

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

UE 1 ENVIRONNEMENT BANCAIRE

Marchés spécialisés

Présentation

MARCHES SPECIALISES 1

Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

Les notions fondamentales de gestion sont abordées lors de la 1^o intervention à l'aide d'une présentation PowerPoint et d'un support papier.

Lors des séances suivantes, les étudiants travaillent individuellement sur des études de cas réelles de dossier de demande de financement et sur des comptes d'entreprises en régime de croisière.

Contenus :

Élaboration et analyse des Soldes intermédiaires de Gestion

Élaboration et analyse du bilan financier

Analyse des équilibres financiers : B.F.R, F.R.N.G et trésorerie

Synthèse : diagnostic financier du dossier (facteurs de risques) et prise de décision de financement

Étude complète d'un dossier de demande de financement professionnel

Compétences à acquérir :

L'étudiant doit être capable de :

- Analyser les équilibres financiers fondamentaux d'une entreprise à partir de la liasse fiscale
- Identifier les principaux facteurs de risques avant de proposer ou non un financement
- Appréhender distinctement les notions de rentabilité et d'équilibre financier

L'objectif essentiel est de prendre du recul par rapport au dossier afin d'établir un diagnostic (facteurs de risques) le plus objectif possible avant toute décision de financement.

MARCHES SPECIALISES 2

Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

Présentation power point et support papier pour les étudiants pour prise de note complémentaire.

Contenus :

L'environnement agricole
Les indicateurs de la décision de financement
Les différents types de financement
Les garanties
La méthodologie d'analyse financière
La gestion du risque au quotidien
Quiz de connaissances

Compétences à acquérir :

L'étudiant doit être capable :

- d'intégrer des données macro- économiques sur le monde agricole et ses enjeux autant dans un contexte européen, français, régional
- acquérir des connaissances technico- économiques sur les principales productions végétales et animales françaises
- de calculer un prix d'équilibre par production
- d'analyser les équilibres financiers fondamentaux d'une exploitation agricole
- d'appréhender les principaux modes de financement des exploitations avec les spécificités de certains prêts (prêts bonifiés notamment)

l'objectif est d'acquérir un socle de connaissances minimum du monde agricole afin d'exercer un premier métier d'accueil commercial. L'assistant commercial est appelé à accueillir tout type de clientèle et le contact commercial passe par un minimum de savoirs sur certains métiers.

MARCHES SPECIALISES 3

A – Outils et Moyens Pédagogiques mis en œuvre :

Basé sur l'échange, sur la réflexion en sous groupes, pas de remise de support.

Découverte du Marché Professionnel, les différentes structures juridiques en présence, les différents intervenants, le dossier administratif, l'ouverture d'un compte, rappel sur les grandes masses du Bilan et les SIG, rappels sur la Fiscalité des Entreprises, la demande de crédit, les garanties, l'Entreprise en difficulté..

B – Contenus :

1 - Qu'est ce qu'un professionnel ?

- Qu'est ce qu'un Commerçant, Qu'est ce qu'un Artisan?, Qu'est ce qu'une Profession Libérale

2 – Quelles sont les différentes structures rencontrées

- Entreprise Individuelle, Auto entrepreneur, EURL ; Les sociétés commerciales : EURL, SARL, SASU, SAS, Les SELARL, les SELACA, Les SCM, les SCP, les SCI

3 – Réflexions en sous groupe :

- Avantages et inconvénients de l'Entreprise Individuelle
- Avantages et Inconvénients de la Sté de Capitaux.

4 – Quels sont les différents intervenants sur le Marché des Professionnels

CFE, Experts comptables, Commissaires aux comptes, AGA/CGA, Impôts, URSSAF/MSA
Chambres, Syndicats, ordres et conseils, Partenaires et Prescripteurs : SIAGI, OSEO
Banque.

5 – L'Entrée en relation

- Travaux en sous groupe pour questions à l'ouverture d'un compte Pro
- Synthèse des 5 questions à se poser lors de l'ouverture d'un compte Pro ?

6 – Le Dossier administratif

- FIBEN, La Cotation B de F – côte d'activité – côte de crédit – cotation des Dirigeants
- Infos délivrées par le Tribunal de Commerce, Info-greffe – FNCI

7 – LE BILAN et le Compte de Résultat

- Les grandes masses du Bilan, Rappel sur le FDR, BFR, et TN, capacité d'endettement
- Le Compte de Résultat, et les SIG, La CAF, capacité de Remboursement, La Fiscalité, Les Régimes d'imposition

8 – La demande de Crédit

- Travaux en sous groupe pour la demande de crédit
- Synthèse des questions que je dois me poser pour statuer sur la demande?

9 – Quelles sont les garanties possibles

- Garanties personnelles, Garanties réelles, Les Sociétés de Caution Mutuelle

10 – L'Entreprise en difficulté.

- Procédure de Conciliation, Procédure de sauvegarde, Redressement judiciaire
- Liquidation judiciaire

C - Compétences à acquérir

L'étudiant doit être capable de :

- Distinguer les différents professionnels, leurs modes d'exercice, et le milieu dans lequel ils évoluent.
- D'ouvrir un compte professionnel en respectant la législation
- De croiser les infos d'un Bilan et d'un compte de Résultat pour déterminer les besoins d'un professionnel afin de l'accompagner
- D'avoir des connaissances sur une Entreprise en difficulté – Les Clignotants à détecter

D - Modalités d'évaluation

Quiz reprenant l'ensemble des points abordés

Questions pour vérifier l'assimilation de certaines notions

Durée de l'évaluation : environ 1 H. effectuée dans la quinzaine qui suit la Formation



Université de Bretagne Occidentale

Agriculture



Université de Bretagne Occidentale

Analyse financière



Université de Bretagne Occidentale

Professionnels