

# BANQUE COMMERCIALE

CERTIFICATION AMF - GESTION DE PATRIMOINE - BANQUE DES PROFESSIONNELS  
BANQUE DE L'ENTREPRISE - GRANDS COMPTES - ASSOCIATIONS GESTIONNAIRES  
MÉTIERS TRANSVERSAUX

# SOMMAIRE

## 1. Édito

## 2. Formations Banque Commerciale : une offre sur-mesure

## 3. Intervenants interne et externe

## 4 CERTIFICATION AMF

### 4. Certification AMF et vérification interne des compétences

## 8 GESTION DE PATRIMOINE

### 8. Maîtriser les produits financiers et savoir expliquer une notice d'information

### 9. Réaliser une sélection d'OPCVM

### 10. Orienter l'épargne financière des clients dans le respect du devoir de conseil

### 11. Bien conseiller l'allocation d'actifs

### 12. L'immobilier défiscalisant

### 13. Valorisation du patrimoine professionnel au service de la gestion de patrimoine

### 14. Transmission d'entreprise et gestion de patrimoine

## 15 BANQUE DES PROFESSIONNELS

### 15. L'environnement juridique, fiscal, et social du professionnel, un outil de conquête et de fidélisation

### 16. Mieux vendre grâce à l'analyse financière des comptes des professionnels

### 17. Financer l'activité professionnelle et rentabiliser la relation

### 18. Anticiper et gérer les difficultés du professionnel

### 19. Introduction à la gestion de patrimoine du professionnel

### 20. Comprendre et vendre l'ingénierie sociale

### 21. Accompagner la transmission de l'activité professionnelle

### 22. Développer sa performance commerciale auprès d'un professionnel

### 23. Coaching commercial terrain

## 24 BANQUE DE L'ENTREPRISE

### 24. Parcours Nouveaux Entrants Chargés d'affaires Entreprise

### 25. Analyse financière de comptes d'entreprises

### 26. Analyse financière avancée

### 27. Analyse financière de comptes consolidés d'entreprise

### 28. Analyse financière des entreprises au service de la gestion de patrimoine

### 29. Technique de financement des entreprises

### 30. Transmission d'entreprise et gestion de patrimoine

### 31. Financement du commerce international

### 32. Les flux, une opportunité commerciale

### 33. Analyse critique de financement de projet d'investissement

### 34. Détection avancée du risque entreprise

### 35. Détecter et retraiter les habillages de bilan

### 36. Lecture commerciale des comptes d'entreprise

### 37. Comprendre et financer un LBO de PME

### 38. Financement des professionnels de l'immobilier

### 39. Introduction à l'évaluation d'entreprise

### 40. Le manager coach en banque commerciale

### 41. Connaître la médiation et les procédures collectives pour mieux négocier avec l'entreprise en difficulté

## 42 GRANDS COMPTES

### 42. Techniques avancées en financement de projet

### 43. Évaluation des sociétés

### 44. LBO et private equity

### 45. Gestion de trésorerie des entreprises et des groupes

### 46. Couverture des risques de taux et de change

### 47. Financement de projet

## 48 ASSOCIATIONS GESTIONNAIRES

### 48. Connaître les association gestionnaires

### 49. Analyse des comptes d'associations gestionnaires

## 50 MÉTIERS TRANSVERSAUX

### 50. Middle office entreprise : Parcours Middle office PME

### 52. Auditeurs : auditer un portefeuille de clients professionnels

### 53. Auditeurs : auditer un portefeuille de clients entreprises

### 54. Mandataires sociaux : lire le bilan d'une banque

### 55. Précontentieux / affaires spéciales : analyse financière appliquée

### 56. Acheteurs : analyse financière de comptes de fournisseurs

# ÉDITORIAL



Eric Chardoillet  
Président Directeur Général  
chardoillet@first-finance.fr

Photo : © FLORE 2010

**La crise actuelle confronte les particuliers et les entreprises à de nombreuses remises en question, tant au niveau de la gestion de leurs finances que des relations avec leurs banquiers.**

Ces derniers jouent un rôle incontournable de conseiller auprès des entreprises, des professionnels et des investisseurs. Ceci les place au cœur des évolutions actuelles, notamment face à une exigence croissante de la clientèle des réseaux bancaires et des régulateurs :

- . Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, tout nouvel employé d'un Prestataire de Services d'Investissements qui intervient dans le cadre d'instruments financiers doit justifier d'un seuil minimal de connaissances. FIRST FINANCE vous prépare à la Certification AMF et vous fait passer l'examen.
- . Face à l'exigence croissante des particuliers concernant la valorisation de leur patrimoine, FIRST FINANCE met à la disposition de vos Chargés de clientèle Particuliers ainsi que de vos équipes de gestion de patrimoine la maîtrise et l'expérience de ses formateurs en matière de commercialisation des OPCVM, d'allocation d'actifs et d'analyse critique de portefeuille.
- . Par ailleurs, le départ à la retraite de nombreux entrepreneurs qui cèdent leur entreprise transforme une partie du patrimoine économique français en liquidités tout en développant l'endettement des entreprises. Le chef d'entreprise vendeur est à la croisée de deux métiers bancaires : celui du professionnel (ou de l'entreprise), et celui de la gestion de patrimoine.

Les solutions de formation de FIRST FINANCE permettent à ces deux métiers de se comprendre et de se compléter pour travailler en synergie, de la vie de l'entreprise à sa transmission.

- . La crise économique et le financement des cessions d'entreprises rendent les risques professionnel et entreprise plus présents et complexes à appréhender. Les méthodes FIRST FINANCE d'analyse, d'anticipation, et de gestion du risque de crédit sont reconnues par nos clients pour leur efficacité. Testez-les !
- . Enfin, un professionnel ou une entreprise dont la trésorerie est abondamment créditrice ne doit pas décourager la prospection. Une proposition performante de traitement des flux, d'ingénierie sociale ou une distribution de dividendes captée par la gestion de patrimoine sont des axes forts et différenciants.

C'est dans ce contexte de mutation profonde des métiers des Réseaux que la formation apparaît comme un outil particulièrement efficace et flexible d'accompagnement du changement, avec un retour sur investissement indiscutable et mesuré dans le temps.

# FORMATIONS

## BANQUE COMMERCIALE : UNE OFFRE SUR-MESURE



Les métiers spécifiques de la Banque Commerciale ont amené FIRST FINANCE à développer de nombreuses solutions adaptées à des besoins complexes et évolutifs. Notre offre de séminaires intra-entreprises peut s'articuler en personnalisant aussi bien le contenu des programmes que leur format.

Ainsi, nous adaptons le contenu en fonction de votre stratégie de formations : les formations citées dans ce catalogue sont des propositions de programmes pouvant être naturellement adaptées et personnalisées pour chaque client. Nous mettons aussi en place des parcours de formation ciblés : **Parcours Nouveaux Entrants Chargés d'affaires Entreprises (p. 24)** ou **Middle office entreprise : Parcours Middle office PME (p.50)**.

Par ailleurs, nous avons développé depuis de nombreuses années la solution MASTERCLASS. Il s'agit d'un parcours de formation composé de plusieurs étapes conçues dans une logique d'apprentissage progressif. Chacune des étapes se compose de plusieurs phases : une phase de travail personnel à distance sous forme de consultation de fiches et de modules e-learning, une phase de formation en séminaire, et enfin une phase de validation des connaissances sous forme de quizz et d'exercices pratiques.

L'atout principal qu'offre le parcours MASTERCLASS est d'assurer un meilleur ancrage des connaissances dans le temps. Il s'adresse aussi bien aux personnels qui ne sont pas disponibles plusieurs jours consécutifs pour une formation qu'aux collaborateurs qui souhaitent mettre en avant leur savoir-faire par un certificat émis par FIRST FINANCE, leader de la formation en finance, et ainsi accélérer leur carrière. Le parcours MASTERCLASS peut être défini en collaboration avec votre service Formation. N'hésitez donc pas à nous contacter à ce sujet.

Enfin, nous pouvons aussi vous offrir une plus grande flexibilité pour la validation des compétences exigée par l'AMF depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010. Vous pouvez ainsi mettre en place avec FIRST FINANCE une validation interne, en remplacement de la **Certification AMF** externe (p. 4). La première permet à l'organisme financier de bénéficier d'une plus grande souplesse pour se conformer aux directives, la seconde offre une certification officielle valable à vie.

La validation interne peut d'ailleurs aussi se concevoir en format MASTERCLASS grâce aux nombreux e-learning mis à disposition des apprenants.

N'hésitez donc pas à nous consulter pour étudier avec nous la mise en place de solutions dédiées.

Contactez-nous au :

**01 44 53 75 75**

Consultez notre site web :

**[www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)**

# NOS INTERVENANTS

## NOS INTERVENANTS INTERNES

### François CHAUMONT

Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE

Diplômé de l'Université de Sciences Economiques de Grenoble et de l'Institut de Contrôle de gestion de Lyon, François Chaumont a occupé plusieurs responsabilités au sein de Centres d'Affaires Entreprises, Directions des Engagements et Directions Générales de PME. Aujourd'hui, au sein de FIRST FINANCE, François est en charge des Formations Banque d'entreprise.



### Béatrice FRANCO-IDRISS

Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

Diplômée d'une maîtrise en droit des affaires à l'université de Dijon, elle a débuté sa carrière en tant qu'auditrice chez BCR MR Djibouti (Filiale de BNP PARIBAS) pendant cinq ans. Elle a ensuite occupé plusieurs fonctions de responsabilités en banque d'entreprise au sein de FORTIS Banque puis HSBC. Elle a rejoint FIRST FINANCE en 2009.



## NOS INTERVENANTS EXTERNES

### Patrice GAILLARD

Consultant

Diplômé en Banque Finance de l'université de Marseille, Patrice Gaillard travaille comme exploitant et manager à la Société Générale, au Crédit Mutuel et aux Caisses d'Épargne. Il intervient ensuite comme formateur. Encore récemment juge au tribunal de commerce de Marseille, Patrice est spécialiste du risque bancaire et de sa couverture et intervient sur ces thèmes liés au segment des professionnels.



### Aurélien GIRAUD

Directeur d'agence - Société Générale

Diplômé d'Audencia, Aurélien Giraud est Directeur d'agence de la Société Générale. En parallèle, il consacre son temps libre à la création et l'animation de séminaires pour les réseaux bancaires. Aurélien intervient dans les domaines techniques à orientation commerciale comme la gestion de patrimoine et les techniques de financements.



### Marc GIREL

Directeur Épargne collective et Ingénierie chez AG2R

Docteur en sciences de gestion, Marc Girel a été vendeur, ingénieur financier, puis responsable du développement Produits dans des organismes bancaires de renom. Il est actuellement Directeur épargne collective et ingénierie chez AG2R et chargé de cours à Euromed. Marc forme en vente des placements, gestion de trésorerie et ingénierie sociale à destination des professionnels.



### Stefan HERSCHTEL

Executive Director Leverage Finance - CRÉDIT AGRICOLE CIB

Diplômé de l'IEP Paris et d'une Maîtrise en Droit et DESS de Droit International, Stefan Herschtel a été Chargé d'affaires chez Paribas Allemagne, puis chef de mission à l'inspection générale de BNP Paribas, avant d'être Executive Director Leverage Finance, France chez CRÉDIT AGRICOLE CIB.

### Alain LESCOMBES

Consultant

Alain Lescombes a été Responsable du service Ingénierie des Montages de l'Union Européenne de CIC, puis au sein du Crédit Lyonnais il a été Responsable de l'équipe Structuration Ingénierie Financière et Responsable du développement produits. Enfin, il a été Directeur Placements Structurés chez ING Banque France. Depuis 2007, il a monté sa propre structure Stratégie Patrimoniale & Ingénierie Financière.



### Charles NOURISSAT

Consultant - Patrimoine Plus

Diplômé d'un DESS Finance d'entreprise, Charles Nourissat a été gérant de portefeuilles diversifiés chez Paribas Asset Management à Londres, avant de rejoindre BARCLAYS où en tant que directeur, il assurait le rôle de stratège actions et de responsable de l'analyse financière. Il dirige son propre cabinet de conseil en gestion de patrimoine.



### Gilbert SCHENDEL

Gérant Associé - PLUS X FINANCES

Consultant indépendant, Gilbert Schendel a travaillé à la Bourse des valeurs de Paris et sur les marchés financiers. Il collabore au sein de différentes Caisses Régionales du Crédit Agricole ainsi qu'au Crédit du Nord où il dirige plusieurs Centres Régionaux de gestion de patrimoine. Directeur du développement chez B\* Capital, il a développé un réseau d'agences dédié à la gestion de portefeuille.



### Guy THUBÉ

Consultant

Après l'ITB et 10 ans passés chez BNP Paribas, Guy Thubé fut responsable du service étranger d'une caisse de Crédit Agricole, puis Directeur de l'agence de Lyon de Citibank (3 marchés). Il est désormais formateur sur le segment bancaire des professionnels. Il intervient sur certains thèmes techniques et dans le développement des performances commerciales auprès du segment des professionnels.

### Frédéric VENTRE

Consultant

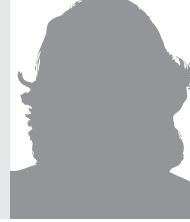
Diplômé HEC, ancien Inspecteur de la Société Générale, Frédéric Ventre a exercé en tant que banquier d'affaires et privé avant de créer une structure de conseil en stratégie financière. Membre de la Compagnie des Conseils en Investissements Financiers et de la Compagnie des Conseils et Experts Financiers, il intervient dans le cadre de missions variées : évaluation, élaboration de business plan, assistance à la négociation...



### Michelle WOLFF

Consultante

Diplômée de l'EM Lyon, Michèle Wolff a exercé au sein de plusieurs établissements financiers français et anglo-saxons la fonction d'analyste financier sell-side et buy-side. Membre de la Société Française des Analystes Financiers, elle intervient auprès de sociétés dans le cadre de missions variées : évaluation, élaboration de business plan, conseil en communication...



# Certification AMF et vérification interne des compétences

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : certifamf

## PRÉSENTATION

La nouvelle certification AMF impose à toute personne qui intervient dans le cadre d'instruments financiers l'obligation de justifier d'un seuil minimal de connaissances. Cette réglementation concerne à la fois les collaborateurs des BFI et de la banque de détail, sociétés de gestion, de courtage et plus généralement de tout Prestataire de Services d'Investissement qui commercialise ou traite les produits financiers, tels que les OPCVM, et conseillent leurs clients.

L'Arrêté du 30 janvier 2009 précise : « Le Prestataire de Services d'Investissement (PSI) s'assure que les personnes physiques placées sous son autorité ou agissant pour son compte disposent des qualifications et de l'expertise appropriées ainsi que d'un niveau de connaissances suffisant » (Règlement Général de l'AMF, Livre III Prestataires, art.313-7-1.-I.)

FIRST FINANCE prépare à l'examen de certification AMF organisé conjointement avec le CNAM (examen FIRST FINANCE / CNAM certifié n°C1 le 01/04/2010 par l'AMF en application de l'article 313-7-3 de son règlement général).

Grâce à une pédagogie innovante alliant cours en salle, formation à distance et QCM d'entraînement, les participants à nos formations obtiennent un taux de réussite exceptionnel à l'examen certifié FIRST FINANCE / CNAM.

## VÉRIFICATION INTERNE DES COMPÉTENCES

L'AMF permet aux Prestataires de Service d'Investissement de se conformer à la réglementation de deux façons : soit par le passage de l'examen certifié, soit par une procédure de vérification des compétences interne à l'entreprise.

Le premier cas correspond à la certification externe dans laquelle FIRST FINANCE prend en charge l'ensemble du contenu et des modalités de formation et de passage de l'examen.

La seconde possibilité permet au PSI de bénéficier d'une logistique entièrement personnalisée et correspondant à ses besoins. La formation et la validation peuvent ainsi avoir lieu en vos locaux. FIRST FINANCE intervient pour mettre à disposition les contenus du programme et organiser la vérification interne des compétences.

## DESCRIPTION DE L'EXAMEN DE CERTIFICATION AMF

L'examen nécessite une réelle préparation mais demeure tout à fait accessible aux personnels des Prestataires de Services d'Investissement, quelles que soient leurs fonctions. C'est pourquoi nous conseillons à chacun de se former et de passer le test, pour mettre en valeur ses compétences vis-à-vis de son employeur.

L'examen certifié est composé de 100 questions, posées sous forme de QCM, sur une durée maximale de 3h00. À chaque question correspond une seule bonne réponse.

L'examen porte sur 12 thèmes et 48 sous-thèmes.

Ces 12 thèmes sont séparés en deux parties distinctes et d'importance égale :

- L'environnement réglementaire et déontologique
- Les connaissances techniques

Le syllabus complet est disponible sur notre site internet.

## CONTACT

Pour toute information concernant les formations et l'examen de Certification AMF :

E-mail : [certification@first-finance.fr](mailto:certification@first-finance.fr)

Hotline : 01 44 53 75 75

## PERSONNELS CONCERNÉS

### VOUS ÊTES NOUVEL EMBauchÉ ET AVEZ L'OBLIGATION DE PASSER LA CERTIFICATION

Toute personne embauchée depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010 chez un Prestataire de Services d'Investissement (PSI) et traitant ou commercialisant des produits financiers a l'obligation de valider ses compétences dans un délai de 6 mois après sa prise de poste, avec la possibilité de passer l'examen autant de fois que nécessaire dans cet intervalle.

Plus précisément, les personnes concernées sont les suivantes :

- Conseillers clientèle Particuliers
- Conseillers clientèle Entreprises
- Directeurs de Caisse
- Directeurs d'agence
- Contrôleurs des Risques
- Conseillers en Gestion de Patrimoine
- Gérants de portefeuilles
- Gestionnaires Middle office
- Juristes fiscalistes

Il existe deux possibilités pour valider ses compétences :

- . L'examen certifié FIRST FINANCE / CNAM habilité par l'AMF, lequel constitue une validation externe valable à vie quel que soit l'employeur ;
- . La validation en interne des connaissances requises par l'AMF, qui n'est cependant pas « passeportable » si vous changez d'employeur.

### VOUS ÊTES DÉJÀ EN POSTE ET LA CERTIFICATION VOUS PERMET DE VALIDER VOS COMPÉTENCES

#### Personnels intervenant dans la commercialisation de produits financiers

Si vous étiez déjà en poste avant le 1<sup>er</sup> juillet 2010, vous êtes dispensé de l'obligation de certification (clause de « grand-père »). Cependant, tous vos nouveaux collègues embauchés depuis cette date sont certifiés, et bénéficient ainsi d'une reconnaissance officielle de leurs connaissances. Pratiquement, cet examen de Certification AMF devient déjà un standard de Place.

#### Personnels n'intervenant pas directement dans la commercialisation de produits financiers

Même si la Certification AMF concerne uniquement les personnes intervenant dans le cadre d'instruments financiers, tous les employés de Prestataires de Services d'Investissement (banques, sociétés de gestion, ...) ont intérêt à ajouter la Certification AMF dans leur cursus pour faire valider leur savoir-faire et leur expérience, et acquérir de nouvelles connaissances.



## UNE PRÉPARATION OPTIMISÉE

### FORMATION EN LIGNE

Nous mettons à disposition :

- des QCM d'auto-positionnement
- un e-learning de 48 sous-thématiques, conçu pour être accessible à tous et accompagné d'une fiche correspondante (cf. liste ci-dessous). L'e-learning et les fiches étant disponibles en ligne, ils sont actualisés en permanence pour suivre les éventuels changements législatifs, réglementaires ou techniques.
- Une base de 600 questions pour s'entraîner efficacement à l'examen

### TUTORAT EXAMEN BLANC

Le Tutorat Examen Blanc se déroule sous forme de 2 sessions en cours du soir, de 18h à 20h30. Il est constitué de 100 questions testées et corrigées par un formateur, avec des conseils pratiques pour réussir l'examen.

L'objectif est ainsi d'accompagner les candidats en proposant deux sessions de « bachotage » interactives et ludiques. Il est composé de questions projetées sur écran auxquelles les apprenants répondent à l'aide d'un boîtier. Chaque question est commentée par un tuteur. Le tutorat prend la forme d'un examen blanc. Ces simulations d'examen reprennent le programme, les pondérations et les conditions de votre examen final.

### JOURNÉES DE FORMATION

Les journées de formation sont consacrées à l'étude de chacun des thèmes abordés lors de l'examen et vous permettent d'approfondir les points demeurés obscurs.

- Le programme accéléré de deux jours permet une révision intensive de l'ensemble du programme et s'adresse donc aux candidats ayant déjà une bonne connaissance d'une partie du syllabus.
- Le programme approfondi de 5 jours est une formation complète allant dans le détail des différents sujets. Il s'adresse donc aux candidats qui souhaitent prendre le temps nécessaire de maîtriser parfaitement tout le contenu du programme.

Que ce soit sur 2 ou 5 jours, l'objectif est de permettre un ancrage dans le temps des connaissances acquises : il s'agit non seulement de réussir l'examen mais encore d'acquérir des compétences utiles dans la suite de votre vie professionnelle.

Les séminaires alternent en permanence cours, questions de l'auditoire et tests sur l'ensemble des 48 sous-thèmes. Les différents thèmes sont conclus par un quizz Powervote™ permettant au candidat d'évaluer son niveau sur le sujet traité, et le cas échéant de l'approfondir.

## NOS SOLUTIONS DE PRÉPARATION À L'EXAMEN

FIRST FINANCE a déployé tout son savoir-faire pour mettre au point plusieurs solutions de formation tenant compte aussi bien de la variété des niveaux que de la disponibilité de chacun : nous associons du travail à distance (e-learning, QCM et fiches) à différents degrés d'accompagnement par nos formateurs dédiés.

### LES 3 PACKS "ACCOMPAGNEMENT" DE FIRST FINANCE

TUTORAT ★★	ACCÉLÉRÉ ★★★	APPROFONDI ★★★★
Formation en ligne : E-learning Fiches techniques QCM	Formation en ligne : E-learning Fiches techniques QCM	Formation en ligne : E-learning Fiches techniques QCM
Accès illimité à la base de 600 questions	Formation en classe : 2 jours d'entraînement intensif	Formation en classe : 5 jours d'entraînement intensif
2 tutorats examens blancs en classe (2x2h30)	Accès illimité à la base de 600 questions	Accès illimité à la base de 600 questions
Passage de l'examen	2 tutorats examens blancs en classe (2x2h30)	2 tutorats examens blancs en classe (2x2h30)
	Passage de l'examen	Passage de l'examen
Tarif individuel : 880 € nets de taxe*	Tarif individuel : 1 710 € nets de taxe*	Tarif individuel : 2 490 € nets de taxe*
Tarif entreprise : nous consulter	Tarif entreprise : nous consulter	Tarif entreprise : nous consulter
Options disponibles**	Options disponibles**	Options disponibles**

Nous proposons également des formations en anglais (Tutorial Pack et Intensive Pack).

\* Pour les particuliers, ce prix correspond à un prix TTC

#### \*\* Options disponibles :

« Rattrapage » : 1 session d'examen supplémentaire, 75 €

« Réussi ou Remboursé » : 4 sessions supplémentaires d'examen, 125 €

# Certification AMF (suite)

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : certifamf

## COMMENT CHOISIR SA PRÉPARATION ?

Nous vous conseillons de prendre en compte les éléments suivants

	Pack Accompagnement Tutorat	Pack Accompagnement Accéléré	Pack Accompagnement Approfondi	Option Rattrapage	Option Réussi ou Remboursé
Lieu	Paris et en région	Paris et en région	Paris	-	-
Connaissance des sujets du syllabus	Bonne connaissance	Connaissance correcte	Connaissance moyenne	Connaissance moyenne	Faible connaissance
Ancienneté	Grande ancienneté	Ancienneté moyenne	Nouvel entrant	Ancienneté moyenne	Nouvel entrant
Capacité à travailler seul et à distance	Grande capacité	Capacité moyenne	Faible capacité	-	-
Disponibilité	Aucune disponibilité pour des formations en journée	Disponible pour 2 jours de formation	Disponible pour 5 jours de formation	-	-
Capacité de rétention	Bonne rétention sur le long terme	Bonne rétention sur le court terme	Bonne rétention sur le court terme	-	-
Niveau d'approfondissement	Libre choix dans le niveau d'approfondissement	Révision ciblée avec formateur	Niveau important de détail	-	-

## NOS ATOUTS POUR VOTRE RÉUSSITE

- **La garantie institutionnelle** : FIRST FINANCE et le CNAM sont partenaires dans le cadre de l'organisation de l'examen certifié. Avec 15 ans d'expérience et plus de 40 000 personnes formées, FIRST FINANCE est le leader incontesté de la formation pour les professionnels de la finance.
- **La force de déploiement exceptionnelle de FIRST FINANCE** :
  - . 10 formateurs dédiés au sein de FIRST FINANCE pour répondre à l'urgence du calendrier de mise en conformité
  - . La proximité géographique : à Paris ou en région selon vos besoins, pour la formation comme pour l'examen (liste complète des centres disponibles sur notre site internet)
  - . L'expérience : de nombreux parcours de formations de grande ampleur mis en place auprès des plus grands établissements bancaires
- **Une pédagogie adaptée spécifiquement à l'entraînement et à la réussite de l'examen de certification AMF** :
  - . une alternance étudiée d'e-learning et de cours en salle
  - . des formateurs, tous professionnels de la Finance reconnus pour leur expertise et leur capacité à la transmettre et spécialement formés à la préparation de cet examen

## FORMATIONS À PARIS ET EN RÉGION

Nos formations sont disponibles à Paris, Strasbourg, Lyon, Nantes, Bordeaux, Lille et Marseille. Pour les autres villes, les dates de formation et d'examen ainsi que les dates de formation et d'examen en anglais, veuillez consulter notre site internet : <http://www.first-finance.fr/certification-amf-offre.php>



## LISTE DES THÈMES ET SOUS-THÈMES

01. Le cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international	<ul style="list-style-type: none"> <li>01. Le cadre de tutelle français</li> <li>02. Le cadre réglementaire européen</li> <li>03. L'organisation de Place</li> <li>04. Les autres professions financières</li> <li>05. La politique économique</li> <li>06. La confidentialité</li> <li>07. La protection des clients</li> <li>08. Le cadre juridique</li> </ul>
02. La déontologie, la conformité et l'organisation déontologique des établissements	<ul style="list-style-type: none"> <li>09. Les règles de bonne conduite</li> <li>10. L'organisation de la déontologie</li> <li>11. Les réclamations</li> </ul>
03. La réglementation pour la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme	<ul style="list-style-type: none"> <li>12. Le blanchiment</li> </ul>
04. La réglementation « abus de marché »	<ul style="list-style-type: none"> <li>13. Les abus de marché</li> </ul>
05. Le démarchage bancaire et financier, la vente à distance et le conseil du client	<ul style="list-style-type: none"> <li>14. Le démarchage</li> </ul>
06. La relation avec les clients et leur information	<ul style="list-style-type: none"> <li>15. KYC</li> <li>16. Les informations à donner aux clients</li> <li>17. L'obligation d'agir au mieux des intérêts du client</li> <li>18. La politique d'exécution des ordres</li> <li>19. Les charges et les commissions</li> <li>20. Le contrat</li> <li>21. L'insolvabilité</li> </ul>
07. Les instruments financiers et les risques	<ul style="list-style-type: none"> <li>22. Les risques</li> <li>23. Les actions</li> <li>24. Les obligations</li> <li>25. Les TCN</li> <li>26. Les titres hybrides</li> <li>27. Les instruments substituables</li> <li>28. Les produits dérivés</li> <li>29. Les OPC</li> </ul>
08. La gestion collective/ la gestion pour compte de tiers	<ul style="list-style-type: none"> <li>30. Les acteurs de la gestion</li> <li>31. Les fondamentaux de la gestion</li> <li>32. Le prospectus</li> <li>33. Le cadre réglementaire des OPCVM</li> <li>34. Les instruments de la gestion collective</li> <li>35. Les différents types de gestion</li> </ul>
09. Le fonctionnement et l'organisation des marchés	<ul style="list-style-type: none"> <li>36. Les lieux et les modes d'exécution des ordres</li> <li>37. La typologie des ordres</li> <li>38. Les obligations de transparence</li> <li>39. Les participants</li> <li>40. Les sources de données</li> </ul>
10. Le postmarché, Back office	<ul style="list-style-type: none"> <li>41. Les acteurs du postmarché</li> <li>42. L'organisation du postmarché</li> </ul>
11. Les émissions et les opérations sur titres	<ul style="list-style-type: none"> <li>43. Le marché primaire</li> <li>44. Les offres publiques</li> </ul>
12. Bases comptables et financières	<ul style="list-style-type: none"> <li>45. Le bilan et le compte de résultat</li> <li>46. Les obligations d'information financière</li> <li>47. La fiscalité des particuliers</li> <li>48. La fiscalité des sociétés</li> </ul>

# Maîtriser les produits financiers et savoir expliquer une notice d'information

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Charles NOURISSAT, Consultant - Patrimoine Plus

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : VALOMOB

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et maîtriser les différents produits financiers
- Connaître les différents types de gestions et pouvoir les expliquer à son client
- Pouvoir expliquer une performance

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Formation concrète et pragmatique
- Professionnalisation du discours au client
- Intervenant praticien du domaine

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés de clientèle seniors
- Gestionnaires de patrimoine

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Risques et principes de diversification

- Mesure du risque
- Gestion du risque au travers de la diversification

### Gestion Taux

- Gestion de la sensibilité
- Gestion de la courbe
- Gestion du risque crédit

### Gestion Actions

- Gestion active ou passive
- Méthodes de gestion active
- Thèmes de gestion
  - . Gestion rendement / croissance
  - . Rotation sectorielle
  - . ISR
  - . Fonds flexibles
- Analyse et illustration avec des fonds de la gamme de la banque

### Gestion alternative

- Les différents styles
- Structure et conditions commerciales

### Produits structurés

- Les différents types de produits : construction et fonctionnement
  - . «Capital garantis indexés»
  - . Produits à coupon sur indice ou action
  - . Produits à coupon sur panier
  - . Évolution de la valeur liquidative dans le temps

### Travaux Pratiques

- . Construction d'un produit structuré, analyse de produits proposés par le marché

### Produits de couverture : intérêt et risques

- Index bear
- Certificats

### Travaux Pratiques

- . Couverture d'un portefeuille avec un indice bear

### Analyse de performance

- Performance et risque, principaux ratios
- Les différents modèles de notation de fonds

### Conclusion

# Réaliser une sélection d'OPCVM

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Charles NOURISSAT, Consultant - Patrimoine Plus

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : SELECTOPCVM

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir analyser la performance d'OPCVM sous différents angles
- Comprendre le processus de sélection d'OPCVM

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Formation pragmatique
- Comparaison et argumentation entre l'offre maison et la concurrence
- Séminaire unique en son genre qui met des connaissances techniques des marchés au service des commerciaux des réseaux

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers en gestion de patrimoine juniors et seniors
- Ingénieurs patrimoniaux

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Tri quantitatif et analyse de performance

- Régression par rapport à l'indice
- Ratio d'analyse du couple rendement / risque (Sharpe, Treynor)
- Comparaison de l'univers
- Analyse de style externe et interne

#### Travaux Pratiques

- . Analyse de performance détaillée

### Due diligence : questionnaire, analyse des documents, entretien, visite

- Philosophie et processus d'investissement
- Qualité, cohérence et stabilité de l'équipe
- Capacité : encours gérés par le fonds, stratégie du gérant

#### Travaux Pratiques

- . Étude d'un questionnaire

### Monitoring et rebalancing

- Reporting standard et sur-mesure
- Divergence de la performance
- Rebalancing

### Conclusion

# Orienter l'épargne financière des clients dans le respect du devoir de conseil

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Gilbert SCHENDEL, Gérant Associé - PLUS X FINANCES

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSISSANT LE CODE : EPARGNEALES

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Mettre en œuvre un diagnostic et effectuer des arbitrages raisonnés dans le respect du devoir de conseil
- Vendre et conseiller la gamme des principaux OPCVM de la banque
- Maîtriser l'entretien commercial par une approche structurée des besoins
- Valoriser le professionnalisme des conseillers de la banque

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Pragmatisme associant technique et commercialisation
- Exposé et mise en œuvre d'une méthode de diagnostic de portefeuille et d'arbitrages raisonnés
- Mise en confiance du client

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers de clientèle Particuliers
- Conseillers de clientèle Professionnels
- Conseillers en patrimoine débutants

## DURÉE : 3 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Introduction

- Notions de macro-économie
- Rôle de la bourse et des marchés financiers dans l'économie

### Instruments financiers à la base de la construction des OPCVM

- Classification des OPCVM selon l'AMF
- Identifier la gamme des OPCVM proposés par la banque

#### Travaux Pratiques

- . Lire et comprendre le prospectus simplifié (les points d'attention)

### Fiscalité des valeurs mobilières

- Fiscalité des revenus (dividendes, intérêts)
- Fiscalité des plus-values
- Gestion fiscale des plus et moins-values

### Enveloppes fiscales dédiées à l'épargne financière

- Compte titre ordinaire
- PEA
- Contrat d'assurance-vie
- Avantages fiscaux comparés des trois supports

### Analyse des actifs financiers détenus à la banque ou chez la concurrence

#### Travaux Pratiques

- Comment préparer sa visite avec professionnalisme ?
- Méthodologie à suivre pour mettre en exergue les forces les faiblesses d'un portefeuille en terme de :
  - . Structure
  - . Diversification géographique et sectorielle
  - . Équilibre (montant et taille des lignes)
  - . Rendement
  - . Risque
  - . Fiscalité
- Repérage des anomalies constatées et préparation de la clientèle à agir en conséquence

### Maîtrise de l'entretien patrimonial dans le respect du devoir de conseil

- Aider le client à clarifier ses objectifs
- Repérer à partir d'une étude de cas les objectifs prioritaires :
  - . Constitution d'un patrimoine financier
  - . Gestion / Optimisation du patrimoine financier
  - . Protection du conjoint et de la famille
  - . Transmission
  - . Horizon de placement
  - . Aversion au risque
  - . Quel risque pour quel rendement
  - . Quel rendement pour quel risque
- Fiscalité

#### Travaux Pratiques

- . Étude et pertinence des solutions proposées à partir des gammes de produits de la banque

# Bien conseiller l'allocation d'actifs

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Charles NOURRISSAT, Consultant - Patrimoine Plus

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : CONSALLOC

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les éléments techniques nécessaires à l'appréhension du potentiel et de l'intérêt des différentes classes d'actifs
- Mieux comprendre l'influence de l'économie sur les marchés financiers à long (10 ans) et moyen terme (4/5 ans)
- Avoir des points de repère et une discipline d'analyse pour établir un état des lieux économique général et son impact sur les marchés financiers
- Développer une méthodologie d'analyse des besoins clients et savoir y apporter des solutions à travers l'allocation d'actifs
- Mieux comprendre et gérer le risque de chacune des classes d'actifs

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Apprentissage des bases de l'allocation d'actifs en se déconnectant de l'actualité financière
- Savoir-faire « marchés » et pédagogie de l'animateur
- Argumentaire client pragmatique et différenciant

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers en gestion de patrimoine juniors et seniors
- Directeurs d'agence et de groupe d'agences

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Économie et marchés financiers

- Principes macro-économiques : croissance structurelle, inflation
- Cycles économiques : définition, politiques monétaires
- Influence de l'économie sur les marchés financiers : à long terme et à moyen terme

### Classes d'actifs et valorisations

- Classes d'actifs monétaires : principales références
- Classes d'actifs obligataires : principes et approches de valorisation, duration, sensibilité, spread (risque de défaut)
- Classes d'actifs actions : critères de valorisation, situation actuelle des marchés
- Classes d'actifs immobilier : critères de valorisation

### Différentes mesures du risque et interprétations

- Calcul et interprétation de la volatilité
- Risque inflationniste
- Perception du risque par le client
- Différents moyens pour gérer le risque

### De l'approche produit à l'approche client : la connaissance du client et le devoir de conseil

- Établissement du profil du client
- Objectifs et risques, stress test
- Appréhension du patrimoine global du client et de sa capacité d'épargne
- Part des différentes classes d'actifs dans le patrimoine du client
- Anticipation des besoins futurs et de l'objectif de rentabilité
- Objectivité de la demande par rapport aux rendements à long terme
- Détermination de la tolérance au risque (éducation, expérience, profil psychologique)
- Profil et type de relation avec le client
- Fonction du profil psychologique et du cycle de vie, types de conseil / gestion que l'on peut proposer

### Travaux Pratiques

- Mise en place d'une allocation pour un client type ayant différents objectifs, méthodologie et présentation des solutions

### Faire évoluer l'allocation d'actifs au cours du temps

- Allocation d'actifs et cycle de vie de l'investisseur
- Étude de la modification de l'allocation d'actifs en fonction du cycle de vie
- Savoir réorienter la gestion suite à un changement (objectif, revenus, durée, risque toléré, cadre fiscal)
- Procéder à des réajustements suite aux variations de marché
- Analyser un portefeuille externe et réorienter les actifs

### Synthèse

# L'immobilier défiscalisant

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Charles NOURISSAT, Consultant - Patrimoine Plus

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSISSANT LE CODE : DEFISCIMMO



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Maîtriser les principes de la fiscalité immobilière
- Connaître les implications des différents cas d'acquisition
- Pratiquer des stratégies de défiscalisation
- Maîtriser cet environnement via un cas pratique : la location "Scellier social" financée par emprunt

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Comparaison des différentes possibilités de défiscalisation immobilière et leurs intérêts respectifs
- Animateur professionnel de la gestion de patrimoine

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers en gestion de patrimoine

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Acquisition immobilière

- Caractéristiques
- Destination
- Options
- Fiscalité des revenus

### Les différents cas : contexte, régime fiscal, avantages / inconvénients, structures de détention

- Micro-foncier : caractéristiques, avantages et inconvénients
- Ancien avec travaux : régime des revenus fonciers
- Loi Malraux
- Monuments historiques
- Borloo neuf / ancien
- Loi Scellier
- Scellier social
- Loi Demessine ou investissement en ZRR
- Location saisonnière
- Location en meublée non professionnelle LMNP
- Location meublée professionnelle LMP
- Régime du Micro BIC
- Dispositif Bouvard Scellier

### Exemple portant sur la location en meublé

- Différentes étapes
- Statuts juridique et fiscal de la location
- Fiscalité des revenus
- Impact du financement
- Impact du gain fiscal
- Obligations fiscales
- Impact des différents impôts et charges : copropriété, impôts locaux, ...

### Conclusion : les règles d'or de la défiscalisation immobilière

# Valorisation du patrimoine professionnel au service de la gestion de patrimoine

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE  
et Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : VALOPROGP

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Identifier les revenus que tire le chef d'entreprise de son affaire
- Approcher la valeur de son patrimoine économique
- Déceler une surcapitalisation de l'entreprise
- Chiffrer les retraits supplémentaires possibles sans fragiliser l'affaire
- Démarcher avec le Chargé d'affaires PME

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche très pragmatique, simple et concrète des comptes d'entreprise
- Vision différenciante allant jusqu'à la mise en œuvre de l'action commerciale
- Approche permettant de réconcilier les intérêts de l'entrepreneur, du Chargé d'affaires Entreprises, et du gestionnaire de patrimoine

## CONSEILLÉ AUX :

- Gestionnaires de patrimoines et de fortune
- Chargés d'affaires Entreprises
- Directeurs de centres d'affaires

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Approche rapide d'une liasse fiscale d'entreprise

- Problématique
- Marges de manœuvre financières
- Qualification de l'entreprise

#### Travaux Pratiques

### Retraits actuels de l'entrepreneur

- Salaires
- Dividendes
- Comptes courants

#### Travaux Pratiques

### Approcher la valeur du patrimoine de l'entreprise

- Aperçu des principes de valorisation
- Multiples de l'EBE
- Focus sur l'immobilier professionnel
- Vendre avec ou sans la trésorerie ?

#### Travaux Pratiques

### Identifier une surcapitalisation de l'entreprise et convaincre d'agir

- Critères
- Montant et nature du retrait
- Intérêt de l'entrepreneur
- Intérêt du Chargé d'affaires Entreprises
- Intérêt de la banque
- Proposer et convaincre

#### Travaux Pratiques

### La démarche de prospection en duo

- Définition des cibles
- Listing prospects
- Préparation de l'entretien

# Transmission d'entreprise et gestion de patrimoine

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR Frédéric VENTRE, Consultant

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TRANSMISSIONGP



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Appréhender en amont l'opération de transmission dans sa globalité et saisir toutes les opportunités commerciales en découlant
- Anticiper les effets juridiques et fiscaux liés aux cessions d'entreprises
- Maîtriser la fiscalité des dirigeants et l'optimisation fiscale du produit des cessions d'entreprises
- Favoriser la communication commerciale et technique entre le banquier et le client patrimonial, chef d'entreprise cédant

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Animation par un spécialiste de la fiscalité
- Vision pragmatique et efficace aisément accessible
- Vision plus large que la stricte optique bancaire

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers en gestion de patrimoine
- Chargés d'affaires Entreprises confirmés
- Directeurs de centres d'affaires

## DURÉE : 3 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Cession de fonds de commerce / cession de titres

- Encadrement juridique
- Accords précontractuels
- Conséquences fiscales
- Avantages-inconvénients
- Étapes de la réalisation de la cession

### Optimisation fiscale de la cession

- Comprendre les enjeux de la détermination d'un juste prix
- Maîtriser la fiscalité de la cession (droits d'enregistrement, impôt de plus-value)
- Anticiper les incidences de la clause d'earn-out
- Savoir utiliser les différents outils d'optimisation fiscale (holding ad hoc, apport en donation, donation avant cession)

### Réinvestissement dans une holding de rachat (LBO)

- Comment structurer une opération à effet de levier (LBO, LMBO)
- Réinvestissement par apport et /ou cession des titres de la société cédées
- Maîtriser le mécanisme de l'amendement Charasse dans le cadre de l'intégration fiscale
- Dette mezzanine
- Dette senior
- Autres sources de financement

### Intéressement des managers

- BSA
- Stock Options
- Attribution gratuite d'actions
- ORA (Obligations Remboursables en Actions)
- OCA (Obligations Convertibles en Actions)

### L'«après-cession»

- Connaître les techniques de remploi du prix de cession dans un holding de famille
- Maîtriser et gérer l'ISF du dirigeant post-cession
- Savoir utiliser les mesures fiscales de faveur

### Transmission à titre gratuit

- Organisation de la transmission par décès

# L'environnement juridique, fiscal et social du professionnel, un outil de conquête et de fidélisation

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** Patrice GAILLARD, Consultant

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : FISCENVIRONNEMENT

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre les déterminants de la relation avec le professionnel
- Connaître les principaux besoins et les préoccupations du professionnel
- Communiquer avec le professionnel et optimiser les ventes

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche terrain
- Expérience pragmatique de l'animateur
- Nombreux exemples et cas pratiques
- Présentation orientée vers la conquête et la fidélisation client

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers débutants avec expérience de la relation professionnelle
- Conseillers confirmés
- Directeurs d'agence

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Environnement juridique du professionnel

- Régime séparatiste ou communautaire : que choisir ?
- Changement de régime, divorce, impacts sur la relation bancaire
- EI ou sociétés de personnes (SCM, SCP, SNC)
- Sociétés de capitaux civiles
- Sociétés de capitaux commerciales

### Environnement fiscal et social

- Régimes d'impôts IS et IR, et cas des forfaits
- Régime des plus-values à court terme et à long terme
- Régime général social
  - . Principes fondamentaux du salarié
  - . Principes fondamentaux du travailleur non salarié
  - . Régimes complémentaires et compléments de revenu du TNS

### Acquisition d'un véhicule privé ou professionnel par le particulier ou l'entreprise

- Acquisition à titre privé
- Acquisition à titre professionnel
  - . Entreprise soumise à l'impôt sur les sociétés
  - . Entreprise soumise à l'impôt sur le revenu
- Cas du crédit-bail
  - . Optimisation du financement du véhicule du professionnel

### Acquisition d'un immeuble professionnel par le particulier ou l'entreprise

- Acquisition à titre privé
  - . Revenus fonciers
  - . Échéances et apport personnel
  - . Conséquences sur la trésorerie
- Acquisition par une structure soumise à l'impôt sur le revenu
  - . Revenus globaux soumis à l'IR et aux charges sociales, choix de la TVA
  - . Régime des plus-values pour les particuliers et pour les professionnels
- Acquisition par une structure soumise à l'impôt sur les sociétés

# Mieux vendre grâce à l'analyse financière des comptes des professionnels

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** Aurélien GIRAUD, Directeur d'agence - Société Générale



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAFISALES

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et comprendre les documents comptables annuels de synthèse des professionnels
- Savoir construire une opinion personnelle sur la santé financière actuelle d'un professionnel à partir de sa liasse fiscale
- Identifier son potentiel d'endettement supplémentaire à court, moyen et long terme
- Comprendre et utiliser les principaux ratios pour qualifier l'affaire et argumenter sa position
- Être opérationnel à l'issue du séminaire

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Aucun pré-requis
- Transmission graduelle d'une approche rapide d'analyse financière à partir des différentes liasses fiscales des professionnels
- Travail sur les cas apportés par les participants
- Approche pragmatique et efficace axée sur la comparaison avec le particulier
- Orientation commerciale de l'approche
- Résultat prouvé après 2 jours de formation seulement

## CONSEILLÉ AUX :

- Nouveaux entrants Analystes crédit
- Nouveaux entrants Chargés de clientèle Professionnels
- Directeurs d'agence

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Connaître et comprendre les documents comptables annuels de synthèse

- Compte de résultat
- Bilan
- Annexes

#### Travaux Pratiques

### Méthode pour aborder ces documents

- Évolution des fondamentaux et mise en évidence de la problématique
- Marges de manœuvres en matière de crédits
- Qualification de l'affaire

#### Travaux Pratiques

- . Cas d'une société à responsabilité limitée

### Comprendre et calculer sur liasses fiscales

- Capacité d'autofinancement
- Excédent brut d'exploitation
- Trésorerie nette
- Fonds de roulement

### Cas particulier de l'entreprise individuelle

- Rentabilité de l'activité
- Prélèvement de l'exploitant
  - . Calcul
  - . Analyse
  - . Fonctionnement des fonds propre
  - . Prélèvement de l'exploitant et structure financière
- Rentabilité de l'entreprise individuelle

#### Travaux Pratiques

- . Cas des entreprises individuelles

### La 2035 des professions libérales

- Rentabilité de l'activité
- Évaluation du patrimoine et de l'endettement professionnel
- Jusqu'où aller en matière de crédit

#### Travaux Pratiques

- . Cas sur plusieurs 2035 de professions libérales

# Financer l'activité professionnelle et rentabiliser la relation

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** un expert



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : RENTAPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre les besoins de financement des professionnels
- Apporter les réponses financières adaptées
- Négocier les contreparties du crédit (flux et garanties)

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Séminaire ancré dans l'actualité du financement des professionnels
- Focus sur certaines opérations de financement
- Étude des contreparties du crédit (en risque et en rentabilité)
- Analyse de la responsabilité du banquier dispensateur de crédit

## CONSEILLÉ AUX :

- Assistants de Chargés d'affaires
- Nouveaux entrants Chargés d'affaires Entreprises
- Nouveaux entrants Analystes Engagements
- Back offices Crédit

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Besoins court terme du professionnel

- Financement du besoin en fonds de roulement et ses limites
- Analyse du besoin de financement personnel au travers d'une demande professionnelle

### Réponses bancaires aux besoins court terme des professionnels

- Escompte
- Cession de créance
- Découvert et facilité de caisse
- Échelles d'intérêt
- Cautions bancaires

#### Travaux Pratiques

- . Études de cas de demandes de financement court terme

### Besoins d'investissement

- Agencements et matériels d'exploitation
- Véhicules
- Immobilier
  - . Murs commerciaux
  - . Immobilier de bureau
  - . Immobilier artisanal

### Réponses bancaires

- Crédits bancaires classiques
- PBE
- Crédit-bail
- Crédit de restructuration

### Garanties des financements aux professionnels

- Caution solidaire
- Nantissement
- Privilège de prêteur de denier et hypothèque

#### Travaux Pratiques

- . Études de cas de demandes de financement d'investissements

### Clientèle professionnelle et PNB

- Négociation des mouvements créditeurs et débiteurs
- Équiper le client en fonction de son activité
- Double relation
- Ce que doit rapporter un professionnel

# Anticiper et gérer les difficultés du professionnel

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Patrice GAILLARD, Consultant



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANTICIPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Analyser et anticiper les difficultés des professionnels des TPE et des petites PME
- Maîtriser les aspects juridiques de la relation
- Interrompre ou continuer la relation en préservant les intérêts de la banque

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Expérience de l'animateur ancien magistrat de tribunal de commerce
- Caractère opérationnel de l'intervention
- Intervention fortement orientée vers l'anticipation

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers Professionnels confirmés
- Directeurs d'agence

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Diagnostiquer les difficultés

- Analyser les causes de défaillances courantes
- Questions révélatrices de difficultés
- Pièges de l'exploitation à éviter
- Conséquences d'un dépôt de bilan pour le dirigeant
- Conséquences d'un dépôt de bilan pour les tiers

### Anticiper les difficultés

- Origine des difficultés
- Tableaux de bord et indicateurs de difficultés
- Outils de reporting
  - . Systèmes de remontée des dysfonctionnements
  - . Interprétation des signaux d'alerte et clignotants

### Environnement juridique des entreprises en difficulté

- Traitement anticipé des difficultés
  - . Moyens bancaires d'anticipation
  - . Mandataire ad hoc et conciliations
- Procédures utilisées par les professionnels
  - . Liquidation et redressement
  - . Sauvegarde
  - . Examen d'un plan de redressement

### Environnement financier des entreprises en difficulté

- Se désengager d'une entreprise en difficulté
  - . Mesurer le périmètre de dommages
  - . Retrait et solidarité de place
- Financer un professionnel en difficulté
  - . Période d'observation
  - . Redressement (négociation avec le banquier et les fournisseurs)
  - . Principe intangible d'attribution de compétences

# Introduction à la gestion de patrimoine du professionnel

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** Charles NOURISSAT, Consultant - Patrimoine Plus



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : INTROGPME

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Mieux connaître la fiscalité du particulier
- Mieux connaître la base des OPCVM
- Savoir découvrir les besoins du client
- Savoir orienter à temps vers le conseil en gestion de patrimoine

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Animateur gestionnaire indépendant, excellent pédagogue
- Sensibilisation des Chargés de clientèle Professionnels à la gestion de patrimoine
- Approfondissement du côté « particulier » de la double relation

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés de clientèle professionnels débutants et confirmés
- Directeurs d'agence

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Régime matrimonial et patrimoine

- Communauté légale
- Séparation de bien
- Participation aux acquêts
- Communauté universelle

### Fiscalité du revenu

- Impôt sur le revenu
- Impôt sur la fortune
- Bouclier fiscal
- Imposition sur les plus-values

### Fiscalité des valeurs mobilières

- Fiscalité des revenus (dividendes, intérêts)
- Fiscalité des plus-values
- Gestion fiscale des plus et moins-values

### Enveloppes fiscales dédiées à l'épargne financière

- Compte titre ordinaire
- PEA
- Contrat d'assurance-vie

### Instruments financiers à la base de la construction des OPCVM

- Classification des OPCVM selon l'AMF
- Identifier la gamme des OPCVM proposés par la banque
- Lire et comprendre le prospectus simplifié (les points d'attention)
- Avantages fiscaux comparés des 3 supports

# Comprendre et vendre l'ingénierie sociale

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** Patrice GAILLARD, Consultant



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : INGENSOC

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre le système de retraite français et ses limites
- Comprendre le fonctionnement social de l'entreprise
- Connaître les dispositifs d'ingénierie sociale
- Connaître leurs avantages fiscaux et sociaux pour l'entreprise et le salarié
- Savoir vendre l'ingénierie sociale

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Sujet totalement en phase avec les attentes actuelles des professionnels et chefs d'entreprise
- Compétences commerciales et techniques de l'animateur
- Pédagogie dynamique et efficace

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Chargés de clientèle professionnelle
- Directeurs d'agences

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Comprendre les retraites obligatoires

- Cotisations
- Prestations
- Cas du dirigeant

### Comprendre le droit social

- Instances représentatives du personnel
- Convention collective
- Utiliser pour vendre

### Dispositifs d'ingénierie sociale

- Épargne salariale (PEE/PERCO)
- Retraites complémentaires :
  - . Madelin
  - . Article 83
- Accompagnement au quotidien
  - . Tickets CESU
  - . Chèques vacances

# Accompagner la transmission de l'activité professionnelle

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TRANSMISSIONPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir identifier un événement de transmission d'entreprise lors d'un entretien client
- Comprendre la situation et le besoin du client et échanger avec lui sur le sujet
- Savoir détecter une opportunité commerciale liée à la transmission d'entreprise et rebondir sur celle-ci
- Savoir aborder l'opportunité avec un conseil en gestion de patrimoine si nécessaire

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Technicité de certains thèmes abordés avec l'impunité
- Sujet très actuel traité efficacement et sans tabous

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés de clientèle expérimentés
- Directeurs d'agence

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Typologie des transmissions d'entreprise

- Transmissions à titre onéreux, à titre gratuit
- Objectifs de la transmission (retraite, autre projet, ...)
- Nature des biens transmis (parts, fonds de commerce, ...)

### Connaître le patrimoine économique

- Formes juridiques de l'entreprise et nature du patrimoine transmis
- Recenser le patrimoine professionnel (fonds de commerce, parts de sociétés, immobilier, trésorerie, ...)
- Sources de valeur du patrimoine professionnel

### Travaux Pratiques

- Exercice de recensement sur une liasse fiscale et approche de la valeur

### Interactions patrimoniales « Professionnel / Privé », la pré-transmission

- SCI
- Distributions de dividendes
- Retrait de compte courant
- Ingénierie Sociale (pré et post-transmission)

### Approcher la valeur du patrimoine économique du professionnel

- Valeur d'entreprise et valeur de fonds propres
- Actif corrigé et actif net corrigé
- Valeur de rentabilité passée
- Valeur de rentabilité future

### Fiscalité de la transmission de l'activité professionnelle

- Au titre des petites entreprises en fonction du CA
- Cas de transmission d'une entreprise individuelle ou d'une branche d'activité
- Lors du départ à la retraite de l'exploitant
- Cas d'une transmission à titre gratuit
  - . Régime général
  - . Régime d'exonération des droits de donation et succession : le pacte Dutreil

# Développer sa performance commerciale auprès d'un professionnel

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR Guy THUBÉ, Consultant



© INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : PITCHPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Optimiser la préparation de l'entretien de vente
- Conduire efficacement un entretien commercial structuré
- Concrétiser en multi-vendeur
- Maîtriser les techniques de traitement « soft » des objections

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Pédagogie participative et situationnelle
- Apports pratiques et opérationnels de l'animateur
- Mise en situation par des ateliers vidéo suivis d'une auto-analyse puis apports du groupe et de l'animateur, favorisant l'entraînement aux méthodes et techniques étudiées ensemble

## CONSEILLÉ AUX :

- Nouveaux entrants sur le marché des professionnels
- Chargés de clientèle
- Directeurs d'agence

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Intégrer les évolutions de l'environnement bancaire

- Identifier les changements de comportement du client : client captif...client furtif
- Client consommateur...client négociateur
- Préciser les composantes du PNB et mesurer l'impact des commissions et l'enjeu pour la banque
- S'approprier la politique de taux et tarifaire de la banque

### Adopter une communication et un comportement positif et une méthode de vente efficace

- Comprendre les composantes de la communication
- Intégrer les composantes d'un comportement de vendeur
- Développer l'écoute empathique, l'assertivité et l'affirmation de soi
- Conduire efficacement l'entretien de vente, le structurer et privilégier une approche globale (ou la vente additionnelle)

### Préparer l'entretien de vente, se préparer et mettre en place les conditions favorisant les échanges

- Préparer son entretien
- Identifier son ou ses objectifs
- Développer un état d'esprit « gagnant »
- Identifier les enjeux de l'entretien commercial
- Intégrer les spécificités de la vente de rendez-vous avec un prospect

### Mettre en place les conditions favorisant les échanges pour convaincre

- Objectiver l'entretien dès les premières minutes
- Structurer son entretien pour ne pas le subir
- Intégrer les quatre objectifs d'une découverte efficiente
- Utiliser les bons outils de découverte : questionnaire, écoute active, prise de notes, les « A.M.I. » (Attentes, Motivations, Intérêts)
- Identifier les contreparties possibles à une négociation tarifaire : flux, nature de flux, garanties, domiciliation, souscriptions à des formules d'épargne ou de services bancaires, ...
- Structurer son offre par l'utilisation des avantages recherchés, des bénéfices procurés

### Vendre le taux, le prix des produits et les services de la banque et les valoriser

- Construire des fiches argumentaires

### Savoir traiter graduellement les objections

- Savoir argumenter pour vendre le taux, la facturation
- Défendre son prix, ses marges, résister assertivement à la pression du client
- Identifier et gérer les objections-prétexte, gérer le « bluff » avec assertivité
- Comment éviter le marchandage
- Comment ne pas perdre la face et ne pas faire perdre la face
- Savoir traiter graduellement les objections avec assertivité
- Savoir dire « non », sans agression, tout en préservant la relation clientèle et l'image de la banque

### Concrétiser et fidéliser

- Savoir conclure et concrétiser en vendeur offensif
- Suivre son offre commerciale

# Coaching commercial terrain

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** Guy THUBÉ, Consultant



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : FIELDCOACH

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Mettre en application pratique les outils concrets de la formation présentielle, et ses objectifs de progrès
- Se situer et bénéficier d'un retour sur ses savoir-faire

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Coaching approfondi qui va au-delà de la simple mise en pratique filmée et analysée
- Professionnalisme de l'animateur
- Pertinence et efficacité des méthodes transmises

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés de clientèle
- Directeurs d'agence
- Nouveaux entrants sur le marché des professionnels

## DURÉE : à définir dans la mise en place du coaching

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Le « moniteur »

- Identifie les pistes de progression du « monitoré »
- Effectue un débriefing après l'entretien commercial pour dresser un bilan des forces et éléments à améliorer
- Fait exprimer un ou deux objectifs de progrès à mettre en application lors de l'entretien commercial suivant
- Mesure l'évolution à chaque entretien commercial
- Négocie avec le « monitoré » un plan de progrès

### Clients cibles

- Nous préconisons
  - . Les clients pas ou peu actifs
  - . Les clients à rencontrer pour formuler une offre
  - . Les prospects repérés

### Travaux pratiques

- Mise en application sur le terrain des méthodes transmises dans le séminaire « Développer sa performance commerciale auprès d'un professionnel » (p. 22)
- Réalisation de trois à quatre entretiens commerciaux, la même journée, dans les deux à quatre semaines suivant la formation, en binôme (un « Conseiller de clientèle monitoré » et le formateur « moniteur »)
- Débriefing à l'issue de chaque entretien
- Le moniteur intervient au cours de l'entretien, si nécessaire, pour contribuer à sa réussite

# Parcours Nouveaux Entrants Chargés d'affaires Entreprises

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** des experts



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : CHARGEDAF

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Acquérir l'ensemble des savoir-faire et savoir-être nécessaires pour être un Chargé d'affaires Entreprises efficace et performant

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Formation opérationnelle et pragmatique combinant technique et comportemental
- Efficacité associant coachings, quizz et grand oral
- Parcours à très forte notoriété auprès des jeunes entrants (Bac + 5) ou des jeunes professionnels (Chargés d'affaires venant d'autres établissements) pour la technicité et la différenciation qu'il apporte
- 100% d'assiduité dans les parcours déjà mis en place

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises Juniors

## DURÉE : 16 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### MODULE INITIATION (9 JOURS)

#### Spécificités juridiques et fiscales des entreprises (1 jour)

- Formes juridiques de l'entreprise
- Gestion juridique du dossier et des opérations bancaires
- Rôle et compétences des conseils de l'entreprise

#### Analyse financière de comptes d'entreprise (2 jours)

- Approche rapide d'une liasse fiscale
- Identifier les performances économiques
- Anticiper les risques de défaillance
- Détecter les habillages de bilan
- Forces et limites des logiciels d'analyse financière

#### Techniques de financement des entreprises (3 jours)

- Analyse de projet de financement
- Financements bancaires des entreprises
- Financements non bancaires
- Garanties associées

#### Ingénierie sociale (1 jour)

- Comprendre les retraites obligatoires
- Connaître le droit social
- Dispositifs de l'ingénierie sociale

#### Développer sa performance commerciale avec une entreprise (2 jours)

- Prise de rendez-vous client et prospect
- Entretien découverte prospect et client

### COACHING TÉLÉPHONIQUE + QUIZZ

### MODULE PERFECTIONNEMENT (7 JOURS)

#### Financement de la croissance et de la transmission d'entreprise - Comprendre et analyser les comptes consolidés (3 jours)

- Capital développement, LBO et transmission d'entreprise
- Comptes consolidés : pourquoi et comment ?
- Analyse financière de comptes consolidés en normes françaises et IFRS

#### Financement de l'entreprise à l'international (2 jours)

- Crédit documentaire
- MCNE
- Couvertures de change

#### Oser négocier avec l'entreprise (2 jours)

- Principes de négociation
- Négocier avec méthode
- Tactiques de négociation
- Négociation constructive

### QUIZZ

### GRAND ORAL

### COACHING TÉLÉPHONIQUE

# Analyse financière de comptes d'entreprises

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE et Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

@ **INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR** [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) **EN SAISSANT LE CODE :** ANAFICORP



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et comprendre les documents comptables annuels de synthèse de l'entreprise
- Savoir construire une opinion personnelle sur la santé financière actuelle d'une entreprise à partir de sa liasse fiscale
- Identifier son potentiel d'endettement supplémentaire à court terme et à moyen et long terme
- Comprendre et utiliser les principaux ratios pour qualifier l'affaire et argumenter sa position
- Être opérationnel à l'issue du séminaire

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Aucun pré-requis
- Transmission graduelle d'une approche rapide d'analyse financière à partir de la liasse fiscale de l'entreprise
- Travail sur les cas apportés par les participants (liasses fiscales d'entreprises)
- Approche pragmatique et efficace axée sur la comparaison avec le particulier
- Méthode également applicable aux comptes consolidés en normes françaises et IFRS
- Apprenants opérationnels à l'issue du séminaire

## CONSEILLÉ AUX :

- Nouveaux entrants Analystes Crédit
- Nouveaux entrants Chargés d'affaires Entreprises
- Nouveaux entrants Crédit managers

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Connaître et comprendre les documents comptables annuels de synthèse

- Compte de résultat
- Bilan
- Annexes

#### Travaux Pratiques

### Méthode pour aborder ces documents

- Évolution des fondamentaux et problématique mise en évidence
- Marges de manœuvre en matière de crédits
- Qualification de l'affaire

#### Travaux Pratiques

### Comprendre et calculer sur liasses fiscales

- Capacité d'autofinancement
- Excédent brut d'exploitation
- Trésorerie nette
- Fonds de roulement

#### Travaux Pratiques

### Du statique au dynamique

- Limites de la capacité d'autofinancement
- Apport de l'analyse des flux de trésorerie

#### Travaux Pratiques

# Analyse financière avancée

**NIVEAU** Expertise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAFIEXPERT



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Utiliser une méthode d'analyse applicable à tout type de comptes
- Approfondir certains concepts dont les limites expliquent les contentieux bancaires
- Mettre au service de l'action commerciale des techniques avancées de diagnostic
- Approfondir l'analyse technique de documents prévisionnels
- Comprendre et analyser avec aisance et pertinence les comptes consolidés en normes nationales et IFRS

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Transmission d'une méthodologie d'analyse financière applicable à tout type de compte
- Pragmatisme, opérationnel et efficacité des outils transmis
- Impacts tangibles sur l'efficacité et les résultats des personnels concernés
- Forte différenciation sur le terrain

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises confirmés
- Analystes Crédit confirmés
- Directeurs de centre d'affaires
- Auditeurs et contrôleurs confirmés

## DURÉE : 3 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Analyse financière de comptes sociaux

- Approche rapide d'une liasse fiscale
- Identifier les performances économiques d'une entreprise
- Connaître et utiliser les techniques d'anticipation du risque de défaillance
- Connaître et détecter les principales techniques d'habillage de bilan (window dressing)
- Analyse de projet d'investissement
- Financement de croissance (crédit et capital développement)
- Tests de dépendance (client, monnaie étrangère, crédit, ...)
- Effet de levier de l'endettement et création de valeur au service de la vente de crédit
- Valoriser simplement une entreprise
- Différencier transmission d'entreprise et LBO

### Analyse financière de comptes consolidés

- La consolidation : pour qui et pourquoi
- Techniques de consolidation et présentation des comptes
- Pourquoi des comptes pro format
- Analyser des comptes consolidés en normes françaises
- Forces et limites de la consolidation

### Analyse financière de comptes consolidés en IFRS

- Historique
- Pourquoi le besoin de normes internationales
- Grands principes
- Principales évolutions comptables
- Principales évolutions de présentation
- Analyser des comptes consolidés en normes internationales

# Analyse financière de comptes consolidés d'entreprise

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAFICOMPTE

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir quand et pourquoi les comptes consolidés sont obligatoires
- Comprendre les méthodes de consolidation et de combinaison des comptes
- Savoir analyser les comptes d'un groupe en normes françaises et en IFRS
- Connaître les limites de la consolidation et leurs conséquences sur l'analyse

## PRÉ REQUIS

- Bonne pratique de l'analyse financière des comptes sociaux

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Transmission d'une méthodologie et d'une approche rapide des comptes consolidés
- Vision pragmatique et efficace qui tient compte des nombreuses contraintes du terrain

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Analystes Engagements
- Directeur de centre d'affaires

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Comptes consolidés en normes françaises

- Pourquoi et quand les comptes consolidés ?
  - . Qu'est-ce qu'un groupe ?
  - . Repères qui rendent la consolidation obligatoire
  - . Qu'est-ce que les comptes combinés ?
- Comptes consolidés : comment ?
  - . Pourcentage de contrôle : périmètre de consolidation et méthode de consolidation
  - . Pourcentages d'intérêts : quantités intégrées
- Méthodes de consolidation et leurs conséquences
  - . Méthodes de consolidation
  - . Incidence du choix d'une méthode sur les comptes consolidés
  - . Postes spécifiques aux comptes consolidés (goodwill, part des minoritaires, impôts différés, ...)
  - . Contrôle des comptes consolidés
- Fiscalité spécifique
  - . Intégration fiscale
  - . Régime mère-fille
  - . Amendement Charasse
- Conduire l'analyse en allant à l'essentiel
  - . Méthode d'approche rapide des comptes
- Limites de l'apport de l'analyse des comptes consolidés
  - . Quelques grands classiques
  - . Se garantir par lettre d'intention et cautions

### Comptes consolidés en IFRS

- L'IFRS pour qui et pourquoi ?
  - . Rapide historique
  - . Qui est concerné
- Présentation des documents et des principes comptables
  - . Tests de dépréciation
  - . Réévaluation générale
  - . Juste-valeur
  - . Tri courant et non courant
  - . Compte de résultat simplifié
  - . Tableau de flux explicité
  - . Tableau de variation des fonds propres qui permet de voir l'impact de la juste-valeur
- Conséquences pour l'analyste
  - . Une vision plus rapide et réaliste de la santé financière du groupe
  - . Mais une volatilité plus importante des comptes à forte consonance financière (banques, sociétés financières, compagnie d'assurance, ...)
- De l'IFRS à l'IFRS PME

# Analyse financière des entreprises au service de la gestion de patrimoine

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE et Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAFIGP



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Identifier les revenus que tire le chef d'entreprise de son affaire
- Approcher la valeur de son patrimoine économique
- Déceler une sur-capitalisation de l'entreprise
- Chiffrer les retraits supplémentaires possibles sans fragiliser l'affaire
- Démarcher avec le Chargé d'affaires PME

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche très pragmatique, simple et concrète des comptes d'entreprise
- Vision différente allant jusqu'à la mise en œuvre de l'action commerciale
- Approche permettant de réconcilier les intérêts de l'entrepreneur, du Chargé d'affaires Entreprises, et du gestionnaire de patrimoine

## CONSEILLÉ AUX :

- Gestionnaires de patrimoines et de fortune
- Chargés d'affaires Entreprises
- Directeurs de centres d'affaires

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Approche rapide d'une liasse fiscale d'entreprise

- Problématique
- Marges de manœuvre financières
- Qualification de l'entreprise

#### Travaux Pratiques

### Retraits actuels de l'entrepreneur

- Salaires
- Dividendes
- Comptes courants

#### Travaux Pratiques

### Approcher la valeur du patrimoine de l'entreprise

- Aperçu des principes de valorisation
- Les multiples de l'EBE
- Focus sur l'immobilier professionnel
- Vendre avec ou sans la trésorerie ?

#### Travaux Pratiques

### Identifier une sur-capitalisation de l'entreprise et convaincre d'agir

- Critères
- Montant et nature du retrait
- Intérêt de l'entrepreneur
- Intérêt du Chargé d'affaires Entreprises
- Intérêt de la banque
- Proposer et convaincre

#### Travaux Pratiques

### Démarche prospect en duo

- Définition des cibles
- Listing prospects
- Préparation de l'entretien

# Technique de financement des entreprises

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TECHFICORP

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre les besoins de financement des entreprises
- Apporter les réponses financières adaptées
- Négocier les contreparties du crédit (flux et garanties)

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Séminaire ancré dans l'actualité du financement des entreprises
- Focus sur certaines opérations de financement
- Contreparties du crédit (en risque et en rentabilité)
- Approche des principaux financements des activités à l'export
- Mise en avant de la responsabilité du banquier dispensateur de crédit

## CONSEILLÉ AUX :

- Assistants de Chargés d'affaires
- Nouveaux entrants Chargés d'affaires Entreprises
- Nouveaux entrants Analystes Engagements
- Back offices Crédit

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Évaluer les besoins de financements court terme de l'entreprise

- Informations nécessaires
- Calculer la trésorerie future
- Cas spécifique des activités saisonnières
- Dividendes

### Réponses aux besoins de financement court terme

- Escompte papier et magnétique
- Cession de créance et affacturage
- Découvert et facilité de caisse
- MCNE, crédit documentaire et avance en devise
- Critères de choix entre les concours
- Définition des montants maximum
- Rupture abusive de concours et soutien abusif

### Besoins de financement à moyen et long terme

- Investissements
- Immobilier professionnel
- Croissance externe
- Retrait de compte courant, ...

### Réponses aux besoins à moyen et long terme des entreprises

- Crédit bancaire
- Crédit-bail
- Location financière
- Devoir d'information

### Contreparties des risques pris

- PNB du client
- Calcul de la part de mouvement confié
- Typologie de mouvements confiés
- Automatisation des traitements
- Forfaits et commissions

### Garanties et limites

- Assurances : vol, incendie, perte d'exploitation, homme clef, décès invalidité, SFAC
- Caution simple, OSEO, caution solidaire et lettre d'intention
- PPD, hypothèques et nantissements

# Transmission d'entreprise et gestion de patrimoine

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR Frédéric VENTRE, Consultant



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TRANSMISSIONCORP

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Appréhender en amont l'opération de transmission dans sa globalité et de saisir toutes les opportunités commerciales en découlant
- Anticiper les effets juridiques et fiscaux liés aux cessions d'entreprises
- Maîtriser la fiscalité des dirigeants et optimisation fiscale du produit des cessions d'entreprises
- Favoriser la communication commerciale et technique entre le banquier et le client patrimonial, chef d'entreprise cédant

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Animé par un spécialiste de terrain de la transmission d'entreprises et des LBO
- Vision opérationnelle et accessible
- Vision plus large que la stricte optique bancaire

## CONSEILLÉ AUX :

- Conseillers en gestion de patrimoine
- Chargés d'affaires Entreprises confirmés
- Directeurs de centres d'affaires

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Cession de fonds de commerce / cession de titres

- Encadrement juridique
- Accords précontractuels
- Conséquences fiscales
- Avantages-inconvénients
- Connaître les étapes de la réalisation de la cession

### Optimisation fiscale de la cession

- Comprendre les enjeux de la détermination d'un juste prix
- Maîtriser la fiscalité de la cession (droits d'enregistrement, impôt de plus-value)
- Anticiper les incidences de la clause d'earn-out
- Savoir utiliser les différents outils d'optimisation fiscale (holding ad hoc, apport en donation, donation avant cession)

### Réinvestissement dans une holding de rachat (LBO)

- Comment structurer une opération à effet de levier (LBO, LMBO)
- Réinvestissement par apport et /ou cession des titres de la société cédées
- Maîtriser le mécanisme de l'amendement Charasse dans le cadre de l'intégration fiscale
- Dette mezzanine
- Dette senior
- Autres sources de financement

### Intéressement des managers

- BSA
- Stock option
- Attribution gratuite d'actions
- ORA (Obligations Remboursables en Actions)
- OCA (Obligations Convertibles en Actions)

### « Après-cession »

- Connaître les techniques de ré-emploi du prix de cession dans un holding de famille
- Maîtriser et gérer l'ISF du dirigeant post-cession
- Savoir utiliser les mesures fiscales de faveur

### Transmission à titre gratuit

- Organisation de la transmission par décès

# Financement du commerce international

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TRADEINTERNAT

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et comprendre les bases du commerce international
- Comprendre la rentabilité et le caractère fidélisant d'une entrée en relation trade
- Oser et savoir développer une relation trade avec un client entreprise

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Présentation claire et pragmatique des problématiques posées et des solutions proposées
- Animateur professionnel du domaine et de la formation
- Mise en œuvre sur de nombreux cas pratiques

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises juniors dans le domaine
- Analystes Crédit

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Problématique de l'entreprise dans les échanges internationaux

- Non-livraison, non-paiement, fraude
- Perturbations politiques et économiques, décalage de trésorerie et risques de change

### Opérations de base du commerce international

- Ordres de paiements et transferts
- Autres moyens de paiements
- La notion de correspondant et son utilité
- Risque encouru par la banque

### Solutions apportées par la banque

- Conseil, écoute et renseignements
- Techniques de paiement et de garanties
- Remises documentaires

### Crédit documentaire

- Règles et usance
- Incoterms
- Historique et présentation
- Différentes étapes
- Méthodes de réalisation
- Dates
- Documents

### Travaux Pratiques

### Garanties internationales

- Aspect juridique
- Différentes sortes de garanties
- Modalités d'émission

### Événements de la vie d'une garantie

- Prorogations
- Mainlevées
- Mise en jeu
- Risques du banquier

### Conclusion

# Les flux, une opportunité commerciale

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE



© INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : FLUX

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Identifier, comprendre et anticiper les besoins flux en terme de clients
- Exploiter le PNB lié aux flux et services en optimisant la rentabilité « client »
- Adopter une approche globale pro-active des besoins client pour développer l'équipement télématique et monétique et pour mieux vendre les services à forte valeur ajoutée
- Répondre à une demande accrue de conseils personnalisés dans un contexte à évolution rapide

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Expérience de l'animateur
- Transmission de bonnes pratiques
- Actualisation des réflexes dans un domaine qui s'industrialise et s'internationalise
- Nombreux cas pratiques

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Middle office
- Directeur d'agence ou de centre d'affaires

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Flux

- Identification et qualification des flux traités
  - . Flux générateurs de PNB et float
  - . Flux fidélisants
  - . Flux à rentabiliser
- Évolution des moyens de paiement
  - . Répartition
  - . SEPA
  - . DSP

### Outils de banque à distance

- Dématérialisation et industrialisation des flux, stratégie de réduction des coûts pour les banques
- Actualité européenne
  - . Évolution des protocoles disponibles
  - . Adéquation format / protocole
- Différents outils
  - . Présentation
  - . Fonctionnement

### Tarifification et leviers de rentabilité sur un compte

- Rappel sur la composition du PNB d'une banque commerciale
  - . Informations clés
  - . Bilan, photo du patrimoine
  - . Compte de résultat, reflet de l'exploitation d'une année
  - . Spécificités des comptes des banques
- Composantes d'un prix de vente
  - . Conditions
  - . Dates de valeur et float : notion, calcul et actualité
  - . Commissions sur moyens de paiement
  - . Taux et coût du risque

### Diagnostic pour comprendre et identifier les besoins du client

- Comment préparer efficacement un rendez-vous « diagnostic flux » ?
  - . À partir des informations client accessibles en intra
  - . En collectant des informations dans les bases de données accessibles
- Conduire un entretien « flux »
  - . Identifier et comprendre les besoins du client (productivité / simplicité, gain de temps, optimisation des coûts, optimisation de la gestion de trésorerie, sécurisation des traitements, traçabilité, consolidation des relations avec les tiers, ...)
  - . Établir des propositions

# Analyse critique de financement de projet d'investissement

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



© INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAFIINVEST

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Transmettre une méthodologie d'approche des comptes prévisionnels d'entreprise
- Maîtriser les techniques d'approche des besoins de financement futurs (court et moyen terme) du client pour une vision critique de sa demande
- Maîtriser les outils de diagnostic des options économiques prises
- Savoir proposer des alternatives à la demande si nécessaire

## PRÉ REQUIS

- Bonne pratique de l'analyse financière et du montage de dossier de demande de crédit

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche pragmatique du futur de l'entreprise
- Expérience de l'animateur
- Techniques et méthodes transmises

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Directeurs de centres d'affaires
- Analystes Engagements

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
 E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
 Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
 en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Contrôles de cohérence des documents prévisionnels (compte de résultat, bilan, tableau de flux)

- Pourquoi et quand a-t-on besoin des documents prévisionnels ?
- Qui les établit, et comment sont-ils élaborés ?
- Contrôles de cohérence comptables, économiques, et financiers à réaliser

### Calculer les marges de manœuvre dont dispose l'entreprise par rapport à ses prévisions

- Seuils de rentabilité et de liquidité, modes de calcul et utilisation
- Leurs apports à l'analyse de projet et notre compréhension des évolutions de trésorerie à venir

### Détermination des besoins financiers futurs

- Rappels sur les concepts de bilan (FR, BFR, Trésorerie)
- Détermination de la trésorerie future en fonction des évolutions prévisibles de CA
- Propositions possibles et souhaitables de financement entre actionnaires PP ou financiers, et crédit bancaires MT et CT

### Choix économiques déterminants

- Moyens d'une critique de la stratégie mise en œuvre
- Recensement et appréciation de facteurs clés de réussite

### Conclusion

# Détection avancée du risque entreprise

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : RISKCORPO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Identifier très tôt les risques liés à la détérioration de la situation d'une entreprise
- Être synthétique et pertinent sur l'appréciation des choix économiques du client
- Être force de propositions commerciales différenciantes

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Thème novateur
- Expérience de l'animateur
- Efficacité des techniques transmises

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Analystes Engagements
- Responsables de centre d'affaires

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Identifier et sécuriser les bonnes affaires

- Analyse rapide et différenciante
  - . Critères financiers de bonne santé
  - . Marges de manœuvre financières
  - . Performance commerciale, industrielle et de gestion
- Opportunités commerciales sécurisantes

### Détecter en amont la détérioration d'un risque client

- Détecter au plus tôt la dégradation du risque
  - . Détecter précocement le risque sur bilan retraité
  - . Déterminer la trésorerie future de l'entreprise
  - . Être vigilant sur certains événements
- Alléger ses positions commerciales en externalisant le risque
  - . Orienter les concours
  - . Inciter l'entreprise à s'assurer
- Se désengager des concours en blanc
  - . Engagements avec contrat
  - . Concours à durée indéterminée
  - . Rupture abusive

### Identifier l'affaire en difficultés et agir

- Identifier les signes de difficultés sur bilans dépouillés
  - . Reconnaître les signes avant-coureurs
  - . Identifier les manipulations de bilan destinées à masquer les difficultés
  - . Évaluer le risque de soutien abusif
- Traiter les alertes au quotidien
  - . Statistiques de fonctionnement de compte et centralisation BDF
  - . Inscriptions au greffe du TC
  - . Avis à tiers détenteur et saisie attribution
  - . Incidents BDF
  - . Interrogations SFAC
- Agir
  - . Fonctionnement de compte
  - . Différentes possibilités d'actions
- Effets constatés de la loi sur les faillites
  - . Évolution de la loi depuis 1985
  - . Choix possibles de l'entrepreneur en difficulté

# Détecter et retraiter les habillages de bilan

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : DETECTBILAN

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les principales techniques d'habillage et être capable de les déceler et de les chiffrer
- Comprendre leurs incidences sur les comptes et sur l'analyse financière
- Neutraliser leurs effets
- Connaître et maîtriser les indicateurs insensibles

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Expérience bancaire et entreprise de l'animateur
- Étude allant du repérage au retraitement

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Directeur de centre d'affaires
- Analystes Engagements

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Habillages de bilan pour qui, pourquoi

- Cibles (actionnaires, salariés, acquéreurs, fisc, tiers,...)
- Buts recherchés (payer moins, percevoir plus, ...)

### Techniques utilisées, limites du contrôle, secteurs utilisateurs

- Principe général
- Rappel du rôle du commissaire aux comptes
- Production immobilisée
- Production stockée
- Variation de stock de matières premières ou de marchandises
- Amortissements
- Provisions
- Règlements espèces non comptabilisés
- Cas particulier de la consolidation

### Conséquences sur nos indicateurs d'analyse financière

- Soldes intermédiaires de gestion
- Résultat net
- CAF
- Fonds propres

### Détecter les habillages de bilan visant les banques

- La conjonction de plusieurs indicateurs
- ... dans un contexte particulier

### Indicateurs insensibles

- Les connaître
- Les utiliser

### Window dressing de « bonne communication »

- Cas d'opération de capital développement
- Cas d'utilisation de crédit par billet pour financer un investissement, ...

# Lecture commerciale des comptes d'entreprise

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE



© INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : LECTURECOMPTE

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Adopter une démarche proactive dans la prospection et le ciblage des clients ainsi qu'en entretien clientèle
- Anticiper et identifier les besoins actuels et futurs par un balayage systématique
- Proposer une solution à l'ensemble des besoins
- Augmenter le taux d'équipement global du client en produits et services bancaires adaptés

## PRÉ REQUIS

- Connaissance des documents comptables de l'entreprise

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Lecture peu ordinaire des comptes qui permet de préparer et structurer un entretien commercial
- Identification de l'ensemble des besoins en produits et services bancaires d'un client entreprise
- Approfondissement des entretiens commerciaux clients et prospects
- Grande efficacité pour élever le taux d'équipement des clients

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Middle office
- Directeurs d'agence ou de centre d'affaires

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Haut de bilan, stratégie financière et opportunités commerciales

- Investissement et développement
  - . Évolution et ventilation des immobilisations (incorporelles, corporelles, ...)
  - . Niveau d'amortissement (renouvellement)
  - . Propriété ou location de l'immobilier et du matériel de production
  - . Immobilisations financières, comptes courants débiteurs (présence de filiales ou / et d'une maison mère prospects potentiels)
- Financements et rentabilisation financière
  - . Niveau de répartition et rendement des fonds propres (distribution de dividendes, gestion de patrimoine du dirigeant, capital développement, valorisation, transmission)
  - . Endettement MLT bancaire (potentiel d'endettement supplémentaire à moyen terme : crédit, crédit bail et location financière)
  - . Niveau des comptes courants (refinancement)
  - . Niveau du fonds de roulement et niveau de fonds propres (faibles : augmentation de capital, restructuration - trop élevés : retraits de comptes courants, distribution de dividendes, ...)

### Nature de l'activité, besoins du cycle d'exploitation et propositions commerciales

- Gestion et nature des stocks (nantissement), poste client (renseignement, assurance, ...), autres créances (présence d'une maison mère si comptes courants négatifs : prospect potentiel), poste fournisseur (paiement comptant financé par crédit court terme bancaire), avances et acomptes reçus (cautions de restitution d'acomptes), dettes fiscales et sociales (relais de TVA sur investissement, crédit consommation au personnel)
- Niveau de besoin en fonds de roulement et besoin en fonds de roulement normatif
- Trésorerie et stratégie d'optimisation adoptée (cash management, gestion centralisée pour les groupes)
- Recours actuel aux concours bancaires court terme (escompte, cession de créance probable, découvert, taux moyen appliqué, saisonnalité des utilisations)
- Date d'arrêté de bilan opportune ou non
- Présence internationale à vérifier au bilan (écarts de conversion) et au compte de résultat (exportations, pertes et produit de changes)

### Compte de résultat et produits et services bancaires de fonctionnement de compte

- Flux entrants
  - . Nature de l'activité (quoi, avec qui, où, combien à l'unité, comment) prélèvements, cartes, site internet, espèces, chèques, traites, virements, change, ... (n° national d'émetteur, TPE, paiements sécurisés sur internet, télétransmission, trésor de nuit, ramassage chèque et espèces, chaînes de virements, ...)
  - . Rentabilité des traitements de flux entrants, calcul des volumes à négocier en fonction des prises de risques proposées
- Flux sortants
  - . Règlement des achats et et charges externes : qui, comment, combien (espèces, chèques, traites, virements, cartes, euros ou autres devises, télétransmission, ...)
  - . Politique salariale, nombre de salariés (mode de règlement, ingénierie sociale, ...)
  - . Organisation industrielle / RH de l'entreprise et stratégie financière adoptée en lien avec l'IS payé

# Comprendre et financer un LBO de PME

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Alain LESCOMBES, Consultant



© INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : LBOPME

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Acquérir les bases de structuration d'une transmission d'entreprise familiale
- Comprendre les principes essentiels pour identifier une opportunité d'affaire
- Savoir choisir le bon montage en fonction des attentes du chef d'entreprise
- Visualiser les contraintes inhérentes à ces types de montage
- Appréhender les tendances du marché post-crise et les intervenants

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Aucun pré-requis
- Acquisition des connaissances essentielles en matière de transmission d'entreprises familiales

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Directions des risques
- Family Offices
- Gestionnaires de fortune
- Ingénieurs patrimoniaux
- Directeurs financiers d'Entreprise
- Chefs d'entreprise

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 72

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Introduction aux LBO Familiaux

- Importance des PME/PMI dans le paysage économique français
- Des logiques spécifiques aux LBO Familiaux
  - . Substituer un capital aux dividendes
  - . Rééquilibrage patrimoine privé vs. patrimoine professionnel
  - . Optimiser la remontée des fonds
  - . Stratégie de vente à 2 étages
  - . Restructuration du capital
- Intérêts d'une holding patrimoniale
- Différents types de holding
- Holding passive vs. holding animatrice

### Travaux Pratiques

### Utilisation du mécanisme du LBO

- Cadre général du LBO par les entreprises familiales
  - . Capital investissement
  - . Choix de la cible
- Le triple effet de levier du LBO
- Structuration du LBO
- Montage du LBO

### Le Family Buy Out (FBO)

- Les trois étapes clefs du FBO
- La donation
- L'apport de titres
- La cession de titres
- Le résultat

### Travaux Pratiques

### L'Owner Buy Out ou la vente à soi-même

- Rachat à soi-même
- Ingénierie financière et juridique
- Optimisation fiscale
- Maximisation du levier fiscal
  - . L'intégration fiscale et ses contraintes
  - . Les alternatives à l'intégration fiscale
- Exemples

### Risques de l'OBO

- Financier
- Juridique
- Social
- Fiscal
- État de la jurisprudence

### Conclusion

# Financement des professionnels de l'immobilier

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** un expert



® INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : IMMOFIPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître le marché, les acteurs et l'environnement de la promotion immobilière
- Analyser le risque d'une opération de promotion immobilière
- Recueillir les garanties adaptées et financer une opération

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Animateur praticien du financement des professionnels de l'immobilier
- Secteur technique expliqué simplement
- Approche de premier niveau très complète

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires
- Analystes Engagements
- Directeur de centre d'affaires

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Marché, acteurs et environnement de la promotion immobilière

- Acteurs de la promotion immobilière
  - . Opérateurs privés
  - . Opérateurs publics
  - . Marchands de biens
  - . Lotisseurs
  - . Investisseurs
- Différents aspects d'une opération de promotion immobilière
  - . Aspects commerciaux (étude de marché, définition du produit, incidence de la charge foncière)
  - . Aspects administratifs (règles d'urbanisme, autorisation administrative, division des sols, taxes d'urbanisme et participations)
  - . Aspects techniques (définition des surfaces, PC, différents intervenants dans l'édification de l'immeuble, phases successives de l'opération)
  - . Aspects juridiques : lois en vigueur, vente d'immeuble à construire (VEFA ou après achèvement), garanties de l'acquéreur
  - . Aspects financiers (budget, plan de financement, plan de trésorerie)
  - . Aspects garanties contractuelles (assurance responsabilité civile, assurance constructeur non réalisateur, assurance dommage ouvrages, assurance tous risques chantiers)

### Analyse du risque de promotion

- Étude de l'opération
  - . Situation géographique
  - . Composition du programme
  - . Typologie des logements
  - . Prix de vente par m<sup>2</sup>
  - . Aspects architecturaux
  - . Taux de rendement SHAB / SHON
  - . Calendrier prévisionnel avec démarrage et livraison prévisionnelle
- Étude des intervenants
  - . Ancienneté et qualité du promoteur
  - . Maître d'œuvre
  - . BET
  - . Analyse financière des comptes des promoteurs (comment lire un bilan d'un promoteur)
- Étude des éléments financiers
  - . Analyse des différents composants du budget prévisionnel : charge foncière/m<sup>2</sup>, coût de construction/m<sup>2</sup>, rémunération du promoteur (honoraires de gestion, de commercialisation, marge / prix de revient)
- Étude des éléments de garanties
  - . Assurances obligatoires et cautionnements
- Étude des paramètres économiques
  - . Conjoncture
  - . Marché
  - . Types d'acquéreurs (utilisateurs ou investisseurs)

### Modes de financement et garanties adaptées

- Principes de financement
  - . Couverture du prix de revient net TTC
  - . Plan de financement comportant de l'autofinancement (cash ou blocages d'honoraires), crédits bancaires en trésorerie, pré-commercialisation (réservations demandées), dation, notion d'impasse, notion du risque bancaire
- Modalités de fonctionnement des concours bancaires
  - . Crédit de démarrage
  - . Crédit d'accompagnement
  - . Garantie d'achèvement des travaux, durée
  - . Garanties (de la promesse à l'hypothèque conventionnelle, cautions solidaires)

# Introduction à l'évaluation d'entreprise

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Michelle WOLFF, Consultante



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ENTREPRISEVAL01

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les principaux drivers de la valeur de l'action
- Évaluer rapidement une entreprise sur la base des informations de marché
- Trouver les informations pertinentes pour un calcul de valorisation détaillé
- Évaluer la rentabilité d'un projet de l'entreprise

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Introduction simple et rapide aux problématiques d'évaluation d'entreprise
- Ne nécessite aucune connaissance financière préalable

## CONSEILLÉ AUX :

- Cadres non-financiers de l'entreprise désireux d'acquérir un premier niveau de connaissances
- Fonctions administratives et de support du corporate banking et des sociétés d'investissement
- Chargés d'affaires Entreprises
- Analystes crédit

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 72

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Différentes approches de la valorisation

- Points de vue acheteur et vendeur
  - . Différence valeur / prix
- Corrections de valeur : primes et décotes

### L'actif net corrigé

- Réévaluation des actifs
- Impact des normes IFRS

### Méthode par les flux (actuarielle)

- Capitalisation et actualisation
- Formules de Fisher, Gordon & Shapiro, de la rente à l'infini
- Définition des flux : dividendes, cash flow disponibles (DCF) ou libres

### Méthodes analogiques (par les multiples ; méthodes boursières)

- Price Earning Ratio et ratios sur la valeur d'entreprise
- Notion de dilution

### Valorisation d'un projet

- Établissement des cash flows prévisionnels
- Utilisation de la VAN et du TRI pour comparer différents projets
- Notion de sensibilité

### Travaux Pratiques

- . Calcul simplifié de la valeur d'une société cotée par les trois méthodes et comparaison des résultats

# Le manager coach en banque commerciale

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR un expert



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : MANACOACHBANQUE

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les principales techniques
- Comprendre le coaching et comment utiliser les outils du coaching dans une posture de manager
- Savoir dans quel contexte et sur quelle problématique il est utile de manager/coacher
- Savoir accompagner un plan d'action comportemental
- Accompagner le changement dans la durée auprès de ses équipes

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Formation concrète et vivante créée spécifiquement pour la Finance
- Nombreux outils pratiques
- Suivi de plan d'action
- Animateur expérimenté en Finance et coaching

## CONSEILLÉ AUX :

- Adjoint de centre d'affaires
- Directeur de centre d'affaires
- Chefs de services

## DURÉE : 3 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Présentation du coaching

- Définition / historique
- Type d'objectif ou de problématique auquel il répond
- Quand coacher et quand manager ?

### Processus de coaching

- Les 5 étapes du coaching
- Développer sa capacité à faire des feedbacks positifs et négatifs
- Développer son assertivité
- Développer sa communication efficace

### Accompagnement du changement

- Courbe de deuil
- Savoir intégrer les freins au changement dans son management
- Accompagner les résistances sans convaincre

### Plan d'action

- Éléments clés d'un plan d'action comportemental
- Suivi du plan d'action

# Connaître la médiation et les procédures collectives pour mieux négocier avec l'entreprise en difficulté

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** un expert

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : MEDIATION

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les procédures de médiation, de prévention des difficultés et les procédures collectives pour mieux négocier avec l'entreprise en difficulté

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Parfaite maîtrise de la pratique des procédures par l'intervenant expert auprès des tribunaux
- Excellentes connaissances de la gestion d'entreprise
- Regard très lucide et pragmatique sur le redressement de l'entreprise en difficulté

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Entreprises
- Directeurs de centre d'affaires
- Analystes Engagements
- Personnels des affaires spéciales

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Comprendre et évaluer la situation de l'entreprise

- Caractériser la difficulté
- Une méthode d'investigation sans et avec éléments chiffrés
- Informations nécessaires
- Analyse financière
- Origines des difficultés

### Loi de sauvegarde des entreprises

- Historique et chiffres
- Processus de prévention
  - . Mandat ad hoc
  - . Conciliation
  - . Sauvegarde
  - . Règlement judiciaire
- Principes et techniques de redressement
  - . Au niveau du bilan
  - . Au niveau du compte de résultat

### Existant et pratique actuelle

- Traitement des créances
- Crise actuelle
- Médiation
- Dispositifs de soutien

### Agir avec discernement pour préserver les intérêts de la banque

- Les issues des garanties selon les procédures
- Respecter quelques principes simples

# Techniques avancées en financement de projet

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** un expert



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TECHFIPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les enjeux des acteurs et identifier les conflits d'intérêts dans les différents types de financements de projet
- Appréhender les grands concepts sous-jacents à la négociation en Partenariat Public Privé
- Identifier les mesures nécessaires pour que chaque participant tienne ses engagements
- Savoir négocier le transfert de certains risques
- Utiliser les instruments financiers avancés

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Compréhension affinée de la position de chacune des parties, en vue d'optimiser le montage
- Mise en œuvre pratique de la grille d'analyse théorique, au moyen d'analyse du succès ou de l'échec de projets réels
- Prise en compte dans les jeux de rôles des conflits d'intérêts entre les différentes organisations
- Approfondissement sur les outils financiers et leur utilisation

## CONSEILLÉ AUX :

- Collaborateurs en financements spécialisés
- Monteurs d'affaires en entreprise
- Décideurs publics
- Chargés d'affaires Grands Comptes
- Directeurs de centre d'affaires Entreprises
- Senior Bankers
- Directions des Risques
- Directions financières d'entreprise

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 72

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Mise en perspective du financement de projet

- Rappel sur le financement de projet
- Présentation des différents schémas de financement de projet
- Modes d'intervention des différentes parties à la transaction

### Analyse et répartition des principaux risques

#### Travaux Pratiques

. Analyse des risques dans le cas des éoliennes

- Risques relatifs aux procédures administratives et environnementales
- Risques de construction

#### Travaux Pratiques

. Analyse des risques de construction du Viaduc de Millau

- Risque d'estimation du prix

#### Travaux Pratiques

. Calcul simplifié d'un prix de construction et analyse de sensibilité

- Risques liés aux prévisions de recettes
- Risques liés au budget d'exploitation

#### Travaux Pratiques

. Impact des risques sur les différents éléments d'un cash-flow

### Grille d'analyse permettant une répartition optimale des risques

#### Travaux Pratiques

. Orlyval : analyse des causes de l'échec du projet

- Présentation d'une grille d'optimisation de la répartition des risques

### Présentation avancée des outils financiers du financement de projet

#### Travaux Pratiques

. Reconstitution du montage financier à partir de la Term sheet d'un contrat de partenariat

- Structuration de la dette bancaire senior
- Principe de la Cession Dailly
- Autres types de montages liés à la crise

#### Travaux Pratiques

. Miniperm pour l'autoroute A 65 (Pau - Langon)

- Prêts à long terme sur fonds d'épargne
- Garantie de financement par l'État
- Instrument de garantie de recettes de la Banque Européenne d'Investissement
- Financements et refinancements obligataires

#### Travaux Pratiques

. Refinancement du Norwich and Norfolk Hospital (UK)

- Fonds d'investissement spécialisés

#### Travaux Pratiques

. Cartographie indicative du risque dans le secteur des infrastructures

### Aspects contractuels

#### Travaux Pratiques

. Analyse de l'organisation des contrats d'une autoroute en shadow toll

- Organisation d'un contrat de financement

#### Travaux Pratiques

. Analyse de clauses sensibles (défaut, déclarations et engagements, etc.)

- Paquet des sûretés

# Évaluation de sociétés

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Michelle WOLFF, Consultante



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ENTREPRISEVAL02

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Maîtriser les concepts financiers sur lesquels reposent les techniques d'évaluation
- Savoir utiliser la méthode DCF et le coût moyen pondéré du capital (WACC)
- Maîtriser les articulations entre cadre théorique et techniques d'évaluation
- Savoir mettre en œuvre les différentes méthodes d'évaluation (multiples, comparables, ...) selon différents contextes

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Présentation des concepts théoriques de l'analyse financière et de l'évaluation puis mise en œuvre concrète des techniques financières dans les différentes situations
- Mise à disposition des outils financiers permettant de faire les choix pertinents et d'être à même de mieux négocier lors d'une évaluation d'entreprise
- Démystification de concepts en apparence complexes et relativisation de leur emploi

## CONSEILLÉ AUX :

- Analystes financiers
- Directeurs financiers
- Auditeurs
- Collaborateurs juniors en private equity ou en rapprochement d'entreprises
- Coverage, Chargés d'affaires Grands Comptes

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 72  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Introduction

- Acteurs de l'évaluation
- Définition Valeur / Prix

### Fondements de la valeur

- Présentation et cohérence des méthodes (patrimoniales, actuarielles, analogiques)
- Rappels de la théorie financière (actualisation, formules de Fischer, Gordon & Shapiro, valeur de la rente)
- Principaux concepts (valeur des titres, valeur d'entreprise)

#### Travaux Pratiques

- . Éléments constitutifs de la valeur de quelques entreprises types

### Pratique du coût du capital

- Principes élémentaires (définition, concepts, problèmes pratiques, bases de données)
- Modèles de détermination du coût du capital
- Cas des entreprises non cotées
- Cas des entreprises situées dans les pays émergents

#### Travaux Pratiques

### Méthode DCF

- Définition des Free Cash Flow to the Firm (FCFF)
- Comment valider un Business Plan ?
- Valeur terminale : quelles alternatives ?

#### Travaux Pratiques

- . Comment valider un Business Plan ?

### Autres méthodes de flux

- Free Cash Flow to Equity (FCFE), dividendes, etc.
- Évaluation des banques

### Évaluation par les multiples

- Les différents multiples
  - . Valorisation d'une société selon les différentes méthodes
  - . Analyse des écarts
- Cohérence entre les multiples

### Conclusion

- Corrections de valeur
- Points clés de la négociation

# LBO et private equity

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Stefan HERSCHTEL, Executive Director Leverage Finance - CRÉDIT AGRICOLE CIB

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : LBO



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les bases de la structuration d'un LBO
- Connaître les critères de place pour juger de la faisabilité d'une opération
- Savoir articuler la valeur de l'entreprise dans une approche LBO
- Savoir choisir le bon montage en fonction des contraintes
- Connaître les tendances du marché post-crise et les intervenants

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Aucun pré-requis
- Acquisition des connaissances essentielles en matière de LBO et private equity

## CONSEILLÉ AUX :

- Nouveaux entrants en montage de LBO
- Collaborateurs en financements spécialisés
- Monteurs d'affaires en Entreprise
- Directeurs financiers d'Entreprise
- Senior bankers, Coverage
- Directions des risques

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 72

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Principes du LBO

- Définition du LBO
- Présentation rapide du marché du LBO en Europe
- Schéma type (Holdco / Opco, remontée des dividendes, intégration fiscale, financial assistance)
- Création de valeur pour les actionnaires
  - . TRI et RI
  - . Effet de levier financier
  - . Autres effets de levier (fiscal, juridique, opérationnel)
  - . Multiples d'entrée et de sortie

### Travaux pratiques

#### Origination et processus d'acquisition

- Acteurs du private equity (fonds de private equity, banques et fonds de dette senior et mezzanine, conseils)
- Identification des cibles potentielles
  - . « Deal killers »
  - . Évaluation des risques
- Open bid
- Cas particulier des « Public to Private » (LBO sur des sociétés cotées)

#### Structuration financière des opérations

- Différents types de dettes financières
  - . Dettes senior et subordonnées : principes de la subordination
  - . Tranches de dette senior
  - . Mezzanine
  - . Structures de financement types
- Évaluation de la capacité de remboursement de la cible
  - . Business Plan et Bank Case
  - . Free cash flows et contrainte des dividendes

### Travaux pratiques

- . Structuration simplifiée
- Contrat de crédit
  - . Grands principes (sécurisation du financement, obligations de l'emprunteur et covenants financiers post-crise)
  - . Principales clauses

#### Autres éléments de structuration

- Package Management
  - . Hard equity / sweet equity
- Contrat d'acquisition (« SPA »)
- Vie du deal : pacte d'actionnaires et gouvernance

#### Case study

- Choix d'une cible et faisabilité de l'opération
- Détermination de la structure de financement
- Détermination du prix, en fonction d'un objectif de TRI

#### Exemples d'opérations ayant connu des difficultés

- Signaux d'alarme
- Restructuration
- Liquidation

#### Évolutions récentes du marché du private equity

- Crise du crédit, ralentissement économique : point d'actualité sur les portefeuilles et montages LBO
- Recaps / refinancements, et impact sur le TRI
- Nouvelles tendances de la structuration

# Gestion de trésorerie des entreprises et groupes

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Marc GIREL, Directeur Épargne collective et Ingénierie - AG2R



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : TRESOCORP

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Savoir passer de la gestion des flux à la gestion des liquidités
- Comprendre l'utilité et le fonctionnement des prévisions de trésorerie
- Connaître et comprendre le Cash Pooling
- Savoir proposer et argumenter le Cash Pooling

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Actualité du thème
- Animateur professionnel du domaine
- Approche pragmatique des besoins et des réponses
- Approche claire des produits de marchés

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Grands Comptes

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Rappel : le Cash management

- La gestion des flux et de la liquidité
  - . Fluidification de la circulation du cash dans le groupe, Cash Pooling, centrale de trésorerie, Netting
  - . Optimisation des placements, montant, durée, taux
  - . Développement des relations avec les filiales
- La réalisation des prévisions de trésorerie à court, moyen et long terme
  - . Mise en place des prévisions à court terme et gestion des appels de fonds filiales
  - . Analyse des écarts entre réel et prévisionnel
  - . Élaboration des budgets de trésorerie groupe

### Cash Pooling

- Enjeux du Cash Pooling
  - . Identifier un projet « idéal »
  - . Établir un état des lieux
- Structures de Cash Pooling possibles
  - . Les schémas classiques : Z.B.A (Zero Balance Account) / T.B.A (Target Balance Account), Notionnel
  - . Les solutions mixtes, solution monobanque ou banque « overlay »
  - . Avantages et inconvénients de chaque solution

### Placements de trésorerie

- Placements bancaires
  - . Rémunération des placements bancaires
  - . Les Euro dépôts bancaires
- Titres de Créances Négociables (TCN)
  - . Caractéristiques générales
  - . Bons du Trésor Négociables (BTN), caractéristiques et mode d'émission, liquidité du marché des BTN
  - . Certificats de Dépôt Négociables (CDN), caractéristiques et mode d'émission, le risque de signature bancaire, gestion des CDN sur le marché
  - . Billets de Trésorerie (BT), marché, caractéristiques et mode d'émission
  - . Bons Moyen Terme Négociables (BMTN)
- Traitement comptable et fiscal des TCN
- Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM)
  - . Définition : cadre juridique et réglementaire, les catégories d'OPCVM
  - . Performance et choix d'un OPCVM monétaire
  - . Traitement comptable et fiscal des OPCVM

# Couverture des risques de taux et de change

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** Marc GIREL, Directeur Épargne collective et Ingénierie - AG2R



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : RISKTAUXFX

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et comprendre les enjeux des risques de Trésorerie Change -Taux pour les entreprises et groupes
- Connaître les différents types d'engagements sur les taux et savoir conseiller le client
- Connaître et comprendre les outils de couverture du risque de taux et savoir conseiller le client
- Comprendre la gestion cumulée du risque de taux et de change

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Animateur praticien spécialiste du domaine et des outils
- Exposé clair des fondamentaux et de leur utilisation
- Point de vue de l'opérateur en salle de marché et du client entreprise

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires Grands Comptes

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Problématiques des trésoriers d'entreprise

- Analyse, identification et quantification des activités exposées aux risques de change et de taux
- Optimisation de la gestion des risques trésorerie change / taux
- Problématiques du trésorier d'entreprise : quelles couvertures pour quelles anticipations ?

### Engagements fermes sur les taux

- Détermination et utilisation des taux forward comme outils pertinents de stratégies de couverture
- Présentation des FRA, des swaps et risques associés
- Utilisation des swaps de taux d'intérêt et de devises : avantage, risque, rentabilité

### Engagements conditionnels sur les taux

- Mécanismes, comportements et utilisations des options classiques et exotiques
- Présentation des risques liés à ces opérations (contexte juridique, risque de contrepartie)
- Application aux options sur taux d'intérêt

### Options dans la couverture de change

- Utilisation des options vanilles et exotiques : exemples d'utilisation
- Présentation des risques liés à ces opérations (juridiques, contrepartie)

### Gestion du risque de taux et change corporate

- Gestion d'un portefeuille de taux
- Optimisation de taux fixe
- Courbe des taux spot et courbe des taux forward

# Financement de projet

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** un expert



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : FINPRO

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les principes et l'intérêt des financements de projet
- Connaître le partage des risques et l'architecture contractuelle de différents types de financements de projet
- Comprendre la base de la structuration et le rôle de certaines clauses essentielles des contrats
- Connaître les principaux types de Partenariats Publics Privés (PPP)

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Mise en évidence des points de vue des différentes parties à la transaction
- Mise en évidence des différences entre les financements de projet selon les secteurs industriels, le contexte réglementaire, le caractère public ou privé du projet

## CONSEILLÉ AUX :

- Collaborateurs en financements spécialisés
- Monteurs d'affaires en entreprise
- Décideurs publics
- Chargés d'affaires Grands Comptes, Directeurs de Centre d'affaires Grands Comptes
- Senior Bankers, Coverage
- Directions des risques
- Directions financières d'entreprise

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 72

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Introduction

- Marché du financement de projet
- Définition du financement de projet
- Différents types de montages selon les secteurs d'activité
- Présentation des acteurs et déroulement d'un appel d'offres

### Analyse et répartition des risques dans un financement de projet

- Grandes catégories de risques
- Évolution des risques dans le temps
- Allocation type des risques dans un projet
- Principes de base pour l'optimisation de l'allocation des risques
- Le cas particulier des Partenariats Public Privé (PPP)

#### Travaux Pratiques

- . Analyse et répartition des risques pour différents types de projets

### Outils financiers du financement de projet

- Dette senior syndiquée et dette obligataire
- Bailleurs de fonds multilatéraux
- Fonds propres et quasi fonds propres
- Structuration financière
- Rôles et intérêts de la modélisation

#### Travaux Pratiques

- . Analyse du montage et du financement d'une autoroute à péage dans un pays européen

### Aspects contractuels

- Architecture contractuelle d'un projet
- Principales clauses
- Diagramme des sûretés et sécurités
- « Bancabilité » du projet

#### Travaux Pratiques

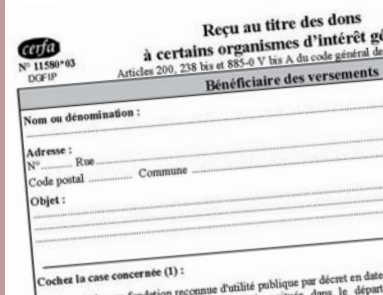
- . Analyse de la structure contractuelle d'un projet
- . Analyse de quelques clauses sensibles des contrats

# Connaître les associations gestionnaires

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ASSOGEST



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et comprendre l'association gestionnaire
- Connaître les principaux réseaux français d'associations gestionnaires
- Savoir créer et développer une relation commerciale bancaire durable avec les associations gestionnaires

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Animateur engagé en milieu associatif et ancien banquier spécialisé
- Approche très concrète de la relation banque / association
- Mise en évidence de l'intérêt économique et financier du secteur

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés d'affaires juniors
- Directeurs d'agence
- Middle office

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### La forme associative

- Poids économique du secteur
- Cadre réglementaire et souplesse d'action
- Différentes formes d'associations (non déclarées, déclarées, reconnues d'utilité publique, agréées, ...)
- Fonctionnement interne et responsabilité (création, fonctionnement, dissolution, ...)
- Cas particulier des fondations : statuts, fonctionnement, responsabilité
- Ouvrir le compte d'une association

### Fonctionnement de l'association

- Principales ressources
- Activité lucrative ou non
- Principaux pourvoyeurs de subventions (Union Européenne, Ministère du Travail, de la Culture, départements, communes, ...)
- Différentes formes de subvention et leur calcul (investissement, financement, prix de journée, ...)
- Autres formes de revenus (cotisations, dons et legs, activités commerciales, ...)
- Responsabilité des associations
- Association et la fondation face à la fiscalité

### Principales associations françaises gestionnaires, leurs rôles et leurs organisations fédérales

- Pour la famille (UDAF, UNAF, ...)
- Pour le social et l'aide aux personnes en difficultés (FOL, ADMR, Secours populaire, Secours catholique, Armée du salut, Restos du cœur, ...)
- Pour le handicap (ADAPEI, UNAPEI, Les papillons blanc, handicap international, ateliers protégés, CAT, ...)
- Pour la réinsertion par le travail (entreprises alternatives, ...)
- Et plus globalement pour le secteur sanitaire et social (les URIOPSS, UNIOPSS)
- Pour la culture (TEC, ADIM, maison de la culture, ...)
- Pour l'humanitaire (Croix Rouge, Croissant rouge, Médecins sans Frontière, ...)
- Pour la protection de l'environnement (Greenpeace, FRAPNA, ...)
- Cas particulier de la gestion de tutelles
- Pour la santé (Médecine du travail)
- Congrégations religieuses et enseignement privé
- Formation (AFPA)
- Associations sportives et leurs fédérations (automobile : automobile club, foot, rugby, tennis, ski : CAF, TT)
- Associations de défenses du consommateur (UFC que choisir, ...)

### Une approche commerciale particulière

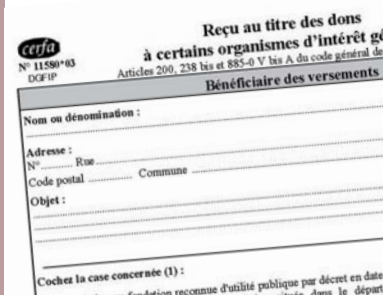
- Cerner précisément l'activité principale de l'association
- Identifier les décideurs réels
- Identifier précisément le fonctionnel chargé de la relation bancaire quotidienne
- Être introduit

# Analyse des comptes d'associations gestionnaires

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAASSOGEST



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître et comprendre les comptes d'associations gestionnaires
- Savoir analyser avec pertinence les comptes de ces associations
- Savoir identifier et chiffrer leurs besoins en crédits et services bancaires
- Savoir apporter la réponse qui convient

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche pragmatique et concrète de la relation crédit avec l'association
- Méthode d'analyse rapide des comptes mise en application sur les cas des participants
- Lecture commerciale de la liasse

## CONSEILLÉ AUX :

- Chargés de clientèle spécialisés juniors
- Directeurs d'agence
- Middle office

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Obligations réglementaires en matière de comptabilité pour les associations et fondations

#### Présence et rôle du commissaire aux comptes

#### Connaître les documents comptables de synthèse

- Compte de résultat : reflet de l'activité de l'année
- Bilan : photographie du patrimoine nécessaire à l'exercice de l'activité
- Annexes : complément d'informations comptables et financières
- Liens entre ces trois documents

#### Identifier la problématique de l'association

- Évolution de l'activité
- Évolution de la capacité d'épargne
- Évolution de la trésorerie

#### Identifier sa capacité d'endettement et de remboursement

- À moyen terme (niveau d'endettement bancaire et capacité de remboursement)
- À court terme (origine des besoins et niveau d'endettement bancaire)

#### Qualifier l'association

- Niveau d'indépendance financière (part des subventions et des ressources propres dans les revenus)
- Taux d'épargne
- Solvabilité
- Endettement
- Liquidité
- Niveau d'efficacité (indicateur spécifique à chaque activité qui permet de comparer entre elles des associations d'activités similaires)

#### Statuer sur une demande de financement

- Analyse des comptes prévisionnels
- Réalisation de crash test

# Middle office entreprise : Parcours Middle office PME

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : MIDDLEPME

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Être opérationnel sur le formalisme des opérations courantes des PME
- Maîtriser les mises à jour régulières des dossiers juridiques sur le plan opérationnel et en conformité avec la LAB / LAT
- Connaître les principaux besoins des clients PME, collectivités territoriales, associations, et professionnels de l'immobilier

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Séminaire spécifique, réservé au middle office
- Apporte les connaissances justes, nécessaires et suffisantes pour le bon fonctionnement d'un middle office
- Séminaire réalisé par une spécialiste de la relation bancaire par segment de clientèle

## CONSEILLÉ AUX :

- Assistants de Chargés de clientèles spécialisés
- Personnels Middle office de centre d'affaires ou d'agences Trois marchés

## DURÉE : 5 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### LA CLIENTÈLE DE PME AU QUOTIDIEN

#### Aspects juridique et fiscal des entreprises et risques bancaires

- Principaux statuts des entreprises et risques liés
- Composition et mise à jour des dossiers juridiques
  - . Documents d'ouverture du compte
  - . Importance des statuts
  - . Documents spécifiques à la mise en place de crédits et prises de garantie
  - . Vie du dossier juridique (comptes approuvés et certifiés, mandats d'administrateurs, PV AGE, ...)
- Bases de fiscalité des entreprises
- Partenaires de l'entreprise : rôles et domaines d'intervention

#### Travaux Pratiques

- . Quiz intermédiaire avec des boîtiers de vote

### Principaux besoins des PME et les risques associés

- Financement court terme
  - . Poste client
  - . Autre financement à court terme
  - . Engagements par signature
- Financements d'investissements

### Suivi du risque (de contrepartie et de crédit) de la PME au quotidien

- Principaux outils de suivi nécessaire à la prévention du risque entreprise
- Principaux indicateurs précurseurs de l'aggravation du risque client PME
  - . Fonctionnement débiteur du compte
  - . Surveillance de la centrale des risques
  - . Incident de paiement
  - . Autres indicateurs qualitatifs
- Actions de suivi :
  - . Se désengager d'un concours entreprises
  - . Suivre et réussir un désengagement

### ASSOCIATIONS GESTIONNAIRES ET RISQUES BANCAIRES ASSOCIÉS

#### La forme associative

- Cadre réglementaire et souplesse d'action
- Les différentes formes d'associations (non déclarées, déclarées, reconnues d'utilité publique, agréées, ...)
- Fonctionnement interne et responsabilité (création, fonctionnement, dissolution, ...)
- Cas particulier des fondations : statuts, fonctionnement, responsabilité
- Ouvrir le compte d'une association

#### Fonctionnement de l'association

- Principales ressources
- Activité lucrative ou non
- Principales sources de revenus
- Responsabilité des associations
- Association et fondation face à la fiscalité

### Principaux besoins des associations et les risques associés

- Avances sur subventions
- Financements d'investissements
- Gestion de dettes
- Travaux Pratiques**
  - . Quiz final avec des boîtiers de vote



## COLLECTIVITÉS TERRITORIALES ET RELATIONS BANCAIRES

### Aspects juridiques et réglementaires des collectivités territoriales

- Définition et caractéristiques
- Collectivités territoriales (différence, chiffres, ...)
- SEM, les EP (différences, domaine d'intervention, ...)

### Fonctionnement des collectivités territoriales

- Organisation interne (les pouvoirs, ...)
  - . Ressources : fiscales, non fiscales (...)

### Ouverture du compte bancaire dans un établissement de crédit

- La loi
  - . Principe : dépôt et placements au Trésor Public
  - . Exceptions
- Modalités d'ouverture
  - . Dossier juridique
  - . Fonctionnement d'un compte courant de CIL au quotidien

### Principaux besoins bancaires, risques associés et contraintes liées au statut spécifique des collectivités territoriales

- Service au quotidien : gestion des flux (paiement et encaissement)
- Placements
- Financement

### Offre produit aux collectivités territoriales

- Flux et moyens de paiement
- Financements moyen et long terme
- Placements
- Fidélisation

### Travaux Pratiques

- . Quizz final avec des boîtiers de vote

## PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

### Introduction

- Caractéristiques du secteur immobilier et ses acteurs
- Typologie des investissements immobiliers

### Risques liés au secteur de l'immobilier

- Opérations
- Intervenants
- Éléments financiers
- Garanties
- Paramètres économiques

### Problématique de l'accompagnement, en termes de financement, assurances et garanties

- Acquisition d'immeubles industriels et commerciaux
- Projets immobiliers publics : les nouveaux contrats de partenariat, BEA, ...
- Opérations de promotion immobilière
- Crédit de démarrage
- Crédit d'accompagnement
- Garantie d'achèvement de travaux
- Garanties des concours bancaires

# Auditeurs : auditer un portefeuille de clients professionnels

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE et Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : AUDITPRO



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les contraintes légales et réglementaires
- Maîtriser l'approche juridique et réglementaire du dossier client
- Maîtriser l'approche risque de crédit
- Porter une appréciation sur les risques encourus par la banque

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche très pédagogique de la réglementation
- Méthode pragmatique et rapide d'approche des comptes des professionnels
- Travail directement sur les cas apportés par les participants lors de l'intervention (liasses fiscales)

## CONSEILLÉ AUX :

- Auditeurs débutants et confirmés

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Statuts juridiques des professionnels

- Définition et statuts des professions libérales
- Définitions et statuts des commerçants et artisans
- Partenaires des professionnels (associations et centres de gestion agréés, expert comptable, ...)

### Contraintes réglementaires

- Devoir d'information
- Code monétaire et financier et LAB / LAT

### Conséquences sur l'ouverture et le fonctionnement du compte d'une personne morale

- Informations obligatoires lors de l'ouverture du compte
- Mises à jour et surveillance des opérations (allégées ou renforcées)
- Formalités déclaratives

#### Travaux Pratiques

- . Quiz avec boîtiers de votes interactifs

### Contrôle rapide de la pertinence de la dernière appréciation du risque

- Qualifier l'affaire avec les ratios essentiels
  - . Est-elle rentable ?
  - . Est-elle solvable ?
  - . Est-elle liquide ?
  - . Est-elle peu endettée ?
- Cas particulier de l'entreprise individuelle et du prélèvement de l'exploitant
- Les points de repères sectoriels sont-ils respectés ?
- Marges de manœuvre financières
  - . Critères d'octroi de crédit moyen terme
  - . Critères d'octroi de crédit court terme

#### Travaux Pratiques

- . Plusieurs cas de mise en pratique (EI, SARL, profession libérale)

### Contrôle de l'accord du crédit et de sa bonne mise en œuvre

- Respect des délégations
- Bonne application des conditions de l'accord (prise de garanties, apport, ...)
- Respect des autorisations dans le temps
- Respect par le client des contreparties annoncées (mouvement confié, typologie et quantités, ...)
- Rentabilité de la relation

# Auditeurs : auditer un portefeuille de clients entreprises

**NIVEAU** Maîtrise

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE et Béatrice FRANCO-IDRISS, Ingénieur Pédagogique - FIRST FINANCE

@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : AUDITCORP



## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Connaître les contraintes légales et réglementaires
- Maîtriser l'approche juridique et réglementaire du dossier client
- Maîtriser l'approche risque de crédit
- Porter une appréciation sur les risques encourus par la banque

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Approche très pédagogique de la réglementation
- Méthode pragmatique et rapide d'approche des comptes d'entreprises
- Expérience des animateurs dans la formation d'auditeurs
- Travail directement sur les cas apportés par les participants lors de l'intervention (liasses fiscales)

## CONSEILLÉ AUX :

- Auditeurs débutants et confirmés

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Statuts juridiques des entreprises

- Sociétés de personnes
- Sociétés de capitaux
- Partenaires de l'entreprise (experts comptables, commissaires aux comptes, ...)

### Contraintes réglementaires

- Devoir d'information
- Code monétaire et financier et la LAB / LAT

### Conséquences sur l'ouverture et fonctionnement du compte d'une personne morale

- Informations obligatoires lors de l'ouverture du compte
- Mises à jour et surveillance des opérations (allégées ou renforcées)
- Formalités déclaratives

### Contrôle rapide de la pertinence de la dernière appréciation du risque

- Qualifier l'affaire avec les ratios essentiels
  - . Est-elle rentable ?
  - . Est-elle solvable ?
  - . Est-elle liquide ?
  - . Est-elle peu endettée ?
- Les points de repères sectoriels sont-ils respectés ?
- Les marges de manœuvres financières
  - . Critères d'octroi de crédit moyen terme
  - . Critères d'octroi de crédit court terme

### Contrôle de l'accord du crédit et de sa bonne mise en œuvre

- Respect des délégations
- Bonne application des conditions de l'accord (prise de garanties, apport, ...)
- Respect par le client des contreparties annoncées (mouvement confié : volumes, nature, ...)
- Rentabilité de la relation

# Mandataires sociaux : lire le bilan d'une banque

**NIVEAU** Initiation

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : MANDABILAN

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Permettre aux mandataires sociaux d'appréhender correctement le sens du bilan et du compte de résultat d'une banque
- Leur permettre de comprendre le langage et les indicateurs utilisés dans les rapports de gestion
- Leur donner les moyens de porter une première appréciation de la performance d'un établissement bancaire

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Pédagogie et expérience de l'animateur
- Étude de cas sur les comptes de l'établissement commanditaire de la formation (avec accord préalable)
- Méthodologie proposée

## CONSEILLÉ AUX :

- Mandataires sociaux
- Tout personnel souhaitant mieux comprendre le fonctionnement d'une banque

## DURÉE : 1 jour

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60  
E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)  
Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### PRÉSENTATION ET LECTURE DES COMPTES D'UNE BANQUE

#### Compte de résultat

- Produit net bancaire (PNB)
  - . Marge sur intérêt
  - . Marge sur commissions
  - . Marges sur opérations de portefeuille
  - . Leurs évolutions dans la composition du PNB
- Coefficient d'exploitation
- Politique de provisionnement et coût du risque
- Rentabilité de l'exploitation et rentabilité des fonds propres

#### Bilan

- Passif : origine des fonds
- Actif : emploi des fonds
- Nature et évolution des dépôts clients
- Fonds propres
- Nature et évolution des crédits à la clientèle
- Évolution du portefeuille pour comptes propres
- Activités inter bancaires de trésorerie

#### Synthèse

### UN SECTEUR EN PROFONDE ÉVOLUTION

#### Des concentrations sans précédent

#### Financiarisation de l'économie

#### Des métiers financiers techniques et diversifiés

#### Réglementation de plus en plus présente

# Précontentieux / affaires spéciales : analyse financière appliquée

NIVEAU Maîtrise

ANIMÉ PAR François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



@ INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : PRECONTENTIEUX

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Analyser avec pertinence les comptes d'une entreprise en difficulté
- Évaluer ses forces et ses faiblesses sur le plan économique et financier
- Évaluer correctement les risques pour la banque
- Proposer la moins mauvaise des solutions

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Expérience et pédagogie de l'animateur
- Méthode proposée pragmatique et efficace
- Travail directement et sans préparation préalable sur les cas apportés par les participants lors de l'intervention (liasses fiscales)
- Outils d'analyse mis en œuvre très différenciants

## CONSEILLÉ AUX :

- Personnel des affaires spéciales
- Personnel des services précontentieux

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Diagnostic financier de la situation

- Problématique
- Marges de manœuvre financières
- Qualification de l'affaire
- État des lieux des concours et des garanties

### Diagnostic économique de la situation

- État des lieux commercial
- État des lieux industriel ou artisanal
- État des lieux de gestion

### Diagnostic réglementaire

- Conformité du dossier juridique
- Risque de soutien abusif
- Rupture abusive

### Issues

- Restructuration financière
- Cessions d'actifs ou de parts
- Partenariat économique
- Transmission au contentieux

# Acheteurs : analyse financière de comptes de fournisseurs

**NIVEAU** Acquisition

**ANIMÉ PAR** François CHAUMONT, Responsable Formations Banque de l'Entreprise et des Professionnels - FIRST FINANCE



© INSCRIPTION ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr) EN SAISSANT LE CODE : ANAFournisseur

## OBJECTIFS DU SÉMINAIRE :

- Comprendre et utiliser les documents comptables des soumissionnaires fournisseurs
- Évaluer leurs performances, leur solidité, et leur capacité financière à assumer les marchés pour lesquels ils sont pressentis

## ATOUTS DU SÉMINAIRE :

- Méthodologie simple d'approche des comptes
- Animateur pragmatique et pédagogique
- Démarche adaptée aux besoins spécifiques des acheteurs
- Travail sur les cas apportés par les participants lors de l'intervention

## CONSEILLÉ AUX :

- Acheteurs débutants et confirmés

## DURÉE : 2 jours

## BESOIN D'AIDE ?

Consultants Formation . Tél. : +33 (0)1 44 53 75 75

## S'INSCRIRE :

Service commercial . Tél. : +33 (0)1 44 53 60 60

E-mail : [sales@first-finance.fr](mailto:sales@first-finance.fr)

Web : [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)  
en saisissant le code web de ce séminaire

## PROGRAMME

### Comprendre les documents comptables annuels

- Compte de résultat
- Bilan

#### Travaux Pratiques

- . Études de cas

### Aborder les comptes d'une entreprise avec méthode et rapidité

- Taille du marché envisagé et taille des soumissionnaires
  - . Relation taille / marges de négociation sur les prix
  - . Relation taille / risque
  - . Garanties de bonne fin, de retenue de garantie et de restitution d'acompte
- Santé financière du soumissionnaire
  - . L'affaire est-elle solvable ?
  - . L'affaire est-elle rentable ?
  - . L'affaire est-elle liquide ?
  - . L'affaire est-elle peu endettée ?

#### Travaux Pratiques

- . Études de cas

### Du bon usage de la connaissance financière des fournisseurs dans la pratique quotidienne

- Comparaisons financières entre plusieurs soumissionnaires et évaluation des marges de manœuvre de négociation de prix
  - . Comparer plusieurs entreprises d'un même secteur
  - . Évaluer les marges de négociation de prix
  - . Arguments financiers à avancer lors de la négociation

#### Travaux Pratiques

- . Études de cas

# NOS RÉFÉRENCES, LA BASE DE VOTRE CONFIANCE

## BANQUE / FINANCE / ASSURANCE

ABC ARBITRAGE ASSET MANAGEMENT / ABEILLE VIE-CGU / ABF CAPITAL MANAGEMENT / ABN AMRO / ACOFI CAPITAL MANAGEMENT / ACOFI GESTION / AFORGE CAPITAL MANAGEMENT / AGF ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT / AGF BANQUE / AGF PRIVATE EQUITY / AGICAM / AGPM GESTION / AIG VIE / ALIS CAPITAL MANAGEMENT / ALLIANZ AG / ALLIANZ GLOBAL INVESTORS FRANCE / AMEN BANK / AMERICAN EXPRESS FRANCE / AMIRAL GESTION / APICIL GESTION / ARAB BANKING ALGÉRIE / ARAB LEASING CORPORATION / ARAB TUNISIAN BANK / ARPÈGE / ARTESIA SECURITIES / ASSOCIATION DES INTERMÉDIAIRES EN BOURSE / ATTJARI WAFIA BANK / AUREL LEVEN / AVENIR FINANCE INVESTMENT MANAGERS / AVIVA / AURIS GESTION PRIVEE / AXA ASSURANCES LUXEMBOURG / AXA FRANCE ASSURANCES / AXA INVESTMENT MANAGERS / AXA RE

**1** BANCA INTESA FRANCE / BANK OF INDIA / BANK OF NEW YORK / BANK OF TOKYO MITSUBISHI / BANQUE BOSPHORE / BANQUE BRUXELLES LAMBERT / BANQUE CANTONALE DE GENEVE / BANQUE CANTONALE VAUDOISE / BANQUE CENTRALE POPULAIRE / BANQUE D'ALGERIE / BANQUE DE BRETAGNE / BANQUE DE DEVELOPPEMENT DU CONSEIL DE L'EUROPE / BANQUE DE FRANCE / BANQUE DE FINANCEMENT ET DE TRESORERIE / BANQUE DE REESCOMPTE ET DE PLACEMENT / BANQUE DES ETATS DE L'AFRIQUE CENTRALE / BANQUE DE LUXEMBOURG / BANQUE D'ORSAY / BANQUE ESPIRITO SANTO ET DE LA VENETIE / BANQUE EUROPEENNE D'INVESTISSEMENT / BANQUE FEDERATIVE DU CREDIT MUTUEL / BANQUE FINAMA / BANQUE FINANCIERE CARDIF / BANQUE INTERCONTINENTALE ARABE / BANQUE MAROCAINE DU COMMERCE EXTERIEUR / BANQUE MARTIN MAUREL / BANQUE MONÉTAIRE ET FINANCIÈRE / BANQUE MONTE PASCHI / BANQUE NATIONALE D'ALGERIE / BANQUE NATIONALE AGRICOLE / BANQUE NOMURA FRANCE / BANQUE PALATINE / BANQUE PETROFIZAG / BANQUE POPULAIRE BRETAGNE ATLANTIQUE / BANQUE POPULAIRE DE LA LOIRE / BANQUE POPULAIRE DU MASSIF CENTRAL / BANQUE POPULAIRE LORRAINE CHAMPAGNE / BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS / BANQUE PRIVEE FIDEURAM WARGNY / BANQUE PSA FINANCES / BANQUE SBA / BANQUE SOFINCO / BANQUE SOLFEA (GDF) / BANQUE VERNES / BARCLAYS ASSET MANAGEMENT / BARCLAYS BANK / BAREP / BAYERISCHE / LANDESBANK GIROCENTRALE / BAYERISCHE VEREINSBANK / BBL / BBVA / B CAPITAL / BCEN EUROBANK / BFSC / BIAT / BNA / BNA CAPITALX / BNP PARIBAS / BNP PARIBAS BANQUE PRIVEE / BNP PARIBAS BFI / BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS / BNP PARIBAS LUXEMBOURG / BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES / BNP PARIBAS SUISSE / BOURSE DES VALEURS MOBILIERES DE TUNIS / BRED GESTION

**1** CACEIS / CALYON / CAPRICEL / CAISSE CENTRALE DE CREDIT COOPERATIF / CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE / CAISSE CENTRALE DES BANQUES POPULAIRES / CA CHEUVREUX / CAISSE CENTRALE DE REESCOMPTE / CAISSE CENTRALE DES CAISSES D'EPARGNE / CAISSE CENTRALE DU CREDIT IMMOBILIER DE FRANCE / CAISSE CENTRALE DU CREDIT MUTUEL / CAISSE DE DEPOT ET DE GESTION / CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS / CAISSE D'EPARGNE ALSACE / CAISSE D'EPARGNE AQUITAINE NORD / CAISSE D'EPARGNE CHAMPAGNE ARDENNE / CAISSE D'EPARGNE DE BRETAGNE / CAISSE D'EPARGNE CENTRE VAL DE LOIRE / CAISSE D'EPARGNE COTE D'AZUR / CAISSE D'EPARGNE ILE DE FRANCE PARIS / CAISSE D'EPARGNE LOIRE DROME ARDECHE / CAISSE D'EPARGNE PAYS DE LOIRE / CAISSE D'EPARGNE DE HAUTE NORMANDIE / CAISSE D'EPARGNE DE PICARDIE / CAISSE D'EPARGNE ILE DE FRANCE OUEST / CAISSE D'EPARGNE LANGUEDOC ROUSSILLON / CAISSE D'EPARGNE PROVENCE-ALPES-CORSE-REUNION / CAISSE D'EPARGNE RHONE-ALPES / CAISSE FEDERALE DU CREDIT MUTUEL DE MAINE-ANJOU-BASSE NORMANDIE / CAISSE NATIONALE DES CAISSES D'EPARGNE / CAIXA DEPOSITOS / CARDIF ASSET MANAGEMENT / CARMIGNAC / CARMIGNAC GESTION / CASDEN BANQUE POPULAIRE / CAVA GESTION / CEP / CEDEF / CENCEP / CHOLET DUPONT GESTION / CIC BANQUE CIAL / CIC CRÉDIT MUTUEL ASSET MANAGEMENT / CIC FINANCE / CIC INFORMATION / CIC PARIS / CIE FINANCIERE DU CREDIT MUTUEL DE BRETAGNE / CITIGROUP / CLORAN FRANCE / CNETI / CNP / COFAE SERVICES / COGEFI CONSEIL DE GESTION FINANCIERE / COMMERZBANK / COMMISSION BANCAIRE / COMPAGNIE MONEGASQUE DE BANQUE / COPAGEFI / COMPAGNIE PARISIENNE DE REESCOMPTE / CONFEDERATION NATIONALE DU CREDIT MUTUEL / CORTAL CONSORS / COVEA FINANCE / CPR ASSET MANAGEMENT / CREDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT / CREDIT AGRICOLE CENTRE FRANCE / CREDIT AGRICOLE CENTRE EST / CREDIT AGRICOLE DE SAVOIE / CREDIT AGRICOLE D'ILE DE FRANCE / CREDIT AGRICOLE DU MIDI TOULOUSAIN / CREDIT AGRICOLE FINISTERE / CREDIT AGRICOLE ILE ET VILAINE / CREDIT AGRICOLE INVESTOR SERVICE BANK / CREDIT AGRICOLE LUXEMBOURG-PRIVATE BANK / CREDIT AGRICOLE MAINE ANJOU / CREDIT AGRICOLE MUTUEL DU NORD EST / CREDIT AGRICOLE PROVENCE COTE D'AZUR / CRÉDIT AGRICOLE STRUCTURED ASSET MANAGEMENT (CASAM) / CREDIT AGRICOLE SUISSE-PRIVATE BANK / CREDIT COOPERATIF / CRÉDIT DU NORD / CREDIT FONCIER DE FRANCE / CREDIT FONCIER DE MONACO / CREDIT INDUSTRIEL DE LOUEST / CREDIT INDUSTRIEL / CREDIT LOCAL DE FRANCE / CREDIT MUTUEL CENTRE EST EUROPE / CREDIT MUTUEL CIC / CREDIT MUTUEL DE BRETAGNE / CREDIT MUTUEL MIDI ATLANTIQUE / CREDIT MUNICIPAL DE PARIS / CREDIT MUTUEL OCEAN GESTION / CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE / CRÉDIT SUISSE / CYRIL FINANCE GESTION

**1** DEGRUOF BANK / DELTA LLOYD BELGIUM / DELUBAC ASSET MANAGEMENT / DEUTSCHE BANK / DEUTSCHE MORGAN GRENFFEL / DEWEY & LEOBEUF / DEXIA / DEXIA AM / DEXIA BELGIUM / DEXIA BIL / DEXIA CREDIT LOCAL / DOUILHET SA / DRESNER GESTION PRIVEE / DRESNER KLEINWORT BENSON / DU BOUZET SA / DWS INVESTMENTS

**1** E2 ESPACE EPARGNE / EAF / ECUREUIL ASSURANCE IARD / EPI POSTE / ELF AQUITAINE-SOFAX BANQUE / ERI BANCAIRE / ETOILE GESTION / EUROCLEAR / EUROLAND FINANCE / EURONEXT / EURO-VL / EXANE - BNP PARIBAS

**1** FEDERAL FINANCE / FEDERAL GESTION / FEDERATION DU CREDIT MUTUEL / FIDELITY INVESTMENTS / FINACOR / FINALIS / FINANCIERE DE CHAMPLAIN / FINANCIERE DE L'ECHEQUIER / FINAMA ASSET MANAGEMENT / FINANCIERE ATLAS / FINANCIERE DE PLACEMENT ET DE GESTION (FPG) / FINANCIERE TRENCANEL / FINANCIERE F. WINANDY & ASSOCIE / FINANCIERE MEESCHAERT / FINANSER / FININFOR & ASSOCIES MULTIGESTION / FIVALE CONSEIL / FONDS DE GARANTIE / FONDS DE RESERVE POUR LES RETRAITES / FONGEPAR / FONTENEY GESTION / FORTIS BANK / FORTIS INVESTMENT MANAGEMENT / FORTIS LEASE FRANCE

**1** GAN ASSET MANAGEMENT / GAN ASSURANCES / GCE PAIEMENTS / GENERALI FINANCES / GESTITRES / GERBER CONSEIL / GIE AG2R / GIE AXA / GIE BNP PARIBAS ASSURANCE / GIE CDS ECUREUIL / GIE CSF-GCE / GIMF / GOLDMAN SACHS PARIS / GROUPAMA ASSET MANAGEMENT / GROUPAMA BANQUE / GROUPAMA CENTRE ATLANTIQUE / GSIT

**1** HENDERSON GLOBAL INVESTORS FRANCE / HSBC / HSBC INVESTMENTS / HSBC LUXEMBOURG / HSBC PRIVATE BANK / HYPOVEREINSBANK

**1** IFABANQUE / IFF BOURSE SNC / IKB DEUTSCHE INDUSTRIEBANK AG / ING BANQUE / ING LUXEMBOURG / INSTINET FRANCE / INTERMUTUELLE ASSISTANCE / INVESCO ASSET MANAGEMENT / IONIS / ISICA

**1** JP MORGAN CHASE BANK

**1** KBC BANK LUXEMBOURG / KBL FRANCE / KBL MONACO / KEPLER EQUITIES / KOMERCONI BANKA / KREDITBANK

**1** LA BANQUE POSTALE / LA BANQUE POSTALE ASSET MANAGEMENT / LA COMPAGNIE 1818 / LA COMPAGNIE FINANCIERE EDMOND DE ROTHSCHILD / LA FINANCIERE DE PLACEMENT ET DE GESTION / LA FRANÇAISE DES PLACEMENTS / LA MONDIALE / LASER / LAZARD FRERES GESTION / LE CREDIT LYONNAIS / LEHMAN BROTHERS / LICORNE GESTION / LLOYDS TSB CORPORATE MARKETS / LOMBARD ODIER DARIER HENTSCHE & CIE / LYONNAISE DE BANQUE

**1** MAAF / MAIF / MAN FINANCIAL / MARFIN / MARTIN INTERNATIONAL SECURITIES LIMITED / MASSENAFINANCE GESTION / MATMUT / MEESCHAERT FCP / MERCHISTON / MERRILL LYNCH / MICHAUX GESTION / MONTE PASCHI BANQUE / MORGAN STANLEY INTERNATIONAL LTD / MTS FINANCES / MUTUEL BANQUE LUXEMBOURG

**1** NATIXIS / NATIXIS ASSURANCE / NATIXIS ASSET MANAGEMENT / NATIXIS EPARGNE FINANCIERE / NATIXIS PRIVATE BANKING INTERNATIONAL / NATIXIS SECURITIES / NATIO-VIE / NEULIZEL OBC / NEVEDGE / NIFMDA / NORDEA LUXEMBOURG / NSM ABN AMRO / NSM GESTION

**1** OCTO FINANCES / ODDO ASSET MANAGEMENT / ODDO ET CIE / ODDO GESTION / OFIMA GESTION OVALMO / OPTIGESTION / OSEO

**1** PARIS RE / PERGAM FINANCE / PICTET & CIE BANQUIERS / PORTZAMPARC SA / PRIDICA / PRIGERANCE / PRO BTP / PROCAPITAL BELGIUM

**1** QUILVEST BANQUE PRIVEE

**1** RABOBANK / RBC DEXIA INVESTOR SERVICES / RCI BANQUE / RENAULT FINANCE / RICHELIEU FINANCE / ROTHSCHILD ET COMPAGNIE / ROYAL BANK OF SCOTLAND

**1** SAN PAOLO BANK / SCHROEDERS / SECRETARIAT GENERAL DE LA COMMISSION BANCAIRE / SIFIB / SIGMAGOG / SIMCORP BENELUX SA / SINIOPIA / SINIOPIA ASSET MANAGEMENT / SMITH BARNEY ASSET MANAGEMENT / SNVB / SOCIETE EUROPEENNE DE BANQUE / SOCIETE GENERALE / SOCIETE GENERALE ASSET MANAGEMENT / SOCIETE GENERALE CORPORATE & INVESTMENT BANKING / SOCIETE GENERALE BANK & TRUST / SOCIETE GENERALE PRIVATE BANKING / SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES SERVICES / SOGECAP / STATE STREET BANQUE / SOCIETE BORDELAISE DE CIC / SUD INVEST / SURAVENIR / SWISS LIFE / SWISS LIFE ASSET MANAGEMENT / SYSTEA

**1** THE ROYAL BANK OF SCOTLAND

**1** UAM / UAP / UBI / UBP / UBS SA / UBS SECURITIES / UCABAIL / UFG IM / UNION DE BANQUES ARABES ET FRANÇAISES

**1** VAN LANCHOT BANKIERS / VIEL & CIE

**1** WESTLB

## ENTREPRISES

**1** 3 SUISSES INTERNATIONAL

**1** ACCOR / AÉROPORTS DE PARIS / AES SONEL / AFEI / AIR FRANCE / AIR LIQUIDE / AKIEM/GEODIS / ALCAN / ALCATEL LUCENT / ALSTOM / ALTIOR / ANCV / APM FRANCE / APRR / ARCELOR / AREVA / ARIANESPACE / ARMONYS / ASTON / ATECHSYS / AURA INGENIERIE / AUSY FRANCE / AVENTIS / AXERALE

**1** BASF / BFM / BMW / BOUYGUES SA / BOUYGUES TELECOM

**1** CARRELL / CARREFOUR / CASTORAMA / CEDEF / CCI DE NICE COTE D'AZUR / CCI DE PARIS / CGI / CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE / CHARLOTT LINGERIE / CNES / COM ONE / CTFI

**1** DANONE / DATAVANCE / DUMEZ

**1** EADS / EADS ASTRIUM / EDF / EEPAD / EGIS CONSEIL / ESSILOR / EPTM INTERNATIONAL / EUREST / EURIAL POITOUVAINE / EUROWATT

**1** FÉDÉRATION DES ARTICLES DE PAPERTE / FILI / FRANCETEL / FRANCE TELECOM / FROMAGERIES BEL

**1** GASELYS / GDF / GEC ALSTHOM / GRDF / GROUPE BOLLORÉ / GROUPE LOUIS DELHAIZE / GRANDS MOULINS DE PARIS / GROUPE CYBER / GROUPE EURIS RALLYE / GROUPE GSE / GROUPE REMY COINTREAU / GTI CONSULTANTS / GTM ENTREPOSE

**1** HAGER ELECTRO SAS / HUMANIS

**1** IBM / IMERYS / INTERNATIONAL METAL SERVICE / ISS SERVICES / ITM MI

**1** KIABI EUROPE / KVAERNER METALS CLECIM / KPDP CONSULTING

**1** LABORDE GESTION / LAFARGE SA / LAGARDERE ACTIVE / LEASEPLAN FRANCE / LE MONDE / LES MOUSQUETAIRES / LVMH

**1** MANAGEM / MGE UPS / MICHELIN

**1** NICOX SA

**1** OGF PFG / OTV SA / OXYLANE

**1** PARFICA / PEGUFORM FRANCE / PERRIER VITTEL M.T. / PEUGEOT CITROËN AUTOMOBILES / PHARMACIA & UPJOHN SA / PHILLIPS / POWEO / PPR / PRIMAGAZ

**1** RAGT / RALLYE / RATP / REDA JEANS / RENAULT SA / RESEAU DE TRANSPORT D'ELECTRICITE / REUTERS / REXEL DEVELOPPEMENT

**1** SAD / SAFRAN / SAGESSE / SAINT GOBAIN / SALUSTRO REYDEL / SANOFI AVENTIS / SAS ED / SBMSBONGRAIN / SCET DAGO / SEB SA / SCHNEIDER ELECTRIC / SGM NET SERVICES / SIDEL / SIEMENS FRANCE / SISTEA / SITA / SIX-TELEKURS / SLIB / SNCF / SODEXO PASS / SOFIPROTEOL / SOLETANICHE BACHY FRANCE / SONASID / SONATRACH / SONEPAR SA / SOUFFLET / SOCIÉTÉ DES PÉTROLES SHELL / SGLI / STENA INTERNATIONAL / STERCI SA / SYNTHELABO

**1** TECHNIP / TELEFLEX LIONEL DUPONT / TETRA SA / TF1 SA / THALES / THOMSON MULTIMEDIA / TOTAL / TOKHEIM SOFITAM APPLICATIONS SAS / TOUAX / TOURAVENTURE / TREMA LABORATORIES / TRANSPORT ET LOGISTIQUE PARTENAIRES (TLP)

**1** UBISOFT ENTERTAINMENT / VEOLIA / VEV SA

**1** VALLOUREC / VEOLIA EAU / VEOLIA PROPRIÉTÉ

**1** XEROX / XSTRATA

**1** YVES ROCHER

## SSII, CABINETS DE CONSEIL, D'AUDIT ET D'AVOCATS

**1** 3ACSE INGENIERIE / 3S CONSULTING / 3S INFORMATIQUE

**1** ABAKAAN / ACCENTURE / ACCENTURE LUXEMBOURG / ACENSI / ACTIVI / ADDSTONE CONSULTING / ADEX / ADEMOE TECHNOLOGIES / AEDIAN SI / AGGL CONSULTANTS / AJLON IT CONSULTING / ALCION GROUP / ALCYANE CONSULTING / ALF CONSULTANTS / ALGOR / ALTEN SI / ALTI / ALTRAN SYSTEMES D'INFORMATION / AMERA CONSULTING / ANEO / APTUS / ARROWS CONSULTING / ASTEK / ATLANTIS CONSULTING / ATOS WORLDLINE / ATOS ORIGIN INTEGRATION / AUBAY / AUSY / AVANADE / AXIEM GENTECH / AXYS CONSULTANTS / AXONES / AZANE CONSEIL

**1** BCG / BEJAFLORE / BIONEST PARTNERS / BK CONSULTING / BLUE CONSULTING

**1** CABINET LATHAM AND WATKINS / CADIX CONSULTING / CALYPSO / CAP FI TECHNOLOGY / CAP GEMINI / CASTOFTWARE / CITE / CITIZEN CAN / CLOSE BROTHERS / COGNITIS FRANCE / COHERIS / COMIS / CONIX / CSC COMPUTER SCIENCE SAS

**1** DATAVANCE INFORMATIQUE / DAVIDSON CONSULTING / DEGETEL / DELOITTE LUXEMBOURG / DIAPASON INFORMATIQUE / DOW JONES NEWSWIRES

**1** ECS EUROPE COMPUTER SYSTEMES / EDIFS / EDIS CONSULTING / ELCINAI INFORMATIQUE / EONIA CONSULTING / ERM FRANCE / EUROGROUP / EURO INFORMATION DEVELOPPEMENTS / ESKER

**1** FACILITE INFORMATIQUE / FERMAT / FHM INGENIERIE / FINAXYS / FINSYS / FORWARD FINANCE / FOST CONSULTING

**1** GETRONICS / GILEM INFORMATIQUE / GL TRADE / GROUPE ACTI / GROUPE CAT / GROUPE LOGWARE / GROUPE NOVENCIA

**1** HAYS IT / HEADLINK PARTNERS / HELICE / HEWITT / HTI / HIT VALUE

**1** ICARE RSI / ICY SOFTWARE / ID-2 / INEUM CONSULTING / IN FINE CONSULTING / INOVANS / INTRABASES / INVIVOO / IT DOORS SPL. JEMS PARTNERS

**1** KEY CONSULTING / KEYRUS / KMSI

**1** LEUVILLE OBJECTS / LINE DATA SERVICE / LOGFI / LOGICA IT SERVICES / LOGWARE / LUNALOGIC SA

**1** MALTEM CONSULTING / MAP / MARGO CONSEIL / MC2I GROUPE / MEAMO CONSULTING / MERCER MANAGEMENT CONSULTING / MUREX / MYSIS

**1** NEED CONSULT / NEOTIQ / NESSWARE TECHNOLOGIES / NEVUS / NEXEO-SMARTCO / NOVEDIA

**1** OBJET DIRECT SAS / OCTO TECHNOLOGIES / OMEGA FINANCIAL SOLUTIONS / ONE POINT TECHNOLOGY / OSIATIS / OSSIA CONSEIL

**1** PACTE NOVATION / PHINED / PRICEWATERHOUSECOOPERS / PROSERVIA / PROTVIT / QUANTEAM / QUATUOR

**1** RICOL / LASTEYRIE & ASSOCIES / RISK ONE

**1** SALOME INFORMATIQUE / SAPIENS CONSULTING / SEGIME / SII / SMART TRADE / SMART UP / SOAT / SOFT COMPUTING TECHNOLOGY / SOFT COMPANY / SOFTTEAM / SOGETI / SOPHIS / SOPRA GROUP / STEPPWARE / STERIA / SYLUS / SUNGARD / SYNTONIA

**1** TDS CONSEIL / TEAM TRADE GROUPE / TEAMLOG / TEAMWAY / TEKNOUS CONSULTING / TEMENOS FRANCE / TMIS CONSULTANTS / TRSB

**1** UNILOG GROUPE LOGICA CMG / UNILOG IT SERVICES / UNILOG MANAGEMENT / UMANIS

**1** VISION IT FRANCE / VIVERIS

**1** ZS ASSOCIATES

## IMMOBILIER

**1** AEW EUROPE / AGF IMMOBILIER / ALSEI / AMUNDI IMMOBILIER / APSYS / ATIS REAL / AVIVA GESTION IMMOBILIER / AXA REIM

**1** BNP PARIBAS IMMOBILIER

**1** CAAM RE / CATALYST CAPITAL / CENOR ASSET MANAGEMENT / COGEDIM GESTION / CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER

**1** ELYSEES MONCEAU IMMOBILIER

**1** FONCIERE ATLANT / FONCIERE DES REGIONS / FORUMINVEST France

**1** GECINA / GENEFIM / GROSVENOR / GROUPE ICF

**1** HSBC REAL ESTATE / HSH NORBANK / HYPO REAL ESTATE

**1** ICADE CONSEL / ICADE FONCIERE TERTIAIRE / IMMOCHAN / ING REIM France

**1** KNIGHT FRANK

**1** LASALLE INVESTMENT MANAGEMENT

**1** MBE CONSEIL

**1** SAGI / SEMAPA / SOCFIM CAISSE D'EPARGNE / SOFIO

**1** TOUR EIFFEL ASSET MANAGEMENT

**1** UNIMMO

**1** WESTDEUTSCHE IMMOBILIENBANK

## GRANDES ÉCOLES / UNIVERSITÉS

**1** CORPUS DES MINES

**1** ESCP EUROPE / ESC ROUEN / ESA LIBAN

**1** HEC

**1** SKEMA

## GOUVERNEMENTS

**1** AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT / AGENCE FRANCE TRESOR / ANRU

**1** COMMISSION DE REGULATION DE L'ENERGIE

**1** MINISTERE DE L'ÉCOLOGIE

**1** PRINCIPALITE DE MONACO

**1** SEMAEST

# UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE À VOTRE SERVICE

## OUTILS ET FORMATS PÉDAGOGIQUES

- **FIRST TRADING ROOM®** : Pratique du trading, de la gestion de portefeuille et du risk management
- **WebEx™** : Classes virtuelles avec formateur
- **MASTERCLASS FIRST FINANCE**

## NOUVEAUTÉS FORMATIONS / EXAMENS

- Préparation / Examen Certification AMF
- Préparations CFA®, FRM® du GARP®, CAIA®, IFQ®
- Plus de 25 nouveaux séminaires

## OUTILS D'AIDE AU CHOIX DE FORMATIONS SUR [www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

- **TRAINING ADVISOR®** : Gestion de compétences et sélection de formations
- **FIRST QUIZZ™** : Tests de connaissances
- **10 000 évaluations de nos formations** en toute transparence

## MUTUALISATION DES COMPÉTENCES

- « **L'Essentiel des Marchés Financiers** » (Eyrolles 2010) : Ouvrage de référence pour comprendre la finance de marché
- **FIRST Blog of FINANCE** : Billets d'humeur, commentaires pour la communauté financière

### FIRST FINANCE Paris

56, rue Laffitte  
75009 Paris

Tel : +33 (0)1 44 53 75 75  
E-mail : [info@first-finance.fr](mailto:info@first-finance.fr)  
[www.first-finance.fr](http://www.first-finance.fr)

### FIRST FINANCE UK

Providian house  
16-18 Monument Street  
London EC3R 8AJ

Tel: +44 (0)20 7868 5277  
E-mail: [info-uk@first-finance.com](mailto:info-uk@first-finance.com)  
[www.first-finance.com](http://www.first-finance.com)

### FIRST FINANCE Asia Ltd - Hong Kong

51/F Hopewell Centre  
183 Queen's Road East  
Hong Kong

Tel: +852-3602-313  
E-mail: [info-asia@first-finance.com](mailto:info-asia@first-finance.com)  
[www.first-finance.com](http://www.first-finance.com)

### COACHING SCHOOL

56, rue Laffitte  
75009 Paris

Tel : +33 (0)1 44 53 75 75  
E-mail : [info@first-finance.fr](mailto:info@first-finance.fr)  
[www.coaching-school-finance.fr](http://www.coaching-school-finance.fr)

### FIRST FINANCE North America

World Financial District  
35th floor - Suite 3502  
60 Broad Street NEW YORK NY10004

Tel: +1 212 321 70 95  
E-mail: [info-us@first-finance.com](mailto:info-us@first-finance.com)  
[www.first-finance.com](http://www.first-finance.com)

### FIRST FINANCE Asia - Singapore

First Financial Training and Consulting Pte. Ltd.  
8 Cross Street, #11-00, PWC Building  
Singapore 048424

Tel: + 65 6557 0675  
E-mail: [info-asia@first-finance.com](mailto:info-asia@first-finance.com)  
[www.first-finance.com](http://www.first-finance.com)