

Catalogue formation continue Algérie

Certificat professionnel Conseiller PME

2018

□ Préliminaire : la notion de PME	p 2
□ Le profil des inscrits	p 2
□ Les objectifs de la formation	p 2
□ Le déroulement de la formation	p 2
□ La pédagogie mise en oeuvre et les ressources pédagogiques	p 3
□ Le programme de la formation	p 3
□ Test de fin de parcours	p 5
□ Le calendrier indicatif	p 5
□ Les modalités d'inscription et les tarifs	p 6
□ Vos interlocuteurs IFB et CFPB	p 7
□ Le bulletin d'inscription	p 7

Ce **certificat professionnel de Conseiller PME** s'adresse à des collaborateurs désireux d'acquérir le savoir-faire technique, commercial et comportemental nécessaire à l'exercice du métier de Conseiller PME.

Préliminaire : la notion de PME

Sachant qu'il n'y a pas de définition unique de la notion de PME, le terme PME (Petites et Moyennes Entreprises) dans la formation proposée, recouvre :

- ▶ la petite entreprise que ce soit un artisan, un commerçant, une profession libérale
- ▶ la moyenne entreprise (production et services sous forme de sociétés)

La structure peut être réduite à l'animateur (profession libérale par exemple, artisan) mais aussi comprendre un effectif plus ou moins important.

Lorsque le terme professionnel est employé dans la formation, il est employé pour le différencier du client particulier, qui n'a pas d'activité économique propre autre que son statut éventuel de salarié.

Le profil des inscrits

Le certificat professionnel de Conseiller PME s'adresse à tout collaborateur bancaire amené à exercer son activité en relation avec le marché des PME (TPE et professionnels inclus) :

- ▶ Conseiller Clientèle
- ▶ Directeur d'Agence ou d'entité sur le marché de la PME
- ▶ Responsable Back office ou Chargé de services d'appui à distance
- ▶ Analyste Crédit PME, Responsable engagements
- ▶ Chargé d'Appui Commercial PME

Il est demandé aux candidats à l'inscription au certificat professionnel de Conseiller PME :

- ▶ de détenir une connaissance préalable de l'environnement économique et financier,
- ▶ d'avoir une connaissance du marché des particuliers,
- ▶ d'être capables de s'adapter aux approches pédagogiques de l'enseignement supérieur et notamment à l'investissement personnel que suppose l'auto-formation.

Les objectifs de la formation

Le cursus vise à amener les participants à :

- ▶ appréhender l'environnement économique de la PME,
- ▶ maîtriser les principes de conduite d'une analyse économique de la PME
- ▶ savoir mener l'analyse du risque de la PME en analysant les données financières au regard des données ressortant de l'analyse de l'activité économique de l'entreprise.

- ▶ proposer et mettre en place les techniques de financement adaptées aux besoins de la PME après avoir porté un jugement avisé sur l'objet du financement,

- ▶ savoir gérer la relation de la banque avec une PME,

Cette formation peut également constituer un socle de fondamentaux utiles pour s'engager ultérieurement dans un cursus tel que celui de l'ITB Management Bancaire.

Le déroulement de la formation

Le certificat professionnel de Conseiller PME est construit autour de 14 journées de formation en présentiel, dans lesquelles sont traités de manière inductive, à l'aide de cas pratiques, tous les aspects du métier (commerciaux, opérationnels, juridiques, fiscaux...).

La formation se compose de 3 unités recouvrant :

- ▶ le marché et le client,
- ▶ l'analyse des besoins de financement,
- ▶ la gestion de la relation.

□ Les journées d'animation en salle

Elles donnent lieu à des échanges entre participants et animateurs sous forme d'ateliers participatifs, de jeux de rôles...

Elles utilisent diverses modalités pédagogiques telles que : des cas d'applications concrets, des diaporamas, des quiz... L'animation est réalisée par des experts bancaires du marché de la PME.

□ Les modules e-learning à réaliser par l'apprenant avant la journée d'animation

12 modules e-learning interactifs sont à suivre avant les journées en présentiel. Leur objectif est l'acquisition des fondamentaux par :

- ▶ une approche pédagogique dynamique alternant transmission de savoirs et questionnement,
- ▶ des contenus riches et variés utilisant des schémas, des fiches de synthèse

La pédagogie mise en oeuvre et les ressources pédagogiques

Les modules d'autoformation en e-learning et les journées d'animation forment un parcours pédagogique complet et indissociable.

Le parcours s'effectue sous la supervision de formateurs garantissant la cohérence entre l'apprentissage à distance et en présentiel. Une implication forte des collaborateurs est donc attendue tout au long de cette formation.

Comme pour tous les certificats professionnels, en amont des journées de présentiel, un travail d'autoformation est à

conduire à partir des ressources pédagogiques :

- ▶ les fascicules de savoirs ;
- ▶ les supports des cas pratiques étudiés ;
- ▶ un accès au Campus numérique à partir du site www.cfpb.fr qui regroupe les modules e-learning interactifs ainsi que des espaces de discussion en ligne ;
- ▶ 12 modules e-learning interactifs dont le liste est donnée ci-après ;
- ▶ des tests d'autoévaluation.

Le programme de la formation

L'organisation pédagogique est articulée autour de 3 unités de formation. Chaque unité de formation fait l'objet d'un ou deux séminaires.

● Le contenu et la progression pédagogique (à titre indicatif)

UF1 Le marché et le client PME 4 jours	Le métier de Conseiller PME J1	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître le rôle et les missions du conseiller PME • Identifier l'environnement du conseiller PME • Exercer son métier dans le cadre réglementaire, notamment en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB/FT).
	L'évaluation du risque économique d'un client PME J2	Module e-learning 1 : connaître les différentes formes juridiques d'exploitation
		Module e-learning 2 : acquérir une méthode d'analyse du risque économique
		Module e-learning 3 : appliquer la méthode d'analyse du risque économique
	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguer les statuts juridiques • Analyser l'environnement économique des clients PME • Déterminer les relations entre risque économique et situation personnelle du dirigeant de PME 	
La fiscalité des clients PME J3	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser l'environnement fiscal des clients PME ainsi que son impact. • Appréhender le régime de la TVA. • Définir et distinguer les plus ou moins-values et leur taux d'imposition. 	
Cas d'application et jeux de rôle J4	<ul style="list-style-type: none"> • Exercices liés à l'ensemble des thématiques de l'unité. 	

UF2 Analyse des besoins de financement 6 jours	Lecture des documents comptables J1	Module e-learning 4 : connaître la logique de la construction financière de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> • Savoir lire les documents comptables. • Connaître les interconnexions des postes comptables du compte de résultat et du bilan. • Identifier les pièges du bilan. • Détecter les opportunités commerciales des documents comptables.
	Les outils de l'analyse financière J2 J3	Module e-learning 5 : identifier les valeurs structurelles du bilan
		Module e-learning 6 : décrire les étapes de la formation des SIG
		Module e-learning 7 : calculer et utiliser les principaux ratios <ul style="list-style-type: none"> • Savoir analyser le compte de résultat et les SIG. • Savoir analyser le bilan en grandes masses et les valeurs structurelles. • Initier à l'analyse financière. • Connaître et savoir interpréter les principaux ratios financiers.
	Les réponses aux besoins de financement des clients PME J4 J5	Module e-learning 8 : analyser un plan de financement
Module e-learning 9 : analyser un plan de trésorerie		
Module e-learning 10 : savoir lire un business plan		
Module e-learning 11 : se positionner sur les besoins d'exploitation <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les besoins de financement d'exploitation • Savoir établir un plan de trésorerie prévisionnel • Connaître le fonctionnement des différentes solutions de financement • Savoir se positionner sur une demande de financement court terme • Identifier les principaux types de crédits d'investissement • Savoir analyser un plan de financement • Connaître les principales garanties utilisées dans le cadre des financements des clients PME 		
Cas d'application et jeux de rôle J6	Module e-learning 12 : se positionner sur les besoins d'investissement <ul style="list-style-type: none"> • Exercices liés à l'ensemble des thématiques de l'unité 	

UF3 Gestion de la relation 4 jours	L'entrée en relation et la gestion quotidienne du compte J1	<ul style="list-style-type: none"> • Pratiquer la découverte commerciale du client • Situer la notion de compte courant • Procéder à une ouverture de compte • Comprendre la tarification des comptes professionnels • Identifier les flux des comptes professionnels, leurs risques et leurs conséquences sur le PNB • Proposer les services associés au compte • Pratiquer la vente d'offre globale de services • Appréhender la découverte d'un portefeuille de clients
	Les besoins des clients PME en matière d'épargne et de prévoyance J2	<ul style="list-style-type: none"> • Appréhender la gestion des flux • Maîtriser les techniques de gestion des excédents de trésorerie • Appréhender la posture commerciale en lien avec les besoins d'épargne • Appréhender la posture commerciale en lien avec les besoins de prévoyance
	La gestion de la relation en cas de cession, de transmission, de difficultés de l'entreprise J3	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner le client PME dans la cession et/ou transmission d'entreprise. • Prendre les bonnes décisions dans la gestion des comptes de relations en difficulté. • Connaître la réglementation en matière d'entreprises en difficulté.
	Cas d'application et jeux de rôle J4	<ul style="list-style-type: none"> • Initiation à la prospection/préscription. • Savoir identifier les bonnes pratiques de la posture commerciale. • Appréhender la négociation commerciale.

Les épreuves d'examen

Un test de fin de parcours est organisé localement, en fin de cycle..

Le calendrier indicatif

Les 14 journées de formation sont organisées en 4 séminaires.

Journées d'animation		Période de formation
J1	Le métier de conseiller PME	UF1 début octobre 2018
J2	L'évaluation du risque économique	
J3	L'évaluation du risque économique	
J4	Mise en situation	
J5	Lecture des documents comptables	UF2 (1 ^{ère} partie) fin octobre 2018
J6	Lecture des documents comptables	
J7	Les réponses aux besoins de financement des PME	UF2 (2 ^{ème} partie) mi-novembre 2018
J8	Les réponses aux besoins de financement des PME	
J9	Les réponses aux besoins de financement des PME	
J10	Synthèse et mise en application	
J11	L'entretien et l'entrée en relation	UF3 début décembre 2018
J12	Les étapes d'une relation avec une PME	
J13	Les situations les plus difficiles	
J14	Synthèse de l'ensemble	
TEST DE FIN DE PARCOURS		mi-décembre 2018 (à confirmer)

Les modalités d'inscription, les tarifs et les dates importantes

● La procédure d'inscription

Un bordereau d'inscription doit être établi pour chacun de vos collaborateurs. Il doit être complété entièrement et en lettres capitales afin d'en faciliter la lecture.

Les bulletins d'inscription sont à retourner à l'adresse suivante :



معهد التكوين المصرفي
Institut de la Formation Bancaire

Institut de Formation Bancaire (IFB)

15 rue Languedoc Air de France Bouzareah
ALGER

Date limite d'inscription : 15 août 2018

● Les tarifs

	Total formation
Cycle complet (formation + test de fin de parcours)	1 839,80 €

Ce tarif inclut l'accès aux modules e-learning, l'animation, les fascicules de cours, les livrets d'activités.

Toute information complémentaire est accessible sur notre site www.cfpb.fr



Vos interlocuteurs Institut de Formation Bancaire

Institut de Formation Bancaire	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Athmane MALEK Directeur Général a.malek@ifb.dz +213 23 18 04 91 ▶ Farid BENDAMARDJI Directeur de l'Ingénierie pédagogique f.bendamardji@ifb.dz +213 23 18 04 93 ▶ Abdelghani KHEBAB Directeur des Formations diplômantes khebab.ifb@gmail.com +213 23 29 50 66 	<p>15 rue Languedoc Air France Bouzareah ALGER</p> <p>www.ifb.dz</p>

Vos interlocuteurs CFPB

Direction Internationale	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ René DESBIOLLES Directeur rene.desbiolles@cfpb.fr +33 1 41 02 55 09 ▶ Alain ALARIC Directeur Adjoint alain.alaric@cfpb.fr +33 1 41 02 55 46 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gérard CLOUET Responsable Maghreb gerard.clouet@cfpb.fr +33 1 41 02 56 98 ▶ Stella BAUDOUIN Attachée de direction stella.baudouin@cfpb.fr +33 1 41 02 56 26
Direction des Diplômes, Titres et Certifications - DDTC	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ René DESBIOLLES Directeur rene.desbiolles@cfpb.fr +33 1 41 02 55 09 ▶ Marc BIELLE Directeur adjoint marc.bielle@cfpb.fr +33 1 41 02 55 69 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Marie-Hélène MOINARD Responsable du Pôle Pédagogie marie-helene.moinard@cfpb.fr +33 1 41 02 56 17 ▶ Philippe REIGNARD Coordinateur des Cours de formation à l'international philippe.reignard@cfpb.fr +33 1 41 02 59 04

CFPB - Centre de Formation de la Profession Bancaire
5 esplanade Charles de Gaulle - Immeuble Le Carillon - TSA 85000
92739 Nanterre cedex
tél. : + 33 1 41 02 55 00 - fax : +33 1 41 02 55 55
www.cfpb.fr

Apprenant

Coordonnées personnelles

M. M^{me} M^e NOM* _____

NOM de jeune fille _____

Prénom _____

Né(e) le _____ à _____

Pays de Naissance _____ Nationalité _____

Adresse personnelle _____

BP _____ Ville _____ Pays _____

tél. domicile _____ portable _____ e-mail _____

* NOM et PRÉNOM figurant sur les pièces d'identité en cours de validité et qui apparaîtront sur les documents administratifs du CFPB (dont le diplôme)

Coordonnées professionnelles

Fonction exercée _____

Date d'entrée dans la profession _____

NOM de la structure _____

Adresse professionnelle _____

BP _____ Ville _____ Pays _____

tél. profes. _____ e-mail _____

Formation initiale et formation professionnelle (merci de n'indiquer que le diplôme le plus élevé)

_____ année d'obtention _____

_____ année d'obtention _____

_____ année d'obtention _____

Inscription

Parcours complet 14 jours de formation Centre de cours* _____

* cf. "Les représentants locaux du CFPB" - Pour le Cameroun, merci de nous préciser Douala ou Yaoundé.

Client

Raison sociale	code banque
RESPONSABLE DE FORMATION EN CHARGE DU SUIVI PÉDAGOGIQUE	FACTURATION
NOM de la structure _____	NOM de la structure _____
Code guichet _____	Code guichet _____
Adresse _____	Adresse _____
BP _____ Ville _____	BP _____ Ville _____
Pays _____	Pays _____
NOM du resp. formation _____	NOM du resp. facturation _____
Fonction exacte _____	Fonction exacte _____
Tél. _____ Fax _____	Tél. _____ Fax _____
e-mail _____	e-mail _____

cachet et signature du responsable formation

cachet et signature du responsable de facturation

signature de l'apprenant

Conditions générales de vente applicables aux formations diplômantes (international)

Les présentes CGV sont applicables dans leur intégralité – sauf stipulation particulière convenue d'un commun accord entre les parties – à l'ensemble des formations diplômantes réalisées hors du territoire français. Toute inscription d'un candidat à une formation diplômante du CFPB implique l'acceptation entière et sans réserve des présentes CGV dont le Client déclare avoir pris connaissance.

□ Caractéristiques générales de la formation

La formation envisagée est assurée par les moyens propres du CFPB ou avec le concours d'autres dispensateurs de formation dûment habilités au préalable par le CFPB.

Le programme de l'action de formation, la durée et le(s) lieu(x) de réalisation, les effectifs inscrits par le Client, les moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre, les modalités de contrôle des connaissances ainsi que, le cas échéant, la nature de la sanction de l'action de formation dispensée sont définis dans le bulletin d'inscription ou tout autre document remis au Client par le CFPB.

□ Modalités financières

● Prix

Les prix s'entendent hors toutes taxes. A ce tarif, seront ajoutées toutes les taxes locales applicables, le cas échéant.

● Paiement

Les frais d'inscription relatifs à chaque formation diplômante sont facturés par le CFPB en début de cycle.

Les paiements s'effectuent comptant et sans possibilité d'escompte, au plus tard le quarante cinquième jour suivant la date d'émission de la facture.

Au sens des présentes, le terme « impayé(s) » s'entend du non-paiement, en tout ou partie, par le Client d'une ou plusieurs facture(s) nonobstant une relance adressée par le CFPB par tout moyen écrit.

En cas d'impayé(s) consécutif(s) à la réalisation d'une ou plusieurs prestation(s) de service exécutée(s) ou en cours d'exécution par le CFPB en faveur du Client, le CFPB se réserve la possibilité de prendre, à tout moment, l'une ou plusieurs des mesures suivantes, sous réserve d'en informer le Client par tout moyen écrit :

- ▶ refus d'inscription d'un ou plusieurs candidat(s) à une formation ;
- ▶ non convocation d'un ou plusieurs candidat(s) inscrit(s) par le Client à l'examen de la (les) formation(s) concernée(s) ;
- ▶ non remise des diplômes de la (des) formation(s) concernée(s) à un ou plusieurs candidat(s) inscrit(s) par le Client.

L'une et/ou l'autre de ces mesures ne pourront avoir pour conséquence la réclamation par le Client ou ses candidats auprès du CFPB de dommages-intérêts ou d'un quelconque remboursement des sommes engagées pour ces formations. Le Client se porte fort du respect de cette disposition par ses candidats.

□ Candidature présentée à titre individuel

Toute candidature présentée à titre individuel ne sera effective qu'après acceptation du dossier par une commission interne au CFPB.

En cas d'inscription d'un candidat à titre individuel, celui-ci est assimilé au Client pour l'ensemble des droits et obligations découlant des présentes CGV.

□ Conditions d'annulation, d'abandon ou d'absentéisme

● Annulation par le Client d'une ou plusieurs inscription(s)

En cas d'annulation d'une ou plusieurs inscriptions à une formation pour quelque cause que ce soit, le Client doit en informer le CFPB par écrit au plus tard avant la date limite de radiation mentionnée dans le guide du Responsable Formation ou le bulletin d'inscription de la formation concernée.

A défaut, le CFPB se réserve le droit de facturer la totalité du coût de l'inscription annulée à titre de dédit.

● Cas d'abandon ou d'absentéisme

En cas d'abandon et/ou d'absentéisme d'un ou plusieurs candidat(s) en cours de formation, le Client reste redevable du montant total et forfaitaire du coût de l'action de formation.

□ Force majeure

De convention expresse, et nonobstant toute faute de sa part, la responsabilité du CFPB ne sera pas engagée en cas de survenance d'événements de force majeure.

En cas d'événement de force majeure ne permettant pas au CFPB d'assurer tout ou partie de la formation, celui-ci s'engage à rechercher toute solution permettant, dans des conditions raisonnables de coût et de contraintes d'exploitation, de poursuivre l'exécution normale des prestations.

A défaut, l'exécution de la formation est suspendue. Dans ce cas, et si l'événement se poursuit pendant plus de deux (2) mois, chacune des Parties peut résilier la convention de formation par lettre recommandée avec accusé de réception sans que l'autre Partie ne puisse prétendre à des dommages et intérêts de ce fait.

□ Propriété intellectuelle

L'ensemble des programmes de formation et des supports pédagogiques du CFPB, quelle qu'en soit la forme et, notamment, tous documents manuscrits, imprimés, numérisés, scannés et/ou enregistrés sur tout support tels que fascicules, cédéroms, disquettes et/ou DVD :

- ▶ remis aux animateurs, candidats et/ou Clients dans le cadre de ses formations ;
- ▶ accessibles en ligne sur les serveurs informatiques du CFPB tels que sa plateforme formation (LMS) ou son Extranet,

sont des œuvres de l'esprit protégées par les dispositions des articles L. 112-1 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle, dont le CFPB est seul titulaire des droits d'auteur.

Par conséquent, le Client s'engage à ne modifier ni altérer aucune marque ni inscription figurant sur tout ou partie des programmes de formation et supports pédagogiques. Les programmes de formation et supports pédagogiques et, plus généralement, les documents relatifs au contenu des formations proposées ne pourront être utilisés qu'au bénéfice des seuls salariés du Client et ne pourront en conséquence être reproduits, communiqués ni cédés au profit de toute autre personne physique ou morale sans l'accord préalable écrit du CFPB.

□ Durée de validité

Les présentes CGV sont valables pour une durée indéterminée à compter de leur date de mise à jour.