

mars  
2024

CATALOGUE  
**E-LEARNING**

340

MODULES E-LEARNING

La meilleure façon  
de se former en ligne



# Nos principales références

Dans le domaine de la banque



Dans le domaine  
de l'assurance

Dans le domaine  
du courtage



# ÉDITO

Babylon.fr vous propose la version 2024 de son catalogue de plus de 340 modules.

Spécialisées dans les domaines de la banque, finance, assurance et de l'immobilier, nos formations se présentent sous forme de modules et capsules « indépendantes », mais également sous forme de blocs thématiques et de cursus.

Nous proposons les principaux cursus officiels habilitants ORIAS (IOBSP, IAS) qui apportent une valeur ajoutée au participant et à son entreprise, qui enrichit son offre via de nouvelles compétences.

Une nouvelle offre avec des blocs comme l'assurance emprunteur, le crédit pro, permettent une souplesse et une nouveauté pour les professionnels qui doivent se renouveler chaque année.

Babylon.fr est encore et toujours engagé dans un processus de mise à jour continue qui assure des formations cohérentes et qui intègrent les dernières évolutions réglementaires et légales.

Enfin, grâce à son studio et son entière maîtrise sur la production des modules, Babylon.fr peut répondre à toute demande spécifique.

Contactez-nous, il nous fera grand plaisir de vous servir !



Jean-Michel Pauline  
Fondateur et gérant de Babylon.fr

A stylized, handwritten signature in black ink, enclosed within a large, thin oval outline.

# Le double ADN de Babylon.fr

Nous sommes depuis 1990 un organisme de formation et, depuis 2001, un acteur reconnu en termes de production de modules de formation E-learning.

Notre maîtrise de **l'ingénierie pédagogique** et de toute **la chaîne de construction** nous permet de proposer des formations e-Learning dont la qualité est avérée.

Ce double ADN qui est le nôtre nous permet de disposer d'une large palette d'outils pour construire des architectures de formation complexes et pour répondre à des besoins variés en adaptant la formation à la fois aux besoins des organisations et aux personnes.

- ✓ Le e-learning, pour acquérir les fondamentaux et ancrer les connaissances
- ✓ Le Learning game, pour valider les acquis par la mise en situation
- ✓ Le test de validation pour confirmer les connaissances et obtenir une habilitation



## ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Tous nos modules sur étagères sont sous-titrés (sous-titres activables par l'utilisateur) et permettent un support visuel supplémentaire.

### MULTI-DEVICES ET INTEROPÉRABILITÉ SCORM

Pour diffuser une formation sur étagère, il suffit d'implémenter le module que vous aurez choisi, directement sur votre LMS. Tous les contenus sur étagère répondent parfaitement aux standards de communication et respectent les normes SCORM 1.2 et 2004, AICC et xAPI ; ils peuvent donc être intégrés à toute plateforme LMS (Learning Management System) du marché.

Les modules sont utilisables sur tous les terminaux dotés d'un navigateur compatible HTML5 (navigateurs web, tablettes, mobiles).



# Notre cœur de métier : l'ingénierie pédagogique

Jusqu'alors peu formalisées dans le domaine de la formation digitale, les neurosciences montrent un potentiel d'innovation important dans la conception de formations E-learning.

Notre équipe a été formée pour intégrer, dès la phase de conception, les fondamentaux de la neuropédagogie et les bonnes pratiques issues des neurosciences, dans nos formations.

## NOS MODULES SONT CONÇUS POUR :

### Capter et maintenir efficacement l'attention

En variant les techniques nous donnons un rythme à la formation ce qui encourage l'attention des apprenants, qui est l'un des facteurs clés de l'apprentissage.

### Proposer des formations mémorables

Les neurosciences ont infirmé la théorie selon laquelle il faudrait sélectionner le « sens préférentiel » de l'apprenant (visuel, auditif, etc.).

La **méthode multisensorielle**, qui consiste à stimuler plusieurs sens simultanément, favorise la mémorisation de l'information.

Nos formations sont conçues pour mobiliser tous les sens de l'apprenant : elles combinent voix ET vidéo ET graphisme ET exercices.

### Stimuler la motivation et l'engagement des apprenants












D'une façon générale, plusieurs études suggèrent que les contenus pédagogiques qui demandent de faire des efforts cognitifs (se questionner sur les notions étudiées, les mettre en lien avec ses connaissances propres, etc.) sont mieux retenus que les contenus consultables passivement (texte à lire, Powerpoint qui défile, vidéos ou podcasts).

Nos modules intègrent des phases de questionnement, permettant l'erreur ou l'incertitude qui sont normales et indispensables dans l'apprentissage. Nos formations incitent l'apprenant à l'interactivité par des mises en situation et des jeux de rôle sur lesquels il va devoir réagir.

### L'expérience Learning game

Babylon.fr a construit des cas d'application où l'apprenant est immergé dans une situation concrète de son environnement de travail. Ils prennent la forme d'études de cas ou de cas concrets à partir desquels les apprentissages acquis lors des modules d'apports de connaissances sont mis en application. L'apprenant doit faire des choix sur la base de problématiques clients qu'il rencontre au cours de sa vie professionnelle.

# SOMMAIRE

	<b>MARCHÉ DU PARTICULIER</b>	<b>p. 07</b>
	<b>GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE</b>	<b>p. 35</b>
	<b>MARCHÉ DU PROFESSIONNEL</b>	<b>p. 45</b>
	<b>MARCHÉ DE L'ÉCONOMIE LOCALE</b>	<b>p. 57</b>
	<b>MARCHÉ DE L'ENTREPRISE</b>	<b>p. 61</b>
	<b>MARCHÉ DE L'AGRICULTURE</b>	<b>p. 69</b>
	<b>ASSURANCE</b>	<b>p. 73</b>
	<b>LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER</b>	<b>p. 93</b>
	<b>APPROCHE COMPORTEMENTALE</b>	<b>p. 97</b>
	<b>LEARNING GAME</b>	<b>p. 103</b>
	<b>PARCOURS DE FORMATION</b>	<b>p. 113</b>



# MARCHÉ DU PARTICULIER

## « Junior »

Environnement juridique de la relation avec le client	p. 08
Opérations bancaires de base	p. 10
Produits d'épargne bancaire	p. 12
Bases des valeurs mobilières	p. 13
Bases de la fiscalité du particulier	p. 15
Crédits à court terme aux particuliers	p. 17
Environnement économique du métier de banquier	p. 20
Environnement réglementaire du métier de banquier	p. 22

## « Confirmé »

Le regroupement de crédits	p. 25
Crédits immobiliers aux particuliers	p. 26
Approfondissement du domaine de la construction	p. 29
Opérations de bourse	p. 31
Fiscalité approfondie du particulier	p. 32
<b>Actualité fiscale de l'année</b>	<b>p. 33</b>

### LA CAPACITÉ DES PERSONNES PHYSIQUES

(40 MIN / RÉF. PO1M001)

Comprendre et utiliser le vocabulaire juridique propre à la capacité et aux incapacités des personnes physiques.

- Les notions de capacité et de patrimoine
- Le régime de protection du mineur non émancipé
- Le régime de protection des incapables majeurs



### LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

(50 MIN / RÉF. PO1M002)

Connaître les notions de communauté légale, communauté universelle, communauté de meubles et acquêts, séparation de biens, participation aux acquêts, concubinage et PACS.

- Les généralités et la notion de statut impératif de base
- Les régimes communautaires
- Les régimes séparatistes
- Les autres modes d'organisation de la vie commune : concubinage et PACS



### LES SUCCESSIONS

(40 MIN / RÉF. PO1M003)

Connaître les règles ou formalités à respecter pour recevoir un patrimoine en tant qu'héritier. Comprendre les conditions d'ouverture, de gestion et de règlement d'une succession ainsi que les règles du patrimoine transmissible.

- L'ouverture d'une succession
- Les héritiers et leurs droits
- Patrimoine successoral et décision des héritiers
- Indivision et partage de la succession



### LES SOURCES DU DROIT

(50 MIN / RÉF. PO1M004)

Connaître l'origine et la hiérarchie des règles de droit qui s'appliquent à tout un chacun.

- Les sources fondamentales du droit
- Le droit international et le droit national
- La jurisprudence



### LES CONTRATS

(45 MIN / RÉF. PO1M005)

Comprendre le vocabulaire des obligations et des contrats, ainsi que les implications juridiques de ces notions.

- Les notions d'obligations, d'actes et de faits juridiques
- La définition, la formation et les conséquences des contrats
- L'extinction des contrats



## LA RESPONSABILITÉ DU BANQUIER (30 MIN / RÉF. P01M006)

Connaître la réglementation définissant la notion de responsabilité du banquier vis-à-vis de sa clientèle ou des tiers.

- Les différents types de responsabilité
- La responsabilité civile de la banque
- La responsabilité pénale de la banque
- La notion de devoir de conseil de la banque



## LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR (50 MIN / RÉF. P01M007)

Connaître les principes qui protègent le consommateur dans le monde de la finance.

- Les fondamentaux de la protection du consommateur
- La protection de l'épargnant
- La protection de l'emprunteur
- La protection des données personnelles



## LA LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS (50 MIN / RÉF. P01M008)

Appréhender les notions de discrimination et de lutte contre les discriminations, ainsi que l'environnement législatif qui y a trait.

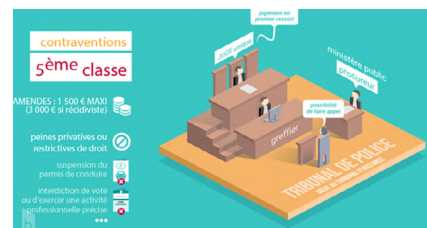
- Des généralités et des éléments de définition
- La discrimination vue par le droit français
- Le défenseur des droits



## ORGANISATION JUDICIAIRE EN FRANCE (45 MIN / RÉF. P01M009)

Connaître les grandes lignes de l'organisation de la justice en France et les compétences de chaque juridiction.

- Les principes d'organisation de la justice
- Les juridictions civiles de premier degré
- Les juridictions pénales de premier degré
- Les juridictions de second et de troisième degré



## LES PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES (40 MIN / RÉF. P01M110)

Découvrir les notions de pratiques commerciales déloyales et leurs sanctions.

- Quelques exemples de sanctions pour en mesurer la gravité
- Le cadre réglementaire
- Les pratiques commerciales trompeuses
- Les pratiques commerciales agressives



### LES DIRECTIVES SERVICES DE PAIEMENT - A (50 MIN / RÉF. P02M911A)

Connaître l'environnement juridique européen des activités liées aux services de paiement.

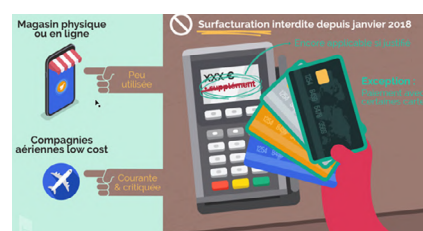
- Généralités et l'historique de la réglementation
- Les acteurs et les opérations concernées
- La notion d'établissement de paiement
- La réglementation propre aux établissements de paiement



### LES DIRECTIVES SERVICES DE PAIEMENT - B (40 MIN / RÉF. P02M911B)

Connaître l'environnement juridique européen des activités liées aux services de paiement.

- Les activités d'open Banking
- La protection du consommateur
- La notion d'authentification forte



### LE FONCTIONNEMENT DES COMPTES ET LES OPÉRATIONS DE BASE (45 MIN / RÉF. P02M012)

Comprendre le fonctionnement des comptes et les opérations de base, centré sur les opérations simples.

- La procuration
- Le virement
- Le prélèvement et le titre interbancaire de paiement (TIP)



### LES MOYENS DE PAIEMENT (50 MIN / RÉF. P02M013)

Maîtriser les aspects juridiques et techniques du chèque et de la carte bancaire, ainsi que les obligations qui s'imposent au banquier.

- Les généralités et le formalisme du chèque
- La délivrance du premier chèque
- L'opposition sur chèque
- Les généralités et la délivrance des cartes
- L'opposition sur carte et les utilisations frauduleuses



### LES INCIDENTS SUR CHÈQUES (35 MIN / RÉF. P02M014)

Maîtriser tout l'environnement juridique des incidents sur chèques.

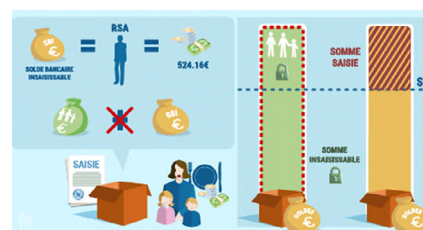
- Le rejet de chèque et ses conséquences pour l'émetteur
- La régularisation d'un chèque impayé
- Le cas particulier des comptes joints et des mandataires
- Le sort et les droits du bénéficiaire



### LES INCIDENTS SUR COMPTES (40 MIN / RÉF. P02M015)

Maîtriser les fondamentaux dans les incidents sur compte plus graves, ou juridiquement plus complexes.

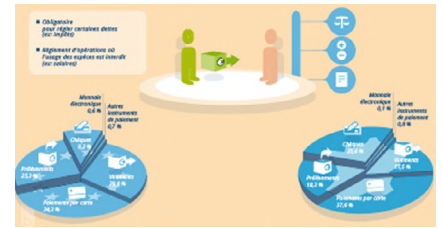
- Le décès du titulaire du compte
- Que faire face à une saisie attribution ou un ATD
- Le compte frappé d'une saisie attribution ou d'un ATD



## VIREMENTS ET PRÉLÈVEMENTS (55 MIN / RÉF. P02M016)

Connaître les caractéristiques et les règles de fonctionnement du virement et du prélèvement récemment modernisés.

- Les caractéristiques générales des virements
- L'exécution des virements
- Les caractéristiques générales des prélèvements
- L'exécution des prélèvements



## OUVERTURE ET CLÔTURE DE COMPTE (35 MIN / RÉF. P02M017)

Maîtriser les obligations et les règles juridiques en matière d'ouverture et clôture de comptes bancaires.

- Les formalités liées à l'ouverture d'un compte
- La convention de compte
- La notion de droit au compte
- Les formalités de clôture de compte



## AUTRES SERVICES DE PAIEMENTS (50 MIN / RÉF. P02M018)

Connaître les nouveaux acteurs et les nouveaux services de paiement, leur fonctionnement, leurs avantages et leurs risques.

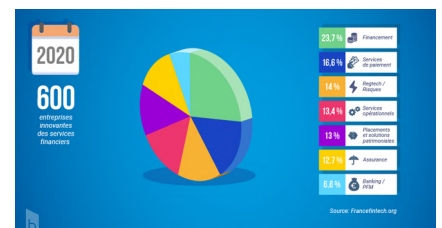
- Les services de type Paypal
- Les fintech
- Le Smartphone comme outil de paiement
- Les crypto-monnaies



## CARTES DE CRÉDIT ET DE PAIEMENT (50 MIN / RÉF. P02M019)

Connaître l'environnement économique, technique et réglementaire des cartes de crédit et de paiement.

- Des généralités sur le paiement par cartes
- La réglementation qui s'applique aux cartes
- Les différentes cartes et leurs fonctionnalités





### LES LIVRETS D'ÉPARGNE (35 MIN / RÉF. P03M020)

Comprendre les principales caractéristiques des différentes formules d'épargne.

- Les caractéristiques générales et le fonctionnement des livrets
- La particularité des livrets réglementés : le livret A et le Livret Bleu
- Livrets particuliers : Le livret jeune, le livret de développement durable et le livret d'épargne populaire (LEP)



### L'ÉPARGNE À TERME (45 MIN / RÉF. P03M021)

Comprendre les principales caractéristiques des différentes formules d'épargne à terme et leur adaptation aux objectifs d'épargne de chacun.

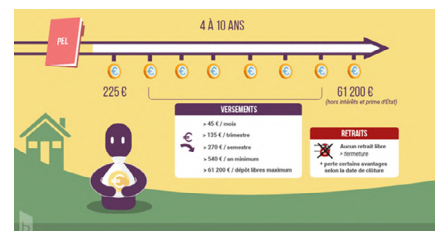
- Le compte à terme
- Les bons
- Les certificats de dépôt
- La fiscalité applicable à ces produits



### L'ÉPARGNE LOGEMENT (45 MIN / RÉF. P03M022)

Comprendre les principaux mécanismes des produits d'épargne logement que sont le PEL et CEL.

- Les caractéristiques générales du PEL
- Les caractéristiques générales du CEL
- La fiscalité de l'épargne logement
- La notion de droits à prêt, pour soi-même ou pour d'autres.



### LE PER INDIVIDUEL (40 MIN / RÉF. P03M025)

Comprendre l'environnement du PER individuel.

- Les caractéristiques générales
- La souscription et le fonctionnement du PER individuel
- La sortie du PER individuel
- La fiscalité qui s'applique à l'entrée et à la sortie







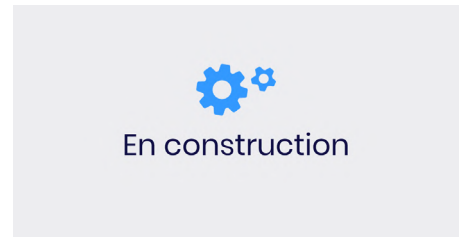
## L'INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE (45 MIN / RÉF. P04M035)

- Environnement règlementaire
- Principes
- la certification dans les faits



## LES BASES DES VALEURS MOBILIÈRES (45 MIN / RÉF. P04M036)

- Les actions
- Les obligations
- Les OPCVM
- Rappels sur la fiscalité des valeurs mobilières



## BIEN UTILISER LE PEA (45 MIN / RÉF. P04M037)

Ce module permet de connaître les solutions permettant de bien utiliser un PEA pour en faire un véritable générateur de revenus défiscalisés.

- Rappel sur le PEA
- Le risque « actions »
- Oser le non coté



# MARCHÉ DU PARTICULIER « JUNIOR »

## LES BASES DE LA FISCALITÉ DU PARTICULIER

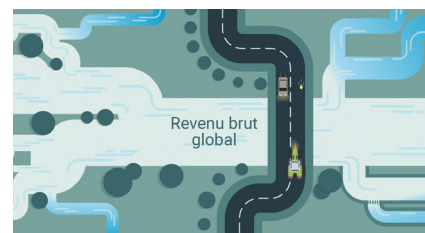
7 modules

### LE MÉCANISME GÉNÉRAL DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

(45 MIN / RÉF. P05M040)

Comprendre l'articulation générale de l'impôt sur le revenu et appréhender les 4 caractéristiques fondamentales de l'impôt sur le revenu, telles qu'elles sont précisées par le Code Général des Impôts. Comprendre le mécanisme du barème de l'impôt.

- Les notions de revenus catégoriels et de revenu brut imposable
- La notion de revenu net imposable
- Le barème de l'impôt et le quotient familial
- La contribution des hauts revenus



### LE FOYER FISCAL

(25 MIN / RÉF. P05M041)

Connaître les notions de foyer et de domicile fiscal, et être en mesure d'en comprendre les conséquences.

- Les fondamentaux du foyer fiscal
- Le rattachement au foyer fiscal
- Le domicile fiscal

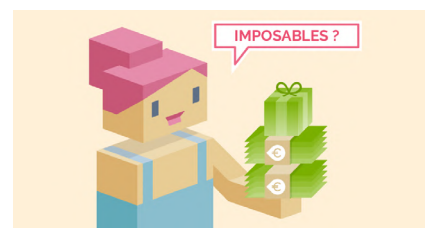


### L'IMPOSITION DES REVENUS DU TRAVAIL TRAITEMENTS ET SALAIRES ASSIMILÉS

(30 MIN / RÉF. P05M042)

Connaître les principes de base de la détermination du revenu catégoriel net dans la catégorie des traitements et salaires. Comprendre quels sont les revenus concernés et savoir comment est déterminé le revenu net catégoriel dans chaque cas.

- Les revenus imposables
- Les revenus exonérés
- Les charges déductibles

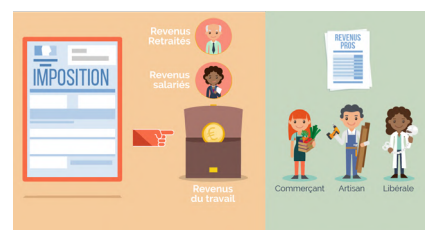


### L'IMPOSITION DES REVENUS DU TRAVAIL REVENUS PROFESSIONNELS

(45 MIN / RÉF. P05M045)

Savoir comment sont imposés les revenus des professionnels, du commerçant, de l'artisan et des professions libérales.

- Les bénéfices industriels et commerciaux
- Les bénéfices non commerciaux
- Les notions de charges déductibles ou non déductibles
- Les organismes de gestion agréés et le visa fiscal
- Les revenus imposables

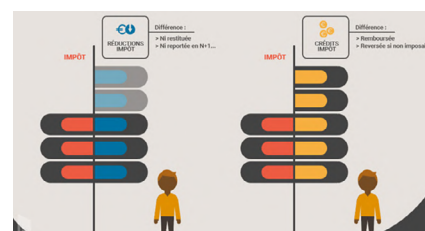


### RÉDUCTION ET CRÉDIT D'IMPÔTS

(40 MIN / RÉF. P05M046)

Comprendre les principes de la décote, des réductions d'impôt et des crédits d'impôt. Connaître ces notions et les modes de calcul.

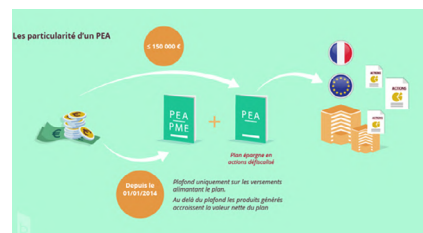
- Les généralités et le principe de la décote
- Les principales réductions d'impôt
- Les principaux crédits d'impôt
- Le plafonnement des niches fiscales



## LA FISCALITÉ DES REVENUS DE CAPITAUX MOBILIERS (25 MIN / RÉF. P05M047)

Connaître les fondamentaux de la fiscalité qui s'applique aux produits d'épargne.

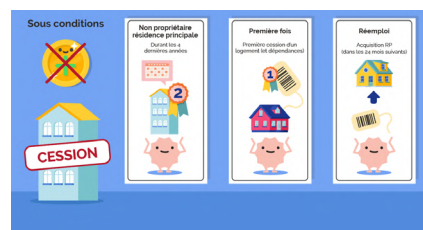
- La fiscalité des produits de placements à revenu fixe
- La fiscalité des bénéfices distribués
- Les placements exonérés



## LA FISCALITÉ DES PLUS-VALUES (40 MIN / RÉF. P05M048)

Comprendre le mécanisme des plus-values et de leur taxation et en comprendre les conséquences en matière de gestion patrimoniale.

- Les généralités sur les plus-values et la notion de plus-values ordinaires
- Les plus-values sur valeurs mobilières
- Les plus-values immobilières



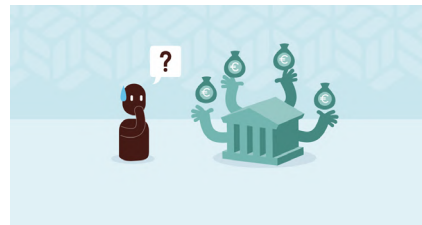
# MARCHÉ DU PARTICULIER « JUNIOR » LES CRÉDITS À COURT TERME AUX PARTICULIERS

14 modules

## L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION (65 MIN / RÉF. P06M050)

Comprendre l'environnement réglementaire du crédit à la consommation, tel que la loi LAGARDE l'a redessiné.

- L'environnement de la distribution du crédit
- Quelques éléments particuliers de réglementation
- La formation du contrat de crédit
- Un certain nombre de situations particulières



## LES TYPES DE PRÊTS COURT TERME (40 MIN / RÉF. P06M051)

Découvrir et comprendre le fonctionnement des crédits court terme.

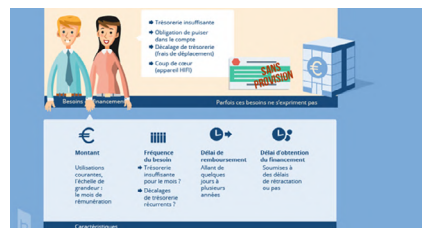
- Le crédit de trésorerie
- Le crédit renouvelable
- Le prêt personnel



## ÉTUDE D'UN CRÉDIT COURT TERME (40 MIN / RÉF. P06M052)

Comprendre et appréhender l'étude d'un dossier de crédit court terme.

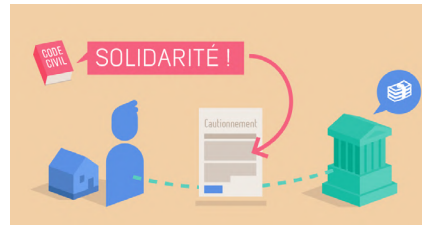
- La détermination concrète du besoin de financement
- L'approche chiffrée du risque crédit
- La technique du scoring



## LE CAUTIONNEMENT : LE PARTICULIER (35 MIN / RÉF. P06M053)

Comprendre l'environnement juridique et les conséquences du cautionnement.

- Les généralités et les principes du cautionnement
- Le formalisme qui s'impose
- Les droits et obligations de la caution
- L'extinction du cautionnement



## LE SURENDETTEMENT - A ET B (2 x 35 MIN / RÉF. P06M054A-B)

Connaître à la fois les conséquences d'une situation de surendettement, et le déroulement d'une procédure.

- Les généralités et l'ouverture de la procédure
- Le déroulement de la procédure
- Le refus du plan et les recommandations
- La procédure de rétablissement personnel



## GAGE ET NANTISSEMENT : LE PARTICULIER (40 MIN / RÉF. P06M055)

Connaître les bases juridiques du gage et du nantissement ; ainsi que les caractéristiques de ces garanties, lorsqu'elles concernent un particulier.

- Les fondamentaux du gage et du nantissement
- Le gage sur véhicule
- Le nantissement de compte titres
- Le nantissement de compte bancaire



## LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT ET LLD (50 MIN / RÉF. P06M056)

Connaître les caractéristiques techniques de la location avec option d'achat et de la location longue durée ; leurs avantages mais aussi leurs limites.

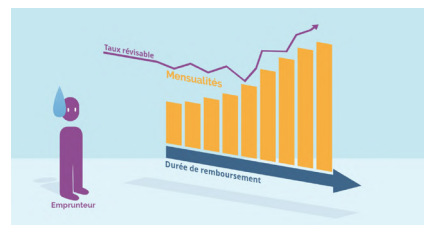
- La LOA : ses aspects réglementaires
- La LOA : ses aspects pratiques
- La LLD : ses aspects réglementaires
- La LLD : ses aspects pratiques



## LES CARACTÉRISTIQUES FINANCIÈRES D'UN CRÉDIT (35 MIN / RÉF. P06M057)

Connaître tous les aspects permettant de comprendre le taux d'un crédit et la logique économique associée.

- La composante économique
- La composante mathématique
- La composante réglementaire



## LES FICHIERS LIÉS AU CRÉDIT (40 MIN / RÉF. P06M058)

Connaître les principales sources de renseignement sur la situation financière d'un emprunteur.

- Le FCC / FNCI
- Le FICP
- Les fichiers concernant les professionnels



## LE MONTAGE D'UN CRÉDIT À LA CONSOMMATION (45 MIN / RÉF. P06M059)

Connaître tous les éléments permettant de monter un dossier 'crédit conso' complet et l'étude des pièces tenant :

- À la situation personnelle de l'emprunteur
- Aux revenus de l'emprunteur
- À son patrimoine et à sa situation bancaire
- À la notion de crédit lié



## LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION EN FRANCE (40 MIN / RÉF. P06M950)

Connaître les grandes lignes du crédit à la consommation en France.

- La vision économique du crédit à la consommation
- La vision réglementaire
- La vision financière



## CRÉDIT À LA CONSOMMATION ET DIFFICULTÉS FINANCIÈRES (50 MIN / RÉF. P06M960)

Connaître les différentes solutions offertes au prêteur et à l'emprunteur en cas de difficultés financières de ce dernier.

- Le réaménagement des prêts
- Le recouvrement amiable
- Le recouvrement judiciaire



## CRÉDIT À LA CONSOMMATION ET INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR (50 MIN / RÉF. P06M961)

Connaître les obligations d'information de l'emprunteur que le législateur a mis à la charge des établissements de crédit.

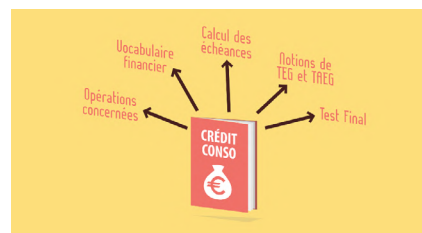
- La publicité pour le crédit à la consommation
- L'information précontractuelle
- L'offre de prêt
- L'information au cours de l'exécution du contrat



## CARACTÉRISTIQUES FINANCIÈRES DES CRÉDITS À LA CONSOMMATION (60 MIN / RÉF. P06M962)

Connaître les caractéristiques financières des crédits à la consommation.

- Les opérations concernées
- Le vocabulaire tel que défini par le législateur
- Le mode de calcul des échéances
- Les notions de TAEG



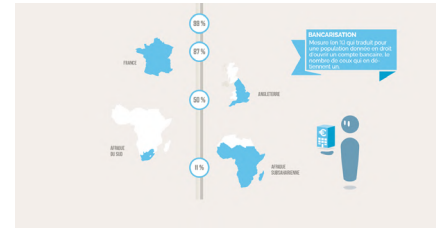


### LE RÔLE DES BANQUES DANS L'ÉCONOMIE

(55 MIN / RÉF. P07M060)

Connaître les fondamentaux du métier et du rôle des banques dans l'économie.

- Quelques généralités
- La notion d'intermédiation financière
- Les banques, prestataires de services
- Les banques et les activités de marché



### LES ACTEURS DU SYSTÈME BANCAIRE FRANÇAIS

(50 MIN / RÉF. P07M062)

Connaître l'architecture générale du système bancaire français et être capable de faire la distinction entre les différents opérateurs qui y sont présents.

- Le cadre réglementaire posé par le code monétaire et financier
- La particularité que représentent les réseaux coopératifs et mutualistes
- La notion de sociétés financières
- Les autorités de tutelle et de représentation

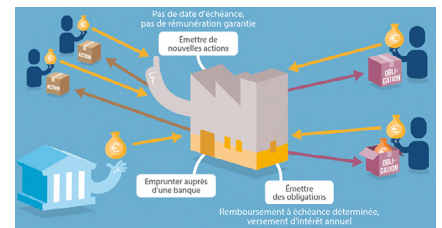


### BANQUES ET MARCHÉS DE CAPITAUX

(45 MIN / RÉF. P07M064)

Comprendre l'organisation générale des marchés, le rôle des banques, et être à même de mieux décrypter l'information.

- Le marché monétaire
- Le marché financier
- Le marché des changes



### LA BANQUE CENTRALE EUROPÉENNE

(2X 50MIN / RÉF. P07M065 A/B)

Comprendre la genèse, l'organisation, les missions et les méthodes d'intervention de la BCE.

- L'historique et le positionnement de la BCE
- Son organisation et ses moyens juridiques
- Ses missions autres que la politique monétaire
- La conduite de la politique monétaire
- Les mesures non conventionnelles mises en œuvre par la BCE
- La stratégie de « quantitative easing »
- La mission de la BCE dans son rôle de superviseur européen



### BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT D'UNE BANQUE

(40 MIN / RÉF. P07M066)

Identifier les clés de lecture d'un bilan et d'un compte de résultat bancaire.

Connaître la signification des principaux ratios utilisés.

- Les différents métiers d'une banque et leur réglementation
- Le bilan d'une banque
- La formation du résultat (le produit net bancaire, le résultat brut d'exploitation et le coefficient d'exploitation, le résultat net)
- La rentabilité et la solvabilité d'une banque





## GESTION FINANCIÈRE D'UNE BANQUE (45 MIN / RÉF. P07M067)

Comprendre la mission et les principales fonctions de la gestion financière d'une banque.

- L'origine et la définition de la gestion financière d'une banque
- La gestion du risque de liquidité
- La gestion du risque de taux



## LA CRISE FINANCIÈRE : 1 – LES SUBPRIMES (45 MIN / RÉF. P07M068)

Disposer des clefs permettant de comprendre cette crise du système financier, qui n'avait rien connu de tel depuis des dizaines d'années.

- Les éléments à l'origine de la crise
- La propagation de cette crise aux marchés financiers
- Sa propagation au système bancaire, nécessitant l'intervention des banques centrales



## LA CRISE FINANCIÈRE : 2 – LES DETTES SOUVERAINES (45 MIN / RÉF. P07M069)

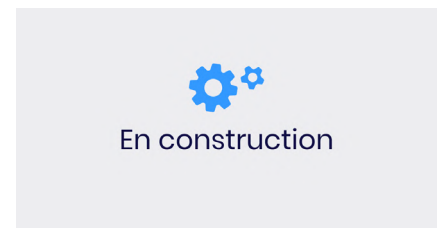
Être capable de mettre en perspective les différentes crises que nous connaissons depuis une vingtaine d'année.

- Rappel sur quelques notions de finances publiques
- La notion de crise des dettes souveraines
- La contagion de la crise à l'Euro



## BANQUES ET RSE (45 MIN / RÉF. P07M070)

- 
- 
- 



### LA DISTRIBUTION DES PRODUITS FINANCIERS (45 MIN / RÉF. P08M061)

Connaître l'environnement professionnel et réglementaire de la distribution des produits financiers.

- La notion de produits financiers
- Le démarchage bancaire et financier
- Les conseillers en investissements financiers
- Les obligations vis à vis de la clientèle



### CRÉDIT AU PARTICULIER ET DÉONTOLOGIE (40 MIN / RÉF. P08M062)

Comprendre les obligations des professionnels du crédit au particulier en matière de déontologie.

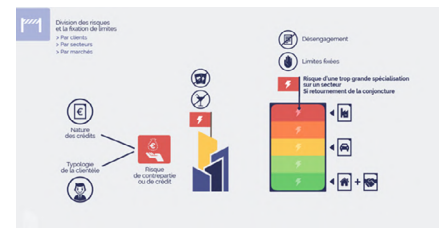
- Généralités sur la déontologie
- Le rôle des organismes représentatifs de la banque en la matière
- Les engagements déontologiques de la Fédération Bancaire Française
- Les conséquences d'un manquement aux règles déontologiques



### GESTION DES RISQUES BANCAIRES ET CONTRÔLE PRUDENTIEL (50 MIN / RÉF. P08M063)

Maîtriser les notions de risque appliquées à la banque et les contraintes réglementaires que ce risque génère.

- Un rappel des généralités sur la Banque et le risque
- Le risque de contrepartie
- Le risque financier
- Le risque opérationnel



### BANQUE ET TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS (45 MIN / RÉF. P08M065)

Connaître le parcours d'une réclamation client, de la procédure amiable au recours judiciaire.

- Des généralités et la notion de réclamation
- Le parcours du traitement de la réclamation
- La médiation et l'action en justice



### LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME (8X20-25 MIN / RÉF. P08M067C01-C08)

Comprendre les concepts et les mécanismes attendant à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) et à son cadre réglementaire.

- La notion de blanchiment
- L'organisation de la lutte
- L'organisation de la lutte en France
- L'obligation de vigilance
- La connaissance du client
- La notion de personnes politiquement exposées
- La déclaration de soupçon
- Le gel des avoirs



## LA SURVEILLANCE BANCAIRE EUROPÉENNE (45 MIN / RÉF. P08M965)

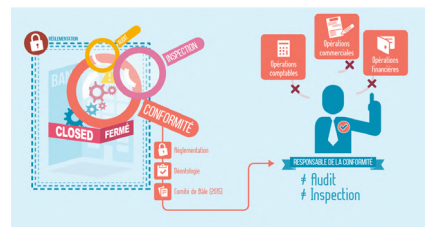
En construction



## BANQUE ET CONFORMITÉ (50 MIN / RÉF. P08M966)

Connaître les fondamentaux de la conformité et maîtriser son importance au quotidien :

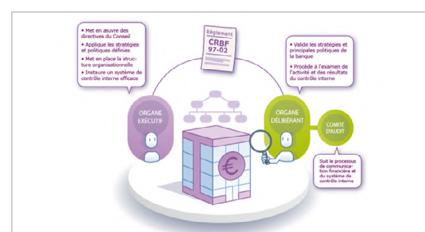
- Un peu d'histoire et définition de la conformité
- La fonction de responsable de la conformité
- La conformité et les produits financiers
- La conformité et la lutte contre le blanchiment



## LE CONTRÔLE INTERNE DANS LES BANQUES (55 MIN / RÉF. P08M967)

Connaître les obligations auxquelles sont assujetties les banques en la matière et les principes d'organisation du contrôle interne.

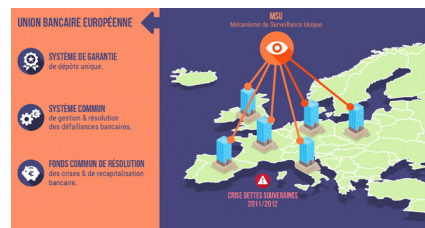
- La notion de métier du risque attachée à la banque
- L'émergence de la notion de contrôle interne
- Les principes du contrôle interne
- L'organisation du contrôle interne



## ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DES MÉTIERS DE LA FINANCE (45 MIN / RÉF. P08M968)

Connaître l'environnement qui encadre les métiers de la finance et les sanctions qui s'appliquent en cas de non respect des réglementations.

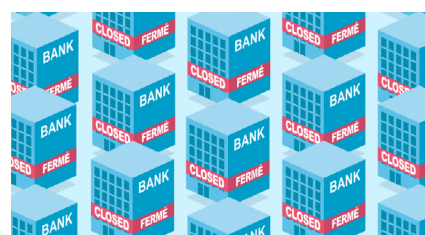
- La réglementation des produits et marchés : l'AMF
- La réglementation des métiers : l'ACPR et l'ORIAS
- L'action de l'ACPR
- L'environnement réglementaire international.



## LES ACCORDS DE BÂLE (45 MIN / RÉF. P08M969)

Connaître l'environnement des accords de Bâle qui contribuent à garantir la stabilité du système financier mondial.

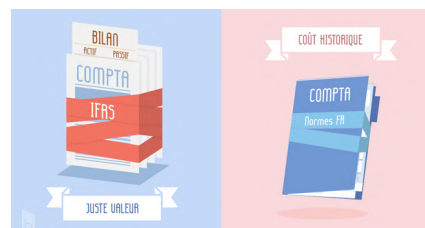
- L'économie générale des accords de Bâle
- Les accords de Bâle 2
- Les accords de Bâle 3
- Les nouveaux accords de Bâle 3



## NORMES IFRS ET BANQUES (50 MIN / RÉF. P08M972)

Ce module présente les grandes lignes et les implications des normes IFRS dans la banque.

- Une présentation des normes IFRS
- La norme IAS 32
- Les principes de la norme IFRS 9
- L'application de la norme IFRS 9



## RGPD – LES FONDAMENTAUX (45 MIN / RÉF. P08M973)

Connaître l'environnement juridique du RGPD (enjeux, notion de données personnelles, traitement des données, collecte...).

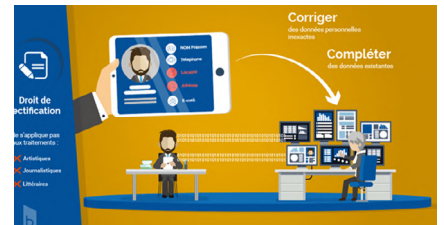
- Les enjeux de la protection des données personnelles
- Les sources juridiques de la protection des données personnelles
- Les acteurs de la protection des données personnelles



## RGPD – DROITS DES PERSONNES (35 MIN / RÉF. P08M974)

Au cours de ce module nous aborderons les droits des personnes quant au traitement de leurs données personnelles.

- Le renforcement des droits des personnes
- Les notions de consentement et les droits liés
- Les cas particuliers



## RGPD – OBLIGATIONS DES ENTREPRISES (35MIN / RÉF. P08M975)

Connaître l'implication du RGPD sur l'organisation de l'entreprise et sur ses obligations en matière de traitement des données personnelles.

- Les obligations des entreprises
- Les contrôles et les sanctions



## LA VENTE À DISTANCE DE PRODUITS FINANCIERS (55 MIN / RÉF. P08M976)

Découvrir les notions de démarchage et de vente à distance, en matière de produits financiers, ainsi que les mesures de protection du consommateur en la matière.

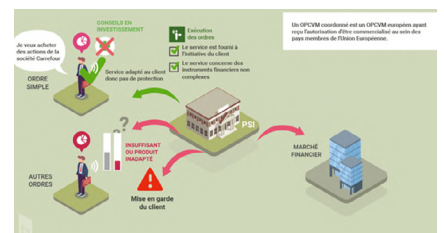
- La définition du démarchage bancaire et financier.
- L'exercice de l'activité de démarcheur.
- La notion de vente à distance de produits financiers.
- La protection du consommateur.



## LES DIRECTIVES MIF (2 X 45 MIN / RÉF. P08M977A-B)

Connaître les obligations qui s'imposent aux professionnels des marchés financiers en ce qui concerne la protection des investisseurs, c'est-à-dire des consommateurs de produits et services financiers.

- Introduction et historique
- Gouvernance des marchés
- Organisation des marchés
- Définition du métier de CIF
- Conditions d'exercice
- Formalisme de la relation entre un CIF et sa clientèle



## LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION (2 X 25 MIN / RÉF. P08M978C01-C02)

Connaître l'environnement règlementaire de la lutte anti corruption en France. Être capable de le traduire dans son métier au quotidien.

- Généralités
- Cartographie des risques
- Mécanismes de prévention des risques
- Suivi et contrôle du dispositif



# MARCHÉ DU PARTICULIER « CONFIRMÉ » LE REGROUPEMENT DE CRÉDIT

5 modules

## ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DU REGROUPEMENT DE CRÉDITS (50 MIN / RÉF. P09M901)

Connaître et comprendre l'environnement économique du regroupement de crédits.

- Historique et définition du regroupement de crédits
- Rappel sur le crédit au particulier et le surendettement
- Les différentes familles de regroupement de crédits



## ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DU REGROUPEMENT DE CRÉDITS (45 MIN / RÉF. P09M902)

Comprendre les spécificités réglementaires du regroupement de crédits en termes de réglementation.

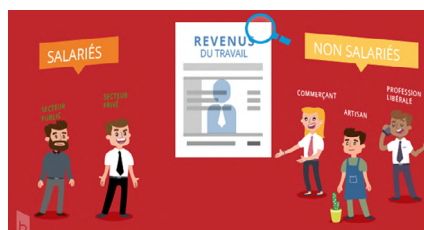
- La définition et cadre législatif du regroupement
- Les obligations du prêteur : information de l'emprunteur
- Les obligations du prêteur : montage et déblocage du dossier



## LE DOSSIER DE REGROUPEMENT DE CRÉDITS (50 MIN / RÉF. P09M904)

Connaître tous les éléments permettant de monter un dossier de regroupement de crédit.

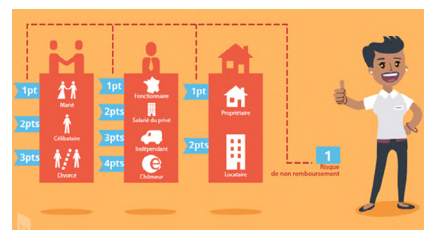
- Les pièces liées à la situation personnelle
- Les pièces liées aux revenus
- Les pièces liées au patrimoine
- Les pièces liées aux charges et aux dettes



## L'ANALYSE D'UN DOSSIER DE REGROUPEMENT DE CRÉDITS (50 MIN / RÉF. P09M905)

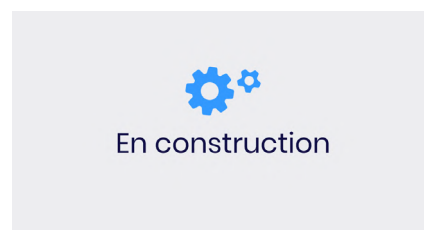
Comprendre les spécificités d'analyse d'un dossier de regroupement de crédit.

- L'analyse des documents juridiques
- L'analyse des revenus
- L'analyse du patrimoine et des dettes
- La notion de balance bancaire



## REGROUPEMENT DE CRÉDIT ET INFORMATION DU CLIENT (50 MIN / RÉF. P09M906)

- L'environnement législatif
- Le document d'information
- Offre et contrat de prêt
- Le paiement des dettes en cours

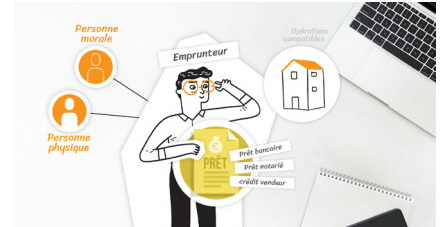




### L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DU CRÉDIT IMMOBILIER (45 MIN / RÉF. P10M070)

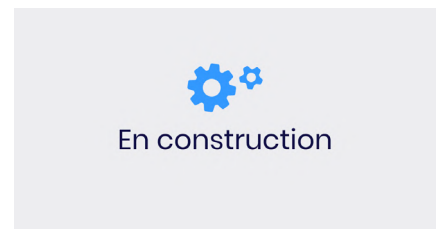
Découvrir l'environnement règlementaire du crédit immobilier au particulier.

- Les principes de la réglementation
- L'environnement du contrat de prêt
- L'offre de crédit
- Dispositions diverses



### LE MARCHÉ DU CRÉDIT IMMOBILIER (40 MIN / RÉF. P10M071)

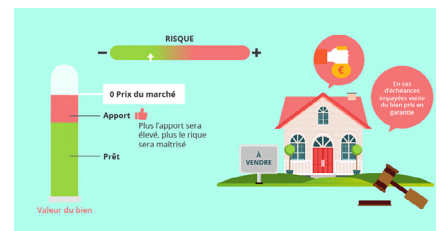
- Approché économique du marché
- Les acteurs
- Les types de financements



### ÉTUDE DES PRÊTS IMMOBILIERS (35 MIN / RÉF. P10M072)

Maîtriser l'étude d'un dossier de crédit immobilier.

- La détermination concrète du besoin de financement
- Les accessoires à prendre en compte et les effets induits d'une opération immobilière
- L'approche du risque crédit



### L'ENVIRONNEMENT ADMINISTRATIF DU CRÉDIT IMMOBILIER - A (45 MIN / RÉF. P10M073A)

Appréhender les notions de surface et d'assurance et leur importance dans le cadre d'une acquisition immobilière.

- Le vocabulaire de la construction
- L'approche administrative des notions de surface
- Les assurances et garanties liées à la construction
- Une assurance particulière : la dommages ouvrage



### L'ENVIRONNEMENT ADMINISTRATIF DU CRÉDIT IMMOBILIER - B (45 MIN / RÉF. P10M073B)

Connaître le vocabulaire et les contraintes spécifiques à chacun des modes d'acquisition d'un bien immobilier.

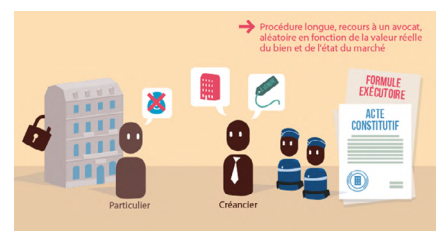
- Le droit de préemption urbain (DPU)
- Les diagnostics obligatoires dans l'achat d'ancien
- La construction d'une maison individuelle
- L'achat à un promoteur immobilier



### LES HYPOTHÈQUES (40 MIN / RÉF. P10M074)

Découvrir le formalisme et les effets de l'hypothèque.

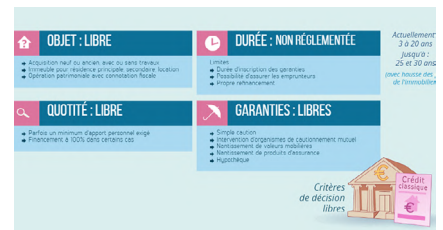
- Les généralités des hypothèques
- La constitution de l'hypothèque
- Les effets de l'hypothèque
- L'extinction de l'hypothèque



## LES FINANCEMENTS IMMOBILIERS - I - GÉNÉRALITÉS (40 MIN / RÉF. P10M075)

Découvrir les généralités sur les prêts immobiliers et la présentation des prêts du secteur libre et des prêts réglementés.

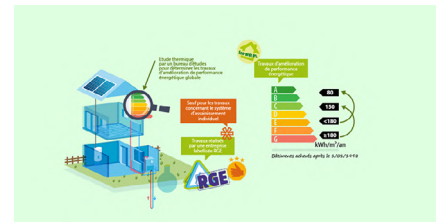
- Caractéristiques générales des prêts immobiliers
- Les prêts du secteur libre
- Le prêt conventionné
- Le prêt d'épargne logement



## LES FINANCEMENTS IMMOBILIERS - II - LE PTZ (45 MIN / RÉF. P10M076)

Découvrir les conditions d'octroi et de remboursement des prêts à taux zéro.

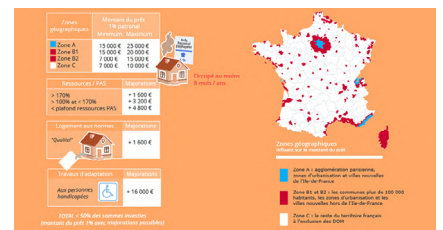
- Le prêt à taux zéro dans ses caractéristiques générales
- Le prêt à taux zéro en ce qui concerne son montant
- Le prêt à taux zéro en ce qui concerne sa durée de remboursement
- L'éco prêt à taux zéro



## LES FINANCEMENTS IMMOBILIERS - III - LES PRÊTS AIDÉS (40 MIN / RÉF. P10M078)

Connaître les caractéristiques des prêts immobiliers spécifiques.

- Le prêt patronal
- Le prêt conventionné
- Le PAS
- Quelques autres prêts aidés



## LES FINANCEMENTS ADOSSÉS À L'IMMOBILIER (40 MIN / RÉF. P10M079)

Maîtriser les différentes techniques de financements, qui permettent d'apporter des solutions innovantes à des besoins de financement variés.

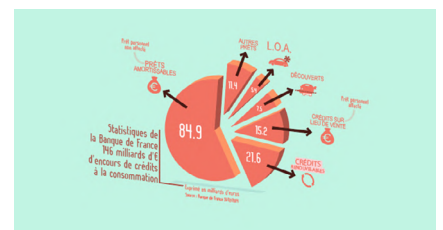
- Le viager hypothécaire
- L'hypothèque rechargeable
- La vente à réméré



## CARACTÉRISTIQUES FINANCIÈRES DES CRÉDITS IMMOBILIERS - A (55 MIN / RÉF. P10M980A)

Découvrir l'essentiel des caractéristiques financières des prêts immobiliers.

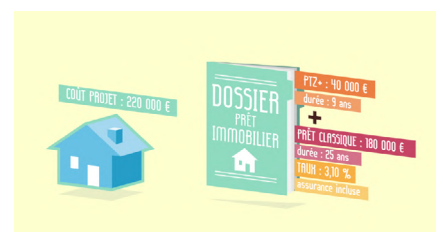
- Les prêts à taux fixe, amortissables ou non
- Les prêts à taux variable et révisable



## CARACTÉRISTIQUES FINANCIÈRES DES CRÉDITS IMMOBILIERS - B (30 MIN / RÉF. P10M980B)

Connaître l'essentiel des caractéristiques financières des prêts immobiliers.

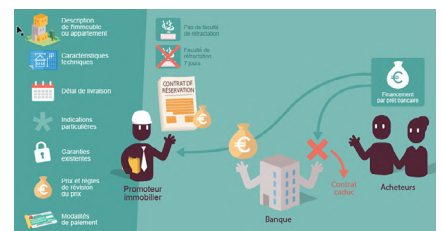
- L'optimisation des capacités de remboursement
- Le TAEG et le TAEAE



## LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (50 MIN / RÉF. P10M981)

Connaître le rôle des professionnels de l'immobilier et les conditions dans lesquelles s'exercent leurs professions.

- L'agent immobilier
- Le promoteur immobilier
- Le constructeur de maison individuelle
- Le notaire



## LE MONTAGE D'UN PRÊT IMMOBILIER (5 X 20 MIN / RÉF. P10M982C01-C05)

Cinq capsules permettant de maîtriser tous les éléments permettant de monter un dossier de prêt complet et de maîtriser les raisons pour lesquelles elles sont nécessaires.

- Connaître les pièces concernant la situation personnelle de l'emprunteur et nécessaires au montage d'un dossier de prêt immobilier.
- Connaître les pièces liées aux revenus de l'emprunteur et nécessaires au montage d'un dossier de prêt immobilier.
- Connaître les pièces concernant la situation patrimoniale et la situation bancaire de l'emprunteur nécessaires au montage d'un dossier de prêt immobilier.
- Connaître les pièces concernant le projet de l'emprunteur et nécessaires au montage d'un dossier de prêt immobilier.
- Connaître les pièces nécessaires au montage d'un dossier de prêt immobilier, en fonction du type de financement recherché.



## CRÉDIT IMMOBILIER ET INFORMATION DE L'EMPRUNTEUR (45 MIN / RÉF. P10M983)

Connaître les obligations d'informations à fournir au client ou au client potentiel mises à la charge des professionnels par le législateur.

- La publicité pour le crédit immobilier
- L'information précontractuelle
- L'information d'assurance emprunteur
- L'offre de prêt



## A - LE FINANCEMENT DES TRAVAUX DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE (40 MIN / RÉF. P05M049A)

Découvrir les différentes incitations financières et fiscales existantes pour les travaux de rénovation énergétique.

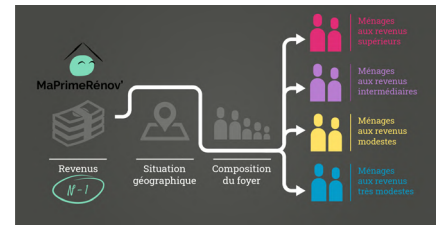
- L'éco-prêt à taux zéro (éco PTZ)
- Les certificats d'économie d'énergie (CEE)
- Les avantages fiscaux
- Les autres prêts et aides



## B - MA PRIME RENOV' (45 MIN / RÉF. P05M049B)

MaPrimeRénov' est la principale prime accordée par l'État pour financer les travaux de rénovation énergétique.

- L'explication du dispositif
- Son fonctionnement pratique
- Les spécificités pour les copropriétés et les propriétaires bailleurs



## CRÉDIT IMMOBILIER ET DIFFICULTÉS DE L'EMPRUNTEUR (40 MIN / RÉF. P10M985)

Connaître les différentes solutions offertes au prêteur et à l'emprunteur en cas de difficultés financières de ce dernier.

- Rappel des fondamentaux
- Le réaménagement des prêts
- La saisie immobilière





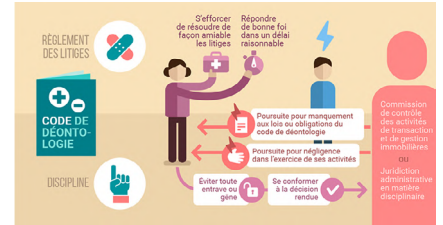
# MARCHÉ DU PARTICULIER « CONFIRMÉ » APPROFONDISSEMENT DU DOMAINE DE LA CONSTRUCTION

9 modules

## DÉONTOLOGIE ET PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (35 MIN / RÉF. P60M500)

Comprendre et maîtriser le rôle et le champ d'application du code de déontologie des professionnels de l'immobilier.

- Les notions de morale, d'éthique et de déontologie
- Le code de déontologie des agents immobiliers



## ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'ACTE DE CONSTRUIRE - URBANISME (35 MIN / RÉF. P60M501A)

Connaître les fondamentaux de l'environnement juridique en matière d'urbanisme.

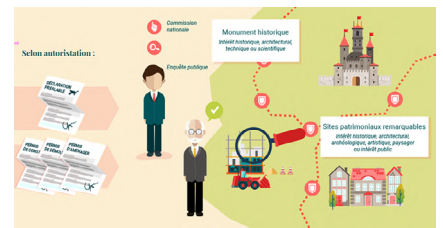
- Quelques éléments de droit de l'urbanisme
- Les cas particuliers



## ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'ACTE DE CONSTRUIRE - PERMIS (25 MIN / RÉF. P60M501B)

Connaître les fondamentaux de l'environnement juridique de l'acte de construire.

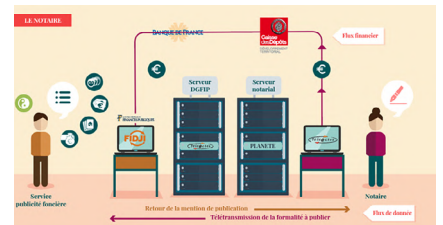
- Le permis de construire
- La déclaration préalable



## CADASTRE ET PUBLICITÉ FONCIÈRE (50 MIN / RÉF. P60M502)

Découvrir le fonctionnement de la publicité foncière en France. Connaître le rôle des services de la publicité foncière et pourquoi cette formalité de la publicité foncière est une sécurité.

- Les définitions et origine de la publicité foncière
- L'objectif de la publicité foncière
- Les formalités de la publicité foncière
- Les acteurs de la publicité foncière.



## LE CONTRAT DE CONSTRUCTION DE MAISON INDIVIDUELLE (40 MIN / RÉF. P60M503)

Connaître les fondamentaux juridiques, techniques et financiers du contrat de construction de maison individuelle.

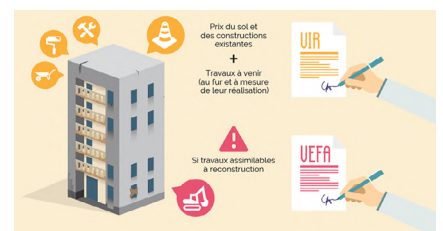
- L'environnement du CCMI ;
- Le contrat de construction de maison individuelle ;
- Le déroulement du contrat de construction de maison individuelle.



## LA VEFA (30 MIN / RÉF. P60M504)

Appréhender les fondamentaux juridiques et financiers de la vente en l'état futur d'achèvement, vus du côté de l'acheteur.

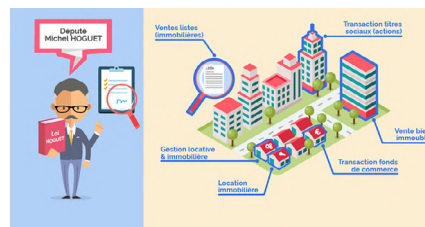
- Introduction économique et juridique
- Le contrat préliminaire (ou contrat de réservation),
- L'acte de vente et le paiement du prix,
- La livraison du bien
- Les garanties propres à la VEFA



## ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (35 MIN / RÉF. P60M505)

Maîtriser l'environnement juridique des professionnels de l'immobilier et les dispositions prévues par la loi ALUR.

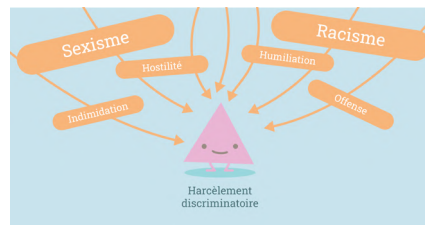
- L'encadrement de l'exercice des professionnels de l'immobilier
- Les organes de contrôle
- Les conditions d'accès à la profession



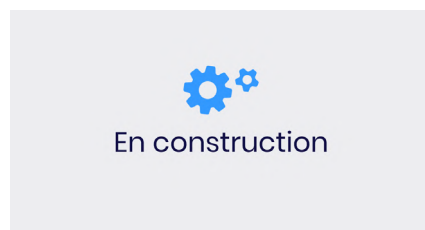
## PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ET DISCRIMINATION (2H / RÉF. P60M507C01-C07)

Cette formation est constituée de 6 capsules et un quiz permettant de lutter contre les discriminations liées au monde de l'immobilier.

- Le cadre réglementaire
- La relation avec le propriétaire
- Recherche et choix du locataire
- Professionnaliser ses pratiques
- Droits, recours et responsabilité professionnelle
- Force de proposition



## DIAGNOSTIC IMMOBILIER (50 MIN / RÉF. P60M506)



# MARCHÉ DU PARTICULIER « CONFIRMÉ » LES OPÉRATIONS DE BOURSE

5 modules

## LA PRÉSENTATION DE LA BOURSE (30 MIN / RÉF. P11M080)

Comprendre l'organisation générale de la Bourse. Qu'est ce que la Bourse ? À quoi sert-elle ? Comment est-elle organisée et réglementée ? Qui est présent en bourse ? Avec quels rôles ?

- Les généralités sur la Bourse
- Les intervenants et les autorités de tutelle
- Les compartiments de cotation



## INTERVENIR EN BOURSE : LES ORDRES DE BOURSE (45 MIN / RÉF. P11M081)

Connaître les principales solutions offertes en matière de passation des ordres de bourse et de maîtrise des prix d'exécution.

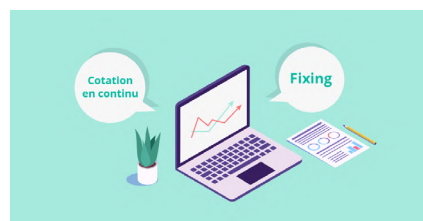
- Les caractéristiques des ordres de bourse
- Les ordres permettant une maîtrise du prix
- Les ordres complexes
- La présentation du Service de Règlement Différé



## LA FORMATION DES COURS DE BOURSE (30 MIN / RÉF. P11M082)

Comprendre les principaux mécanismes de cotation. Être à même de passer des ordres dans les meilleures conditions.

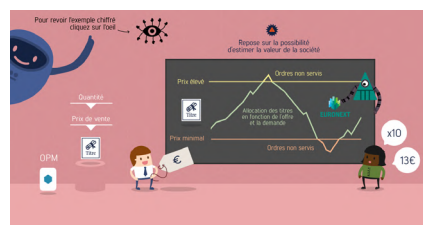
- L'organisation d'une séance de cotation
- Le fixing et la cotation en continu
- Les incidents de cotation



## LES OPÉRATIONS SUR TITRES (45 MIN / RÉF. P11M083)

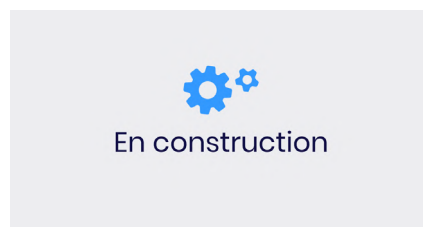
Décoder et comprendre les principaux mécanismes intervenant dans la vie des actions.

- Les introductions en bourse
- Les augmentations de capital
- Les offres publiques



## L'OFFRE AU PUBLIC DE TITRES FINANCIERS (45 MIN / RÉF. P11M084)

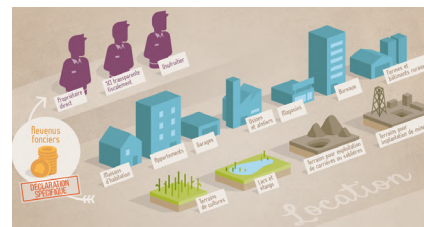
- Notion de titre financier
- Définition du « public »
- Environnement réglementaire
- Le prospectus



### LA FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS (40 MIN / RÉF. P12M090)

Connaître les principes qui régissent la fiscalité des revenus fonciers ; comprendre et critiquer certains montages.

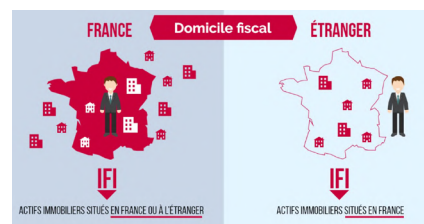
- Quelques généralités
- Les revenus imposables
- Les charges déductibles
- Le sort des revenus et des déficits fonciers



### L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (30 MIN / RÉF. P12M091)

Connaître le mécanisme et les principes généraux d'assujettissement à l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI).

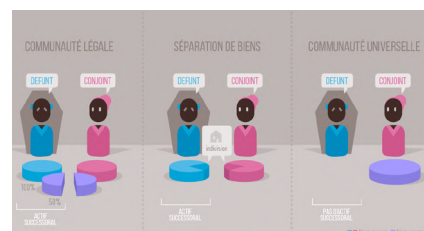
- Généralités
- Exonérations
- Calcul et le paiement de l'IFI



### LA FISCALITÉ DE LA TRANSMISSION DU PATRIMOINE (45 MIN / RÉF. P12M092)

Comprendre les implications fiscales des principales solutions offertes en matière de transmission du patrimoine.

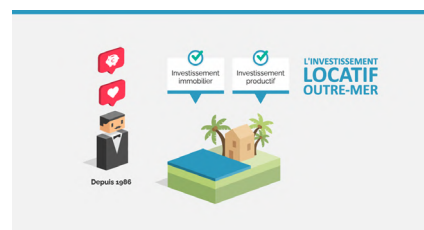
- La détermination de l'actif successoral net
- Le calcul des droits de succession
- Un rappel sur les fondamentaux des donations
- Les droits sur les donations



### DÉFISCALISATION : SOLUTIONS IMMOBILIÈRES (45 MIN / RÉF. P12M093)

Connaître les principaux avantages fiscaux liés à l'investissement immobilier locatif :

- L'investissement locatif PINEL/PINEL +
- Le régime « MALRAUX »
- L'investissement locatif Outre-mer.



### DÉFISCALISATION : SOLUTIONS AVANCÉES (55 MIN / RÉF. P12M095)

Maîtriser les principales solutions avancées offertes en matière de défiscalisation.

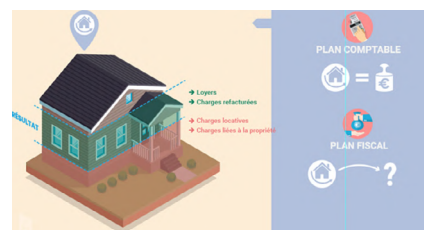
- La loi Girardin « industrielle », les principes
- Un exemple d'application de la loi Girardin
- L'investissement immobilier en nue propriété
- L'investissement dans les PME



### LA LOCATION MEUBLÉE (45 MIN / RÉF. P12M096)

Comprendre les principaux montages offerts au loueur en meublé et en connaître les spécificités fiscales.

- Le cadre général de la location meublée
- Le statut de loueur en meublé professionnel
- Le statut de loueur en meublé non professionnel



# MARCHÉ DU PARTICULIER ACTUALITÉ FISCALE DE L'ANNÉE (2023)

6 modules

Chaque année nous élaborons des modules de formation sur les nouveautés fiscales, n'hésitez pas à nous contacter pour en connaître le détail.

Quel que soit votre besoin de formation sur la fiscalité, vous trouverez la formation adaptée.

(Contenu défini et actualisé chaque année en fonction des textes législatifs).

## LOI DE FINANCE - PARTICULIER : GÉNÉRALITÉS (50 MIN / RÉF. P05M101)

## LOI DE FINANCE - PROFESSIONNEL (50 MIN / RÉF. P05M102)

## LOI DE FINANCE - PATRIMOINE (50 MIN / RÉF. P05M103)

## FISCALITÉ DE L'ÉPARGNE (50 MIN / RÉF. P05M105)

## FISCALITÉ DE L'IMMOBILIER

Une série de capsules pour savoir bien conseiller les clients dans leurs investissements en immobilier.

(4 X 20 MIN / RÉF. P05M107C01-04)

### La fiscalité de l'immobilier

C01 : Les revenus fonciers

C02 : La location meublée

C03 : Les plus-values immobilière

C04 : L'IFI

(4 X 20 MIN / RÉF. P05M108C01-04)

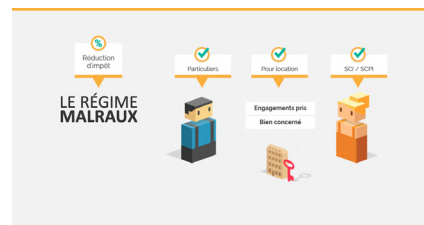
### La fiscalité de l'immobilier

C01 : Le dispositif Loc'Avantage

C02 : Le dispositif Denormandie

C03 : Le dispositif PINEL

C04 : L'investissement MALRAUX







# GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE

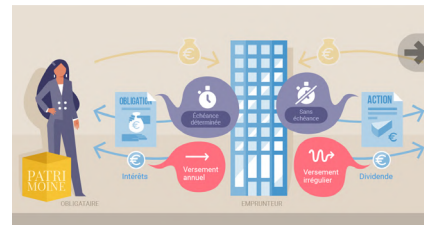
Généralités du patrimoine	p. 36
Valeurs mobilières approfondies	p. 37
Droit de la famille	p. 39
Transmission du patrimoine	p. 41
Démembrement de propriété	p. 42
SCI - Société Civile Immobilière	p. 43

### LA NOTION DE PATRIMOINE

(45 MIN / RÉF. P61M600)

Comprendre les caractéristiques fondamentales du patrimoine, les notions d'actif et de passif ainsi que leurs effets juridiques.

- La notion de patrimoine, puis ses différentes composantes
- L'actif financier du patrimoine
- Les autres éléments de l'actif du patrimoine
- Le passif du patrimoine

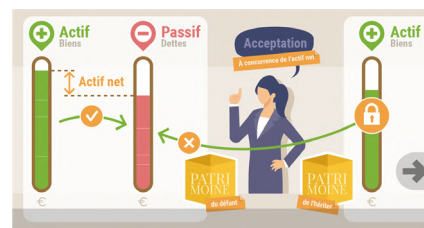


### INTRODUCTION À LA TRANSMISSION DE PATRIMOINE

(45 MIN / RÉF. P61M602)

Connaître les principes de transmission du patrimoine à ses héritiers.

- La transmission par succession
- La donation en tant qu'outil de transmission
- Le démembrement de propriété et transmission du patrimoine

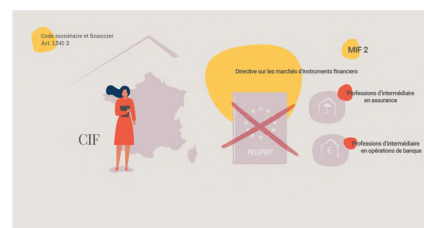


### LES CIF

(45 MIN / RÉF. P61M606)

Acquérir les connaissances sur le métier du CIF, ses conditions d'exercice, ainsi que les obligations qui lui incombent.

- La définition et les caractéristiques du métier
- Les conditions d'exercice des CIF
- Les obligations des CIF dans leur relation avec la clientèle
- Le contrôle des CIF





# GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE VALEURS MOBILIÈRES APPROFONDIES

8 modules

## LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

(35 MIN / RÉF. P13M085)

Découvrir le fonctionnement du marché obligataire et comprendre les principales solutions offertes en matière de placement par les obligations.

- Rappel sur les obligations
- Cotation et valeur d'une obligation
- Stratégies possibles pour un investisseur



## LA PIERRE PAPIER – SCPI ET OPCV

(55 MIN / RÉF. P13M088)

Connaître les solutions apportées par la pierre papier.

- Généralités sur l'investissement immobilier
- Les SCPI
- Les OPCV
- La pierre papier et les stratégies d'investissement

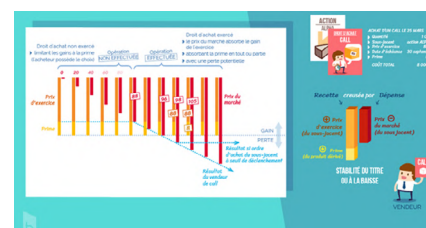


## APPROCHE DES PRODUITS DÉRIVÉS

(45 MIN / RÉF. P13M097)

Connaître les produits dérivés, leur fonctionnement, leur intérêt et le niveau de risque qu'ils représentent.

- Le vocabulaire et les aspects techniques des dérivés
- Les bons de souscription
- Les options



## RISQUES ET STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

(40 MIN / RÉF. P13M098)

Appréhender les notions de stratégie d'investissement, et maîtriser le couple investissement-risque que représente chaque grande famille de valeurs mobilières.

- L'investissement en obligations
- L'investissement en actions
- L'investissement en OPCVM



## LES PRODUITS STRUCTURÉ

(40 MIN / RÉF. P13M086)

Connaître les aspects juridiques, fiscaux de ces produits et être capable d'en apprécier le fonctionnement.

- Définition
- Fonctionnement
- Intérêt et risques



## LES HEDGE FUNDS ET LA GESTION ALTERNATIVE

(40 MIN / RÉF. P13M087)

- Définition de la gestion alternative
- Typologie des hedge funds
- Opportunité et risques
- Tentatives de réglementation



**LE POST MARCHÉ**  
(40MIN / RÉF. P13M089)

- Généralités et vocabulaire
- Les acteurs du post marché
- Environnement règlementaire

**LES PRODUITS DÉRIVÉS COMPLEXES**  
(40MIN / RÉF. 13M099)

- Les warrants
- Les trackers
- Les certificats



En construction



En construction

# GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE DROIT DE LA FAMILLE

8 modules

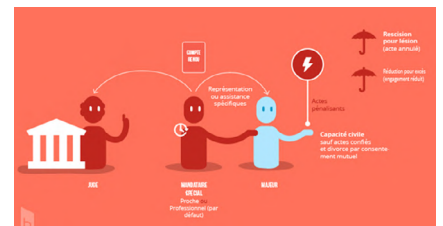
## LE STATUT DU MINEUR (45 MIN / RÉF. P14M200)

- Connaître le dispositif de protection des mineurs.
- Des rappels sur la notion de capacité
  - Le mineur sous administration légale
  - Le mineur sous tutelle
  - L'émancipation



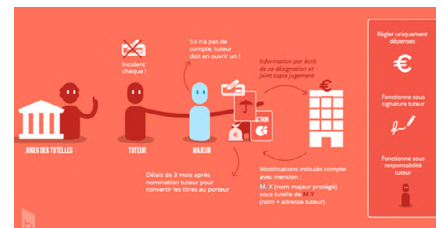
## LE STATUT DU MAJEUR PROTÉGÉ - 1 (60 MIN / RÉF. P14M201)

- Connaître les fondamentaux juridiques de la protection du majeur et ses formes les plus légères.
- Rappel de la notion de capacité
  - Le mandat de protection future
  - La sauvegarde de justice
  - Les mesures diverses liées aux prestations sociales



## LE STATUT DU MAJEUR PROTÉGÉ - 2 (45 MIN / RÉF. P14M202)

- Connaître les principales caractéristiques de la curatelle et de la tutelle et leurs conséquences sur la gestion des avoirs financiers.
- L'ouverture et la clôture de la curatelle
  - Le fonctionnement de la curatelle
  - Les caractéristiques générales de la tutelle
  - Le fonctionnement de la tutelle



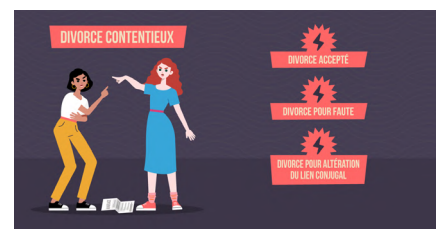
## LE MARIAGE : LE RÉGIME PRIMAIRE IMPÉRATIF (50 MIN / RÉF. P14M203)

- Appréhender les principales dispositions transversales aux régimes matrimoniaux regroupées sous le nom de régime primaire impératif.
- Les généralités sur les régimes matrimoniaux
  - La contribution aux charges du mariage
  - L'indépendance des époux
  - Le logement familial
  - La résolution des conflits entre époux



## LE DIVORCE (45 MIN / RÉF. P14M204)

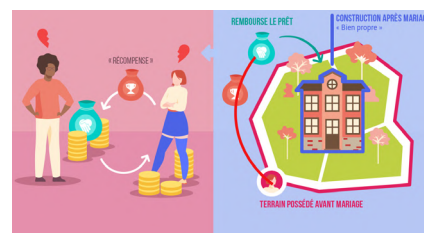
- Connaître les aspects juridiques du divorce et être capable d'en mesurer les conséquences patrimoniales et fiscales.
- Le divorce par consentement mutuel
  - Les autres formes de divorce
  - Les conséquences patrimoniales du divorce
  - Les conséquences fiscales et sociales du divorce



## LES RÉGIMES MATRIMONIAUX COMMUNAUTAIRES (45 MIN / RÉF. P14M205)

Connaître les régimes matrimoniaux communautaires, savoir comment sont organisées les relations financières et patrimoniales au sein du couple, et connaître le processus de dissolution des liens financiers le cas échéant.

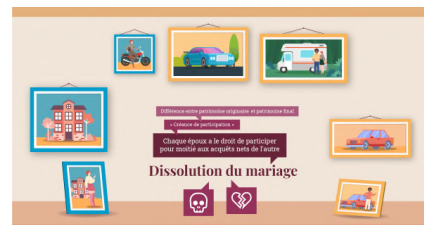
- Le régime légal : principes et biens propres
- Les biens communs
- La gestion des biens des époux
- La dissolution de la communauté
- Les régimes communautaires particuliers



## LES RÉGIMES MATRIMONIAUX SÉPARATISTES (35 MIN / RÉF. P14M206)

Connaître les principales caractéristiques des régimes séparatistes, leur mode de fonctionnement et leur articulation avec le régime impératif primaire.

- L'organisation des patrimoines
- La gestion et la liquidation de ce régime
- Le régime de la participation aux acquêts



## LE PACS ET LE CONCUBINAGE (45 MIN / RÉF. P14M207)

Comprendre les principales solutions offertes en matière de vie à deux sans passer par les liens du mariage.

- La conclusion et les modifications du PACS
- Le PACS au quotidien
- La dissolution du PACS
- Le concubinage



# GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE

## LA TRANSMISSION DU PATRIMOINE

### 3 modules

#### LES LIBÉRALITÉS 1

(40 MIN / RÉF. P15M210)

Maîtriser les notions générales des libéralités ainsi que leur environnement.

- Règles communes aux libéralités
- Les donations
- Les testaments



#### LES LIBÉRALITÉS 2

(40 MIN / RÉF. P15M211)

Comprendre les solutions spécifiques offertes en la matière de transmission du patrimoine.

- Les libéralités-partage
- Les donations entre époux
- Autres modes de transmission

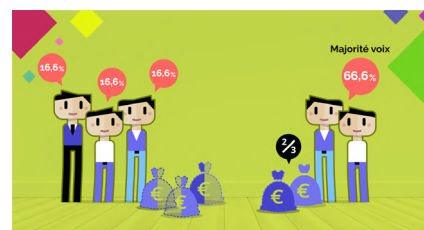


#### LES SUCCESSIONS

(5X20 MIN / RÉF. P15M213C01-05)

Une série de 5 capsules pour découvrir et comprendre les principaux modes de règlement d'une succession et leurs conséquences. La fiscalité des successions fait l'objet d'un autre module.

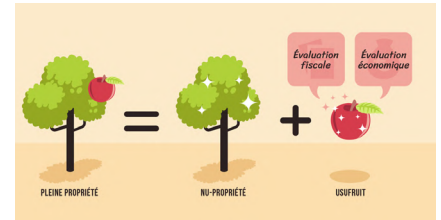
- Généralités et dévolution successorale
- Le statut du conjoint survivant
- Accepter ou renoncer
- La gestion de l'indivision successorale
- Droits respectifs des héritiers et du conjoint



### GÉNÉRALITÉS SUR LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ (45 MIN / RÉF. P16M220)

Comprendre les principales caractéristiques du démembrement sur le plan civil, financier et fiscal.

- Les principes généraux du démembrement de propriété
- Les aspects civils du démembrement de propriété
- Les aspects économiques et fiscaux du démembrement de propriété



### IMMOBILIER ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ (45 MIN / RÉF. P16M221)

Comprendre les bases des règles régissant le démembrement d'un bien immobilier.

- Rappel sur les notions de démembrement
- La gestion d'un immeuble démembre
- Le démembrement d'immeuble et les revenus fonciers
- Le démembrement d'immeuble et les plus-values



### VALEURS MOBILIÈRES ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ (45 MIN / RÉF. P16M222)

Connaître les conditions dans lesquelles des valeurs mobilières peuvent être démembrées et les conséquences que cela entraîne.

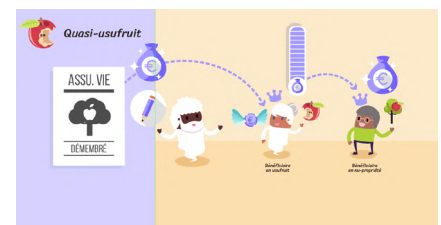
- Des rappels sur la notion de démembrement
- Le démembrement de valeurs mobilières et la fiscalité
- Le démembrement d'un portefeuille boursier
- Le démembrement de titres de participation



### ASSURANCE-VIE ET DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ (40 MIN / RÉF. P16M223)

Découvrir la notion de démembrement de propriété qui peut s'appliquer à toutes sortes de biens, meubles et immeubles. Connaître les modalités, les avantages et les risques de ce type de solution patrimoniale. Et enfin connaître l'application éventuelle à l'assurance-vie.

- Un rappel sur le démembrement de propriété
- La souscription d'un contrat démembré
- Le démembrement de la clause bénéficiaire
- Les aspects fiscaux du démembrement de l'assurance-vie





# GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE LES SOCIÉTÉS CIVILES IMMOBILIÈRES

4 modules

## LES SCI : ASSOCIÉS ET CONSTITUTION (40 MIN / RÉF. P17M230)

Appréhender les principales caractéristiques juridiques d'une SCI.

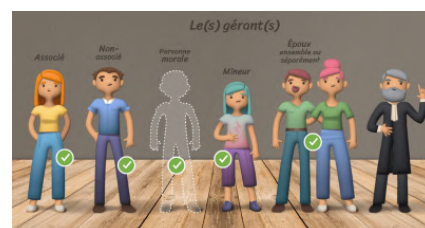
- Les généralités et la notion d'activités civiles ou commerciales
- Les associés de la SCI
- Les choix à effectuer en matière de capital
- Les formalités de constitution



## LES SCI : FONCTIONNEMENT (40 MIN / RÉF. P17M231)

Découvrir et comprendre les principales caractéristiques du fonctionnement et du financement des SCI.

- La gérance
- Les décisions collectives
- Le financement de la SCI
- Le problème de la SCI et des garanties



## LES SCI : COMPTABILITÉ ET FISCALITÉ (40 MIN / RÉF. P17M232)

Comprendre les principales obligations comptables et fiscales qui s'imposent aux SCI.

- SCI et comptabilité
- SCI et impôt sur le revenu
- SCI et impôt sur les sociétés
- SCI et TVA



## LES SCI : LA SORTIE D'UNE SCI (35 MIN / RÉF. P17M233)

Maîtriser les éléments juridiques, comptables et fiscaux d'une opération de sortie d'une SCI.

- La cession des parts de SCI
- Le retrait d'un associé
- La dissolution de la SCI
- L'évaluation des parts de la SCI







# MARCHÉ DU PROFESSIONNEL

Environnement juridique fiscal et social	p. 46
Analyse financière	p. 48
Financements professionnels	p. 50
Garanties et entreprise en difficultés	p. 52
Retraite et ingénierie sociale	p. 53
Fiscalité du professionnel	p. 55

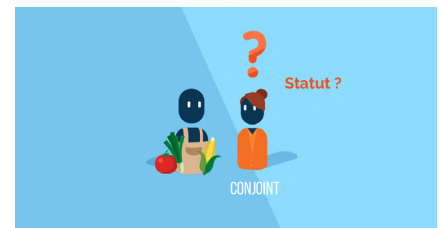
### L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL A ET B (2 X 45 MIN / RÉF. P20M100A & B)

Comprendre les différents statuts et obligations de l'entrepreneur individuel.

- Le statut du commerçant
- Le statut d'artisan
- La situation des professions libérales
- Les obligations qui pèsent sur l'entrepreneur individuel
- La notion de responsabilité de l'EI

Les aspects complémentaires du statut d'entrepreneur individuel.

- Le statut du conjoint de l'exploitant
- La fiscalité de l'entrepreneur individuel
- Le bail des locaux d'exploitation
- Le statut de micro entrepreneur.



### LA SARL (35 MIN / RÉF. P20M101)

Acquérir les notions fondamentales sur la SARL.

- Les fondamentaux de la SARL
- Les aspects juridiques
- Les aspects fiscaux et sociaux
- Cas particulier de l'EURL.



### LA SNC (30 MIN / RÉF. P20M102)

Maîtriser les fondamentaux de la Société en nom collectif, (la SNC) et connaître les intérêts de ce type de société ; son fonctionnement et sa fiscalité.

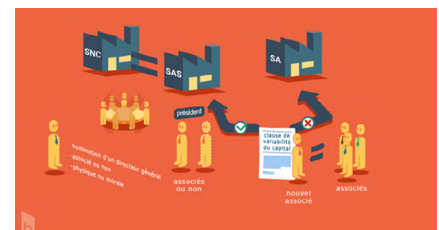
- Les généralités et la constitution de la SNC
- Le fonctionnement et la gérance de la SNC
- La fiscalité



### LA SA ET LA SAS (55 MIN / RÉF. P20M103)

Comprendre les caractéristiques et les spécificités de ces deux formes juridiques.

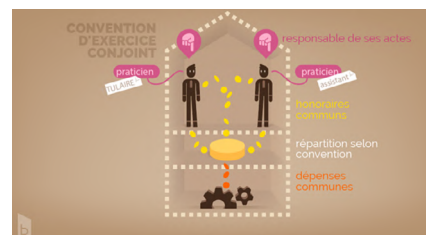
- Les associés
- Le capital
- Les dirigeants
- La fiscalité
- La SAS
- Les cas particuliers de la SAS



## LES FORMES JURIDIQUES ADAPTÉES AUX PROFESSIONS LIBÉRALES (40 MIN / RÉF. P20M104A)

Connaître les modes d'exercice possibles pour les professions libérales réglementées.  
Découvrir les formes de sociétés spécifiques à certaines de ces professions.

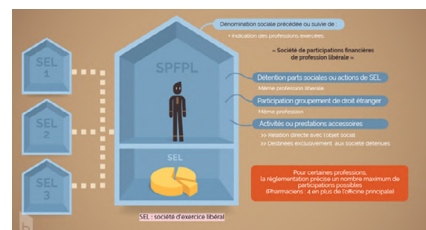
- Les généralités et formes associatives diverses
- Les sociétés civiles de moyens
- Les sociétés civiles professionnelles
- Les sociétés d'exercice libéral



## LES FORMES JURIDIQUES ADAPTÉES AUX PROFESSIONS LIBÉRALES (45 MIN / RÉF. P20M104B)

Découvrir les formes de sociétés spécifiques à certaines des professions réglementées.

- Les sociétés de participation financière de professions libérales
- Les sociétés pluri-professionnelles d'exercice libéral
- Les sociétés interprofessionnelles de soins ambulatoires
- Les associations d'avocats à responsabilité professionnelle individuelle



## LES ASSOCIATIONS (40MIN / RÉF. P20M105)

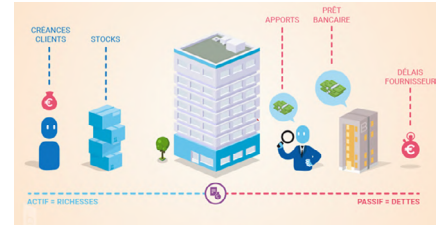
- Généralités
- Formalités déclaratives
- Administration et direction
- Fiscalité



### LE BILAN (40 MIN / RÉF. P21M108)

Découvrir ce que sont les richesses et ce que sont les dettes au sein de l'entreprise. Comprendre comment cela se traduit dans le bilan, en comptabilité.

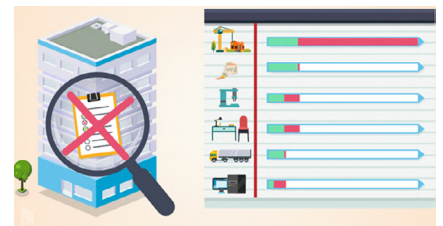
- Le patrimoine de l'entreprise
- La structure du bilan
- Le mode de rémunération de l'entrepreneur individuel, c'est à dire les prélèvements



### LE COMPTE DE RÉSULTAT (50 MIN / RÉF. P21M109)

Découvrir comment se déroule l'activité au sein de l'entreprise, comprendre les mécanismes de formation du résultat et comment cela se traduit en comptabilité.

- Quelques généralités sur les documents comptables
- Le déroulement de l'activité - Les variations de stocks
- Les amortissements et provisions



### LES MARGES (40 MIN / RÉF. P21M110)

Apprendre à définir ce que sont les marges et les calculer. Acquérir les réflexes nécessaires pour les analyser.

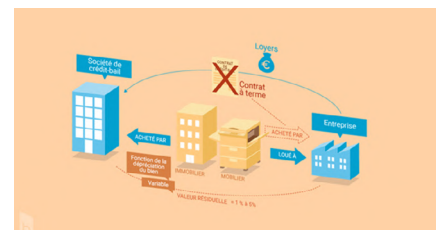
- La définition et le calcul de la marge commerciale
- La définition et le calcul de la marge sur production
- L'analyse de ces marges



### LA VALEUR AJOUTÉE (35 MIN / RÉF. P21M111)

Maîtriser la notion de valeur ajoutée. Connaître le mode de calcul et être capable de l'analyser dans une entreprise donnée.

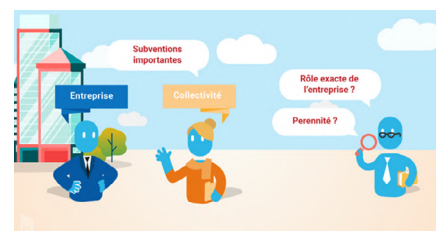
- La définition et le mode de calcul de la valeur ajoutée
- Les problèmes posés par l'usage du crédit bail et par la sous-traitance
- La façon dont doit se faire l'analyse de la valeur ajoutée



### L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION : L'EBE (45 MIN / RÉF. P21M112)

Maîtriser la notion d'excédent brut d'exploitation. Connaître le mode de calcul et être capable de l'analyser pour une entreprise donnée.

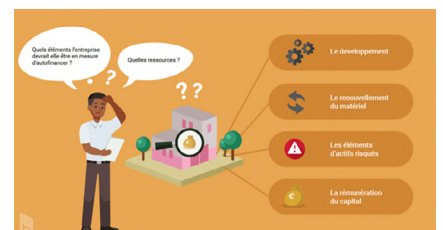
- La définition et le mode de calcul de l'EBE
- La compréhension de certains postes (frais de personnel, impôts et taxes, subventions...)
- L'analyse de l'EBE
- L'EBE vu sous l'angle de la trésorerie.



### LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT (35 MIN / RÉF. P21M113)

Comprendre ce qu'est la capacité d'autofinancement de l'entreprise qui est le dernier des Soldes Intermédiaires de Gestion. Savoir comment financer sa croissance, financer de nouveaux investissements, rembourser ses emprunts et rémunérer le capital.

- La justification et le mode de calcul de la CAF
- L'analyse de la CAF
- Les corrections aboutissant à la notion d'autofinancement effectif

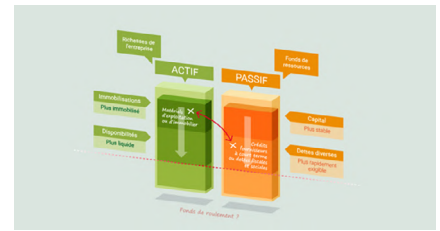




## LE FONDS DE ROULEMENT (40 MIN / RÉF. P21M114)

Comprendre et analyser les aspects patrimoniaux de l'entreprise.

- Quelques généralités et éléments de vocabulaire
- La définition et le mode de calcul du fonds de roulement
- Le sort des comptes courants d'associés et des provisions
- L'utilité du fonds de roulement et conduite de l'analyse



## LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT ET LA TRÉSORERIE (30 MIN / RÉF. P21M115)

Comprendre les notions fondamentales concernant le besoin en fonds de roulement, son mode de calcul et apprendre à l'analyser.

- Les généralités, la définition et le mode de calcul du BFR
- L'utilité de la notion de besoin en fonds de roulement et la conduite de l'analyse
- La définition, le mode de calcul et l'analyse de la trésorerie



## LA 2035 : LA COMPTABILITÉ LIBÉRALE (2 X 40 MIN / RÉF. P21M118A-B)

Connaître les fondamentaux de la comptabilité libérale.

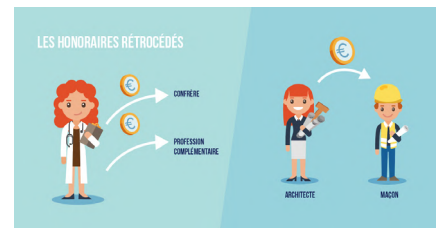
Connaître la notion de déclarations de résultat des professions libérales.

- Les personnes et les revenus concernés
- Le cas particulier des SCP
- Les professions libérales et la TVA
- Les immobilisations et les amortissements



Savoir lire et comprendre les documents comptables et fiscaux utilisés par les professions libérales.

- La comptabilisation des recettes
- La comptabilisation des dépenses
- La détermination du résultat fiscal



## BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT (30 MIN / RÉF. P21M119)

Savoir pourquoi et comment tenir une comptabilité. Connaître le cadre réglementaire.

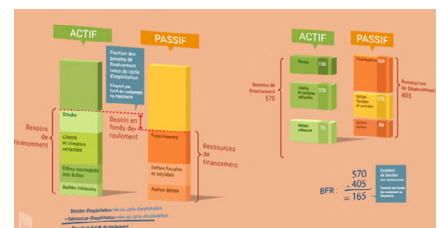
- Les généralités sur la comptabilité
- Le compte de résultat
- Le bilan



## INTERPRÉTER UNE LIASSE FISCALE (40 MIN / RÉF. P21M120)

Comprendre la définition, la construction et l'analyse des soldes intermédiaires de gestion.

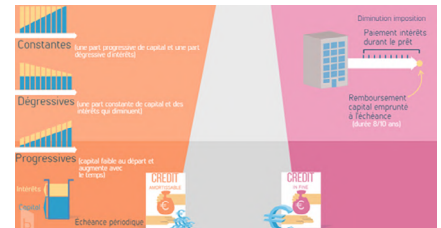
- La marge
- La valeur ajoutée
- L'excédent brut d'exploitation
- La capacité d'autofinancement



### LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS : LES CRÉDITS À MOYEN TERME (45 MIN / RÉF. P22M120)

Comprendre les principales solutions offertes en matière de financement par les banques pour les investissements des entreprises.

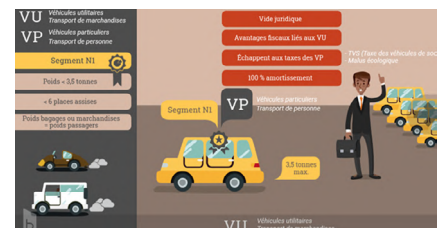
- Caractéristiques générales des crédits à moyen et long terme
- L'étude d'un prêt
- Les financements bancaires
- Les dispositifs particuliers



### LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS : LE CRÉDIT BAIL ET LA LOCATION FINANCIÈRE (45 MIN / RÉF. P22M121)

Maîtriser les principales solutions offertes en matière de financement de l'investissement par le crédit bail et la location financière.

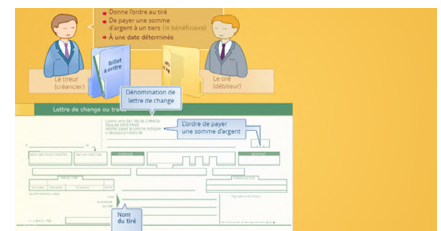
- Les aspects juridiques et techniques du crédit bail ;
- Les aspects juridiques et techniques de la location financière ;
- L'impact comptable des deux solutions ;
- L'impact fiscal des deux solutions.



### LA MOBILISATION DU POSTE CLIENT : L'ESCOMPTE (40 MIN / RÉF. P22M122)

Comprendre les principales caractéristiques et le fonctionnement de l'un des principaux moyens pour une entreprise de mobiliser son poste clients : l'escompte.

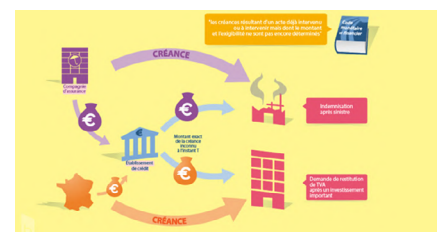
- L'environnement juridique de l'escompte
- La mise en place d'une ligne
- La gestion et le suivi d'une ligne
- Le coût de l'escompte



### LA MOBILISATION DU POSTE CLIENT : LE DAILLY ET L'AFFACTURAGE (60 MIN / RÉF. P22M123)

Connaître les procédures de mobilisation du poste client, leur fonctionnement, leur intérêt et leurs limites.

- Les aspects économiques de la cession de créance
- Les principes de la cession Dailly
- L'efficacité de la cession Dailly
- L'opposabilité de la cession aux tiers
- L'affacturage



### LES CONCOURS PAR CAISSE (40 MIN / RÉF. P22M124)

Comprendre la nature et le fonctionnement des concours par caisse et connaître la place de ce type de concours dans le financement du professionnel.

- La justification des concours par caisse et leurs caractéristiques
- La mise en place d'une ligne
- Le suivi de ces concours
- La dénonciation des concours



## LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE (40 MIN / RÉF. P22M125)

Comprendre les caractéristiques et le fonctionnement des différents types de cautions et des engagements par signatures.

- Les aspects généraux des engagements par signature
- Les cautions fiscales
- Les cautions marchés
- Les cautions diverses



## L'ASSURANCE CRÉDIT (30 MIN / RÉF. P22M126)

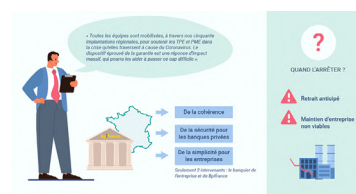
Connaître les fondamentaux de l'assurance crédit, outil utilisé par les entreprises dans la gestion de leur portefeuille clients.

- Présentation de l'assurance crédit
- Fonctionnement de l'assurance crédit



## LES INTERVENTIONS DE BPI FRANCE (30 MIN / RÉF. P22M127)

- Présentation de BPIFRANCE
- Les financements de BPI FRANCE
- BPIFRANCE et garanties
- Les aides de BPIFRANCE



### GAGES ET NANTISSEMENT : LE PROFESSIONNEL (50 MIN / RÉF. P23M130)

Connaître les bases juridiques et les caractéristiques de ces garanties, lorsqu'elles sont utilisées par un professionnel ou une entreprise.

- Un rappel sur les fondamentaux
- Le nantissement de fonds de commerce
- Le gage du matériel et de l'outillage
- Le gage sur marchandises



### LES SÛRETÉS PERSONNELLES (45 MIN / RÉF. P23M131)

Connaître les caractéristiques et le fonctionnement des sûretés personnelles appliquées aux crédits professionnels.

- Les fondamentaux du cautionnement
- Le cautionnement et les engagements professionnels
- Le cautionnement mutuel
- L'aval et la garantie autonome



### L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS I ET II (2 X 55 MIN / RÉF. P23M132 & P23M134)

Connaître les procédures collectives mises en oeuvre en cas de difficultés d'une entreprise.

- Généralités
- Définition et détection des difficultés
- Le mandat ad hoc
- La conciliation
- La procédure de sauvegarde
- Le redressement judiciaire
- La liquidation judiciaire



### LE BANQUIER ET L'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉS (45 MIN / RÉF. P23M133)

Connaître les obligations et les risques qui pèsent sur le banquier en cas de procédure collective.

- La notion de rupture abusive
- La notion de soutien abusif
- Les nullités de la période suspecte
- Le sort des garanties.



### LES PROCÉDURES COLLECTIVES SIMPLIFIÉES (40 MIN / RÉF. P23M135)

- Définition
- Déroulement de la procédure
- Clôture et effets de la procédure



### LA RETRAITE DES TNS (35 MIN / RÉF. P24M141)

Comprendre l'organisation générale du système de retraite des travailleurs non-salariés et en connaître les couvertures et les failles.

- Les principes des régimes de retraite des TNS
- La retraite obligatoire des commerçants et des artisans
- La retraite complémentaire des commerçants et des artisans
- La situation du conjoint de l'exploitant
- Les spécificités de la retraite des professions libérales



### LES SYSTÈMES DE COUVERTURE SUPPLÉMENTAIRES (35 MIN / RÉF. P24M142)

Connaître les mécanismes de retraite supplémentaire. Comprendre ces dispositifs particuliers, savoir comment une entreprise peut ou doit les mettre en place pour améliorer la retraite de ses salariés.

- Le Plan d'Épargne Retraite d'Entreprise (PERE) (régime à cotisation définie) dans sa formulation antérieure à la loi PACTE
- Les régimes à prestations définies



### LA PARTICIPATION ET L'INTÉRESSEMENT (40MIN / RÉF. P24M143)

Connaître les caractéristiques de ces deux produits d'épargne salariale.

- Principes
- Mise en place et fonctionnement
- Aspects fiscaux et sociaux



### LES ASSURANCES HOMME CLÉ (30 MIN / RÉF. P24M145)

Maîtriser les caractéristiques générales et les aspects techniques et fiscaux de l'assurance homme clé. Savoir comment fonctionne cette assurance et qui peut en bénéficier.

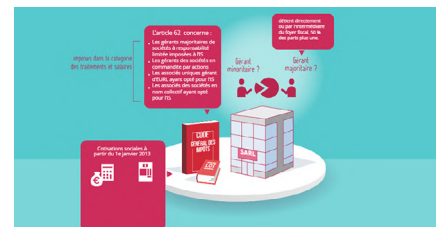
- Des généralités sur la notion d'assurance homme clé
- Le fonctionnement de l'assurance homme clé
- La fiscalité de l'assurance homme clé



### LA RÉMUNÉRATION DU CHEF D'ENTREPRISE (35 MIN / RÉF. P24M146)

Comprendre les fondamentaux pour analyser la façon dont un chef d'entreprise organise sa rémunération. Connaître les prélèvements de l'exploitant chez le commerçant ou l'artisan. Savoir comment est rémunéré le dirigeant d'une société et quelle fiscalité frappe cette rémunération.

- Les prélèvements de l'exploitant
- La rémunération des dirigeants de sociétés
- Le versement de dividendes



### LES CONTRATS PRÉVOYANCE MADELIN (55 MIN / RÉF. P24M148)

Connaître les contrats prévoyance Madelin destinés aux indépendants (travailleurs non-salariés, libéraux) dans le but d'augmenter leur protection sociale.

- Caractéristiques générales
- Les choix des garanties

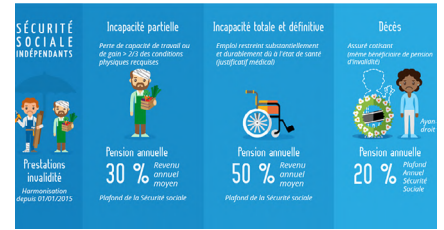




## LA COUVERTURE MALADIE CHÔMAGE DES TNS (45 MIN / RÉF. P24M149)

Connaître les principes de la couverture maladie chômage des TNS, identifier les manques éventuels par comparaison au régime des salariés.

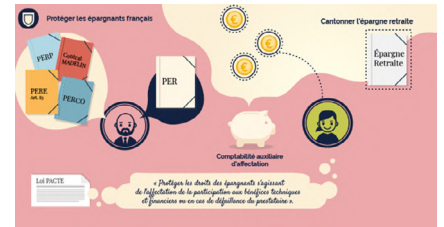
- La couverture maladie des TNS
- Les indemnités journalières des commerçants et artisans
- Les indemnités journalières des professions libérales
- La situation des TNS en cas de chômage



## LA LOI PACTE ET L'ÉPARGNE RETRAITE (40 MIN / RÉF. P24M150)

Connaître l'environnement de l'épargne retraite et le contexte dans lequel les PER ont fait leur apparition.

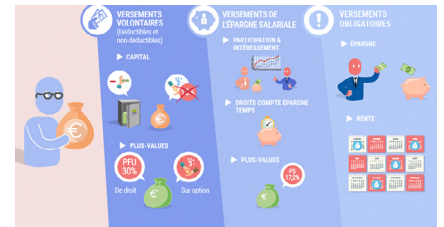
- L'état des lieux des systèmes de retraite en France
- Les produits d'épargne retraite existants
- Les objectifs de la loi PACTE



## LES PER ENTREPRISE (45 MIN / RÉF. P24M151)

Connaître l'environnement des PER d'entreprise. Comprendre comment ils fonctionnent, comment les alimenter et la fiscalité applicable.

- Les caractéristiques générales
- La souscription et le fonctionnement
- La sortie du PER
- La fiscalité



## LE PER AU QUOTIDIEN (5X20 MIN / RÉF. P24M152)

Série de capsules sur les choix à opérer et les décisions à prendre compte tenu des produits issus de la loi PACTE.

Prérequis : ces capsules sont basées sur des situations client auxquelles il faudra apporter des réponses. Cela suppose que les produits soient connus. Nous vous conseillons le cas échéant de suivre d'abord les modules sur les produits eux-mêmes.

- Le PER au quotidien - Du PERP au PERin
- Le PER au quotidien - Du Madelin au PERin
- Le PER au quotidien - De l'assurance-vie au PERin
- Le PER au quotidien - Du PERCO au PEREco
- Le PER au quotidien - Du PERE au PEREo



## LES INDEMNITÉS DE FIN DE CARRIÈRE (30 MIN / RÉF. P24M153)

Connaître les obligations qu'a une entreprise vis-à-vis de ses salariés qui partent en retraite, et les façons dont elle peut y faire face.

- Les indemnités de fin de carrière
- Les contrats IFC



## LE PLAN D'ÉPARGNE ENTREPRISE (PEE) (40 MIN / RÉF. P24M154)

Savoir préparer sa retraite avec le PEE.

- Un rappel sur les fondamentaux des régimes de retraite
- Le fonctionnement du Plan d'épargne entreprise (PEE)
- Les aspects techniques du PEE











# MARCHÉ DE L'ÉCONOMIE LOCALE

Collectivités locales	p. 58
Associations	p. 59
Logement social	p. 60

**ARCHITECTURE DES COLLECTIVITÉS LOCALES**  
(40 MIN / RÉF. P70M700)

En construction



En construction

**LE BUDGET DES COLLECTIVITÉS LOCALES**  
(50 MIN / RÉF. P70M701)

En construction



En construction

**LE FINANCEMENT DES COLLECTIVITÉS LOCALES**  
(45 MIN / RÉF. P70M702)

En construction



En construction

# MARCHÉ DE L'ÉCONOMIE LOCALE

## LES ASSOCIATIONS

4 modules

### LA CRÉATION D'UNE ASSOCIATION (40MIN / RÉF. P71M710)

- La notion juridique d'association
- Qualité et responsabilité des membres
- Les formalités de constitution
- La notion d'association d'utilité publique



En construction

### LE FONCTIONNEMENT D'UNE ASSOCIATION (40MIN / RÉF. P71M711)

- Modalités d'adhésion à l'association
- Organes de gouvernance de l'association
- Modification des statuts de l'association
- Dissolution de l'association



En construction

### COMPTABILITÉ ET FISCALITÉ DES ASSOCIATIONS (40MIN / RÉF. P71M712)

- Les obligations comptables
- Fiscalité de l'activité : la TVA
- Fiscalité du résultat



En construction

### LES ASSOCIATIONS GESTIONNAIRES (40MIN / RÉF. P71M713)

- La notion d'association gestionnaire
- Relations avec les pouvoirs publics
- Equilibre financier



En construction

**ENVIRONNEMENT DU LOGEMENT SOCIAL**  
(40MIN / RÉF. P72M720)

- L'environnement législatif
- L'intervention de l'état
- Les obligations des communes
- Les principaux acteurs du logement social

**LE FINANCEMENT DU LOGEMENT SOCIAL**  
(40MIN / RÉF. P71M721)

- Les aides de l'état
- La fiscalité des bailleurs sociaux
- Les autres financements



En construction



En construction





# MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

Analyse financière approfondie	p. 62
Financement des entreprises	p. 63
Commerce international	p. 65
Ingénierie financière	p. 66

### ANALYSE PAR LES FLUX : LES CONCEPTS (40 MIN / RÉF. P30M451)

Connaître et comprendre l'approche comptable d'analyse par les flux de trésorerie.

- Critique de l'analyse classique
- La logique de l'analyse par les flux
- Les concepts de l'analyse par les flux

### LES IFRS (40MIN / RÉF. P30M450)

- Principes de base
- La notion de juste valeur
- Avantages et inconvénients

### LE TPF

(40MIN / RÉF. P30M452)

- La construction du TPF
- L'analyse du TPF
- Critique de l'analyse par les flux

### GÉNÉRALITÉS SUR LA CONSOLIDATION (40MIN / RÉF. P30M453)

- Environnement législatif
- La notion de périmètre de consolidation
- Les techniques de consolidation

### ANALYSE DES COMPTES CONSOLIDÉS (40MIN / RÉF. P30M454)

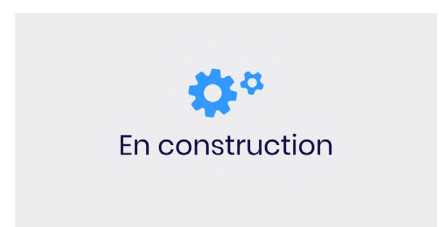
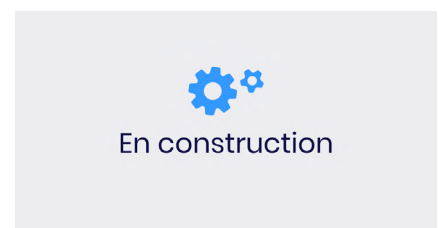
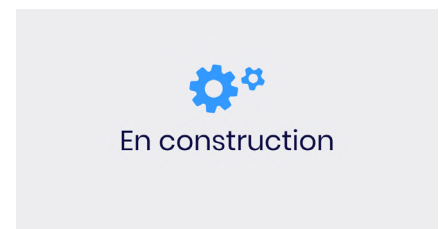
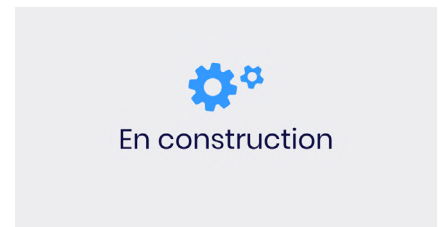
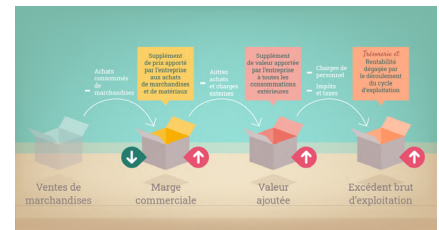
- Comptes individuels ou comptes consolidés
- Les opérations intergroupes
- Le TPF consolidé

### ÉLÉMENTS DE COMPTABILITÉ ANGLO-SAXONNE (40MIN / RÉF. P30M455)

- Les principes
- L'activité et le résultat
- L'approche bilantielle anglo-saxonne

### ANALYSE DES BILANS ANGLO-SAXONS (40MIN / RÉF. P30M456)

- Les SIG
- La structure du bilan
- Eléments d'analyse financière comparée



### LE CRÉDIT BAIL IMMOBILIER (50 MIN / RÉF. P31M460)

Connaître les bases des financements export courants.

- Une présentation générale
- Le déroulement d'une opération
- La fiscalité du crédit bail immobilier



### LES FINANCEMENTS STRUCTURÉS (40MIN / RÉF. P31M461)

- Généralités et objet
- Les différents niveaux de dette
- La notion d'equity capital
- La titrisation



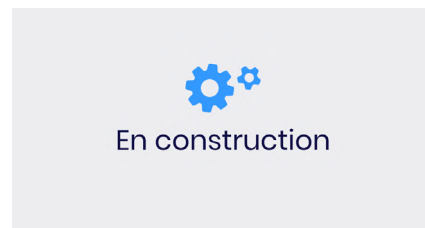
### LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE (40MIN / RÉF. P31M462)

- Objet et acteurs
- Schéma global
- Mise en place
- Dénouement et risques du crédit documentaire



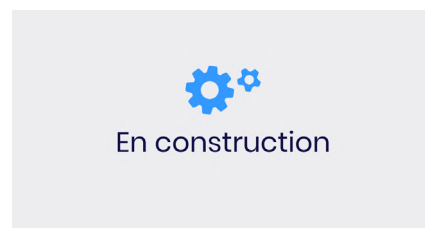
### LES AUTRES FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL (40MIN / RÉF. P31M463)

- Avance en devises import
- Avance en devises export
- Crédit acheteur
- Affacturage international



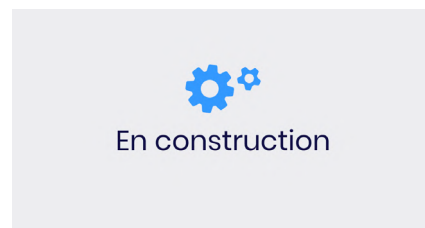
### LE FINANCEMENT DES MARCHÉS PUBLICS (40MIN / RÉF. P31M464)

- Environnement législatif
- Le mode de passation des marchés
- Le règlement des marchés



### LES MARCHÉS PUBLICS : GÉNÉRALITÉS (40MIN / RÉF. P31M465)

- Les cautions dans les marchés publics
- Le financement bancaire des marchés
- Intervention BPI France



## LE FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE (40MIN / RÉF. P31M466)

- Rappels sur le métier de promoteur
- Les besoins financiers d'une promotion
- Les garanties en promotion immobilière

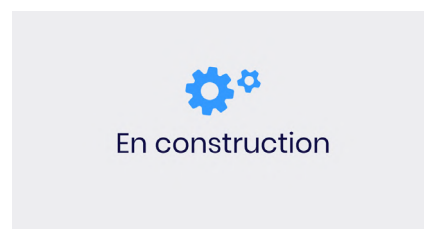
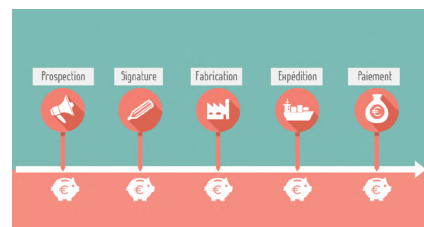
## COMMERCE INTERNATIONAL : LES FINANCEMENTS (40MIN / RÉF. P31M467)

Connaître les bases des financements export courants.

- La chronologie des opérations exports
- Les financements de la prospection à la signature du contrat
- Les financements de la signature du contrat à la l'expédition
- Les financements après expédition

## LE FINANCEMENT PARTICIPATIF (40MIN / RÉF. P31M468)

- Historique et environnement
- Règlementation et acteurs
- Déroulement d'une opération



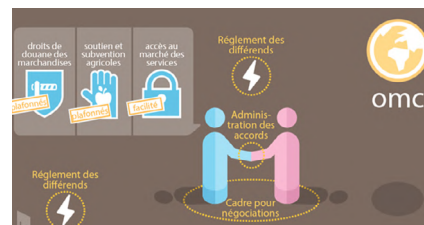
# MARCHÉ DE L'ENTREPRISE LE COMMERCE INTERNATIONAL

6 modules

## L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL (40 MIN / RÉF. P32M470)

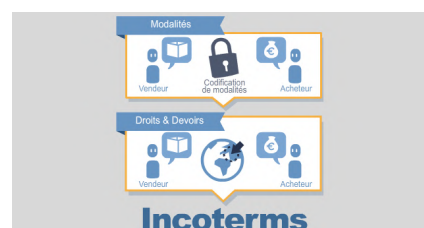
Connaître les fondamentaux économiques et réglementaires du commerce international.

- Une définition du commerce international
- Les entraves au commerce international
- L'environnement actuel du commerce international



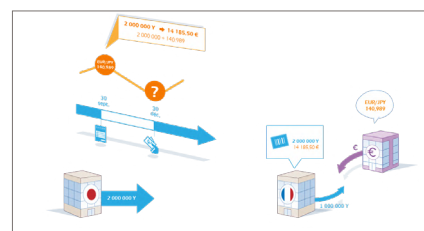
## LES INCOTERMS (40 MIN / RÉF. P32M472)

- Présentation et importance
- Incoterms généraux
- Incoterms spécifiques au transport par navire



## LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE (40 MIN / RÉF. P32M475)

- Le problème posé
- L'avance en devise
- Le change à terme
- Les options de change



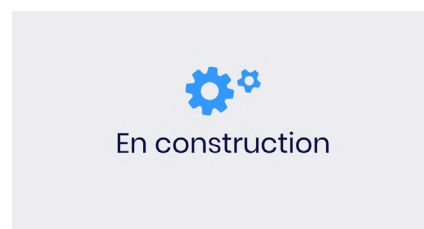
## L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DU COMMERCE INTERNATIONAL (40MIN / RÉF. P32M471)

- L'OMC et les règles internationales
- Les principaux accords multi-latéraux
- La notion d'embargo



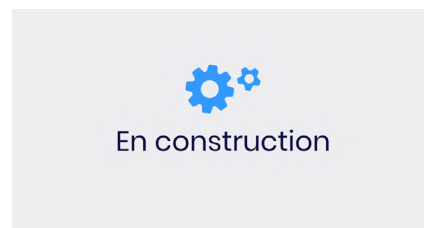
## LES DOCUMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL (40MIN / RÉF. P32M473)

- Aspect fondamental des documents
- Les documents liés à la marchandise
- Les documents de transport
- Les documents d'assurance



## LES AIDES PUBLIQUES AU COMMERCE INTERNATIONAL (40MIN / RÉF. P32M474)

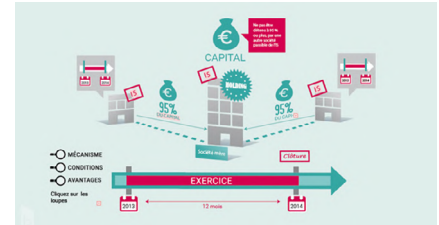
- L'organisation de l'aide en France
- UbiFrance et les CECE
- Les aides financières



### LES SOCIÉTÉS HOLDING (35 MIN / RÉF. P33M480)

Connaître les fondamentaux qui président à la création et au fonctionnement d'une holding.

- La définition et l'intérêt de la holding
- La constitution d'une holding
- La fiscalité des sociétés holding



### LES MONTAGES LBO (30 MIN / RÉF. P33M482)

Connaître la notion de LBO et comprendre les tenants et les aboutissants de ce mécanisme. Connaître ses avantages et son fonctionnement.

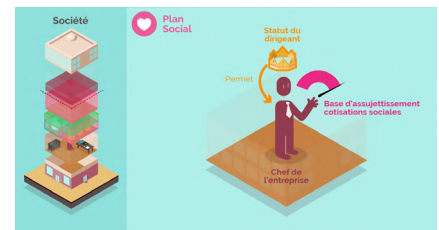
- La définition et l'environnement du LBO
- L'environnement juridique du LBO
- L'environnement financier du LBO
- La sortie du LBO



### LA MISE EN SOCIÉTÉ DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE (45 MIN / RÉF. P33M486)

Connaître les notions de base en matière de transformation de l'entreprise individuelle en société

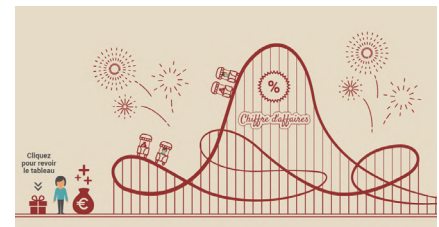
- Généralités
- Fiscalité des apports en société
- Apport ou vente



### LA LOCATION GÉRANCE DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE (45 MIN/RÉF. P33M488)

Connaître le mécanisme de la mise en location-gérance d'une entreprise, tant sur le plan juridique que sur le plan fiscal

- Caractéristiques fondamentales
- Aspects juridiques et fiscaux
- Location gérance et transmission



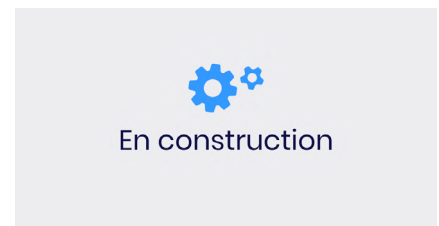
### L'ÉVALUATION D'ENTREPRISE (40MIN / RÉF. P33M481)

- Les enjeux de l'évaluation
- Principales méthodes utilisées
- Les limites de l'évaluation



### L'EMPRUNT OBLIGATAIRE (40MIN / RÉF. P33M483)

- Rappels sur les différentes formes d'obligations
- Préparation d'un emprunt
- La vie des titres



## L'INTRODUCTION EN BOURSE (40MIN / RÉF. P33M484)

- Rappels sur la bourse
- La préparation d'une introduction
- Le mode d'introduction
- La vie des titres après l'introduction

## LA PRÉPARATION DE LA TRANSMISSION (40MIN / RÉF. P33M485)

- La fiscalité de la transmission
- La transmission familiale
- La transmission à des tiers

## LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE PAR DONATION (40MIN / RÉF. P33M487)

- Contexte des transmissions familiales
- Rappel sur les donations
- Fiscalité de l'opération
- Pacte DUTREIL



En construction



En construction



En construction







# MARCHÉ DE L'AGRICULTURE

Environnement juridique et social	p. 70
Environnement comptable et fiscal	p. 72

**LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE**  
(40MIN / RÉF. P51M410)

- Présentation générale
- Organisation des marchés
- Application aux produits végétaux
- Application aux produits animaux

**L'EXPLOITATION AGRICOLE INDIVIDUELLE**  
(40MIN / RÉF. P51M411)

- Généralités
- L'EIRL
- Le fermage
- Le métayage

**LES FORMES SOCIÉTAIRES EN AGRICULTURE**  
(40MIN / RÉF. P51M412)

- La SCEA
- Le GAEC
- L'EARL

**LES FORMES COMMUNAUTAIRES EN AGRICULTURE**  
(40MIN / RÉF. P51M413)

- L'entraide agricole
- Les groupements d'approvisionnement
- Les groupements de commercialisation

**LA MAITRISE DU FONCIER D'EXPLOITATION**  
(40MIN / RÉF. P51M414)

- Les associations de propriétaires
- Les GFA
- Les GRF

**LA TRANSMISSION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE**  
(40MIN / RÉF. P51M415)

- Économie générale du dispositif
- Avantages et risques pour le loueur
- Avantages et risques pour le locataire



En construction



En construction



En construction



En construction



En construction



En construction

## LA COUVERTURE SOCIALE EN AGRICULTURE (40MIN / RÉF. P51M416)

- La couverture de l'exploitant
- La couverture du conjoint
- La couverture des salariés

## L'INSTALLATION EN AGRICULTURE (40MIN / RÉF. P51M417)

- La SAFER
- Les aides à l'installation
- La notion de droits à produire



En construction

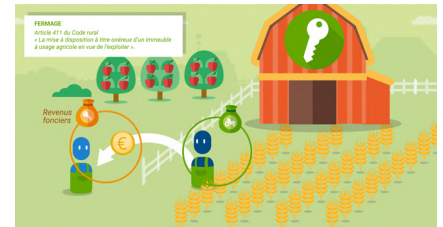


En construction

### CHAMP D'APPLICATION DES BÉNÉFICES AGRICOLES (40 MIN / RÉF. P50M400)

Connaître les fondamentaux des conditions d'imposition des revenus agricoles.  
Ce module portant sur le champ d'application des bénéfices agricoles.

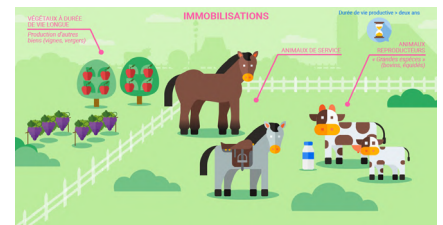
- Les activités imposables en bénéfices agricoles
- Les activités non imposées en bénéfices agricoles
- Les personnes imposables
- Les différents régimes d'imposition



### LES PRINCIPES DE LA COMPTABILITÉ AGRICOLE (50 MIN / RÉF. P50M402)

Au terme du module, vous serez donc à même de comprendre les principes qui régissent la détermination du bénéfice en agriculture.

- Les principes de la comptabilité agricole au niveau du bilan
- Les principes de la comptabilité agricole au niveau du compte de résultat
- La détermination du résultat fiscal



### PANORAMA DES ENTREPRISES AGRICOLES (50 MIN / RÉF. P50M405)

Connaître le panorama des formes juridiques utilisables dans le cadre d'une activité agricole.

- Exercer sous forme d'entreprise individuelle
- Les sociétés commerciales et leur utilisation par une exploitation agricole
- Les sociétés d'exploitation agricole
- Les structures de regroupement de moyens





Fondamentaux juridiques et techniques de l'assurance	p. 74
Grands principes de l'assurance de responsabilité	p. 78
Assurance multirisque habitation	p. 79
Assurance automobile	p. 81
Assurance-vie	p. 83
Prévoyance	p. 85
Assurances diverses	p. 87
Assurances entreprise	p. 89
Problématique de la retraite	p. 90

### À LA DÉCOUVERTE DE L'ASSURANCE (40 MIN / RÉF. P40M301)

Découvrir le cadre général de l'assurance et son poids économique.

- Un peu d'histoire
- Le rôle et les branches de l'assurance
- La division des risques
- L'assurance en chiffres



### ASPECTS TECHNIQUES ET FINANCIERS DE L'ASSURANCE (35 MIN / RÉF. P40M302)

Comprendre le vocabulaire de l'assurance et les bases techniques et juridiques qu'il recouvre.

- Une approche typologique de l'assurance
- La différence entre assurances de personnes et de dommages
- Les principes de remboursement des assureurs



### LE CONTRAT D'ASSURANCE : LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES (45 MIN / RÉF. P40M303A)

Découvrir les fondamentaux juridiques dans lesquels s'inscrit un contrat d'assurance. Comprendre la notion d'assurance et le contrat d'assurance.

- Les caractéristiques juridiques d'un contrat d'assurance
- Les parties en présence
- Les éléments de base qui caractérisent un contrat d'assurance



### LE CONTRAT D'ASSURANCE : LA SOUSCRIPTION (60 MIN / RÉF. P40M303B)

Connaître les étapes à la formation du contrat et les obligations des différentes parties au contrat.

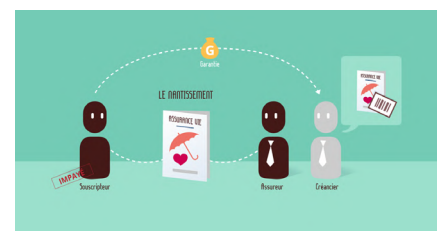
- Généralités sur la formation du contrat
- La phase précontractuelle
- La phase contractuelle
- Les obligations des parties
- La formation du contrat à distance



### LE CONTRAT D'ASSURANCE : LA VIE CONTRAT (40 MIN / RÉF. P40M303C)

Comprendre les modifications pouvant survenir au cours de la vie du contrat d'assurance et leurs conséquences. Découvrir les évolutions possibles des contrats d'assurances.

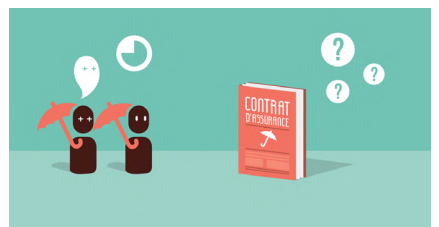
- La vie du contrat en assurance de dommages et de responsabilité
- Le non-paiement des primes et le défaut dans la déclaration du risque
- Le cas particulier de l'assurance-vie
- Les juridictions de second et de troisième degré



### LE CONTRAT D'ASSURANCE : LE DÉNOUEMENT DU CONTRAT (35 MIN / RÉF. P40M303D)

Appréhender le sort d'un contrat d'assurance arrivé à échéance. Connaître le dénouement d'un contrat à son échéance.

- Le dénouement du contrat en assurance-vie
- L'opposition à la tacite reconduction
- Les autres cas de résiliation





## ASSURANCE ET LUTTE ANTI-BLANCHIMENT - A (35 MIN / RÉF. P40M304A)

Connaître le contexte général applicable aux professionnels de l'assurance en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

- Un rappel de la réglementation s'appliquant en la matière
- L'approche par les risques
- Les problèmes posés par la tierce introduction



## ASSURANCE ET LUTTE ANTI-BLANCHIMENT - B (45 MIN / RÉF. P40M304B)

Connaître les règles de LAB-FT applicables au quotidien dans les métiers de l'assurance.

- La notion d'obligation de vigilance
- Les obligations de vigilance en matière d'assurance
- La connaissance du client
- La déclaration de soupçon



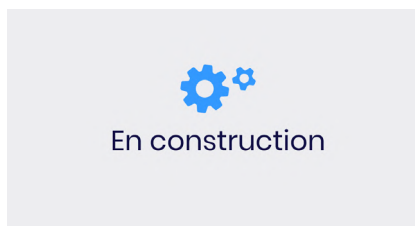
## SOLVENCY 2 : PRÉSENTATION (35 MIN / RÉF. P40M305)

Découvrir l'environnement dans lequel s'est élaborée la directive Solvabilité 2, le vocabulaire associé et les caractéristiques de cette nouvelle réglementation qui impacte le monde de l'assurance.

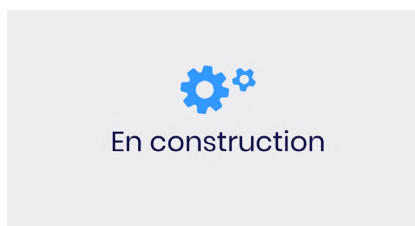
- Les origines de la réglementation
- Les risques du métier d'assureur
- L'évolution de Solvabilité 1 à Solvabilité 2



## SOLVENCY 2 : LA VALORISATION ACTIF-PASSIF (35 MIN / RÉF. P40M305B)



## SOLVENCY 2 : LES EXIGENCES EN CAPITAL (35 MIN / RÉF. P40M305C)



## L'ENTREPRISE D'ASSURANCE : CRÉATION, VIE ET DISPARITION (25 MIN / RÉF. P40M307)

Appréhender les conditions qui encadrent la naissance, la vie et la disparition d'une compagnie d'assurance. Découvrir les conditions, les obligations particulières de l'entreprise d'assurance.

- La création d'une entreprise d'assurance
- Les obligations applicables à une entreprise d'assurance en activité
- La disparition d'une entreprise d'assurance



## ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DE L'ASSURANCE (30 MIN / RÉF. P40M308)

Comprendre l'environnement réglementaire des métiers de l'assurance qui sont au centre d'un important faisceau de réglementations, tant nationales qu'internationales. Connaître le rôle de l'ACPR et l'incidence de la construction européenne.

- Le contexte réglementaire de l'assurance
- Les autorités de tutelle nationale
- Les organes de représentation
- Le contexte international



## DISTRIBUTION DES PRODUITS D'ASSURANCE (45 MIN / RÉF. P40M309)

Connaître les règles applicables à la distribution des produits d'assurance et savoir comment s'organise en France la conception et la distribution des produits d'assurance.

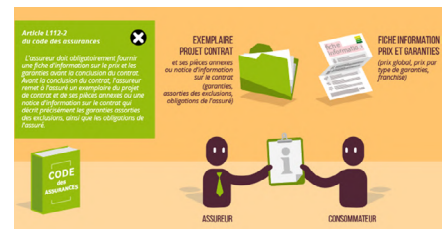
- La notion d'entreprise d'assurance
- La notion de distribution d'assurances
- Les acteurs de la distribution d'assurances
- Les conditions d'accès aux professions de la distribution d'assurances



## ASSURANCE ET INFORMATION DU CONSOMMATEUR (35 MIN / RÉF. P40M901)

Découvrir les obligations d'information à fournir au client ou au client potentiel et qui sont mises à la charge des professionnels par le législateur afin de protéger au mieux le consommateur.

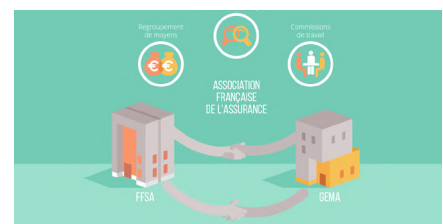
- La publicité en assurance
- L'information précontractuelle
- L'information contractuelle



## ASSURANCE ET DÉONTOLOGIE (35 MIN / RÉF. P40M902)

Maîtriser les notions de déontologie et les obligations des professionnels dans le secteur des assurances.

- Généralités sur la déontologie
- Le rôle des organismes représentatifs de l'assurance en la matière
- Les engagements déontologiques de la Fédération Française d'Assurance
- Les conséquences d'un manquement aux règles déontologiques



## ASSURANCE ET OBLIGATION DE CONSEIL (35 MIN / RÉF. P40M903)

Comprendre en quoi consiste l'obligation de conseil mise à la charge de l'assureur. Savoir qui est concerné et comment cette obligation est articulée.

- L'origine du devoir de conseil
- Les débiteurs et les créanciers du devoir de conseil
- La présentation du devoir de conseil
- Le devoir de conseil en assurance-vie



## ASSURANCE ET TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS (30 MIN / RÉF. P40M904)

Découvrir le parcours d'une réclamation client, de la procédure amiable au recours judiciaire. Comprendre les notions de protection dont dispose l'assuré et la médiation.

- Généralités et notion de réclamation
- Le parcours du traitement de la réclamation
- La médiation et l'action en justice



## LA DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE - A - FONDAMENTAUX (35 MIN / RÉF. P40M905A)

Découvrir les grandes lignes de la Directive sur la Distribution d'Assurance et en maîtriser les impacts sur l'activité des distributeurs d'assurance.

- L'économie générale de la Directive
- La notion de gouvernance et de surveillance des produits
- Les problèmes de rémunération et de conflits d'intérêts



## LA DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE - B - DISTRIBUTION (30 MIN / RÉF. P40M905B)

Découvrir les grandes lignes de la Directive sur la Distribution d'Assurance et en maîtriserez les impacts sur l'activité des distributeurs d'assurance.

- La capacité professionnelle
- Les obligations d'information et de transparence
- Le devoir de conseil



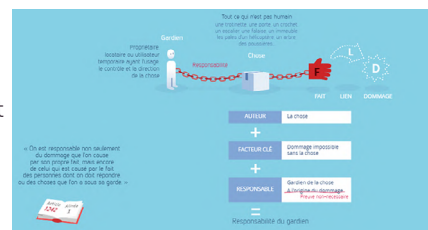
# ASSURANCE LES GRANDS PRINCIPES DE L'ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ

4 modules

## LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE DU PARTICULIER (45 MIN / RÉF. P41M310)

Comprendre les notions juridiques fondamentales en matière de responsabilité civile et la signification de cette notion.

- Les principes et la nature de la responsabilité
- Les notions de dommage et de préjudice
- L'origine de la responsabilité
- La notion d'exonération de responsabilité



## PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE (45 MIN / RÉF. P41M311)

Connaître les différents cas où la responsabilité de l'entreprise peut être engagée.

- Les principes de la responsabilité civile de l'entreprise
- Les notions de dommage et de préjudice
- La responsabilité civile exploitation
- La responsabilité civile professionnelle
- La responsabilité civile après livraison



## LES ASSURANCES DE RESPONSABILITÉ CIVILE DU PROFESSIONNEL (30 MIN / RÉF. P41M313)

Connaître les garanties proposées dans les contrats d'assurance de responsabilité civile des entreprises.

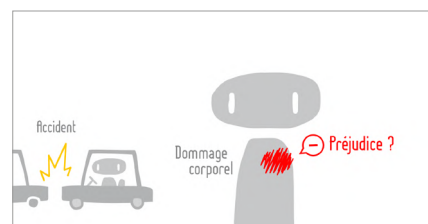
- Présentation de l'assurance de responsabilité civile de l'entreprise
- L'assurance de responsabilité civile exploitation
- L'assurance de responsabilité civile professionnelle
- L'assurance de responsabilité civile après livraison



## LE RÉGLEMENT DES SINISTRES CORPORELS (45 MIN / RÉF. P41M314)

Comprendre les modalités de règlement du sinistre corporel. Connaître les mécanismes associés.

- Les principes généraux
- Les préjudices patrimoniaux
- Les préjudices extra-patrimoniaux
- Le recours des tiers payeurs contre le responsable



### PRÉSENTATION DE L'ASSURANCE MULTIRISQUES HABITATION (40 MIN / RÉF. P42M320)

Connaître les fondamentaux de l'assurance multirisques habitation et comprendre « la construction » d'un contrat Multirisque.

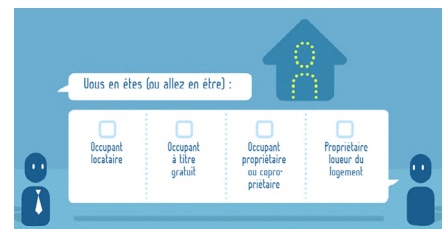
- Caractéristiques générales de l'assurance MRH
- Les garanties de base
- Les extensions des garanties et options
- Les critères de tarification
- L'indemnisation en cas de sinistre



### INTRODUCTION À L'ASSURANCE MULTIRISQUES HABITATION (20 MIN / RÉF. P42M321)

Appréhender la notion d'assurance multirisques habitation à travers un canevas des questions posées sur certains sites de souscription en ligne et tenant :

- À la localisation et à l'usage du bien
- Aux occupants
- À la description des biens (composition, valeur)
- Au passé du proposant



### L'ASSURANCE MRH : LES RESPONSABILITÉS LIÉES À L'HABITATION (30 MIN / RÉF. P42M323)

Connaître les différentes responsabilités liées à l'habitation.

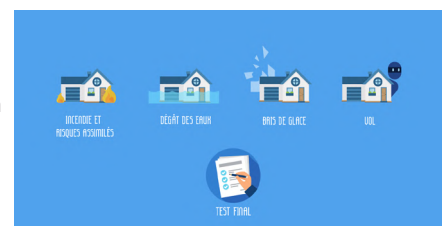
- La responsabilité du locataire vis-à-vis du propriétaire
- La responsabilité du propriétaire vis-à-vis du locataire
- La responsabilité de l'occupant vis-à-vis des voisins et des tiers



### LES ÉVÉNEMENTS GARANTIS : LES BASES (35 MIN / RÉF. P42M324)

Comprendre quels sont les événements principaux couverts par la garantie de base en assurance MRH.

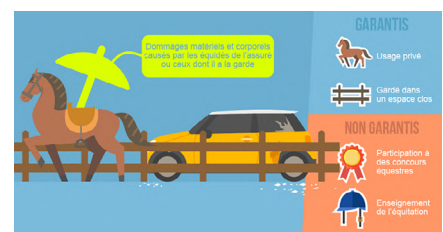
- L'incendie et les risques assimilés
- Le dégât des eaux
- Le vol
- Le bris de glace



### LES ÉVÉNEMENTS GARANTIS : EXTENSIONS ET OPTIONS (30 MIN / RÉF. P42M325)

Comprendre les principales extensions de garanties et options que proposent les assureurs en assurance MRH.

- Les packs de protection des biens
- Les packs de protection des personnes
- Les packs spécifiques



## LES ÉLÉMENTS DE TARIFICATION ASSURANCE MRH (45 MIN / RÉF. P42M326)

Comprendre comment les assureurs fixent le montant de la cotisation, en fonction du bien, de son occupation et de la formule souscrite par l'assuré.

- La présentation des critères de tarification
- Les éléments tenant au bien
- Les éléments tenant à des critères complémentaires
- Les éléments tenant au contrat et aux formules de garanties



## LE RÈGLEMENT DES SINISTRES (45 MIN / RÉF. P42M328)

Savoir quelles sont les modalités d'indemnisation des sinistres en assurance MRH.

- L'indemnisation des biens immeubles après incendie
- L'indemnisation des biens meubles après incendie
- Le dégât des eaux
- Les sinistres divers





### L'OBLIGATION D'ASSURANCE AUTOMOBILE (40 MIN / RÉF. P43M330)

Connaître les obligations légales en matière d'assurance automobile, ainsi que l'étendue des garanties offertes dans le cadre de cette obligation.

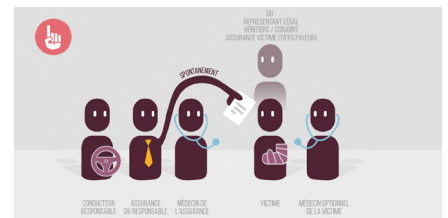
- Les fondements de l'obligation d'assurance
- Les principes de l'obligation d'assurance
- L'assurance des dommages au véhicule
- L'assurance du conducteur



### LA PROTECTION DES VICTIMES : LA LOI BADINTER (25 MIN / RÉF. P43M331)

Connaître le contexte de la loi BADINTER et les obligations des assureurs en matière d'indemnisation des victimes d'accident de la circulation.

- Les origines et principes de la loi
- La procédure d'indemnisation



### LA PROTECTION FACULTATIVE DU VÉHICULE EN DOMMAGES (35 MIN / RÉF. P43M332)

Découvrir ce que prévoit de façon basique le Code des assurances, et ce que proposent les assureurs en matière de protection du véhicule.

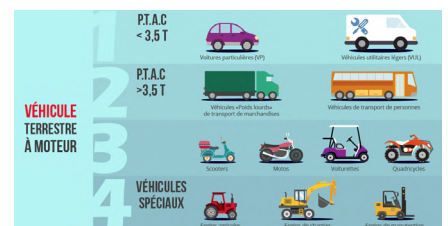
- Un rappel des principes de l'assurance auto
- Les garanties dommages de base au véhicule
- Les garanties optionnelles
- Les garanties règlementaires



### LES ÉLÉMENTS TECHNIQUES DE TARIFICATION (30 MIN / RÉF. P43M333)

Comprendre comment les assureurs fixent le montant de la cotisation, en fonction du véhicule, de son utilisation et du conducteur.

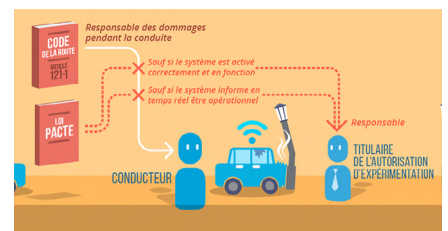
- Les éléments tenant au véhicule
- Les éléments tenant au conducteur
- Quelques cas particuliers



### LES ÉLÉMENTS TECHNIQUES DE L'INDEMNISATION (30 MIN / RÉF. P43M334)

Connaître les conditions dans lesquelles les dommages consécutifs à un sinistre automobile sont indemnisés. Appréhender les termes qui posent l'environnement de l'indemnisation d'un dommage en assurance auto.

- Les conventions entre assureurs
- L'indemnisation des dommages matériels
- Le fonds de garantie des assurances obligatoires de dommages





## LA PROTECTION CONDUCTEUR (25 MIN / RÉF. P43M336)

Comprendre le fonctionnement de la garantie conducteur et en maîtriser les principes.

- Les « trous de garantie » en assurance auto
- Les principes de la garantie conducteur
- L'illustration avec un exemple concret de contrat

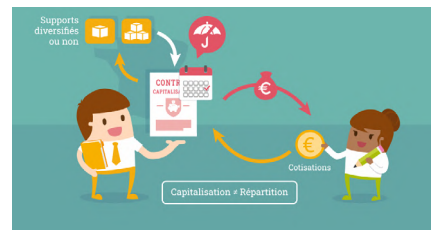




## LA SPÉCIFICITÉ DES CONTRATS DE CAPITALISATION (35 MIN / RÉF. P44M346)

Connaître les caractéristiques et les opportunités que présentent les contrats de capitalisation.

- Une définition et les caractéristiques de ces contrats
- La fiscalité des contrats de capitalisation



## CLAUSE BÉNÉFICIAIRE ET PATRIMOINE PROFESSIONNEL (55 MIN / RÉF. P44M347)

Maîtriser ce qu'une clause bénéficiaire bien utilisée peut apporter dans la gestion d'un patrimoine professionnel.

- Un rappel sur la notion de clause bénéficiaire
- L'assurance homme clé
- La protection du capital
- La clause bénéficiaire et les crédits in fine



## GÉNÉRALITÉS SUR LA PROTECTION SOCIALE (35 MIN / RÉF. P45M350)

- Connaître l'organisation fondamentale de la protection sociale obligatoire en France.
- L'organisation fondamentale de la protection sociale obligatoire en France
  - Des généralités sur les notions de protection sociale et de prévoyance
  - Les différents régimes obligatoires (général et agricole et spéciaux)



## LES COMPLÉMENTAIRES SANTÉ (45 MIN / RÉF. P45M351A)

- Connaître les différents intervenants dans le domaine des complémentaires santé et leurs rôles respectifs.
- Le mécanisme de remboursement des dépenses de santé
  - La complémentaire santé : les acteurs, les contrats
  - Les garanties des contrats
  - La notion de contrats responsables



## LES COMPLÉMENTAIRES SANTÉ : LES CONTRATS COLLECTIFS (35 MIN / RÉF. P45M351B)

- Connaître les situations particulières en matière de complémentaire santé. Acquérir les connaissances plus précisément ce qui concerne les salariés, du privé et de la fonction publique.
- La complémentaire santé obligatoire pour les salariés du privé
  - La sortie du dispositif
  - La situation dans les fonctions publiques : état, territoriale et hospitalière
  - Quelques situations particulières



## L'ASSURANCE INDIVIDUELLE ACCIDENT (35 MIN / RÉF. P45M352)

- Appréhender les caractéristiques de l'assurance individuelle accident et son fonctionnement. Comprendre ce qu'est l'assurance individuelle accident.
- Généralités
  - Le contrat
  - Les garanties de l'assurance individuelle accident



## L'ASSURANCE INCAPACITÉ - INVALIDITÉ COMPLÉMENTAIRE (30 MIN / RÉF. P45M353)

- Maîtriser les prestations versées par l'assurance complémentaire en cas d'incapacité du travail ou d'invalidité d'un salarié.
- En cas d'incapacité de travail ou d'invalidité, l'assurance maladie verse des prestations financières. Mais bien souvent, ces dernières ne permettent pas de couvrir la perte de revenus. La souscription d'une assurance incapacité invalidité complémentaire peut-elle dans ce cas être une solution ?

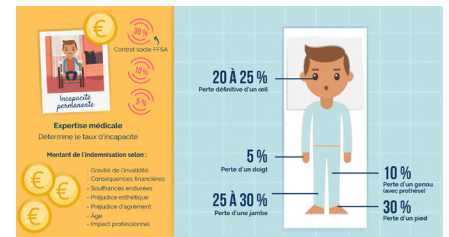


- Rappel de quelques généralités
- La garantie incapacité de travail
- La garantie invalidité

## LA GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE (GAV) (35 MIN / RÉF. P45M354)

Connaître les caractéristiques et comprendre le fonctionnement de ce produit d'assurance particulier.

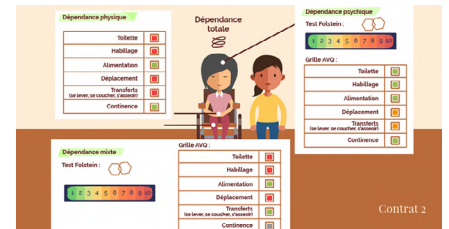
- Les origines de la garantie des accidents de la vie
- Les caractéristiques des contrats
- La mise en jeu de la garantie des accidents de la vie



## L'ASSURANCE DÉPENDANCE (55 MIN / RÉF. P45M355)

Connaître d'une part les aspects économiques et financiers de la dépendance.

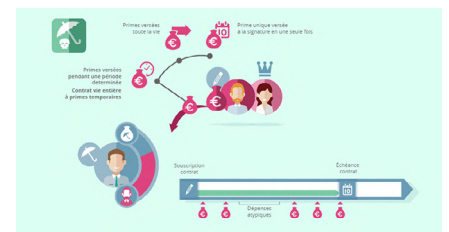
- Généralités sur la dépendance
- La définition de la dépendance
- Les conditions de la signature d'un contrat d'assurance dépendance
- Les grandes lignes de l'offre des organismes assureurs en la matière



## L'ASSURANCE DÉCÈS (40 MIN / RÉF. P45M356)

Connaître les caractéristiques générales de ce produit particulier qu'est l'assurance décès.

- Une définition et des généralités sur l'assurance décès
- Les caractéristiques du contrat
- Les options offertes
- La fiscalité de l'assurance décès



## COUVERTURE SANTÉ DES SALARIÉS : LES SOINS (40 MIN / RÉF. P45M357)

Ce module a pour objectifs pédagogiques :

- La couverture maladie et les conditions de remboursement des dépenses de soins
- Les règles applicables dans le cadre du parcours de soins coordonnés
- Le principe de remboursement en matière de soins optiques, dentaires et auditifs



## COUVERTURE SANTÉ DES SALARIÉS : AUTRES SITUATIONS (50 MIN / RÉF. P45M358)

Connaître certaines situations spécifiques de la couverture santé des salariés par les régimes obligatoires :

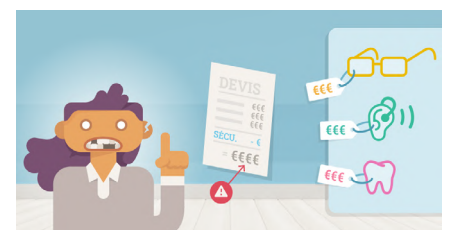
- La situation en cas d'arrêt de travail pour maladie
- La couverture des accidents du travail et des maladies professionnelles
- La couverture maternité, paternité et accueil d'un enfant
- La couverture décès



## LE RESTE À CHARGE ZÉRO (40 MIN / RÉF. P45M359)

Qu'est-ce que le reste à charge zéro ? À quoi s'applique-t-il et qui concerne-t-il ? Découvrir les modalités de la réforme, les différents intervenants et leurs rôles respectifs.

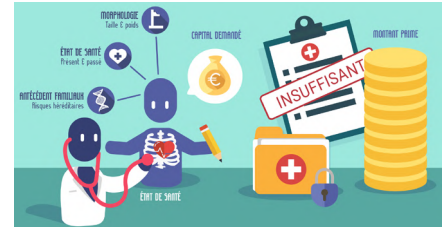
- Les bases de la réforme « 100 % santé »
- Le RAC 0 en optique
- Le RAC 0 en dentaire
- Le RAC 0 en audioprothèse



### ASSURANCE EMPRUNTEUR : GÉNÉRALITÉS ET SOUSCRIPTION (40 MIN / RÉF. P46M360)

Comprendre le processus de souscription de l'assurance emprunteur et connaître l'assurance d'un crédit. Connaître les obligations de l'assureur et de l'assuré et les risques couverts.

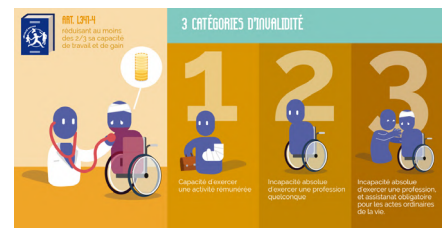
- Les généralités sur l'assurance emprunteur
- La formation du contrat : la phase précontractuelle
- La formation du contrat : la phase contractuelle



### ASSURANCE EMPRUNTEUR : RISQUES GARANTIS (35 MIN / RÉF. P46M361)

Comprendre les principales couvertures offertes par l'assurance emprunteur, et en connaître les conditions, les limites et plus particulièrement la couverture des risques :

- Décès
- Invalidité
- Incapacité temporaire
- Chômage



### LA CONVENTION AERAS (40 MIN / RÉF. P46M362)

Connaître le mécanisme qui permet de s'assurer et d'emprunter, même avec un risque de santé aggravé.

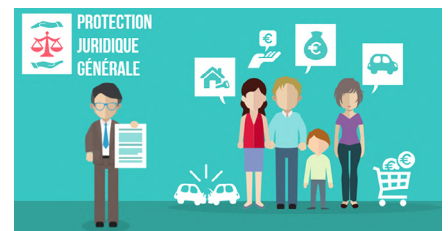
- Les généralités sur la convention
- Les personnes et opérations concernées
- Les aspects techniques



### LA PROTECTION JURIDIQUE (35 MIN / RÉF. P46M363)

Connaître les contrats de protection juridique ; leur champ d'application et leurs garanties.

- Généralités sur la protection juridique
- Garanties
- Prestations



### L'ASSISTANCE (40 MIN / RÉF. P46M364)

Connaître l'étendue des garanties offertes dans le cadre de l'assistance.

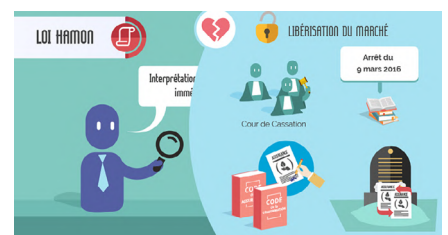
- La présentation de l'assistance
- Le contrat d'assistance
- Les prestations d'assistance



### ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR (25 MIN / RÉF. P46M365)

Comprendre l'environnement réglementaire de l'assurance emprunteur.

- Rappel sur l'importance de l'assurance emprunteur
- Évolution qui a amené de l'assurance captive à la déliaison





## ASSURANCE EMPRUNTEUR ET INFORMATION DU CLIENT (30 MIN / RÉF. P46M366)

Connaître les obligations d'information qui s'imposent en matière d'assurance emprunteur et les documents utilisés.

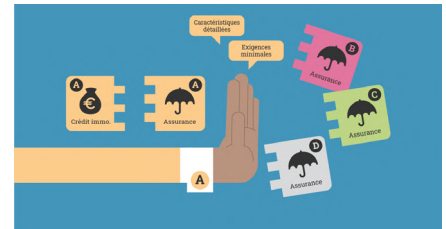
- La notion de TAEA et son mode de calcul
- La fiche d'information dont la fiche standardisée d'information (FSI)
- Le document d'information sur un produit d'assurance, le DIPA



## LE CHANGEMENT D'ASSURANCE EMPRUNTEUR (20 MIN / RÉF. P46M368)

Module d'apports de connaissances consacré au changement et à la résiliation et au changement d'assurance emprunteur.

- Un rappel des fondamentaux
- Les cas d'option pour une assurance alternative
- La notion de garanties équivalentes

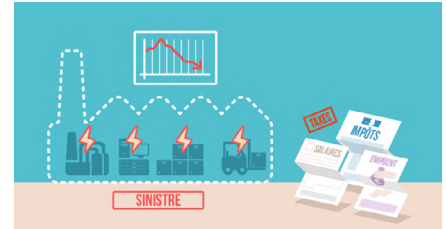




### LES PERTES D'EXPLOITATION (35 MIN / RÉF. P47M001)

Comprendre le mécanisme de l'assurance couvrant les pertes d'exploitation permettant de couvrir les pertes financières dues à l'arrêt d'activité entraîné par un sinistre.

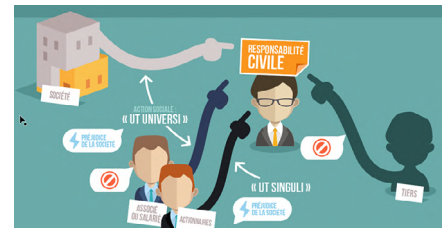
- La présentation de l'assurance pertes d'exploitation
- Les garanties proposées aux entreprises
- Le mécanisme d'indemnisation



### LA RESPONSABILITÉ PERSONNELLE DES MANDATAIRES SOCIAUX (45 MIN / RÉF. P47M002)

Découvrir les situations dans lesquelles la responsabilité personnelle du mandataire social peut être mise en jeu. La majorité des chefs d'entreprises pensent, à tort, être protégés à titre personnel par le statut de leur entreprise.

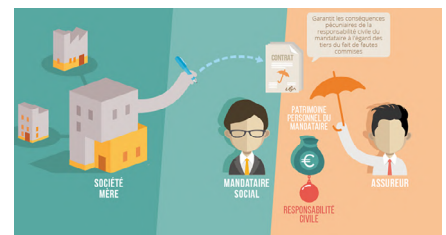
- Quelques généralités
- Les principes de la responsabilité personnelle du mandataire social
- La responsabilité civile du mandataire social
- La responsabilité pénale du mandataire social



### L'ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ PERSONNELLE DES MANDATAIRES SOCIAUX (25 MIN / RÉF. P47M003)

Connaître l'étendue des couvertures dans les contrats d'assurance RCMS (Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux).

- La responsabilité personnelle du mandataire social
- Le contrat d'assurance de responsabilité civile du mandataire social
- Les garanties et les exclusions de garantie



### GARANTIES ET ASSURANCES LIÉES À LA CONSTRUCTION (40 MIN / RÉF. P47M004)

Connaître les principales obligations en termes de garanties et d'assurances liées à l'acte de construire.

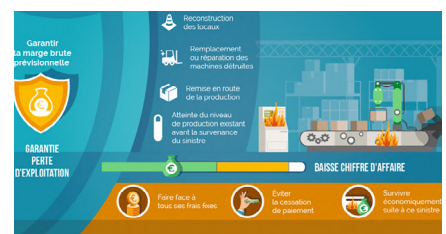
- Notions de garanties et assurances liées à la construction
- Les garanties techniques
- Les garanties financières



### L'ASSURANCE DES RISQUES D'ENTREPRISE (45 MIN / RÉF. P47M005)

Comprendre les risques qui pèsent sur les entreprises, quelle est leur nature et quelles sont les garanties proposées par les assureurs.

- La problématique entreprise / risque / assurance
- Les assurances des biens de l'entreprise
- La tarification des risques



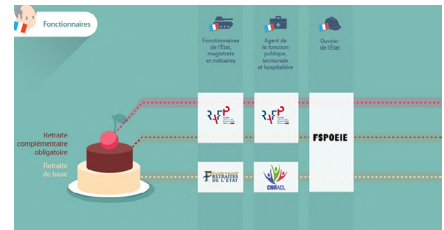
# ASSURANCE LA PROBLÉMATIQUE DE LA RETRAITE

10 modules

## LA RETRAITE DE BASE DES RÉGIMES ALIGNÉS (50 MIN / RÉF. P80M800)

Connaître les fondamentaux en matière de détermination de l'âge de la retraite et du montant de la pension. Savoir, compte tenu des évolutions législatives, quel est finalement l'âge à laquelle on peut la prendre. Connaître le calcul et la différence entre les régimes par répartition et les régimes par capitalisation.

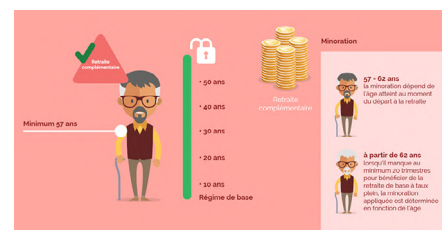
- Un bref historique et des éléments de vocabulaire
- La notion d'âge de la retraite
- Le mode de calcul de la retraite de base
- Le cas des poly-pensionnés



## LA RETRAITE COMPLÉMENTAIRE DES SALARIÉS (35 MIN / RÉF. P80M801)

Au terme de ce module, vous connaîtrez les fondamentaux en matière de détermination de l'âge de la retraite et du montant de la pension.

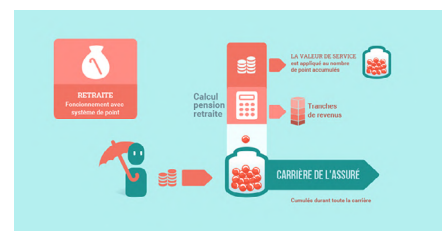
- Aspects généraux sur la retraite complémentaire
- Calcul de la retraite complémentaire
- Paiement



## LA RETRAITE DE BASE DES PROFESSIONS LIBÉRALES (35 MIN / RÉF. P80M804)

Découvrir et comprendre le mécanisme de la retraite de base des professions libérales.

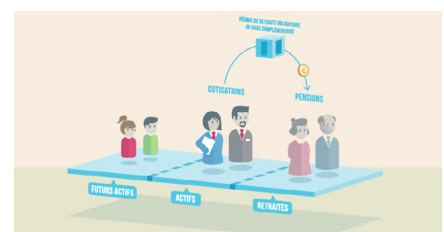
- L'économie générale
- L'acquisition des droits à la retraite de base
- Les autres modes d'acquisition des droits
- Le calcul de la retraite de base



## LA RETRAITE DES SALARIÉS : ACQUISITION DES DROITS - A (40 MIN / RÉF. P80M808A)

Connaître le mécanisme d'acquisition des droits à la retraite de base.

- Un rappel des fondamentaux
- Les principes de l'acquisition des droits dans le régime de base
- Les calculs d'acquisition des droits dans le régime de base
- L'acquisition des droits grâce aux périodes assimilées
- L'acquisition des droits grâce aux rachats et majorations de trimestres



## LA RETRAITE DES SALARIÉS : ACQUISITION DES DROITS - B (35 MIN / RÉF. P80M808B)

Connaître le mécanisme d'acquisition des droits à la retraite complémentaire.

- Les notions de régime cadre et non-cadre
- Les principes d'acquisition des droits
- L'acquisition des droits grâce aux périodes assimilées
- L'acquisition des droits grâce aux rachats et majorations de points



## RETRAITE ET ACTIVITÉ (40 MIN / RÉF. P80M810)

Savoir dans quels cas et sous quelles conditions, il est possible de bénéficier des dispositifs d'aménagement de fin de carrière et de cumul emploi retraite.

- Généralités sur les dispositifs d'aménagement de fin de carrière
- Notion de retraite progressive
- Le cumul emploi-retraite



## LA RETRAITE ET LE CONJOINT (25 MIN / RÉF. P80M811)

Connaître les conditions de perception d'une éventuelle pension de réversion selon les régimes de retraite de base et complémentaire.

- Les principes de la pension de réversion
- La pension de réversion dans les régimes de retraite de base
- Les régimes de retraite complémentaire



## LA RETRAITE COMPLÉMENTAIRE DES PROFESSIONS LIBÉRALES (35 MIN / RÉF. P80M895)

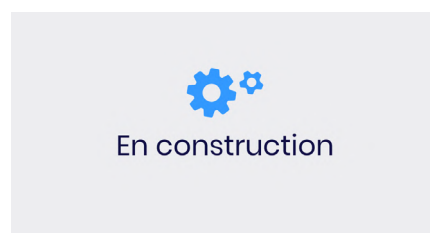
Découvrir la retraite complémentaire des professions libérales.

- La complexité de ces régimes
- Les modes de calcul des cotisations
- Les avantages dont bénéficient certaines professions
- La faiblesse des retraites versées



## LA RETRAITE DES ARTISANS COMMERÇANTS : COTISATIONS (40MIN / RÉF. P80M803)

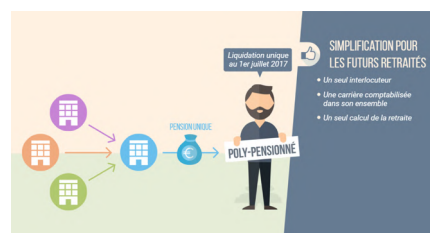
- Généralités
- Le contrat d'assurance RCMS
- Garanties et exclusions



## DEMANDER SA RETRAITE (40MIN / RÉF. P80M809)

Connaître comment un assuré est informé de ses droits à la retraite et quelle est la démarche à suivre pour demander celle-ci.

- Les obligations d'information
- La demande de retraite
- Le cas particulier des poly-pensionnés







# MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

Transaction

p. 94

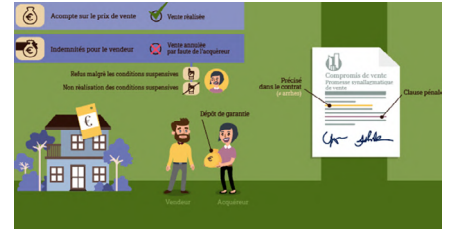
Gestion

p. 95

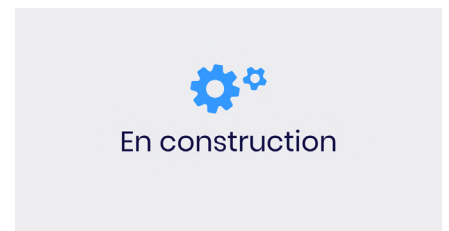
### CHRONOLOGIE D'UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE (50 MIN / RÉF. P62M620)

Maîtriser la chronologie d'une transaction immobilière et son environnement juridique. Savoir répondre aux questions qui se posent lorsqu'on envisage une acquisition immobilière.

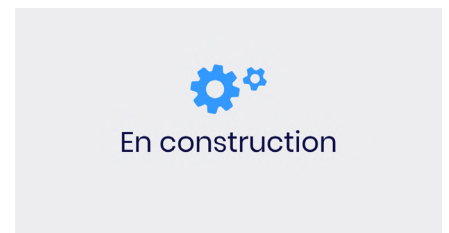
- L'avant contrat
- Les conditions suspensives
- L'acte authentique
- La notion de dépôt de garantie.



### RELATION PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER ET VENDEUR (35 MIN / RÉF. P62M621)



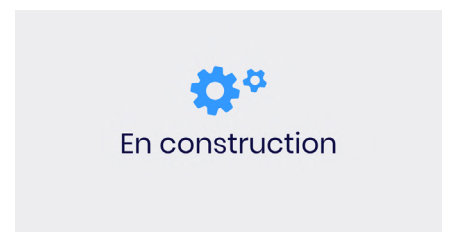
### RELATION PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER ET ACHETEUR (35 MIN / RÉF. P62M622)



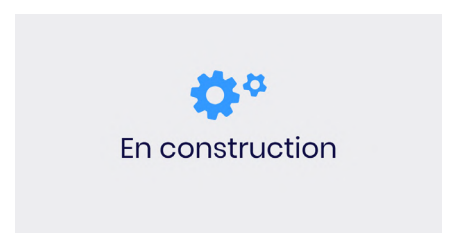
### LA VENTE IMMOBILIÈRE : PERSONNES ET DOCUMENTS (40 MIN / RÉF. P62M623)



### LA VENTE EN VIAGER (40 MIN / RÉF. P62M624)



### LA VENTE À RÉMÉRÉ (40 MIN / RÉF. P62M625)











# APPROCHE COMPORTEMENTALE

Fondamentaux des relations commerciales	p. 98
La relation téléphonique	p. 99
Faire face aux incivilités	p. 100
Lutte contre les discriminations	p. 101

### LES PROFILS CLIENTS

(3 × 15 MIN / RÉF. P90M601C01 - C03)

Les clients sont tous différents les uns des autres, mais il est évident qu'ils se ressemblent sur plusieurs aspects. Cette série de capsules s'appuie sur les 4 profils dégagés par la plupart des théories et des écoles de vente pour :

- Présenter ses tendances en termes d'attitudes, d'habitudes et de fonctionnement.
- Permettre de déterminer la façon la plus propice d'interagir avec chacun d'eux.

L'identification du profil de la personne qui se trouve devant soi permet de se synchroniser avec elle. Au terme de cette série de capsules, vous saurez vous adapter au client et privilégier les bons comportements aux bons moments.

### LES MOTIVATIONS

(40 MIN / RÉF. P90M602)

Ce module s'appuie sur la méthode SONCASE pour apprendre à découvrir les motivations réelles des clients pour ensuite développer un argumentaire au plus près de leurs motivations réelles.

### INSATISFACTIONS ET RÉCLAMATIONS

(40 MIN / RÉF. P90M603)

Cette capsule décortique la notion de satisfaction qui a toute son importance au niveau de la relation client et de l'expérience client.

Elle s'appuie sur des notions de justice pour comprendre les mécanismes de la satisfaction et de l'insatisfaction, particulièrement lors d'une réclamation.



En construction



En construction



En construction

# APPROCHE COMPORTEMENTALE LA RELATION TÉLÉPHONIQUE

1 module ou 10 capsules

## COMMUNIQUER PAR TÉLÉPHONE : GÉNÉRALITÉS (35 MIN / RÉF. P90M610)

Rappeler les fondamentaux de la communication et découvrir les enjeux dans le cadre d'une relation téléphonique. Être en mesure de mener un entretien téléphonique dans le respect des fondamentaux de la communication pour en accroître l'efficacité.

OU

## LA RELATION TÉLÉPHONIQUE (10 × 20 MIN / RÉF. P90M610C01-C10) VENDUES SÉPARÉMENT OU EN BLOCS

Offrir des connaissances clés pour perfectionner les compétences de vos collaborateurs en communication téléphonique et, par conséquent, la qualité de l'accueil et l'image de votre entreprise.

C01 : Faire du téléphone la carte de visite de l'entreprise

C02 : Communiquer, qu'est-ce que c'est ?

C03 : Utiliser sa voix, un outil précieux

C04 : Structurer et conduire un appel

C05 : Écouter et découvrir

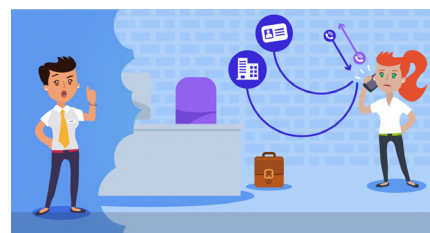
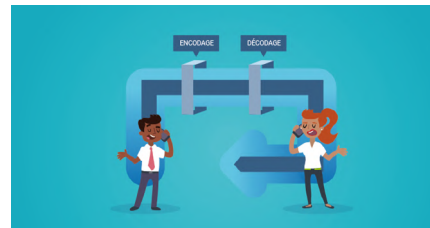
C06 : Adopter un bon vocabulaire

C07 : Traiter les objections

C08 : Gérer les réclamations

C09 : Agir selon la dangerosité des clients

C10 : Spécificités de l'appel commercial.



### FAIRE FACE AUX INCIVILITÉS (8 x 15 MIN / RÉF. P90M620C01-C08)

Série de capsules permettant d'appréhender successivement les formes que prennent les incivilités et les conduites à adopter pour désamorcer les situations tendues et faire face aux incivilités.

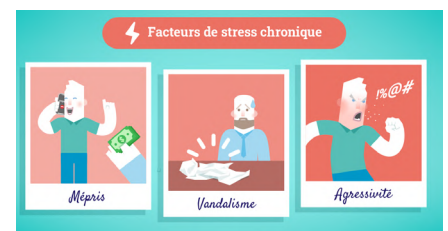
Tronc commun obligatoire :

- C01 : Introduction
- C02 : Les bases de la communication
- C03 : Évaluer la dangerosité

Application et mises en situation au choix :

- C04 : Les agressions verbales
- C05 : Les agressions physiques
- C06 : Les agressions téléphoniques
- C07 : Les agressions numériques

Quiz final (optionnel et modulable en fonction des capsules choisies)



### EXISTE POUR DIFFÉRENTS MÉTIERS :



# APPROCHE COMPORTEMENTALE LA LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS

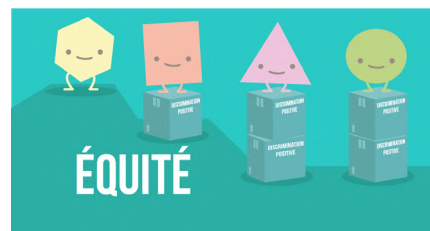
8 capsules

## PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ET DISCRIMINATION (7 × 15 MIN / RÉF. P60M507C01-C08)

En France, l'origine est le premier critère de discrimination pour l'accès au logement et à l'emploi.

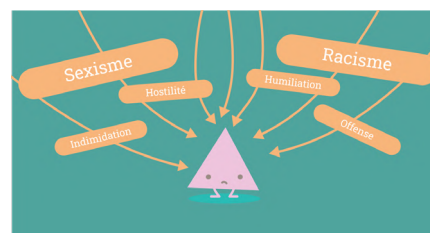
La formation « Professionnels de l'immobilier et discrimination » permet de consolider vos acquis et d'acquérir de nouvelles connaissances pour prévenir les discriminations et les gérer, le cas échéant.

La formation est construite de façon à privilégier la chronologie d'un processus de location, de la rencontre avec le propriétaire jusqu'au choix du locataire, en reprenant successivement les relations du professionnel (avec le propriétaire, avec les candidats, avec le locataire choisi, avec les autres professionnels et au sein de son agence). Les capsules offrent un apport continu de connaissances sur la discrimination ainsi que des outils pour les mettre en application dans sa pratique professionnelle.



## LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS - LE CADRE RÉGLEMENTAIRE (7 × 15 MIN / RÉF. P92M507C01)

Cette capsule permet de découvrir ce qu'est la discrimination, ses différentes formes ainsi que les inégalités de traitement interdites par la loi. Elle expose les principaux repères juridiques concernant la lutte à la discrimination en particulier, relativement à l'accès au logement et à l'emploi.



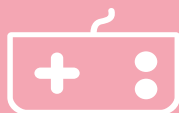
Des capsules supplémentaires spécifiques à votre domaine d'activité (banque, assurance, travail temporaire...) peuvent être conçues sur demande. Nous consulter le cas échéant.

### EXISTE POUR DIFFÉRENTS MÉTIERS :









Crédit immobilier	p. 104
Crédit aux entreprises	p. 106
Crédit conso	p. 107
Regroupement de crédits	p. 108
Fondamentaux de l'assurance	p. 109
Droit de la famille	p. 110
Assurance-vie	p. 111

## Learning game

### Retrouvez-vous dans la peau d'un.e professionnel.le !

Les Learning game sont des cas d'application où l'apprenant est immergé dans une situation concrète de son environnement de travail. Ils prennent la forme d'études de cas ou de cas concrets à partir desquels les apprentissages acquis lors des modules d'apports de connaissances sont mis en application. L'apprenant doit faire des choix sur la base de problématiques clients qu'il rencontre au cours de sa vie professionnelle.

### ÉTUDES DE CAS

Les études de cas sont des situations complexes dans lesquelles l'apprenant doit prendre connaissance d'un dossier client. Sur la base de documents qui lui sont fournis, il doit comprendre le dossier, évaluer si les documents correspondent à l'histoire du client, faire preuve de discernement et analyser la faisabilité du dossier dans son entièreté.

Durée approximative : 30 minutes à 2 heures.

### CAS CONCRETS

Les cas concrets sont des situations que l'apprenant rencontre dans son quotidien professionnel, mais qui se concentrent sur un sujet spécifique. Ils zooment sur un aspect d'un dossier comme l'analyse d'un document, l'évaluation de la qualité du dossier ou de son adéquation avec l'entretien du client, les documents à remettre dans une situation précise.

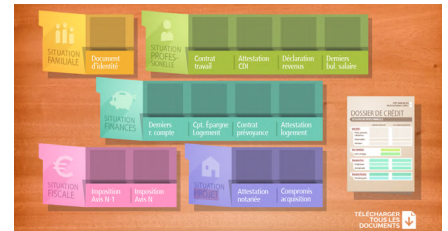
Durée approximative : 10 à 30 minutes.

### ÉTUDE DE CAS

#### MORGANE CARON : ACHAT IMMOBILIER PRIMO ACCÉDANT (1H30 / RÉF. K04M001)

Au cours de ce learning game, vous allez recevoir votre cliente Morgane CARON, qui vient vous exposer son projet immobilier.

Après avoir analysé les documents qu'elle vous aura fournis, vous étudierez la faisabilité de son dossier et lui proposerez une solution de financement. À la fin, votre dossier de crédit sera constitué et prêt à être adressé à l'organisme prêteur.



### ÉTUDE DE CAS

#### BRISON ET TIBOT : REGROUPEMENT DE CRÉDITS (1H30 / RÉF. K04M002)

Au cours de ce Learning-game, nous vous proposons d'étudier le dossier de regroupement de crédits de Paul BRISON et Laure TIBOT qui vous ont fait part de leurs difficultés financières.

Après avoir analysé les documents qu'ils vous ont adressés, vous étudierez la faisabilité de leur dossier et leur proposerez une solution de financement.



### ÉTUDE DE CAS

#### ANDRE ET DURAND : ACHAT IMMOBILIER AVEC RELAIS SUR VENTE (1H30 / RÉF. K04M010)

Vous allez recevoir Louis ANDRE et Alice DURAND qui viennent vous exposer leur projet immobilier.

Après les avoir écouté et analysé les documents qu'ils vous remettront, vous devrez étudier la faisabilité de leur dossier et leur proposer une solution de financement.



### ÉTUDE DE CAS

#### CATWELL ET WANG : CCMi (20 MIN / RÉF. KOB-AP-003)

Ce Learning game, vous permettra de connaître les spécificités du financement d'un CCMi.

Le Contrat de Construction de Maison Individuelle est un contrat complexe, réglementé, mais qui peut réserver des surprises pour l'acquéreur et donc pour le prêteur.



## ÉTUDE DE CAS

### PETIT ET BRUN : ACHAT IMMOBILIER AVEC RELAIS (40 MIN / RÉF. KOB-CI-005)

Dans ce Learning game, après avoir analysé les documents, vous aurez à proposer, lors d'un entretien, une solution de financement, conforme à la demande des clients.



## ÉTUDE DE CAS

### LOUIS SOUVY : ACHAT IMMOBILIER EN VEFA (40 MIN / RÉF. KOB-CI-006)

Au cours de ce Learning game, vous étudierez la faisabilité d'un dossier pour le financement d'une résidence principale en achat sur plan.

Le but, connaître les spécificités du financement de la Vente en l'État Future d'Achèvement.

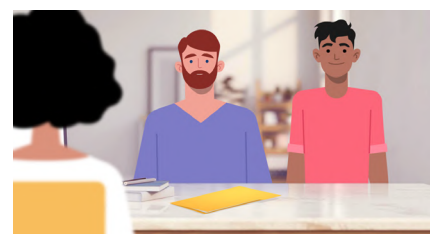


## ÉTUDE DE CAS

### SANTOS ET SANCHEZ : ACQUISITION RÉSIDENCE PRINCIPALE PRIMO ACCÉDANTS (15 MIN / RÉF. KOB-CI-008)

Au cours de ce Learning game, vous « jouerez » le rôle d'un analyste de crédit en ayant à votre disposition la totalité des documents nécessaires à son étude.

Vous devrez donc vous prononcer sur l'acceptabilité du dossier : pour cela vous vous référerez aux critères d'octroi imposés aux établissements financiers par le Haut Conseil de Stabilité Financière.



## ÉTUDE DE CAS

### M. ET MME ZIEGLER : CCMI (1H30 / RÉF. KOB-CI-009)

Le Pavillon ZIEGLER est une étude de cas en 4 épisodes. Dans cette étude de cas, vous recevez le dossier d'un couple ayant un projet immobilier avec contrat de construction de maison individuelle (CCMI). Saurez-vous les aider à réaliser leur rêve ?



## CAS CONCRET

### M. ET MME MAURIN : FINANCEMENT D'INVESTISSEMENT PROFESSIONNEL (IH30 / RÉF. KPROM001-B)

Au cours de ce Learning game, vous avez l'opportunité d'entrer en relations avec la charcuterie MAURIN qui est une importante affaire du centre-ville et qui se situe dans votre zone de prospection.

Ils ont récemment souhaité vous rencontrer, car ils réalisent d'importants travaux dans leur affaire et cherchent un financement.

Vous allez :

- Conduire l'entretien sollicité par les époux MAURIN
- Vous faire remettre les documents nécessaires à votre étude
- Effectuer l'analyse financière des documents remis
- Solliciter le cas échéant un 2ème entretien avec le prospect
- Vous prononcer sur la capacité de l'entreprise à rembourser le crédit sollicité
- Et enfin conclure sur la faisabilité du dossier



**CAS CONCRET**

**LE TAEG**  
(10 MIN / RÉF. KOB-CR-002)

Au cours de ce Learning game, trois situations vous sont proposées. Chacune d'elles comporte une particularité : frais de dossier, assurance de prêt...

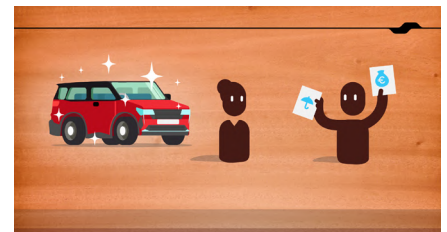
Dans chacune de ces situations, vous aurez à vous interroger sur les incidences en matière de TAEG des différentes particularités.



**CAS CONCRET**

**ANALYSE INFO PRÉCONTRACTUELLE DE CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS**  
(15 MIN / RÉF. KOB-CR-001)

Dans ce Learning game, vous avez fait parvenir au client la fiche d'informations précontractuelles européenne normalisée en matière de crédit à la consommation, ainsi que l'offre de contrat de prêt. Il a demandé à vous voir parce qu'il est un peu perdu dans tout le vocabulaire utilisé.



**CAS CONCRET**

**CRÉDIT CONSO : ACQUISITION D'UN CAMPING-CAR**  
(30 MIN / RÉF. KOB-CC-005)

Dans ce Learning game, on vous propose d'étudier, à partir du dossier d'un couple de particuliers, la problématique d'un prêt personnel dont les caractéristiques sont spécifiques du fait de la nature du bien financé et du montant du financement.



**CAS CONCRET**

**SOUSCRIPTION D'UN CONTRAT CARTE DE CRÉDIT**  
(10 MIN / RÉF. KOB-SP-001C01)

Dans ce Learning game, vous serez à même de répondre aux questions éventuelles concernant les contrats de carte de paiement et ou de crédit assortis d'une ouverture de crédit :

- Connaissance du cadre juridique du contrat ;
- Connaissance des obligations d'information précontractuelles



**CAS CONCRET**

**SOUSCRIPTION D'UN CONTRAT DE CRÉDIT LIÉ À UNE CARTE**  
(10 MIN / RÉF. KOB-SP-001C02)

Dans ce Learning game, vous serez à même de répondre aux questions éventuelles concernant les contrats de carte de paiement et ou de crédit assortis d'une ouverture de crédit :

- Les caractéristiques du crédit ;
- L'information de l'emprunteur.



## ÉTUDE DE CAS

### JEAN-MARCEL COULON : REGROUPEMENT DE CRÉDITS (IH30 / RÉF. K04M011)

Vous avez eu un contact téléphonique avec M. COULON. Il souhaite vous remettre un dossier de regroupement de crédits. Vous allez le rencontrer chez lui.

Après avoir analysé les documents qu'il vous aura remis, vous étudierez la faisabilité de son dossier afin de répondre à son besoin. Vous pourrez alors, au cours d'un nouvel entretien, lui exposer vos conclusions.

À l'issue de ce Learning-game, vous vous serez appropriés les principales techniques du financement lié au regroupement de crédit, mais vous aurez aussi approché une autre dimension de votre métier, celle de conseil.



## ÉTUDE DE CAS

### M. ET MME PERRIN : ACQUISITION RÉSIDENCE PRINCIPALE (IH30 / RÉF. K0B-RC-003)

Au cours de ce Learning game, vous étudiez le financement d'une acquisition immobilière d'emprunteurs ayant été refusés par la banque.

Vous venez de signer un contrat d'apporteur d'affaires avec un établissement financier spécialisé dans ce type de dossier.

Vous analyserez le dossier de prêt immobilier sur la base des documents justificatifs pour choisir le montage à présenter à un organisme financier.

Vous monterez le dossier en détaillant la capacité des emprunteurs à rembourser le prêt et déterminerez la faisabilité du dossier.



CAS CONCRET

**CHANGEMENT D'ASSURANCE EMPRUNTEUR**  
(15 MIN / RÉF. KOB-AG-002)

Ce Learning game vous permettra, par l'étude de documents, de déterminer les différences entre les deux contrats d'assurance proposés.

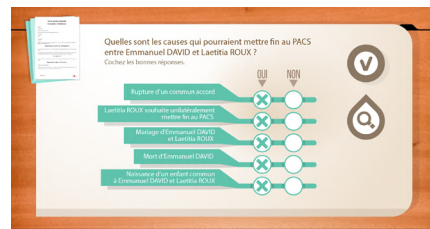




### CAS CONCRET

#### PACS AVEC ACQUISITION IMMOBILIÈRE (15 MIN / RÉF. KOB-CC-001)

Ce Learning game est consacré aux caractéristiques du PACS et ses conséquences sur le patrimoine du couple et ses évolutions.



### CAS CONCRET

#### CONTRAT DE MARIAGE : SÉPARATION DE BIENS (15 MIN / RÉF. KOB-CC-002)

Au cours de ce Learning game, vous étudierez un contrat de mariage pour vérifier votre connaissance du client et des régimes matrimoniaux.



### CAS CONCRET

#### DIVORCE AVEC SOULTE ET GARDE PARTAGÉE (15 MIN / RÉF. KOB-CC-003)

Dans ce Learning game, ce cas concerne les conditions du divorce survenu entre M. MARCHAL et Mme RENARD. Vous analysez dans le champ qui nous concerne, c'est-à-dire celui du crédit ou de l'assurance, qu'un divorce a des conséquences sur le patrimoine et les revenus des personnes.



### CAS CONCRET

#### DONATION-PARTAGE (10 MIN / RÉF. KOB-CC-004)

Au cours de ce Learning game, vous verrez qu'une donation peut avoir plusieurs conséquences sur le patrimoine et les revenus des personnes, et soulever plusieurs points d'interrogations.



## CAS CONCRET

### DOCUMENT D'INFORMATIONS CLÉS (DIC) (15 MIN / RÉF. KAS-AVC-007)

Ce Learning game vous permettra, par l'étude de documents, de déterminer les différences entre les deux contrats d'assurance proposés.





# NOS PARCOURS DE FORMATION RÉGLEMENTAIRES ET COMPLÉMENTAIRES

Les parcours de formation proposés par Babylon.fr vont au-delà des exigences réglementaires : ils sont des atouts pour les professionnels qui souhaitent se conformer aux exigences réglementaires, optimiser l'expérience client et se positionner en tant qu'experts.



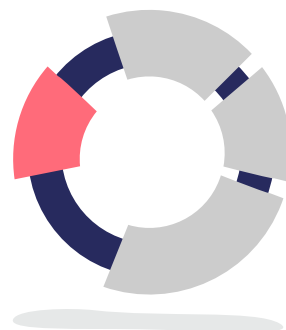
**LES FORMATIONS  
DU CRÉDIT**



**LES FORMATIONS  
DE L'ASSURANCE**



**LES FORMATIONS  
DE L'IMMOBILIER**



**LES PARCOURS  
COMPLÉMENTAIRES**



### FORMATION IOBSP NIVEAU 1 – 150H

La formation pour devenir courtier ou mandataire non exclusif en opérations de banque et services de paiement.

Une formation complète pour intervenir en tant qu'intermédiaire entre la banque ou l'organisme prêteur et son client particulier ou professionnel, et savoir trouver les meilleures solutions en termes de prêt.



### FORMATION IOBSP-DCI – 40H EXPÉRIENCE

Cette formation répond à la Directive crédit immobilier qui impose une obligation de formation initiale à tous les professionnels amenés à exercer des activités d'élaboration, de proposition, d'octroi ou de conseil en matière de contrats de crédit immobilier.

Elle est destinée aux personnes qui justifient d'une expérience professionnelle d'une durée d'un an dans des fonctions salariées liées à la réalisation d'opérations de banque ou de services de paiement, et acquise au cours des trois années précédant l'immatriculation à l'ORIAS ou lorsqu'elles justifient du niveau de compétence professionnelle requis pour les personnes concernées par le niveau 2.



### FORMATION CRÉDIT IMMOBILIER DCI – 7H

Cette formation annuelle obligatoire pour tous les professionnels intervenant dans le processus de souscription d'un crédit immobilier est proposée à la carte.

En effet, elle permet à chacun de choisir ses blocs pour composer sa formation de 7 heures. Les blocs de connaissances sont actualisés fréquemment pour permettre de faire de nouveaux choix chaque année.



### FORMATION IOBSP NIVEAU 2 – MANDATAIRE EXCLUSIF – 80H

Cette formation permet de devenir mandataire exclusif en opérations de banque et services de paiement. Être mandataire exclusif signifie travailler avec un mandat d'un seul partenaire bancaire.



### FORMATION IOBSP NIVEAU 3 – CRÉDIT IMMOBILIER – DCI – 40H

Cette formation permet d'avoir une activité de distribution de crédit immobilier accessoire à une autre activité (agents immobiliers, promoteurs, constructeurs de maisons individuelles).

Elle permet d'obtenir l'attestation de formation pour acquérir la certification ORIAS et le livret de stage Niveau 3 immobilier.



### FORMATION CONTINUE IOBSP – 2H/4H/6H

Depuis juillet 2022, la formation annuelle n'est plus réservée aux seuls intermédiaires proposant des crédits immobiliers\*. Elle est désormais obligatoire pour tous les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP), pour chacune des activités réglementées qu'ils exercent.

Cette formation est à la carte et permet de concevoir son programme en choisissant parmi les blocs spécialisés par activité exercée.

\* voir formation crédit immobilier DCI - 7h



### FORMATION IOBSP NIVEAU 1 – IMMOBILIER SALARIÉS – 100H

Cette formation s'adresse aux salariés d'IOBSP en poste et leur permet d'intervenir dans la proposition et le montage de dossiers de crédit immobilier et de les présenter auprès d'un organisme prêteur.



### FORMATION IOBSP NIVEAU 1 – RAC 140H – SALARIÉS

Cette formation s'adresse aux salariés d'IOBSP en poste et leur permet de procéder à l'étude et au montage d'un dossier de regroupement de crédits.



### FORMATION DCI – 14H EXPÉRIENCE

Cette formation initiale est destinée aux salariés offrant des crédits immobiliers.

Elle répond à la Directive crédit immobilier (DCI) qui impose une obligation de formation initiale de 40 heures à tous les professionnels amenés à exercer des activités d'élaboration, de proposition, d'octroi ou de conseil en matière de contrats de crédit immobilier. Cette obligation peut être réduite à 14 heures pour les salariés disposant d'une expérience professionnelle suffisante.



### FORMATION IOBSP NIVEAU 3 – CRÉDIT CONSO – 20H

Ce parcours de 20 heures permet d'obtenir l'attestation de formation IOBSP de niveau 3 (l'ORIAS) et d'exercer une activité de distribution de crédit à la consommation accessoire à une autre activité (concession auto, grande distribution spécialisée, etc.).



### FORMATION CRÉDITS AUX PROFESSIONNELS – 25H

Cette formation permet d'approfondir ses connaissances sur le marché des professionnels et de développer son activité de courtier en crédit auprès de cette clientèle.



### FORMATION LOI LAGARDE – DE 2H À 12H

La loi prévoit que les prêteurs et intermédiaires proposant un crédit doivent être formés à la distribution du crédit à la consommation et à la prévention du surendettement.

Ce parcours est constitué d'un ensemble de modules d'une durée de 12 heures. Pour des publics spécifiques (boutiques, microcrédits), nos conseillers sont à votre disposition pour construire un programme adapté.



### FORMATION COURTIER ASSURANCE – IAS NIVEAU 1 – 150H

Cette formation de 150 heures permet de devenir courtier en assurance (intermédiaire en assurance Niveau 1). À l'issue de la formation, l'apprenant reçoit l'attestation de formation et le livret de stage IAS Niveau 1 conformes aux exigences de l'ORIAS.

La formation permet d'acquérir les compétences permettant d'assurer une relation professionnelle de qualité avec les clients.



### FORMATION IAS NIVEAU 3 – ASSURANCE EMPRUNTEUR – 20H

Cette formation de 20 heures permet d'obtenir l'attestation de formation intermédiaire en assurance - Niveau 3 - spécialité assurance emprunteur permettant l'immatriculation à l'ORIAS.

Elle permet aux personnes qui souhaitent distribuer des contrats d'assurance en complément de la vente d'un service ou d'un bien, de se former pour accompagner au mieux leurs clients.



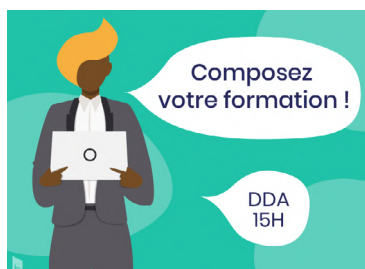
### FORMATION IAS NIVEAU 3 – ASSURANCE DE DOMMAGES

Ce parcours de formation permet d'avoir une activité d'IAS à titre accessoire et distribution de contrats d'assurance (ne comportant pas de garanties de responsabilité civile) en complément de la vente d'un bien ou service.



### FORMATION IAS NIVEAU 2 – TOUS MARCHÉS – 150H

Cette formation de 150 heures permet d'obtenir l'attestation de formation et le livret de stage IAS niveau 2 (option tous marchés), conformes aux exigences de l'ORIAS en tant que mandataire en assurance.



### FORMATION DDA – 15H

Cette formation annuelle de 15 heures répond aux exigences de l'ORIAS et de l'ACPR. Elle permet aux intermédiaires en assurance de composer votre formation DDA en sélectionnant des blocs de connaissances selon leurs préférences (1 à 3 blocs parmi une vingtaine de blocs de connaissances disponibles).

Les blocs de connaissances sont actualisés fréquemment pour permettre de faire de nouveaux choix chaque année.





## LES CONTRATS D'ASSURANCE-VIE ET DE CAPITALISATION – 5H

Cette formation de 5 heures permet de connaître les aspects fondamentaux et les formalités juridiques qui président à la souscription d'un contrat d'assurance-vie et/ou de capitalisation de même que les étapes de vie du contrat : de la phase précontractuelle au dénouement du contrat.



## FORMATION – ASSURANCE EMPRUNTEUR – 5H

L'assurance emprunteur joue un rôle crucial dans la protection financière des emprunteurs en cas de difficultés de remboursement.

Cette formation permet de connaître l'assurance emprunteur, ses particularités et sa réglementation pour apporter des solutions personnalisées aux clients.





### LOI ALUR À LA CARTE - DE 2H À 42H

Créez votre parcours de 2 à 42 heures en choisissant parmi un large choix de blocs pour totaliser le nombre d'heures qui vous est nécessaire.

Au cours de trois années consécutives d'exercice, la formation continue des professionnels de l'immobilier exige 42 heures et doit inclure au moins 2 heures portant sur la déontologie et au moins 2 heures sur la non-discrimination.



### PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ET DÉONTOLOGIE - 2H

Cette formation vous permet de découvrir ou redécouvrir les principales règles de déontologie qui s'appliquent aux professionnels de l'immobilier.

Vous apprendrez à respecter vos obligations, à éviter les conflits d'intérêt et à vous comporter de manière éthique.



### PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ET NON-DISCRIMINATION - 2H

Cette formation de deux heures obligatoires permet de renouveler votre carte professionnelle (CCI) en consolidant vos acquis et en acquérant de nouvelles connaissances pour prévenir les discriminations et les gérer.



### FISCALITÉ DE L'IMMOBILIER (2023) - 2H30

Cette formation offre toutes les connaissances pour comprendre et maîtriser la fiscalité immobilière (location meublée, plus-values immobilières, IFI, Loc'Avantage, Denormandie, Pinel, Malraux...).

Pour en découvrir d'avantage sur tous nos parcours de formations nous vous invitons à consulter notre site internet [babylon.fr](http://babylon.fr) le campus.

LE CAMPUS

## LES PARCOURS COMPLÉMENTAIRES



### FAIRE FACE AUX INCIVILITÉS AU TRAVAIL

La formation présente les conduites à adopter pour désamorcer les situations en fonction du niveau de dangerosité détecté.

Elle se présente sous forme de 8 capsules interactives de 15 à 20 minutes s'appuyant sur de multiples mises en situation. Elle comprend un tronc commun de trois capsules sur les fondamentaux et un choix de quatre capsules abordant les différentes formes d'incivilités. Un quiz final modulable conclut la série.



### MIEUX COMMUNIQUER AU TÉLÉPHONE - 4H

Cette formation vise à parfaire et consolider vos compétences en communication en vue d'améliorer la qualité de l'accueil et l'image de votre entreprise.

À travers 10 capsules, vous apprendrez les bonnes pratiques et les comportements à adopter pour une relation professionnelle de qualité. De nombreux exercices et des mises en situation réalistes alternent avec les écrans de connaissances pour rendre la formation à la fois instructive et stimulante.



### LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS - 2H

Cette formation est destinée aux managers et superviseurs qui apprendront à reconnaître et prévenir tout acte discriminatoire, au regard des différents types de discriminations.

Des capsules supplémentaires spécifiques à votre domaine d'activité (banque, assurance, travail temporaire...) peuvent être conçues sur demande.



### RGPD - 2H

Cette formation porte sur le Règlement Général de Protection des Données (RGPD). Elle présente les fondamentaux, les objectifs en matière de droits des personnes, et les obligations des entreprises en la matière.



### LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME - 3H

Cette formation permet de comprendre les concepts et les mécanismes attachés à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT) et à son cadre réglementaire.

Elle permet d'assurer une gouvernance LCB-FT basée sur une approche par les risques. Ce parcours est composé de 8 capsules de 20 à 25 minutes chacune.



## Pour Babylon.fr, l'ingénierie pédagogique c'est :

- ✓ Analyser vos besoins de formation
- ✓ Les traduire sur le plan pédagogique
- ✓ Composer avec vous la solution
- ✓ Proposer à vos collaborateurs un apprentissage plaisir
- ✓ Garantir l'efficacité de votre formation

