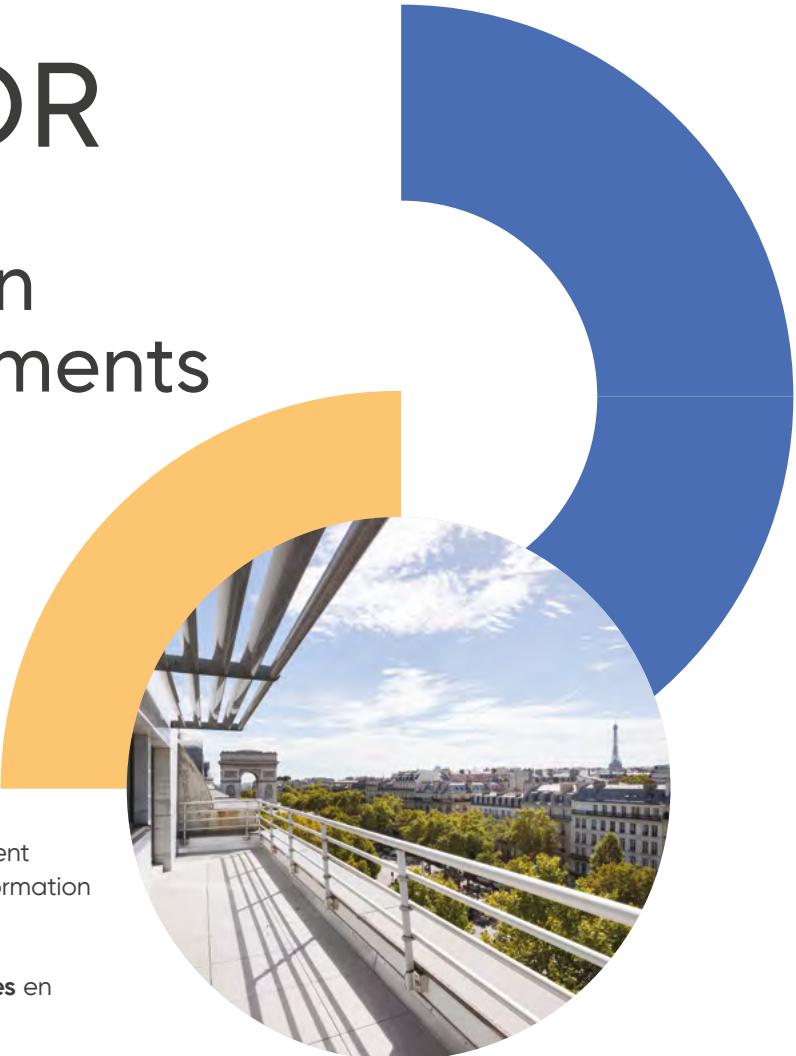
# L'ASFFOR

## 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 **matinales** 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, de leur expertise, et de leur 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 modes d'organisation : synchrone, asynchrone et mixte.

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



## Formations en présentiel

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



## Formations à distance

E-learning, classes virtuelles...



## Évènements d'actualité

Centrés sur les problématiques  
de nos adhérents

## 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**

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.

# Infos pratiques

L'ASFFOR met à votre disposition des formations :



## Inter-entreprises

Un temps d'échange enrichissant entre établissements, pour partager des expériences concrètes et ouvrir de nouvelles perspectives.

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

Les formations ont lieu dans les locaux de l'ASFFOR 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.



## 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 toutes demandes particulières ou devis, **merci de contacter la Responsable du service Julie SOULIÉ :**

[j.soulie@ASF-france.com](mailto:j.soulie@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 (LCBFT, DDA, IOBSP...), mais aussi pour obtenir un socle commun de connaissances sur un domaine particulier.

## Inscription

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

**Une inscription est considérée comme définitive à la réception d'un devis signé et/ou de la convention de formation signée**, 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 à 10 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».

## 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.

À la fin d'une session, la feuille d'émarginement, 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.

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

## Conditions d'annulation, absence et report

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



## 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 par participant** sera envoyé au Responsable de formation. Dans le but de répondre aux exigences qualité, une évaluation de satisfaction est à compléter par chaque participant.

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

# C'est nouveau !



## Actualités des métiers spécialisés

- p.11 ► Les essentiels de la location avec option d'achat (LOA)



## Compétences transversales

- p.34 ► Fondamentaux de la banque et des marchés financiers
- p.35 ► De la conformité à la productivité : maîtrisez vos données - DDA compatible
- p.36 ► Communiquer avec impact au téléphone - DDA compatible
- p.38 ► Structurer son approche commerciale dans le cadre de la DDA
- p.39 ► Prévenir les risques psychosociaux (RPS) : un enjeu de management responsable



## Réglementation prudentielle

- p.47 ► Bâle III & IV : conformité, contrôle et enjeux réglementaires



## Formations réglementaires et obligatoires

- p.60 ► Droit des assurances : naviguer entre contraintes réglementaires et enjeux émergents
- p.62 ► LCB-FT pour les financements spécialisés : cadre réglementaire, mise en œuvre opérationnelle et contrôles - DDA compatible



## Dirigeants-managers

- p.69 ► Actualité réglementaire et pilotage stratégique des risques dans le secteur financier



## Formations DDA compatible

- p.17 ► Durabilité en assurance : cadre et vision globale
- p.20 ► Assurance et leasing : une approche responsable
- p.35 ► De la conformité à la productivité : maîtrisez vos données
- p.38 ► Structurer son approche commerciale dans le cadre de la DDA
- p.60 ► Droit des assurances : naviguer entre contraintes réglementaires et enjeux émergents
- p.62 ► LCB-FT pour les financements spécialisés : cadre réglementaire, mise en œuvre opérationnelle et contrôles

ACTUALITÉS  
DES MÉTIERS  
SPÉCIALISÉS

COMPÉTENCES  
MÉTIERS

COMPÉTENCES  
TRANSVERSALES

FINANCE  
D'ENTREPRISE

RÉGLEMENTATION  
PRUDENTIELLE

PRÉVENTION ET  
SAUVEGARDE DES  
CRÉANCES

FORMATIONS  
RÉGLEMENTAIRES  
ET OBLIGATOIRES

DIRIGEANTS /  
MANAGERS

## Une offre de formation dédiée aux métiers du financement spécialisé

L'ASFFOR mobilise l'expertise d'une quarantaine de formateurs – avocats, notaires, spécialistes en conformité, en juridique, en numérique, en gouvernance ou en lutte contre la fraude – pour proposer des formations ciblées et rigoureuses.

Les thématiques abordées couvrent les dimensions juridique, prudentielle, conformité et risques, avec pour objectif d'accompagner la montée en compétences des collaborateurs, en lien avec les enjeux concrets du secteur..



# 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.

Les essentiels de la location avec option d'achat .....	<b>page 11</b>	Les essentiels du crédit à la consommation .....	<b>page 16</b>
Intelligence artificielle : les notions de base et implications .....	<b>page 12</b>	Durabilité en assurance : cadre et vision globale (DDA compatible).....	<b>page 17</b>
Intelligence artificielle : le défi de la conformité.....	<b>page 13</b>	Économie circulaire ou comment valoriser son leasing.....	<b>page 18</b>
Propulsez votre productivité avec l'IA générative .....	<b>page 14</b>	Intégrer la RSE dans les financements spécialisés : les essentiels .....	<b>page 19</b>
Lutte contre la fraude (DDA compatible)	<b>page 15</b>	Sur la même thématique .....	<b>page 20</b>

# Les essentiels de la location avec option d'achat

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Sur demande



## Animation

Sabine HUTTLINGER :

Avocate à la Cour, ancienne cheffe de service juridique de la branche entreprise d'une société financière.



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

Échanges interactifs |  
exemples | mise en situation |  
quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## OBJECTIFS

- Appréhender l'environnement juridique de la location avec option d'achat (LOA).

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires, commerciaux, juristes, en lien avec une clientèle de particuliers.

## PROGRAMME

### ► APPRÉHENDER LE CADRE JURIDIQUE DE LA LOA

- I. La LOA et les opérations voisines (crédit-bail, location....)
- II. Applicabilité de la réglementation protectrice du consommateur et ses conséquences

### ► IDENTIFIER LA CONSTRUCTION DU CONTRAT ET SON DÉROULEMENT

- I. Les différentes parties au contrat et l'incidence des intermédiaires
- II. Le déroulement de la LOA et l'importance du PV de livraison

### ► CONNAÎTRE LES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

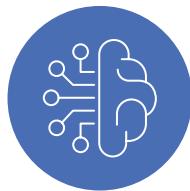
- I. Du crédit-bailleur
  - a. La délivrance du bien en lien
  - b. La garantie des vices cachés
  - c. Les mandats d'achat et d'ester en justice
- II. Du locataire
  - a. L'entretien et les réparations
  - b. L'assurance
  - c. Le paiement des loyers

### ► ANALYSER LES POINTS DE VIGILANCES

- I. Au moment de la livraison et du paiement du prix
- II. En cas de défaillance du matériel

# Intelligence artificielle : les notions de base et implications

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



2H



Sur demande



## 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 : 770€ HT  
par participant

Non adhérent : 890€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama | textes de loi

## 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

Juristes, responsables de la conformité, informaticiens.

## PROGRAMME

### ► IA : NOTIONS DE BASE

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

### ► CADRE RÈGLEMENTAIRE DE LA TECHNOLOGIE IA

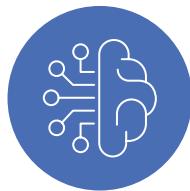
- Situer le RGPD et le règlement IA
- Indiquer les perspectives internationales (Chine, États-Unis...)
- Reconnaître les principes de gestion des risques

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

- Reconnaitre l'IA générative au sein de la société
- Noter les obligations de transparence
- Lister les risques liés à la propriété intellectuelle
- Gouvernance : le programme de la protection des données personnelles comme levier de la mise en œuvre de conformité IA
- Classifier les ressources pour approfondir vos connaissances

# Intelligence artificielle : le défi de la conformité

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



2H



Sur demande



## 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 :** 770€ HT par participant

**Non adhérent :** 890€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Modalités

### pédagogiques

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



## Moyens

### pédagogiques

Diaporama | textes de loi

## 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.

## 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 RÈGLEMENTAIRE, CONFORMITÉ ET ENJEUX JURIDIQUES DE LA TECHNOLOGIE IA

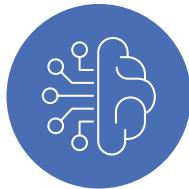
- I. Identifier les perspectives internationales (Chine, Etats-Unis...)
- II. Situer le RGPD et le règlement IA
- III. Distinguer la notion de partialité et d'équité
- IV. Reconnaître la notion de transparence
- V. Démontrer la gestion des risques : systèmes IA interdits / risque élevé à risque faible
- 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

### ► GOUVERNANCE IA

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

# Propulsez votre productivité avec l'IA générative

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Inter\* 2026 :

10 mars | 6 octobre |  
1er décembre

\* Locaux du partenaire



## Animation

My Connecting :  
(Partenaire ASFFOR).



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Support de formation

## 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

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

### INITIATION À LA MAÎTRISE DES PROMPTS

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

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

Trois 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

- Automatiser les compte-rendus de réunion
- Générer une présentation
- Traduction
- Optimiser l'organisation de son temps
- Préparer une intervention, un discours
- Comparer deux documents
- Analyser un PDF
- Analyser des données
- Synthétiser un document

# Lutte contre la fraude (DDA compatible)

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Inter 2026 :

5 mai



Compatible



## Animation

Jean-Lou GALISSI :

Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers et de l'audit interne.



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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 ....

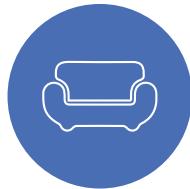
#### III. Étude de différents cas de fraudes internes et externes

### ► LES MOYENS DE DÉTECTION

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

# Les essentiels du crédit à la consommation

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Sur demande



## Animation

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



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## OBJECTIFS

- Présenter un crédit à la consommation,
- Gérer les documents spécifiques dans le cadre de 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.

## 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 du 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

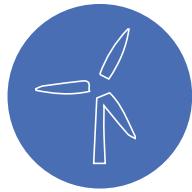
### VIII. Appréhender les assurances dans le contrat crédit conso

### ► 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

# Durabilité en assurance : cadre et vision globale (DDA compatible)

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Inter 2026 :

24 mars



## Animation

Alice FALL :

Présidente de Selya Consulting, spécialiste en conformité réglementaire



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Textes réglementaires | diaporama

## 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

### ► L'EVOLUTION DES PRATIQUES ASSURANTIELLES

#### I. La prise de conscience des risques environnementaux et sociaux

- a. Augmentation des catastrophes naturelles impactant les sinistres
- b. Nouveaux besoins des assurés face à des enjeux sociaux et climatiques croissants

#### II. Crises économiques et sanitaires : catalyseurs de changement dans l'assurance

- a. Conséquences des crises financières sur les portefeuilles d'investissements des assureurs
- b. Impact de la pandémie Covid-19 sur la gestion des risques et les offres assurantielles

### ► INTEGRATION DES ENJEUX DE DURABILITE DANS LE SECTEUR ASSURANTIEL

#### I. Les engagements internationaux : l'impulsion marquée des États

- a. Le rôle de l'accord de Paris et des politiques internationales dans les stratégies des assureurs
- b. Panorama des concepts clés et aperçu des réglementations phares

#### II. Les ODD comme levier d'attache

#### III. Présentation globale des ODD

#### IV. Focus sur quatre ODD adaptés au secteur

- a. ODD 9 : assurance pour des projets durables
- b. ODD 11 : protection des habitats contre les risques climatiques
- c. ODD 13 : gestion proactive des risques climatiques
- d. ODD 15 : protection des écosystèmes à travers des politiques assurantielles adaptées

# Économie circulaire ou comment valoriser son leasing

ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Sur demande



## 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 : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## 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.

## 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'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 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'ÉCONOMIE CIRCULAIRE EN PRATIQUE

- I. Conseils pratiques pour démarquer, 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

# Intégrer la RSE dans les financements spécialisés : les essentiels



ACTUALITÉS DES MÉTIERS SPÉCIALISÉS



7H



Inter 2026 :  
15 janvier



## Animation

Guillaume DE BODARD :  
Directeur Général CALIX  
Conseil

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



## Prérequis

Aucun



**Adhérent :** 1480€ HT  
par participant

**Non adhérent :** 1620€ HT  
par participant

**Intra :** nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

## 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.

## 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 (CSRD,...)
  - b. Applicable spécifiquement aux établissements financiers (SFDR, exigences prudentielles,...)

### ► 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

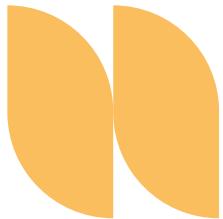
- I. Réflexion stratégique : établir le bon diagnostic
- II. Définition et mise en place du plan d'actions
- III. Utiliser les outils de la RSE (cartographie des parties prenantes, bilan carbone, reporting RSE, grille de matérialité, ...)
- IV. Principaux Labels

### ► 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 2026 : 1<sup>er</sup> 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

## Assurance et Leasing : une approche responsable



3H30



Inter 2026 : 19 mars

### Public visé

Tout collaborateur des établissements traitant du CBM

### Objectifs

- Identifier les nouveaux enjeux de durabilité pesant sur les assureurs,
- Intégrer les nouveaux besoins des assurés dans la démarche commerciale,
- Découvrir le contexte réglementaire international lié au développement durable,
- Décliner l'impact de la durabilité dans l'évolution des produits leasing et assurance.

### Animation

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



# Compétences métiers

En lien direct avec l'ASF, nous captions les besoins concrets des acteurs du financement spécialisé.

Nos formations — du crédit-bail immobilier et mobilier à l'affacturage — s'appuient sur une veille juridique active, des échanges institutionnels et l'expertise de terrain pour vous offrir des contenus toujours en phase avec les évolutions réglementaires et opérationnelles.

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

# Les essentiels du crédit-bail immobilier

COMPÉTENCES MÉTIERS



7H



Inter 2026 :

25 juin



## Animation

Jean-François CAPRON :

Ancien responsable commercial d'un établissement de crédit-bail immobilier



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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 structurations possibles en fonction des prérequis du client,
- Reconnaitre les impacts financiers pour le client des

dites structurations,

- 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 comptes.

## PROGRAMME

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

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

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 quelles conditions 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 ?

### ► LES STRUCTURATIONS JURIDIQUES ET LEURS CONSÉQUENCES POUR LE PRÈTEUR ET LE CLIENT

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

# Le crédit-bail immobilier (approfondissement)

COMPÉTENCES MÉTIERS



21H



Inter 2026 :

9 au 11 juin | 7 au 9 décembre



## 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 :** 1610€ HT par participant

**Non adhérent :** 1820€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Modalités pédagogiques

Exposé théorique | échanges | quiz amont et aval | 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 fiscaux

#### 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 réintroduction 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 translucide : l'impact de la plus value latente.
- b. Comparatif crédit/CBI pour une SCI patrimoniale

#### V. Modalités 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 Évaluation 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 2026 :

29 et 30 juin



## Animation

Jean-François CAPRON :

Ancien responsable commercial d'un établissement de crédit-bail immobilier



## Prérequis

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



## Tarifs

Adhérent : 1480€ HT par participant

Non adhérent : 1620€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## 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 comptes.

## 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 // CESSION-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



COMPÉTENCES MÉTIERS



14H



Inter 2026 :  
2 et 3 novembre



## Animation

Valérie MONTRÉ :

Notaire SCP Thibierge  
spécialisée 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 : 1480€ HT  
par participant

Non adhérent : 1620€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

Exposé théorique | échanges  
interactifs | quiz amont et  
aval



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

## OBJECTIFS

- Comprendre le cadre juridique et financier du crédit-bail immobilier (CBI) et ses spécificités contractuelles,
- Identifier les obligations et responsabilités des parties prenantes dans la mise en œuvre et la gestion d'un contrat de CBI,
- Maîtriser les aspects procéduraux liés à la résiliation, au contentieux et aux procédures collectives,

- Analyser les risques juridiques et financiers associés aux opérations de crédit-bail immobilier,
- Appliquer les bonnes pratiques pour sécuriser les conventions et anticiper les litiges.

## 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 évènements 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

# La place de l'assurance en crédit-bail immobilier (DDA compatible)

COMPÉTENCES MÉTIERS



7H



Sur demande



Compatible



## Animation

Pascal DESSUET :

Ancien directeur délégué, « Construction et Immeuble » chez Aon France, Chargé d'Enseignement (Paris XII et Paris II – CNAM)



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1410€ HT  
par participant

Non adhérent : 1550€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## 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 décennale, 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 groupe
- c. Les difficultés tenant à la mise en place de couverture en dehors des contrats groupe

#### 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'assurance 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, nonobstant 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

# Les essentiels du crédit-bail mobilier

COMPÉTENCES MÉTIERS



7H



Sur demande



## Animation

Sabine HUTTLINGER :

Avocate à la Cour, ancienne cheffe de service juridique de la branche entreprise d'une société financière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## 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.

## 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

### ► 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

### ► 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

### ► 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 2026 :

5 au 7 octobre



## Animation

Sabine HUTTLINGER :

Avocate à la Cour, ancienne cheffe 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

Pascal HATAY : Président de PH Consult spécialiste du crédit bail mobiler



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1610€ HT  
par participant

Non adhérent : 1820€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

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

## PROGRAMME

### ► ASPECTS JURIDIQUES

- I. Identifier le crédit-bail et les 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

- I. Rappels des principes fondamentaux
- II. Éléments d'analyse du risque
- III. Montages financiers
- IV. Traitements comptables de base du crédit-bail
- V. Aperçus des opérations comptables annexes

### ► 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 2026 :

12 et 13 octobre



## 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 : 1480€ HT par participant

Non adhérent : 1620€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporamas

## 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, exerçant au sein d'un établissement spécialisé.

## PROGRAMME

### ► CARACTÉRISER 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 déroulement des procédures collectives

# Les fondamentaux de l'affacturage

COMPÉTENCES MÉTIERS



7H



Inter 2026 :

16 mars



## Animation

Marilyn MAZIOUX :

Consultante senior coach certifiée et formatrice en affacturage



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## OBJECTIFS

- 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 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

# L'affacturage et ses risques

COMPÉTENCES MÉTIERS



7H



Sur demande



## Animation

Thierry MAGRANGEAS :

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



## Prérequis

Connaissances des fondamentaux du métier du factor



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## 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

# 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 immobilier & immobilier et de caution (juristes, chargés d'affaires, gestionnaires...).

## **Objectifs**

- Identifier les mécanismes du contrat de 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



**7H**



**Sur demande**

## **Public visé**

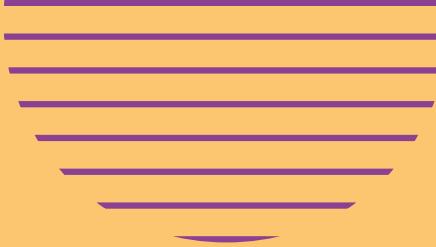
Gestionnaires d'affacturage, chargés de clientèle, ingénieurs commerciaux, métiers transverses.

## **Objectifs**

- Identifier 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 fonction 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.



# Compétences transversales

Dans un environnement en constante évolution, les compétences transversales, des connaissances mobilisables dans différentes situations professionnelles, sont devenues essentielles. L'ASFFOR propose des formations dédiées pour aider dirigeants, DRH, managers et collaborateurs à les identifier, les développer et les valoriser, afin de mieux s'adapter, innover et évoluer.

Fondamentaux de la banque et des marchés financiers .....	<b>page 34</b>	Structurer son approche commerciale dans le cadre de la DDA (DDA compatible) .....	<b>page 38</b>
De la conformité à la productivité : maîtrisez vos données (DDA compatible)	<b>page 35</b>	Prévenir les risques psychosociaux (RPS) : un enjeu de management responsable ...	<b>page 39</b>
Communiquer avec impact au téléphone (DDA compatible) .....	<b>page 36</b>	Principes de comptabilité bancaire .....	<b>page 40</b>
Se préparer à un contrôle ACPR et en connaître les enjeux (DDA compatible)..	<b>page 37</b>	Sur la même thématique .....	<b>page 41</b>

# Fondamentaux de la banque et des marchés financiers



COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7H



Inter 2026 :

17 mars | 19 novembre



## Animation

Cécile SALICETI :

ancienne directrice des risques conformité et contrôle interne en banque, chargée de cours pour les grandes écoles



## Prérequis

Connaissances de base en économie ou finance



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

Quiz amont et aval | cas pratiques



## Moyens pédagogiques

Livret stagiaire

## OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes des marchés financiers et le rôle des banques,
- Identifier les types d'opérations et d'établissements bancaires,
- Appréhender les enjeux réglementaires et prudentiels,
- Réaliser une première analyse financière d'un établissement de crédit.

## PUBLIC VISÉ

Professionnels des établissements financiers, jeunes diplômés, reconversion.

## PROGRAMME

### ► ESSENTIEL DES MARCHÉS FINANCIERS

- I. Les différents marchés financiers et leurs acteurs
- II. Les risques inhérents aux activités sur les marchés financiers

établissements de paiement, les établissements de monnaie électronique

### ► LE RÔLE DES BANQUES DANS L'ÉCONOMIE

- I. Dépôts, crédits et création monétaire
- II. Le marché interbancaire
- III. Intermédiaire dans le financement de marché

### ► LES AUTORITÉS DE TUTELLE EN FRANCE ET LEUR ARTICULATION AVEC LES AUTORITÉS EUROPÉENNES

### ► LA RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE APPLICABLE AUX BANQUES

- I. Les risques bancaires et les crises financières récentes
- II. Les ratios prudentiels : de Bâle II à Bâle IV
- III. Le contrôle interne et la gestion des risques
- IV. Le SREP: Supervisory Review and Evaluation Process

### ► APERÇU DE LA RÉGLEMENTATION COMPTABLE BANCAIRE

### ► ANALYSE FINANCIÈRE D'UN ÉTABLISSEMENT DE CRÉDIT

# De la conformité à la productivité : maîtrisez vos données (DDA compatible)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7H



Inter 2026 :

4 février |  
22 septembre



**Compatible**



**Animation**

Mathieu DUCOURET :

Président de MACELECA,  
consultant expert du secteur  
financier et de l'analyse de  
données



**Prérequis**

Savoir utiliser Excel et  
venir avec un ordinateur  
équipé de cet outil



**Tarifs**

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



**Modalités  
pédagogiques**

Exercices pratiques sur des  
cas d'usage | formalisation  
d'un kit | quiz amont et aval



**Moyens  
pédagogiques**

Théorie | mises en pratique |  
manipulation des outils

## OBJECTIFS

- Connaître la réglementation applicable aux données et savoir agir en conformité avec elle
- Connaître les enjeux de sécurité liés à l'utilisation des données et savoir travailler en prévenant les risques
- Comprendre les bénéfices métiers d'analyses de données simples réalisées dans un cadre quotidien (Maîtrise de la relation clientèle, identification des risques..)
- Être en mesure d'appliquer une démarche d'analyse de données et d'en maîtriser les limites de manière autonome (y.c. les aspects sécurité & conformité)
- Pérenniser les acquis grâce à un kit méthodologique

clientèle, identification des risques..)

• Être en mesure d'appliquer une démarche d'analyse de données et d'en maîtriser les limites de manière autonome (y.c. les aspects sécurité & conformité)

• Pérenniser les acquis grâce à un kit méthodologique

## PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur

## PROGRAMME

### ► RESPECTER LA CONFORMITÉ ET RENFORCER LA SÉCURITÉ

- I. Conformité réglementaire : présentation
- II. Sécurité des données : rappel des pratiques de prévention des risques
- III. Mise en œuvre concrète des mesures de prévention et de conformité
- IV. IA générative & données : zoom sur les risques spécifiques

### ► PRODUCTIVITÉ : COMMENT TIRER DES INFORMATIONS UTILES DE DONNÉES BRUTES ?

- I. Présentation des cas d'usage classiques (Maîtrise de la relation client, identification des risques, compréhension d'une situation complexe..)
- II. Méthodologie : Ateliers sur des cas d'usage
- III. Restitution des analyses

### ► DEVENIR AUTONOME : CONSTRUIRE SON PROPRE KIT MÉTHODOLOGIQUE

- I. Identifier les principales problématiques de son activité (business, sécurité et conformité) et les KPIs associés
- II. Formaliser un kit pratique

# Communiquer avec impact au téléphone (DDA compatible)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7H



Sur demande



Compatible



Animation

Geoffrey PRUNIER :

Formateur spécialiste en communication et en relation client dans le domaine de la banque et l'assurance



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



Modalités pédagogiques

Réflexion | échanges | cas pratiques | exposé | atelier | brainstorming | méthodes participatives | quiz amont et aval



Moyens pédagogiques

Diaporama

## OBJECTIFS

- Adopter une posture professionnelle au téléphone, même en cas de tension
- Développer l'écoute active et l'empathie
- Structurer ses appels pour gagner en clarté et efficacité
- Renforcer la relation client par des attitudes verbales et para-verbales adaptées
- Gérer les situations difficiles et traiter les objections.

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires middle office et/ou gestionnaires recouvrement.

## PROGRAMME

### ► LES FONDAMENTAUX DE L'ATTITUDE AU TÉLÉPHONE

- I. Comprendre et impacter positivement son interlocuteur au téléphone
- II. Utiliser les bons mots pour atteindre ses objectifs

### ► L'ÉCOUTE ACTIVE EN PRATIQUE

- I. Définir l'écoute active
- II. Maîtriser l'art du questionnement
- III. Reformuler pour valider

### ► STRUCTURER SON APPEL POUR RASSURER

- I. Structurer pour mener l'entretien
- II. Les étapes d'un appel réussi

### ► GÉRER UN CLIENT MÉCONTENT OU SOUS TENSION

- I. Annoncer un message délicat
- II. Identifier, comprendre et traiter efficacement les objections

# Se préparer à un contrôle ACPR et en connaître les enjeux (DDA compatible)



COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7H



Sur demande



Compatible



**Animation**

Anne COPPIN-THIBEAUX :

Consultante et formatrice  
conformité banque  
assurance



**Prérequis**

Aucun



**Tarifs**

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



**Modalités pédagogiques**

Présentation d'un classeur  
ACPR | études de cas | mises  
en pratique | exercices |  
études de documents | quiz  
amont et aval



**Moyens pédagogiques**

Diaporama | fiches mémo |  
articles de presse.

## 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

Responsables conformité,  
responsables lutte anti-blanchiment, contrôleurs internes, auditeurs internes responsables d'assurance, responsable des réseaux, bancassureurs.

## PROGRAMME

### ► PRÉSENTATION DE L'ACPR

Méthode de travail de l'autorité de contrôle

### ► OBLIGATION DES INTERMÉDIAIRES

- Immatriculation à l'ORIAS
- Règles en matière d'information
- L'obligation de devoir de conseil
- La lutte anti-blanchiment

### ► NOTIFICATION D'UN CONTRÔLE SUR PLACE

- Objet du contrôle
- Avoir connaissance de ses droits

### ► CONTRÔLES SUR LES PIÈCES

- Pièces relatives à la structure de l'établissement
- Pièces concernant les salariés
- Documents relatifs aux fournisseurs

### IV. Documents relatifs à la relation client

### V. Procédure de lutte contre le blanchiment d'argent

### ► CONTRÔLE SUR PLACE

- Réunion de lancement
- Communication des documents
- Audition des salariés
- La charte de contrôle de l'ACPR

### ► RAPPORT DE CONTRÔLE

- La réunion de restitution
- Le rapport définitif de contrôle

### ► SUITE DU CONTRÔLE ET LES SANCTIONS

- La lettre de suite
- La saisine du collège de supervision
- La saisine de la commission des sanctions
- La saisine du procureur de la République

# Structurer son approche commerciale dans le cadre de la DDA (DDA compatible)

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



**15H**



**sur demande**



**Compatible**



**Animation**

**Pierre-Benoît GROS :**

Consultant, formateur dans le domaine commercial ancien directeur sur les marchés de la banque & assurance



**Prérequis**

Aucun



**Tarifs**

**Adhérent : 1480€ HT**  
par participant

**Non adhérent : 1620€ HT**  
par participant

**Intra :** nous consulter



**Modalités pédagogiques**

Mises en situation | apports théoriques | world café | brainstorming digital | travaux de groupes | jeux de rôles | quiz de validation



**Moyens pédagogiques**

Vidéos | diaporama

## OBJECTIFS

- Aller chercher des accords auprès des clients dans des délais raisonnables
- Relancer de façon efficace les clients en B to B suite à des propositions commerciales

## PUBLIC VISÉ

Cadres salariés en CBM.

## PROGRAMME

### ► RÉGLEMENTAIRE

- I. Rappel des fondamentaux de la DDA (environnement, 5 piliers...)
- II. Faire le lien avec le métier d'expert en CBM (impact en terme de posture, devoir de conseil, DIP...)

### ► ENTRETIEN DE VENTE

- I. Préparation de l'entretien
- II. Accueil, ouverture d'entretien et écoute active
- III. Approche globale, découverte des besoins et des motivations d'achat du client en B to B
- IV. Les 7 règles de l'argumentation persuasive
- V. La présentation des prix
- VI. Le traitement des objections
- VII. L'art de conclure (le closing et le ghosting) et de prendre congé
- VIII. Secrets de vendeurs d'élite
- IX. Une éthique commerciale irréprochable

### ► PSYCHOLOGIE AU SERVICE DE LA VENTE

- I. Déjouer les pièges des acheteurs
- II. 3 règles absolues pour négocier et défendre ses prix
- III. Les clés mentales des vendeurs d'élite

# Prévenir les risques psychosociaux (RPS) : un enjeu de management responsable

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7H



Sur demande



## Animation

Florence MURET :

Formatrice/Thérapeute,  
spécialiste des RPS, Les  
Totems du Savoir



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama | fiches outils |  
paperboard | post-its |  
supports imprimés

## OBJECTIFS

- Identifier le cadre légal et les obligations de l'employeur en matière de RPS
- Repérer les manifestations psychiques et les conséquences possibles des RPS sur la santé
- Questionner les fonctionnements de leur entreprise et/ou service pour détecter les situations

favorisant l'émergence des RPS et proposer des pistes d'amélioration dans le Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels (DUERP)

## PUBLIC VISÉ

Responsables RH, formation, managers et encadrants, collaborateurs occupant une fonction managériale ou de pilotage d'équipe, et leurs collaborateurs.

## PROGRAMME

### ► COMPRENDRE LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX ET LEURS MANIFESTATIONS

#### I. Cadre légal et définitions

- Identifier les obligations légales de l'employeur en matière de prévention
- Définir les 6 familles de RPS et les facteurs de risques associés

#### II. Troubles associés aux RPS

- Reconnaitre les troubles psychiques (anxiété, dépression, burn-out, brown-out, bore-out)
- Déterminer les conséquences possibles sur la santé physique (maladies cardiovasculaires, troubles musculosquelettiques, troubles du sommeil)

#### III. Atelier : Repérages des signaux faibles

Cas pratique : travail en sous-groupes, identification des signes visibles et invisibles, restitution collective

### ► PRÉVENIR LES SITUATIONS DE CRISE ET DÉVELOPPER UNE POSTURE ADAPTÉE

#### I. Le suicide au travail

- Identifier les signaux d'alerte
- Savoir réagir et orienter vers les relais adaptés

#### II. La posture managériale comme levier de prévention

- Valoriser ? le rôle du manager (observateur, facilitateur, régulateur) dans les situations de crise
- Savoir réagir et orienter vers les relais adaptés

#### III. Atelier : Baromètre mental et lien avec le DUERP

Identifier au sein de son entreprise ou service, les fonctionnements susceptibles de favoriser l'émergence de RPS et envisager des pistes d'amélioration

# Principes de comptabilité bancaire



COMPÉTENCES TRANSVERSALES



7H



Sur demande



## 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 : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## 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.

## 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

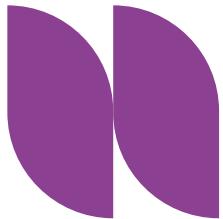
- I. L'analyse qualité de l'adhérent
- II. L'analyse de la clientèle
- III. L'analyse de l'activité

### ► IDENTIFIER LES SUIVIS DE GESTION

- I. Les états publicables
- II. Les états réglementaires

# Sur la même thématique

COMPÉTENCES TRANSVERSALES



## Fondamentaux du 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 internes et du régulateur.

### Animation

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

## Fondamentaux du contrôle permanent et de maîtrise des risques niveau 2



7H



Sur demande

### Public visé

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

### Objectifs

- Approfondir la cartographie des risques,
- Élaborer et piloter un plan annuel de contrôle permanent,
- Réaliser et exploiter les comptes rendus de contrôle,
- Communiquer efficacement sur les résultats des contrôles.

### 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



Inter 2026 : 1<sup>er</sup> avril

### 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 les outils de contrôle interne.

### 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**

Sur la même thématique ..... **page 45**

L'analyse financière /crédit  
(niveau 2 sur 3) ..... **page 44**

# L'analyse financière / crédit (niveau 1 sur 3)



FINANCE D'ENTREPRISE



**14H**



**Inter 2026 :**

28 et 29 septembre



## Animation

Nicolas van PRAAG :

formateur consultant en banque, finance et spécialisé en risques de crédit



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1480€ HT  
par participant

Non adhérent : 1620€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## 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.

## 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 2026 :

8 et 9 octobre



## 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 : 1480€ HT par participant

Non adhérent : 1620€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités

### 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)

## 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.

## PROGRAMME

### ► RAPPEL DES MÉCANISMES ET INFORMATIONS COMPTABLES

- I. L'actif immobilisé
- II. L'actif 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 (niveau 3 sur 3)



**14H**



**Inter 2026 :** 9 et 10 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



**14H**



**Inter 2026 :** 14 et 15 décembre

### Public visé

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

### Objectifs

- 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.

Bâle III et IV : conformité, contrôle et enjeux réglementaires.....	<b>page 47</b>	Reporting RUBA .....	<b>page 49</b>
		Sur la même thématique .....	<b>page 50</b>
Le cadre prudentiel en matière de risque climatique .....	<b>page 48</b>		

# Bâle III et IV : conformité, contrôle et enjeux réglementaires

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE



7H



Inter 2026 :

15 janvier



## Animation

Jean Lou GALISSI :

Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers, et de l'audit interne



## Prérequis

Avoir des notions de comptabilité bancaire



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporamas | vidéos | jurisprudence

## OBJECTIFS

- Connaitre les principales dispositions de Bâle III
- Connaitre les composantes des différents ratios réglementaires
- Connaitre les principales modifications introduites par Bâle IV

## PUBLIC VISÉ

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

## PROGRAMME

### ► COMPRÉHENSION DE LA RÉFORME BÂLE III

- I. Les enseignements de la crise de 2007-2008
- II. Le cadre des évolutions réglementaires
- III. Les objectifs et les grands axes de Bâle III

### ► LE RENFORCEMENT DE LA SOLVABILITÉ ET DE LA COUVERTURE DES RISQUES

- I. Renforcement de la solvabilité (fonds propres et coussin de sécurité)
- II. Étendre la couverture des risques
- III. Les reportings réglementaires en matière de solvabilité

### ► LES DISPOSITIONS BÂLE III EN MATIÈRE DE LEVIER

- ### ► LES DISPOSITIONS BÂLE III EN MATIÈRE DE LIQUIDITÉ
- I. Retour sur la crise (les crises)
  - II. Le Coefficient de liquidité
  - III. Les reportings de liquidité

### ► LA LIMITATION DE LA PRO-CYCLICITÉ ET DES RISQUES SYSTÉMIQUES

- I. Limitation de la pro-cyclicité (coussin contra-cyclique)
- II. Minimiser le risque systémique (G-SIB)

### ► LA GOUVERNANCE ET LA SUPERVISION DANS BÂLE III

- ### ► LA FINALISATION DE BÂLE III
- I. Contexte et objectif du CRR 3
  - II. Les principales évolutions introduites par le CRR 3 (Risques de crédit – Risques opérationnels....)

# Le cadre prudentiel en matière de risque climatique

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE



7H



Sur demande



## Animation

Jean Lou GALISSI :

Spécialiste du contrôle de conformité des établissements bancaires et financiers, et de l'audit interne



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## 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.)

## 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. 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



7H



Sur demande



**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 :** 1140€ HT par participant

**Non adhérent :** 1290€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



**Modalités pédagogiques**

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



**Moyens pédagogiques**

Diaporama

### 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)

### 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 L'ACPR

- 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

# Sur la même thématique

RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE



**Traitement prudentiel sur les créances douteuses**

7h

sur demande

**Public visé**

Services financier, comptable et réglementaire des sociétés de financement

**Objectifs**

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

**Animation**

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





# 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 52**

Les saisies conservatoires  
et les voies d'exécution ..... **page 53**

Les sûretés personnelles et mobilières ..... **page 54**

La négociation aux fins de recouvrement **page 55**  
Sur la même thématique ..... **page 56**

# Le droit des entreprises en difficultés

PRÉVENTION ET SAUVEGARDE DES CRÉANCES



7H



Sur demande



## Animation

Sabine HUTTLINGER :

Avocate à la Cour, ancienne cheffe de service juridique d'une société financière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## 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 impliqués dans les procédures amiables contentieuses ou pré-contensieuses.

## 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



## Animation

Sabine HUTTLINGER :

Avocate à la Cour, ancienne cheffe de service juridique d'une société financière



## Prérequis

Connaître les bases du recouvrement



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT par participant

Non adhérent : 1290€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## 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

Gestionnaires, collaborateurs contentieux, commerciaux, juristes débutants.

## PROGRAMME

### ► RECOUVRER 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



## Animation

Sabine HUTTLINGER :

Avocate à la Cour, ancienne cheffe de service juridique d'une société financière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## OBJECTIFS

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

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires, commerciaux, juristes débutants.

## 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



7H



Sur demande



## Animation

Priscilla BECAMEL :

Spécialiste en recouvrement amiable, contentieux, gestion des risques et management d'équipes



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Diaporama

## OBJECTIFS

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

## PUBLIC VISÉ

Gestionnaires, collaborateurs en charge du recouvrement des créances confiées.

## PROGRAMME

### ► INTRODUCTION

### ► LES TYPOLOGIES DE NÉGOCIATIONS

- Connaitre les définitions et l'origine
- Identifier les voies pour trouver un accord : conflictuelle, coopérative, multiple

### ► CONCEPTS & TACTIQUES

- Connaitre les règles clés de la négociation
- Trouver à chaque négociation sa tactique
- Identifier les interrogations communes

### ► MÉTHODOLOGIE : LES ÉTAPES A RESPECTER

- Savoir exploiter les informations connues et collectées
- Préparer son entretien
- Construire son argumentaire
- Conclure le débat

### ► IDENTIFIER LES OBSTACLES

- Connaitre les arguments récurrents
- Analysier les erreurs fréquentes
- Apprendre à anticiper

### ► SÉCURISER L'ACCORD OBTENU

- La formalisation de l'accord
  - Le verbal
  - L'écrit
- Les formes d'écrit
- Avantages vs Inconvénients

### ► REBONDIR

- De l'amiable au contentieux : argumentaire et process
- Les voies de recours possibles
  - Mesures conservatoires
  - Voies d'exécution
- 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, ancienne cheffe 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.

#### **Objectifs**

- Identifier les étapes clés de la phase amiable et de la procédure collective,
- Repérer les moments susceptibles d'engager la responsabilité du dirigeant,
- Comprendre les déclencheurs liés à ces étapes.

#### **Animation**

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



# Formations réglementaires et obligatoires

Les réglementations françaises et européennes imposent depuis plusieurs années des exigences croissantes en matière de compétences professionnelles. Dans une logique de conformité durable, les dispositifs de l'ASFFOR évoluent pour accompagner les collaborateurs dans le maintien et le développement de leurs connaissances.

Dans cette continuité, des modules à distance sont proposés autour de thématiques clés telles que la Directive sur la distribution d'assurances (DDA) et la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB-FT), avec plusieurs niveaux d'approfondissement adaptés aux besoins des équipes.

Notre offre DDA : E-learning  
(DDA compatible) ..... **page 58**

Voyage au cœur d'une notice d'assurance  
(DDA compatible) ..... **page 59**

Droit des assurances : naviguer entre contraintes et enjeux émergents (DDA compatible) ..... **page 60**

DDA «vue autrement» (DDA compatible) **page 61**

LCB-FT pour les financements spécialisés :  
Cadre réglementaire, mise en œuvre opérationnelle et contrôles  
(DDA compatible) ..... **page 62**

E-learning LCB-FT : Formation réglementaire obligatoire (DDA compatible) ..... **page 63**  
Sur la même thématique ..... **page 64**

# Notre offre DDA : E-learning (DDA compatible)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**15H**



**Sur demande**



**Compatible**

**DDA : UNE FORMATION  
ANNUELLE OBLIGATOIRE DE  
15 HEURES**



## Prérequis

Avoir un socle commun de connaissance sur cette réglementation



## Tarifs

**Adhérent :** 190€ HT par participant / module

**Non adhérent :** 250€ HT par participant / module

**Formule hybride :** nous consulter



## Modalités 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 pédagogique incluse)

## 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.

## PROGRAMME

### ► MODULES DE 30 À 40 MINUTES :

- Identifier la distribution d'assurance et l'information précontractuelle renforcée
- Connaître les cinq piliers de la DDA
- S'interroger sur le partage de responsabilités entre concepteur/distributeur d'assurance
- Découvrir l'impact de la notion de gouvernance
- Définir le marché-cible
- Rappeler le cadre réglementaire de l'assurance
- Identifier l'obligation de transparence précontractuelle
- Appréhender les conflits d'intérêts
- Connaître les modes de rémunération et les challenges commerciaux
- Connaître le rôle et attentes de l'ACPR au regard de la protection de la clientèle
- Identifier les phases du précontractuel au postcontractuel 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'IPIID en assurances non-vie
- Découvrir le KID en assurance vie
- Appréhender les différents niveaux de conseil
- Le conseil dans la durée
- Connaître le secret médical et la convention AERAS
- Identifier les réclamations
- Le cadre réglementaire relatif aux pratiques commerciales et au devoir de conseil
- Appréhender la vente à distance
- Approfondir les modalités de distribution des produits d'assurance
- Découvrir la signature électronique EIDAS
- Maîtriser la gouvernance et la surveillance des produits d'assurance
- Adapter la commercialisation à l'offre
- Identifier le rôle et les attentes de l'ACPR en matière de protection de la clientèle
- Approfondir la lutte contre la fraude en assurance
- Comprendre un contrat d'assurance
- La protection du consommateur à l'ère de la DDA

# Voyage au cœur d'une notice d'assurance (DDA compatible)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



7H



Sur demande



Compatible



Animation

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



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



Modalités 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

## OBJECTIFS

- Discerner les conditions des produits proposés aux 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, JEUX

Jeu des valises

*Notions abordées : nature et rôle des intervenants dans l'opération d'assurance, hiérarchie des clauses, régime des conditions et des exclusions de garantie*

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*

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

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

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

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

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

### ► 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

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

# Droit des assurances : naviguer entre contraintes et enjeux émergents (DDA compatible)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**15H**



**Sur demande**



**Compatible**



## **Animation**

**Eric de LONGCAMP :**

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



## **Prérequis**

Aucun



## **Tarifs**

**Adhérent :** 1480€ HT

par participant

**Non adhérent :** 1620€ HT

par participant

**Intra :** nous consulter



## **Modalités pédagogiques**

Apports théoriques interactifs | études de cas réels | jeux pédagogiques et mises en situation | travaux en sous-groupes | quiz de validation



## **Moyens pédagogiques**

Diaporama

## **OBJECTIFS**

- Identifier les principales sources du droit des assurances et leurs interactions (codes, droit européen, droit souple),
- Comprendre les évolutions sociétales et technologiques influençant le cadre juridique de l'assurance,
- Analyser les risques juridiques, réputationnels et réglementaires liés à l'activité assurantie.
- Anticiper les contraintes futures et construire une cartographie des obligations applicables,
- Réfléchir à l'évolution du droit et à ses impacts opérationnels.

## **PUBLIC VISÉ**

Juristes, responsables conformité, souscripteurs, gestionnaires sinistres, actuaires, responsables produits, directions générales et toute personne impliquée dans la gestion juridique ou stratégique de l'assurance.

## **PROGRAMME**

### **► JOUR 1 : PANORAMA JURIDIQUE ET CONTRAINTES ACTUELLES**

- I. Évolutions récentes du droit des assurances et prospective métier
- II. Aversion au risque, asymétrie d'information, normes et compréhension client
- III. Risque d'image, guerre informationnelle et droit souple
- IV. Cartographie interactive du droit des assurances (codes, régulations, droit européen)
- V. Étude de cas : sanctions et jurisprudence

### **► JOUR 2 : ENJEUX ÉMERGENTS ET RÉFLEXION STRATÉGIQUE**

- I. Préjudice réel vs perçu, responsabilité extra-financière (RSE, CSRD...)
- II. Assurance embarquée, inclusivité, objets connectés et IA
- III. Transfert alternatif des risques (captives, obligations catastrophes...)
- IV. Atelier : réécrire le droit – réflexion collective sur les évolutions souhaitables
- V. Scénarios juridiques prospectifs et synthèse

# DDA «vue autrement» (DDA compatible)

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



7H



Inter 2026 :

12 novembre



Compatible



Animation

Eric de LONGCAMP :

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



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1140€ HT  
par participant

Non adhérent : 1290€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



Modalités  
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

## OBJECTIFS

- Appréhender la base d'une opération d'assurance et les acteurs du secteur,
- Connaitre 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.

## PUBLIC VISÉ

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

## PROGRAMME

### ► TOUT CE QUE VOUS AVEZ TOUJOURS VOULU SAVOIR SUR L'ASSURANCE SANS OSER LE DEMANDER

### ► L'ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION EN TROIS IDÉES

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

### ► LES PRINCIPES DE LA DIRECTIVE SUR LA DISTRIBUTION D'ASSURANCE (DDA)

### ► RAPPEL SUR LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE

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

### ► L'ÉCONOMIE DE L'OPÉRATION D'ASSURANCE

### ► L'OBJET DE L'ASSURANCE : DOMMAGE ET PRÉJUDICE

Jeu sur la base de questions posées au groupe

### ► LES INTERVENANTS DANS L'OPÉRATION D'ASSURANCE ET LA LÉGITIMITÉ DU PRÉTEUR

### ► PERMANENCE DES NOTIONS D'INFORMATION ET DE CONSEIL

### ► LES QUATRE DEVOIRS DU DISTRIBUTEUR D'ASSURANCE

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

# LCB-FT pour les financements spécialisés : Cadre réglementaire, mise en œuvre opérationnelle et contrôles (DDA compatible)



FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



7H



Inter 2026 :  
19 mars | 4 juin



Compatible



## Animation

Corinne DENAEYER :

Juriste au sein du service Études juridiques fiscales et comptables de l'ASF, experte sur les thèmes de la LCB-FT.

## André JACQUEMET :

Expert compliance et anti-blanchiment depuis 2003.



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1480€ HT par participant

Non adhérent : 1620€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

Exposés interactifs | ateliers pratiques | quiz amont et aval



## Moyens pédagogiques

Diaporama | vidéos

## OBJECTIFS

- Identifier les obligations directes et indirectes découlant du Paquet européen LCB-FT
- Évaluer l'impact des nouvelles dispositions sur leur organisation
- Mettre en œuvre les adaptations nécessaires des procédures internes
- Organiser un dispositif de contrôle conforme aux

nouvelles exigences

- Anticiper les échéances de transposition et d'application

## PUBLIC VISÉ

Responsables conformité (RC, RCCI, RCSI), responsables du contrôle permanent, collaborateurs des fonctions opérationnelles, auditeurs internes, dirigeants effectifs

## PROGRAMME

### ► CADRE JURIDIQUE ET ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

- Faits saillants au niveau international
- Architecture du nouveau dispositif européen
- Sanctions et mise en conformité
- PLAN D'ACTION : évaluation personnalisée et roadmap de mise en conformité
- Impact sur le cadre national français
- Anticipation et optimisation de la veille légale et réglementaire

III. Mesures de vigilance proportionnées mais renforcées et déclarations de divergence

### IV. ATELIER PRATIQUE : mises en situation

### ► EXÉCUTION DES OPÉRATIONS ET SURVEILLANCE

- Connaissance client renforcée
- Surveillance des opérations
- Gestion et traitement des alertes
- Mise en œuvre des sanctions et autres mesures restrictives
- Bases de données externes

### ► CONTRÔLE INTERNE ET AUDIT

- Dispositif de contrôle permanent
- Audit interne et contrôle périodique
- Externalisation et sous-traitance

### ► REPORTING ET DÉCLARATIONS OBLIGATOIRES

- Évolution du reporting prudentiel
- Déclarations et communication TRACFIN
- Coopération avec les autorités
- CAS PRATIQUE : Rédaction d'une déclaration de soupçon motivée

# E-learning LCB-FT : Formation réglementaire obligatoire (DDA compatible)



FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**30 minutes  
à 1H**



**Sur demande**



**Compatible**



## **Prérequis**

Première année : aucun | années suivantes : maîtriser les connaissances de la première année.



## **Tarifs**

**Adhérent** : à partir de 75€ HT par participant



## **Modalités pédagogiques**

Formation 100 % asynchrone (en e-learning, réparties en modules interactifs) via la plateforme de notre partenaire BPA | test de positionnement en début de parcours | vidéos | quiz | études de cas | mises en situation | assistance technique et pédagogique incluse



## **Moyens pédagogiques**

Plateforme LMS BPA accessible 24/7 | modules adaptés aux 3 niveaux d'exposition au risque LCB-FT ou de responsabilité | QCM

## **OBJECTIFS**

- **Niveau 1** : Comprendre les concepts fondamentaux de la LCB-FT,
- **Niveau 2** : Maîtriser les obligations légales et réglementaires et développer les réflexes,
- **Niveau 3** : Optimiser son dispositif LCB-FT et l'organisation, en fonction des évolutions.

## **PUBLIC VISÉ**

- **Niveau 1** : Fonctions peu exposées (support, back-office).
- **Niveau 2** : Fonctions exposées au risque LCB-FT (conformité, audit, commercial).
- **Niveau 3** : Fonctions de direction et responsable de dispositif LCB-FT.

## **PROGRAMME**

### **► PREMIÈRE ANNÉE**

#### **Niveau 1 : fonctions peu exposées au risque LCB-FT**

EMBARQUEMENT : Comprendre les notions fondamentales de la LCB-FT

#### **Niveau 2 : Fonctions plutôt exposées au risque LCB-FT**

MAÎTRISE : savoir mettre en pratique les notions clés et les diligences attendues

#### **Niveau 3 : Dirigeants et responsables de dispositif LCB-FT**

PILOTAGE : maîtriser le pilotage du dispositif LCB-FT

### **► ANNÉES SUIVANTES**

#### **Niveau 1 : fonctions peu exposées au risque LCB-FT**

IMPLICATION : donner du sens à sa contribution au dispositif LCB-FT

#### **Niveau 2 : Fonctions plutôt exposées au risque LCB-FT**

APPROFONDISSEMENT : approfondir les sujets et situations à risque, en fonction des menaces et de l'actualité réglementaire

#### **Niveau 3 : Dirigeants et responsables de dispositif LCB-FT**

OPTIMISATION : optimiser le fonctionnement du dispositif LCB-FT, en fonction des menaces et de l'évolution réglementaire

# Sur la même thématique

FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES ET OBLIGATOIRES



**IOBSP :**  
Intermédiaire Opérations  
de Banque et Services  
de Paiement



**2h**

## Public visé

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,
- 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



## Principe de base de l'assurance



**7H30**



**Inter 2026 :**

1<sup>er</sup> octobre



**Compatible**

## Public visé

Chargés de clientèle, conseillers commerciaux, responsables et 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 des assurances emprunteurs, bancaires, affinitaires et dans la gestion des risques





# Dirigeants- managers

Dans le cadre d'une prise de fonction ou en réponse aux recommandations de l'ACPR et/ou de la BCE, plusieurs formations ciblées sont proposées pour accompagner les dirigeants dans l'exercice de leurs responsabilités. Le comité de Bâle rappelle que la direction, sous l'autorité du conseil d'administration, doit assurer la gestion des activités en cohérence avec la stratégie, l'appétence au risque et les politiques validées.

Pour répondre à ces enjeux, les programmes de cette thématique visent à renforcer les compétences clés des décideurs, dans une logique de conformité, de leadership et d'efficacité opérationnelle.

Convaincre et captiver son audience..... **page 66**

Diriger une société de financement ..... **page 67**

Formation des administrateurs ..... **page 68**

Actualité réglementaire et pilotage stratégique  
des risques dans le secteur financier..... **page 69**

Sur la même thématique ..... **page 70**

# Convaincre et captiver son audience

DIRIGEANTS-MANAGERS



7H



Sur demande



## Animation

Stéphanie JARROUX :

Comédienne, art thérapeute et conférencière



## Prérequis

Aucun



## Tarifs

Adhérent : 1600€ HT  
par participant

Non adhérent : 1790€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

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



## Moyens pédagogiques

Outils issus de l'improvisation théâtrale

## OBJECTIFS

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

## PUBLIC VISÉ

Dirigeants, Managers

## PROGRAMME

### ► MATIN : WARM UP !

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

- a. Échauffement
- b. Travailler son imaginaire
- c. Soigner son écoute
- d. Travailler son lâcher prise
- e. Travailler son esprit de groupe

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

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

- a. Travailler sa répartie
- b. Accepter l'univers de l'autre
- c. 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

- a. Écrire un récit selon les règles du storytelling
- b. Lecture

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

#### II. SÉQUENCE 2 : être éloquent - 1H30

À partir d'un texte professionnel (discours de convention, annonce des résultats, communication de crise,...) :

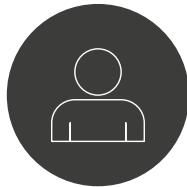
- a. Travailler son charisme
- b. Travailler le corps
- c. Travailler sa voix et son rythme
- d. La star c'est votre audience
- e. Point sur l'utilisation du Powerpoint

Ce que l'animatrice apporte en termes de contenu :

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

# Diriger une société de financement

DIRIGEANTS-MANAGERS



14H



Inter 2026 :  
30 et 31 mars



## 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



## Modalités 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

## OBJECTIFS

- Répondre aux recommandations des autorités comme l'ACPR ou la BCE,
- Appréhender 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

## 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

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

Du plan de contrôles aux actions correctives

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

### ► IDENTIFIER LES PRINCIPES DE GOVERNANCE 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?

### ► ÉVALUER L'EFFICACITÉ DES DISPOSITIONS D'UNE INSTITUTION, GARANTISSANT UNE GOVERNANCE, 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

# Formation des administrateurs

DIRIGEANTS-MANAGERS



7H



Sur demande



## Animation

Marie-Agnès NICOLET :

Présidente Regulation  
Partners



## Prérequis

Être membre du CA  
ou du CS



## Tarifs

Adhérent : 1480€ HT  
par participant

Non adhérent : 1620€ HT  
par participant

Intra : nous consulter



## Modalités 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

## OBJECTIFS

- Appréhender le rôle et les responsabilités liées à la fonction d'administrateur,
- Identifier 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

## PROGRAMME

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

#### I. Connaître le cadre réglementaire européen

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

#### II. Distinguer le cadre réglementaire français

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

- Comité des risques
- Comité des rémunérations
- Comité des nominations

- 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

# Actualité réglementaire et pilotage stratégique des risques dans le secteur financier

DIRIGEANTS-MANAGERS



3H30



Sur demande



## Animation

Jean Lou GALISSI : expert reconnu du contrôle de conformité dans les établissements bancaires et financiers



## Prérequis

Avoir suivi la formation "Diriger une société de financement" page 67



## Tarifs

Adhérent : 1050€ HT par participant

Non adhérent : 1210€ HT par participant

Intra : nous consulter



## Modalités pédagogiques

Questionnaire adressé aux participants | échanges de bonnes pratiques | guide du participant avec les corrigés des cas et exercices | exposé théorique | exemples d'application



## Moyens pédagogiques

Diaporama | tests interactifs | supports de travail

## OBJECTIFS

- Donner une vision claire des évolutions réglementaires impactant la gouvernance, la conformité et les risques dans le secteur bancaire.

## PUBLIC VISÉ

Dirigeant effectif en poste depuis au moins 6 mois

## PROGRAMME

### ► INTRODUCTION

- Présentation des objectifs de la session
- Enjeux de la veille réglementaire pour les dirigeants

### ► PANORAMA DES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES RÉCENTES (2026 / 2025)

- Actualités réglementaires nationales et européennes (ACPR, BCE, EBA, AMF, CNIL...)

#### II. Thématisques clés :

- Gouvernance et responsabilité des dirigeants (CRD VI / Fit & Proper)
- Résilience opérationnelle (DORA, plans de continuité, PSEE)
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB-FT)
- Protection de la clientèle et devoir de conseil
- Risques climatiques et reporting ESG (CSRD, Taxonomie)

### ► FOCUS SECTORIELS

- Risque opérationnel et cybersécurité : obligations issues du règlement DORA et supervision ACPR
- Risque de non-conformité : contrôles et sanctions récentes
- Risque de réputation : gestion de crise et communication réglementée

### ► GOUVERNANCE ET RESPONSABILITÉ DES DIRIGEANTS

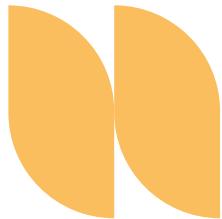
- Attentes du superviseur en matière de culture de conformité et de "risk appetite"
- Bonnes pratiques de reporting à la gouvernance
- Exemples d'écart constatés lors de missions ACPR

### ► CONCLUSION

- Synthèse des points clés à surveiller
- Proposition d'un plan de veille continue

# Sur la même thématique

DIRIGEANTS-MANAGERS



## Les 8 fonctions du manager efficace



7H



Sur demande

### Public visé

Manager, cadre ayant acquis les bases du management et qui souhaitent développer leurs compétences managériales

### Objectifs

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

### 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.

## 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 significatives et/ou pouvant 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

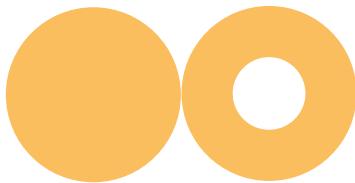
Prise de fonction d'un dirigeant effectif et pour répondre à une recommandation de l'ACPR ou de la BCE

### Objectifs

- Connaître les 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 à 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 conditions générales de vente. Nous limitons le nombre de participants en fonction de 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@sf-france.fr](mailto:asffor@sf-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'ASFFOR : 24 avenue de la Grande Armée, Paris 17<sup>e</sup>.

Les évènements 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.

## Évaluation

Une évaluation de connaissances amont et aval sera effectuée à chaque session de formation afin d'apprecier 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 présenté dans le catalogue. Lorsqu'un client nous sollicite pour une formation intra-entreprise, nous échangeons afin de bien cerner ses attentes. Sur cette base, nous élaborons une note de proposition pédagogique accompagnée d'un programme détaillé, précisant les contenus, les modalités et la durée. Une proposition financière est ensuite transmise, incluant le coût de la prestation et les conditions de règlement.

Des dates de réalisation sont proposées en concertation avec le client. Toute modification ultérieure de ces dates, du programme ou des modalités devra impérativement faire l'objet d'un accord commun, validé par écrit.

## Prix et conditions de paiement

La facture est adressée au client, ou au tiers-paiement 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-reception 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](mailto:RGPD-Asffor@asf-france.com).

## **CGV intra et e-learning**

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

Retrouvez toutes nos formations sur :

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



Rejoignez-nous sur LinkedIn !

## CONTACTS

asffor@asf-france.fr  
06 71 20 59 64

### Création graphique

EKO Communication Responsable

### Crédits photos

ASF, Freepik, iStock.

### Impression

HandiPRINT, entreprise adaptée.



Novembre 2025



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



24 avenue de la Grande Armée, 75854 Paris Cedex 17

[asffor.fr](http://asffor.fr) • [in](https://www.linkedin.com/company/asffor/)

N° Déclaration 117500165 75  
TVA : FR 15311285514  
SIRET : 311 285 514 00023

**ASFFOR**  
ASF FORMATION