

MARCHÉ DE
L'ENTREPRISE

MARCHÉ DU
SECTEUR
PUBLIC ET DE
L'ÉCONOMIE
SOCIALE

Spécialiste de la
formation
Banque-Assurance

Repensons la formation !

CATALOGUE 2023

SOMMAIRE

Formations Corporate

Développement et connaissance client

Devenir le partenaire privilégié des décideurs de l'entreprise	P. 05
Enrichir ma posture commerciale avec les Chargés d'Affaires et les Dirigeants d'Entreprise	P. 05
Les garanties du crédit : choix et mise en œuvre	P. 06
L'accompagnement des entreprises à l'international : expertise	P. 06

Crédit et financement

L'analyse des comptes consolidés	P. 07
Les garanties sur le marché de la PME	P. 07
Le financement des entreprises (niveau 1)	P. 07
Le financement des entreprises (niveau 2)	P. 08
Le financement des entreprises via l'accès aux marchés de capitaux	P. 08
La notation des entreprises par ANADEFI	P. 08
Crédits structurés, syndiqués et couverture de taux	P. 09
Les normes IAS-IFRS	P. 09

Épargne et fiscalité

Les aspects juridiques et fiscaux des entreprises	P. 10
Droit des entreprises en difficulté	P. 10
Les dispositifs complexes en Épargne Salariale et la gestion financière des FCPE	P. 10

Gestion des risques :

Le chargé d'affaires et les entreprises en difficulté	P. 11
Responsabilité : les risques du banquier de l'entreprise	P. 11
Comprendre et maîtriser le monde des Start-Up	P. 11

L'analyse financière et la cotation des collectivités publiques	P. 12
Bien connaître les collectivités locales pour travailler avec elles	P. 12
Les grandes associations : approche financière et commerciale	P. 12



Formations

Entreprise

DEVENIR LE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DES DÉCIDEURS DE L'ENTREPRISE

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les spécificités de la chaîne de valeur bancaire et financière présente au sein de chaque entreprise.

Savoir obtenir la confiance et préférence des Trésoriers, Directeurs financiers selon leurs besoins et leurs attentes.

Savoir utiliser les solutions nécessaires à la réalisation de projet de milieu de bilan.

Niveau : Confirmé.

ENRICHIR MA POSTURE COMMERCIALE AVEC LES CHARGÉS D'AFFAIRES ET LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE

Objectifs pédagogiques :

Pouvoir mieux préparer les entretiens pour produire une plus forte intensité préférentielle chez les décideurs au sein des clients PME.

Savoir soutenir sa proposition et argumenter selon les critères des clients.

Savoir faire preuve de ténacité en matière de prix et donner envie d'investir par la qualité de ses services et expliquer la valeur ajoutée de sa solution.

Savoir accompagner le projet jusqu'à sa mise en place et devenir le pivot de la relation chez ses clients PME.

Niveau : Confirmé.

LES GARANTIES DU CRÉDIT : CHOIX ET MISE EN OEUVRE

Objectifs pédagogiques :

Savoir identifier les différents types de garanties et leur contenu détaillé, savoir évaluer la valeur effective des garanties prises et leur efficacité.

Savoir choisir les garanties appropriées, savoir situer la place de la garantie dans la décision de crédit.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES À L'INTERNATIONAL : EXPERTISE

Objectifs pédagogiques :

Connaître et analyser les principaux risques du commerce international.

Être capable de diagnostiquer les besoins et les attentes des clients/prospects à l'international.

Savoir formuler des réponses pertinentes aux besoins identifiés, sans être des spécialistes.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

L'ANALYSE DES COMPTES CONSOLIDÉS

Objectifs pédagogiques :

Comprendre la vision d'ensemble des différentes méthodes de consolidation, des impératifs juridiques ainsi que des principales différences entre l'analyse de la liasse fiscale et les comptes consolidés d'un groupe de société.

Savoir analyser les comptes consolidés des dossiers potentiels dans leurs domaines de responsabilités.

Pouvoir proposer et structurer des solutions de crédits satisfaisantes tant pour le groupe d'entreprises client que pour la Banque.

Niveau : Confirmé.

MAÎTRISER LES GARANTIES SUR LE MARCHÉ DE LA PME

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser l'ensemble des dispositifs des garanties afférentes au marché de l'entreprise.

Savoir mesurer les incidences que pourraient avoir une les différentes sûretés personnelles et réelles susceptibles d'être utilisées pour garantir les différents types de financements bancaires.

Savoir proposer et négocier efficacement des garanties à ses clients.

Savoir cerner les actions à favoriser et les comportements afin de préserver les intérêts de la banque lors des périodes pré et contentieuse.

Niveau : Confirmé.

LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES (NIVEAU 1)

Objectifs pédagogiques :

Savoir proposer un financement adapté à sa clientèle entreprises. Savoir analyser les différents types de financement destinés aux entreprises, pouvoir conseiller l'entreprise dans le choix d'un type de financement et d'en mesurer l'impact fiscal et financier.

Savoir identifier les caractéristiques et les avantages de la Société Civile Immobilière, savoir appliquer la fiscalité de la SCI, en fonction du régime IR ou IS.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES (NIVEAU 2)

Objectifs pédagogiques :

Être capable d'élaborer les différents montages complexes et d'apporter les meilleures solutions de financement, de conseiller l'entreprise dans ses choix et d'en mesurer l'impact fiscal et financier. Savoir identifier les différents risques liés à l'intervention de la banque dans les financements complexes des entreprises.

Niveau : Confirmé.

LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES VIA L'ACCÈS AUX MARCHÉS DE CAPITAUX

Objectifs pédagogiques :

Être capable de renforcer sa culture générale de banquier d'affaires, être capable d'identifier les forces et les faiblesses des filiales du groupe en charge des services Banque d'Affaires, de pouvoir compléter les connaissances techniques et maîtriser le « jargon », de pratiquer au travers de cas réels face au client.

Niveau : Expertise.

CRÉDITS STRUCTURÉS, SYNDIQUÉS ET COUVERTURE DE TAUX

Objectifs pédagogiques :

Pouvoir comprendre les principes généraux et spécifiques des financements structurés.

Savoir identifier les différentes composantes des financements structurés.

Savoir analyser les difficultés posées en cas de défaillance financière de ces techniques en entreprise.

Pouvoir appréhender l'organisation du marché des crédits syndiqués. Connaître les différents schémas contractuels mis en place par les banques.

Savoir appliquer les clauses juridiques spécifiques de la syndication.

Niveau : Expertise.

LES NORMES IAS-IFRS

Objectifs pédagogiques :

Acquérir les principales méthodes comptables liées aux normes IFRS.

Appréhender les principales différences avec les normes françaises.

Savoir analyser des comptes de client en norme IFRS.

Percevoir et analyser les risques inhérents aux dossiers aux normes IFRS.

Niveau : Expertise.

LES ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX DES ENTREPRISES

Objectifs pédagogiques :

Savoir proposer une offre de services bancaires (financements, gestion, placements...) en tenant compte des contraintes que chaque situation juridique ou fiscale impose.

Savoir expliquer les règles juridiques et fiscales applicables au cycle de vie d'entreprise.

Niveau : Débutant, moins de 2 ans en poste.

LES DISPOSITIFS COMPLEXES EN ÉPARGNE SALARIALE ET LA GESTION FINANCIÈRE DES FCPE.

Objectifs pédagogiques :

Mettre en œuvre un dispositif adapté aux besoins de l'entreprise et des salariés.

Savoir analyser les mécanismes d'épargne salariale, identifier leurs objectifs, leurs avantages et leurs limites (clientèle entreprises).

Savoir expliquer les modalités de fonctionnement des solutions d'épargne salariale, savoir accompagner l'entreprise dans l'évolution de ses accords dans le temps.

- Niveau : Confirmé.



Formations

Secteur public et
économie sociale

Secteur public et économie sociale

L'ANALYSE FINANCIÈRE ET LA COTATION DES COLLECTIVITÉS PUBLIQUES

Objectifs pédagogiques :

être capable d'établir un diagnostic de la situation financière d'une collectivité locale, d'identifier les leviers de l'action commerciale.

Niveau : Confirmé.

BIEN CONNAÎTRE LES COLLECTIVITÉS LOCALES POUR TRAVAILLER AVEC ELLES

Objectifs pédagogiques :

Savoir identifier les différentes composantes du marché des collectivités publiques et leurs principes de fonctionnement, savoir expliquer le processus de décision d'une collectivité.

Niveau : Confirmé.

LES GRANDES ASSOCIATIONS : APPROCHE FINANCIÈRE ET COMMERCIALE

Objectifs pédagogiques :

Être capable de présenter les particularités comptables, juridiques et financières des grandes associations, d'appliquer les règles et les principes de la comptabilité générale et d'analyser les différents documents comptables des associations (bilan, compte de résultat, annexes), d'utiliser une méthodologie d'analyse financière rapide des associations.

Niveau : Confirmé.

SABATIER

FORMATION ● ● ●



0 820 10 00 43



contact@sabatierformation.fr



www.sabatierformation.fr

REPENSONS LA FORMATION !