

Tél : (+687) 28 37 87
Fax : (+687) 27 79 96
Centre Ville 38 rue Georges Clémenceau
Galerie Espace de Paris 1^{er} étage
BP3562 98846 Nouméa Cedex
info@acestecnam.nc.
www.cestecnam.nc



Bachelor–Conseiller Bancaire Clientèle de Professionnels

Titre professionnel de niveau II (licence)

1. Objectif(s)

- Développer sa connaissance de la comptabilité bancaire
- Travailler sur le diagnostic financier et la gestion des risques bancaires

2. Public

Le Bachelor Conseiller Bancaire Clientèle de Professionnels, s'inscrit dans une démarche de développement des compétences. Il s'adresse à des collaborateurs ayant eu une expérience réussie sur le marché des particuliers et des professionnels et vise notamment à :

- Accompagner ou préparer une prise de poste de Conseiller Bancaire Clientèle de Professionnels,
- Mais aussi préparer de futurs candidats à l'ITB en leur apportant la connaissance du marché des professionnels indispensable au suivi du cursus.

- Les conditions d'accès

Tout collaborateur ayant une expérience réussie sur le marché des particuliers et justifiant d'un niveau minimum Bac+2. Les candidats non titulaires d'un diplôme Bac+2 peuvent accéder au cycle par le biais de la valorisation des acquis professionnels.

3. Moyens et modalités pédagogiques

Le Bachelor conseiller Bancaire Clientèle de Professionnels est construit autour de 14 journées de présentiel animées par des professionnels de la banque, dans lesquelles on traite de manière inductive à l'aide de cas pratiques d'animations tous les aspects du métier (commerciaux, opérationnels, juridiques, fiscaux...).

La formation se décompose en 3 unités recouvrant :

- Le marché et le client,
- L'analyse des besoins et des financements,
- Les comptes et leurs fonctionnements, les risques, l'équipement et la rentabilité.

• L'autoformation

Comme pour tous les diplômes professionnels, en amont des journées de présentiel, un travail d'autoformation est à conduire à partir des ressources pédagogiques :

- les **supports** des cas pratiques étudiés ;
- les **fascicules** de savoirs ;
- un **accès au Campus numérique** à partir du site www.cfpb.fr qui regroupe les modules e-learning interactifs, des ressources documentaires dans l'espace e-brp ainsi que des espaces de discussion en ligne ;
- **14 modules e-learning interactifs** à suivre obligatoirement au préalable dont l'objectif est l'acquisition des fondamentaux :
 - une approche pédagogique dynamique alternant transmission de savoir et questionnement,
 - des contenus riches et variés utilisant des schémas, des fiches de synthèse,
 - des tests d'autoévaluation ;
- **Fiches e-brp (e-Base de Ressources Pédagogiques)**
 - **Fiches thématiques** sur le programme de la formation, des exercices, des tests et des actualités à la disposition des étudiants sur le Campus numérique du CFPB.

• 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 telles que : des cas d'applications concrets, des diaporamas, des quiz...

SYNTHESE DE LA PEDAGOGIQUE MISE EN ŒUVRE

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 entre l'apprentissage à distance et en présentiel.

Une implication forte des collaborateurs est donc attendue tout au long de cette formation.

4. Contenu et validation des modules

Unité de formation	Modules	Journées	Objectifs
UF1 Le marché et le client professionnel 4 Jours + 3 modules e-learning	Le métier du conseiller professionnel	J1	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître le rôle et les missions du Conseiller professionnel • Identifier l'environnement du conseiller professionnel • Exercer son métier dans le cadre réglementaire
	e-l1 – Connaître les différentes formes juridiques d'exploitation des professionnels		
	e-l2 – Acquérir une méthode d'analyse du risque économique		
	e-l3 – Appliquer la méthode d'analyse du risque économique		
	L'évaluation du risque économique d'un professionnel	J2	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguer les statuts juridiques dans une approche commerciale • Evaluer le risque économique d'un client • Déterminer les relations entre risque économique et situation personnelle de l'entrepreneur
La fiscalité des professionnels	J3	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser l'environnement fiscal des professionnels et son impact • Appréhender le régime de la TVA et son impact sur la trésorerie • Connaître le régime des plus-values et moins-values 	
Cas d'application et jeux de rôles	J4	<ul style="list-style-type: none"> • Exercices liés à l'ensemble des thématiques de l'unité 	
UF2 L'analyse des besoins de financement des professionnels 6 Jours	e-l4 – Connaître la logique de la construction financière de l'entreprise		
	La lecture des documents comptables	J1	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les postes du bilan et du compte de résultat • Détecter les opportunités et les risques à travers la documentation comptable
	e-l5 – Identifier les valeurs structurelles du bilan		
	e-l6 – Décrire les étapes de la formation des soldes intermédiaires de gestion		
	e-l7 – Calculer et utiliser les principaux ratios		
	Les outils de l'analyse financière	J2 J3	<ul style="list-style-type: none"> • Analyser le compte de résultat et les SIG • Connaître et interpréter le bilan en grandes masses et l'évolution des valeurs structurelles • Connaître et savoir interpréter les principaux ratios financiers
	e-l8 – Analyser un plan de financement		
	e-l9 – Analyser un plan de trésorerie		
	e-l10 – Savoir lire business plan		
	e-l11 – Se positionner sur les besoins d'exploitation		
	e-l12 – Se positionner sur les besoins d'investissement		
	Les réponses aux besoins de financement des professionnels	J4 J5	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les besoins de financement d'exploitation du professionnel et appréhender les différentes solutions de financement • Savoir établir un plan de trésorerie • Etudier les principaux types de crédit d'investissement et les principales garanties utilisées

+ 9 modules e-learning			<ul style="list-style-type: none"> • Construire et analyser un plan de financement
	Cas d'application et jeux de rôles	J6	<ul style="list-style-type: none"> • Exercices liés à l'ensemble des thématiques de l'unité

UF3 La gestion de la relation	La vie du compte : entrée en relation et gestion du portefeuille clients	J 1	<ul style="list-style-type: none"> • Etablir un diagnostic d'entrée en relation • Connaître le fonctionnement, les formalités d'ouverture du compte courant et proposer les services associés • Identifier et développer les flux • Comprendre les leviers de la rentabilité de la relation 	
	e-l13 – Connaître les régimes de retraite et de prévoyance			
	e-l14 – Proposer des produits d'épargne salariale			
	+ 2 modules e-learning	La vie du compte : les besoins des professionnels en matière d'épargne, de retraite et de prévoyance	J2	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller le client en situation de trésorerie excédentaire • Conseiller le client en matière d'épargne salariale et de retraite pour le dirigeant • Conseiller le client en matière de prévoyance pour le dirigeant
		La vie du compte : la gestion de la relation en cas de cession, de transmission, de débit	J3	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner le professionnel dans la cession et/ou transmission d'entreprise • Conseiller le client en matière de protection de la famille • Gérer les comptes des clients débiteurs • Anticiper les difficultés des entreprises en amont et connaître la réglementation en matière de procédures collectives
	Cas d'application et jeux de rôles	J 4	<ul style="list-style-type: none"> • Exercices liés à l'ensemble des thématiques de l'unité 	

- **Les journées de préparation aux examens**

Ces journées permettent aux candidats de se préparer à l'étude de cas de l'UF2 et de développer leur aptitude à communiquer et mener un entretien client pertinent dans le cadre de l'épreuve orale.

Les 2 journées, facultatives mais fortement recommandées, sont proposées à la carte.

Journée de préparation	Epreuve	Thème
J1	Ecrite	Entraînement à l'épreuve écrite à l'UF2 en 2 phases : <ul style="list-style-type: none"> • Phase 1 : traitement d'un sujet dans les conditions de l'examen • Phase 2 : correction collective
J2	Orale	Entraînement à l'épreuve orale de l'UF3 sous forme de plusieurs jeux de rôles (entretiens clientèle)

5. Les épreuves d'examen

Le Bachelor Conseiller Bancaire clientèle de Professionnels est validé par une série d'épreuves d'examens décrites ci-dessous:

Unités	Forme	Coefficient	Durée
UF1 – le marché et le client professionnel	Ecrite : 1 QCM	2	1h30
UF2 – L'analyse des besoins de financement des professionnels	Ecrite : 1 cas pratique	3	3h
UF3 – La gestion de la relation	Ecrite : 1 cas pratique	2	1h30
	Orale : simulation d'entretien client	3	30 mn (+30 mn de préparation)

- **Modalités d'obtention du diplôme**

- **Certification totale**

- Le candidat passe toutes les épreuves d'examen au cours d'une même session.

- Le diplôme est attribué aux candidats ayant obtenu une moyenne générale

- Supérieure ou égale à 10/20 après application des coefficients.

- En cas de réussite partielle, les unités dont la note est supérieure ou égale à 10/20 sont capitalisables en vue de l'obtention de la première note.

- **Certification partielle**

- Le candidat passe les épreuves d'une ou plusieurs unités sur une ou plusieurs sessions. Une unité est validée quand la note obtenue à l'épreuve de l'unité est supérieure ou égale à 10/20 et reste valable 5 ans pour la délivrance du diplôme, à compter de l'obtention de la première note.

Le diplôme est délivré quand toutes les unités ont été validées

6. Durée et dates

Le vendredi et le samedi à répartir sur l'année 2016-2017.

Un délai de 3 à 4 semaines sera laissé entre chaque regroupement pour lesquels des e-learning sont à valider.

7. Lieu

30 rue Georges Clémenceau – 1^{er} étage Galerie Espace de Paris – 98800 NOUMEA ou dans les locaux de l'ACESTECNAM à la Vallée des colons.

8. Coût

Le coût de cette formation sans préparation aux examens est de : 383 600 XPF.

Le coût par Unité de Formation est de :

UF 1 : 82 000 xpf par stagiaire

UF 2 : 123 500 xpf par stagiaire

UF 3 : 82 000 xpf par stagiaire