

**Université Toulouse I
Institut d'Administration des Entreprises**

**Licence Professionnelle Banque
Spécialité : chargé de clientèle professionnelle**

Responsable

Monsieur Vincent VIE
Maître de Conférences associé

Institut d'Administration des Entreprises
2 rue du Doyen Gabriel Marty – 31042 Toulouse Cedex 9
Téléphone : 05 61 63 56 21 – Télécopie : 05 61 63 56 77
e-mail : valerie.clavere@iae-toulouse.fr

Présentation generale

L'objectif de la **licence professionnelle Banque, spécialité : Chargé de clientèle professionnelle** est de former des spécialistes des métiers de la banque maîtrisant un ensemble de techniques juridiques, financières, fiscales et commerciales. Elle vise à former des conseillers gestionnaires de clientèle particuliers ou professionnels polyvalents et évolutifs.

Organisation des enseignements

Durée de la formation : 455 heures de cours réparties sur deux années universitaires. Les interventions sont regroupées sur 3 jours consécutifs par mois, en alternance à l'IAE et au Crédit Mutuel, de novembre à fin octobre.

Programme

La formation comprend sept unités d'enseignement :

- UE 1 : Economie bancaire
- UE 2 : Marketing bancaire
- UE 3 : Cadre juridique de l'activité bancaire
- UE 4 : Cadre fiscal de l'activité bancaire
- UE 5 : Gestion financière et boursière
- UE 6 : Connaissance de l'entreprise
- UE 7 : Projet tutoré

Partenariats

La licence repose sur un partenariat étroit avec le Crédit Mutuel Midi-Atlantique et le CIC.

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : NTIC et activité bancaire UE 1: ECONOMIE BANCAIRE	2 ECTS 14 H CM
Responsable du Cours : Pierre BRIOT		
Contenu pédagogique : Présentation : Dans un contexte de plus en plus mouvant, allant rapidement vers un changement profond des organisations d'entreprises et vers des mutations sociétales, il est important d'inscrire l'approche commerciale de nos Chargé(e)s de Clientèle dans ce schéma, afin qu'ils restent en phase avec le marché, tant particulier que professionnel, tout en sachant utiliser des outils de plus en plus techniques. Après un rapide balayage des innovations technologiques et de leurs conséquences dans les organisations d'entreprise, l'accent est mis sur les services bancaires à distance et sur la façon de proposer le produit idoine à un client tant particulier que professionnel.		
Pré-requis :		
Evaluation : 1H30 Environ une cinquantaine de QCM		
Bibliographie •		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Intermédiation Bancaire & Marché des capitaux. UE 1 : Intermédiation Bancaire & Marché des capitaux.	2 ECTS 21H CM
---------	---	------------------------------------

Responsable du Cours : Philippe BRUNNER

Contenu pédagogique :

Présentation :

- **Intermédiation bancaire :**

- Spécificités et rôles économiques du secteur bancaire.
- Création monétaire bancaire et régularisation par la banque centrale (politique monétaire).
- L'encadrement réglementaire (bâle II-Mc Donough, grands risques, taux, liquidités).
- Les évolutions récentes : désintermédiation , titrisation, dérivés de crédits.

- **Les marchés de capitaux :**

- Les marchés interbancaires (monétaires & changes).
- Le marché des titres de créances négociables.
- Le marché financier.
- Les produits dérivés.

Banques et marchés de capitaux.

Pré-requis :

Culture générale économique et bancaire de base.

Evaluation :QCM + Questions ouvertes

Bibliographie

- CFPB : Banque et son environnement (LPB)
- Philippe BRUNNER : supports de cours (intermédiation bancaire et marché des capitaux)
- BREAL : 100 fiches pour comprendre la Bourse et les marchés financiers, 2006.

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Audit, organisation et stratégie bancaires UE 1 : Economie Bancaire	1 ECTS 14 H CM
Responsable du Cours : Olivier HERRBACH		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">• Eléments de théorie des organisations• La démarche stratégique• Principes de l'audit		
Pré-requis : Néant		
Evaluation : Contrôle continu en séance		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• Ogien, D., Comptabilité et audit bancaires, Dunod• De Coussergues, S., Gestion de la banque : Du diagnostic à la stratégie, Dunod		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	<p style="text-align: center;">Intitulé du cours : Système bancaire français et européen UE 1: ECONOMIE BANCAIRE</p>	<p style="text-align: center;">2 ECTS 14H CM</p>
<p>Responsable du Cours : Pascal ROBERT</p>		
<p>Contenu pédagogique :</p> <p>Présentation :</p> <p><i>Eurosystème et Système Européen des Banques Centrales : Organisation et rôle de la Banque Centrale Européenne.</i></p> <p><i>-Les autorités bancaires françaises : le CCLRF, le CECEI, la Commission Bancaire. -</i></p> <p><i>-Rôles et missions de la Banque de France : Rôle au sein du SEBC, les services rendus à l'Etat, à la collectivité et au système bancaire français.</i></p> <p><i>-Les principales dispositions réglementaires prudentielles applicables aux établissements de crédit :</i></p> <p><i>-Solvabilité, liquidité, maîtrise des risques et contrôle interne.</i></p> <p><i>-Le dispositif Bâle II.-Présentation du système bancaire français : organisation, acteurs, principales caractéristiques.</i></p>		
<p>Pré-requis :</p>		
<p>Evaluation :</p> <p>Examen : devoir individuel de type QCM et/ou questions ouvertes (durée de l'épreuve une heure environ).</p>		
<p>Bibliographie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publications annuelles diverses : Rapports, études et bulletins de la Banque Centrale Européenne, la Banque De France, le CECEI, la Commission Bancaire... Le Code Monétaire et Financier 		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Produits et services de la Bancassurance UE 2 : Marketing bancaire.	3 ECTS 21 H CM
Responsable du Cours : Corine BARON		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">• Réglementation – Intermédiation – Devoir de conseil• Le contrat d'assurance• Présentation de la gamme des contrats d'assurance IARD commercialisés par les agences du Crédit Mutuel et du CIC• Présentation technique détaillée de quelques produits de cette gamme• Approche commerciale : argumentation, vente conseil		
Pré-requis :		
Evaluation : Q.C.M		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• Documentation fournie lors du cours		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Connaissance du client professionnel UE 2: MARKETING BANCAIRE	3ECTS 21 CM
Responsable du Cours : Laurence BERTHOUMIEU		
Contenu pédagogique : Présentation : 1/ Caractéristiques du marché des professionnels a/ Qu'est ce qu'un professionnel ? b/ Leur poids dans l'économie c/ Segmentation 2/ La relation Banque/ professionnels a/Besoins et attentes des professionnels b/ La relation dans sa pratique <ul style="list-style-type: none">• ouverture compte et analyse du fonctionnement• analyse de l'entreprise les solutions de la banque		
Pré-requis :		
Evaluation : 1h30 Test QCM sur les acquis Etudes de cas		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• CHOISNEL		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Développement du portefeuille clientèle UE 2: MARKETING BANCAIRE	2 ECTS 14H CM
Responsable du Cours : Gilles CLARISSY		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">• Identifier les apports du marketing pour mieux comprendre les spécificités des actions mises en œuvre• Rappeler les principes de la démarche commerciale en matière d'organisation et de gestion du temps dans le cadre d'une bonne gestion de son portefeuille• Se comporter en responsable de son portefeuille dans une optique de développement et de rentabilité.		
Pré-requis : <ul style="list-style-type: none">• Capacité d'analyse et de synthèse• Notions de Marketing		
Evaluation : 1h30 (sous forme de QCM et de questions courtes)		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">•		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
 – Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Connaissance du client professionnel UE 2 : MARKETING BANCAIRE	3 ECTS 7H CM
Responsable du Cours : Delphine DUMEUNIER-GROS		
Contenu pédagogique :		
<p>Présentation :</p> <p>I- LES FORMES D'ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Rappels sur les EI-SARL-SA b. Le nouveau statut de l'Autoentrepreneur <p>II- LA DECOUVERTE DU PROFESSIONNEL</p> <ul style="list-style-type: none"> a. L'environnement de l'entreprise : les outils disponibles en Caisse b. La cotation de l'entreprise et les interrogations risque c. Comment mener l'entretien découverte <p>III- L'ENTREE EN RELATION et LE QUOTIDIEN DU PROFESSIONNEL</p> <ul style="list-style-type: none"> a. L'ouverture de compte (création tiers et racine + ouverture en pacweb) et la constitution du dossier de base b. La tarification des comptes professionnels (commission de mouvement, frais tenue de compte...) et Eurocompte pro c. Les encaissements et les moyens de paiement : chèques, cartes, effets, prélèvements, virements, tpe... d. La banque à distance 		
Pré-requis :		
Evaluation :		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Négociation commerciale UE 2 : MARKETING BANCAIRE	2 ECTS 21 H CM
Responsable du Cours : Jean-Paul PASQUAL		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">- La gestion pro-active d'un portefeuille de clients- Les pratiques commerciales d'un Gestionnaire de Clientèle- La négociation commerciale avec un client- La négociation tarifaire et de contrepartie La recommandation		
Pré-requis : Expérience commerciale dans le milieu bancaire		
Evaluation : Notation des participants		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• Philippe RAMOND : « Animer et dynamiser ses équipes commerciales »• Philippe KOTLER : « Le marketing en mouvement »• N. TOURNOIS : « Le marketing bancaire face aux nouvelles technologies »		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Connaissance du client particulier UE 2: MARKETING BANCAIRE	3 ECTS 21H CM
Responsable du Cours : PICARDIN Sylvie (14h)– FADEL Isabelle(7h)		
<p>Contenu pédagogique : Définition de l'épargne comptable et non comptable et intérêt pour la banque de commercialiser ces produits</p> <ul style="list-style-type: none"> - définition de la marge d'intermédiation, du produit net bancaire - détails sur les produits d'épargne type livrets (livret A, livret jeune , épargne populaire, épargne logement , comptes à terme, bons de caisse , CDN,) - détails sur les produits d'épargne non bancaire : assurance vie,(contrats en euros, multisupports) valeurs mobilières, actions , obligations , fonds communs de placements, Sicav - Différents comptes titres : PEA, dépôt ordinaire - réponse aux besoins du client en matière d'épargne : argumentaires de vente - Exercices d'application sur méthode de vente de ces produits d'épargne - Avantages inconvénients de chaque placement - fiscalité de chaque placement - épargne retraite : PERP comparée aux contrats d'assurance vie. 		
Pré-requis : Aucun		
Evaluation : Examen 1h30		
Bibliographie : Documents techniques sur chaque produit d'épargne réalisés par l'animateur avec argumentaires		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
 – Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Comportement du consommateur UE 2: MARKETING BANCAIRE	2 ECTS 14H CM
Responsable du Cours : Frédéric SAILLARD		
<p>Contenu pédagogique :</p> <p>Présentation :</p> <p>1/ Comprendre le comportement d'achat du consommateur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les facteurs qui influencent chaque individu dans ses choix de consommation et ses décisions d'achat (à partir des grandes catégories de facteurs : socio-culturels, psycho-sociaux, personnels, psychologiques). - Le processus de décision d'achat : (groupes de décisions, situations d'achats, Etapes du processus de décision d'achat, achat industriel) <p>2. Gérer la relation clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Notion de Marketing Relationnel - La connaissance du client (bases de données, segmentation comportementale bancaire) - L'adaptation des modes de relation (distribution multi-canaux) <p>3/ La qualité de service bancaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualité et satisfaction - Vision du consommateur (échelle SERQUAL) - Vision de l'entreprise (management de la qualité de service). 		
Pré-requis :		
<p>Evaluation : 1h30</p> <p>Questionnaire sur le cours (une douzaine de questions valant chacune 1 ou 2 points.</p>		
<p>Bibliographie :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comportements du consommateur – D. DARPY – P.VOLLE / DUNOD • Le marketing Relationnel – J-C. BOISDEVESY – Les éditions d'organisation 		

- Delivering quality service – V. ZEITHAML, A. PARASURAMAN, L. BERRY – Free Press

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
 – Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Instruments de paiement et de crédit/droit des affaires UE 3: CADRE JURIDIQUE DE L'ACTIVITE BANCAIRE	4 ECTS 35 H CM
Responsable du Cours : JAZOTTES Gérard (28h) – STAES Olivier (7h)		
Contenu pédagogique : Présentation : <p style="text-align: center;"><u>INSTRUMENTS DE PAIEMENT ET DE CREDIT</u></p> Première partie – LE SERVICE DE CAISSE Chapitre premier – Le virement Chapitre deuxième – Le chèque Chapitre troisième – Les cartes bancaires Deuxième –partie – LE SERVICE DU CREDIT Chapitre premier – Les problèmes généraux Chapitre deuxième – La mobilisation des créances commerciales Chapitre troisième – Le crédit à moyen et long terme <p style="text-align: center;"><u>DROIT DES SOCIETES</u></p> Première partie – LES REGLES COMMUNES A TOUTES LES SOCIETES Chapitre premier – La constitution de la société Chapitre deuxième – La transformation de la société Chapitre troisième – La dissolution de la société Deuxième –partie – LES REGLES PROPRES A CHAQUE TYPE DE SOCIETES Chapitre premier – Les sociétés de personnes (société en participation, sociétés civiles, société en nom collectif) Chapitre deuxième – Les entreprises sociétaires à responsabilité limitée (SARL, EURL) Chapitre troisième – Les sociétés de capitaux (société anonyme, société par actions simplifiée) <p style="text-align: center;"><u>DROIT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTE</u></p> Première partie – LA PREVENTION DES DIFFICULTES DES ENTREPRISES Chapitre premier – La prévention par l’alerte Chapitre deuxième – La prévention par la conciliation		

Deuxième –partie – LE TRAITEMENT DES DIFFICULTES DES ENTREPRISES

Chapitre premier – L'ouverture de la procédure

Chapitre deuxième – Le déroulement de la procédure

Chapitre troisième – L'issue de la procédure

Pré-requis :

Evaluation : 3h

Bibliographie

•

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
 – Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Instruments de paiement et de crédit/ Droit des affaires UE 3: Cadre juridique de l'activité bancaire	4 ECTS 14 H CM
Responsable du Cours : Bernard GRANGHON		
Contenu pédagogique : La formalisation des contrats de l'activité bancaire Ouverture de comptes – concours en compte – contrats de prêts Personnes physiques (impact du régime matrimonial) – Les personnes morales , les sociétés. Lois Scrivener 1 /2 . Les précautions et vérifications. Le formalisme . Les principales erreurs à éviter. Les garanties des crédits Principes généraux sur le rôle des garanties, les critères d'appréciation et de choix. LE CAUTIONNEMENT PAR LES PERSONNES PHYSIQUES Le mécanisme du cautionnement solidaire . Analyse et précautions à prendre . Impact du régime matrimonial . Le formalisme . Cautionnement réel – cautionnement simple . LE CAUTIONNEMENT PAR LES SOCIETES CIVILES /COMMERCIALES LES GARANTIES RELLES Hypothèque/PPD – Nantissements : contrats d'assurance vie- comptes bancaires- de parts sociales –de compte d'instruments financiers – matériel – véhicule – Nantissement de fonds de commerce (rappel sur la notion de FDC). LES SOCIETES DE GARANTIE (OSEO –SIAGI ...) LA CESSION DAILLY		

Les procédures collectives

Conciliation, mandat ad hoc, sauvegarde, RJ, LJ. Rappel sur les mécanismes

Conséquences pour le banquier : en tant que gestionnaire de compte, en tant que créancier.

Cas pratique : examen d'un dossier de LJ : conséquences de toutes les décisions depuis l'entrée en relation.

Pré-requis : Expérience minimale de gestion d'un portefeuille comprenant des clients professionnels.

Evaluation : Questions de cours + cas pratique

Bibliographie : documentation intranet : PIXIS – Pense Banque

-

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Droit de la consommation / Droit commercial UE 3: CADRE JURIDIQUE DE L'ACTIVITE BANCAIRE	3 ECTS 28H CM
Responsable du Cours : LAURENT Julien		
Contenu pédagogique : Présentation : Le cours se fixe comme ambition de présenter les grandes règles du droit de la consommation. Le contenu de cet enseignement, en regard de la spécialisation de la licence professionnelle banque, est logiquement très axé d'une part, sur les règles spécifiques qui régissent le crédit aux particuliers ; d'autre part, sur le droit du surendettement dont les dispositions sont désormais codifiées au sein du Code de la consommation (Livre trois). 1/ QU'EST-CE QUE LE DROIT DE LA CONSOMMATION ? - Droit de la consommation : Définition - Situation par rapport au droit en général (notamment le droit privé) : - Qu'est ce qu'un consommateur ? - Qu'est ce qu'un professionnel ? 2/ POURQUOI LE DROIT DE LA CONSOMMATION ? - Objectifs du droit de la consommation - Explication des règles générales : - l'information: les mentions obligatoires - la protection du consentement : délai de réflexion et de rétractation, réglementation des clauses abusives - les recours : individuels, collectifs, amiables 3/ OU TROUVER LE DROIT DE LA CONSOMMATION ? - Principaux textes - Code civil : - Code de la consommation - Droit européen 4/ DROIT DE LA CONSOMMATION ET CREDIT : LES REGLES GENERALES - Qu'est ce qu'un crédit ?		

- Quelle protection ?
- Quels recours
- Sanctions

DROIT DE LA CONSOMMATION ET CREDIT : LES REGLES GENERALES

QU'EST-CE QU'UN CREDIT ?

- Définition : un prêt particulier
- Définition du crédit à la consommation

QUELLE PROTECTION ?

Crédit mobilier (crédit à la consommation)

- Quels contrats de crédit sont concernés ? Pas tous les contrats de crédit.
- Quelle protection ?
 - 1/ le consentement

1.1 Les mentions obligatoires et la publicité

Une mention importante : le taux effectif global ou TEG

1.2 L'offre préalable

1.3 Les délais de réflexion et de rétractation

2/ la respect de la finalité du crédit : L'interdépendance des obligations :

3/ la protection des cautions

Crédit immobilier

- Quels contrats sont protégés ? - Indifférence de la qualification
- le crédit est affecté
- la protection
 - 1/ le consentement

1.1 Les mentions obligatoires et la publicité

1.2 L'offre préalable

1.3 Les délais de réflexion et de rétractation

2/ la respect de la finalité du crédit

3/ la protection des cautions

QUELS RECOURS ?

1/Compétence des tribunaux :
2/ Délais pour agir

SANCTIONS

1/ De l'emprunteur

1.1 Atténuations :

1.2 Défaillance de l'emprunteur

2/ Du prêteur

Pré-requis :

Evaluation : 3 h

L'évaluation a lieu sous forme de 2 exercices : d'une part, des questions à choix multiples (QCM) permettant de vérifier l'assimilation des connaissances de base et d'autre part, une question rédactionnelle de synthèse plus transversale.

Bibliographie

•

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : La fiscalité des particuliers UE 4: CADRE FISCAL DE L'ACTIVITE BANCAIRE	3 ECTS 21H CM
Responsable du Cours : RAIMBAULT DE FONTAINE Sophie		
<p>Contenu pédagogique :</p> <p>Présentation :</p> <p>Partie I : la fiscalité des revenus du particulier</p> <p style="padding-left: 20px;"><i>Chapitre 1 : l'impôt sur le revenu</i></p> <p style="padding-left: 40px;"><u>Section 1 : le champ d'application</u></p> <p>Les personnes taxables Les personnes exonérées La règle de l'imposition par foyer</p> <p style="padding-left: 40px;"><u>Section 2 : le revenu imposable</u></p> <p>Le principe de globalisation des revenus Le principe d'annualité Le principe de disponibilité Le principe de territorialité Le calcul du revenu imposable : les charges déductibles et abattements</p> <p style="padding-left: 40px;"><u>Section 3 : le calcul de l'IR</u></p> <p>Le mécanisme du quotient Le barème progressif Le plafonnement La décote Les réductions et crédits d'impôt</p> <p style="padding-left: 40px;"><u>Section 4 : les revenus catégoriels</u></p> <p>Les revenus d'activités ne relevant pas de la fiscalité des entreprises (TS et article 62 du CGI) Les revenus du patrimoine (RF, PV des particuliers, RCM)</p> <p style="padding-left: 40px;"><u>Section 5 : la déclaration et le paiement de l'IR</u></p> <p>Les acomptes provisionnels La mensualisation La retenue à la source</p> <p style="padding-left: 20px;"><i>Chapitre II : les contributions sociales additionnelles à l'IR</i></p>		

Section 1 : les contributions sociales sur les revenus d'activité ou de remplacement

Assiette, taux, modalités de paiement

Section 2 : les contributions sociales sur les revenus du patrimoine et produits de placement

Assiette, taux, modalités de paiement

Chapitre III : La taxe d'habitation

Partie II : la fiscalité du patrimoine du particulier

Chapitre I : l'impôt de solidarité sur la fortune

Section I : le champ d'application de l'ISF

Les personnes imposables

La territorialité de l'ISF

Section 2 : le patrimoine imposable

Les biens taxables et leur évaluation

Les biens exonérés (biens professionnels...)

La réfaction des dettes

Section 3 : le calcul de l'ISF

Le barème

Les réductions d'impôt

Le plafonnement de l'ISF et son plafonnement

Section 4 : la déclaration et le paiement de l'ISF

Chapitre II : la taxation des mutations à titre gratuit

Section 1 : les droits de successions

Le champ d'application

L'actif successoral net

- l'évaluation des biens
- les exonérations : entreprises, assurance-vie....
- le passif successoral

Le calcul des droits

- les barèmes
- les réductions

Section 2 : les droits de donation

Le champ d'application

L'assiette des droits de donation

- les abattements spécifiques

Le calcul des droits de donation

- le barème

- les réductions de droits

Les donations spécifiques

- les dons manuels
- les donations en avance d'hoirie
- les donations avec réserve d'usufruit

Chapitre III : la fiscalité des mutations à titre onéreux

Section I : les cessions d'immeubles

Section II : les cessions d'actions et de parts sociales

Chapitre IV : la taxe foncière sur les propriétés bâties

Chapitre V : la taxe foncière sur les propriétés non bâties

Pré-requis :

Evaluation : 1h30

Bibliographie

•

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Fiscalité des professionnels UE 4: CADRE FISCAL DE L'ACTIVITE BANCAIRE	2 ECTS 21H CM
Responsable du Cours : Vincent VIE		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">- le régime fiscal des entrepreneurs individuels- le régime fiscal des sociétés- la détermination du Résultat fiscal des sociétés- le calcul de l'Impôt société- l'entreprise fiscale- les régimes d'exonération des bénéfices- la TVA- quelques notions de droits d'enregistrements		
Pré-requis : - notions de comptabilité		
Evaluation : 1h30 Questions théoriques sur le cours Applications pratiques		
Bibliographie Maurice Cozian, Précis de Fiscalité des entreprises, Litec •		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
– Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Analyse financière du client professionnel UE 5: Gestion financière et boursière	3 ECTS 21H CM
Responsable du Cours : Vincent VIE		
<p>Contenu pédagogique :</p> <p>Présentation :</p> <p>1/ Les structures comptables fondamentales (rappels) :</p> <p>1-A / Les schémas comptables de base 1-B/ Les principes comptables 1-C/ Les processus d'enregistrement comptables</p> <p>2/ L'analyse des documents comptables</p> <p>2-A/ Le compte de résultat 2-B/ Le bilan 2-C/ L'annexe</p> <p>3/ Présentation des outils d'analyse financière</p> <p>3-A/ L'analyse de l'activité : les soldes intermédiaires de gestion 3-B/ L'analyse de la structure : Fonds de roulement, Besoin en Fonds de roulement 3-C/ L'analyse par les ratios</p> <p>4/ L'analyse des variations de trésorerie</p> <p>4-1/ Le tableau emplois-ressources 4-2/ Les tableaux de flux de fonds 4-3/ Le lien avec l'analyse du résultat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le cours est étayé de nombreux mini-cas, exemples d'application et mise en situation dans une logique d'analyse bancaire et de relation client/banquier sur des questions et problématiques de base (demande d'explications relatives au 		

contenu de l'information comptable fournie par les entreprises, mise en perspective avec les logiques de financements).

Pré-requis :

Initiation comptable : connaissance des principes comptables fondamentaux et des schémas usuels de comptabilisation d'opérations courantes (achats, ventes, opérations de trésorerie, immobilisations..)

Evaluation :

Cours et cas pratique, en séance

Bibliographie

- Comptabilité générale : Guillouzo – Jaffré – Juguet (Hachette)
- . Analyse financière : Grandguillot (Gualino Ed°)

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Gestion financière de la banque UE 5: Gestion financière et boursière	2 ECTS 14 H CM
Responsable du Cours : Vincent VIE / Hervé FERNANDEZ		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">• Comptabilisation des opérations courantes de la banque.- Opérations sur crédit- Opérations de clientèle- Opération sur titres- Opérations d'inventaire• Suivi des engagements hors bilan		
Pré-requis : Connaissance de l'organigramme comptable bancaire		
Evaluation :		
Bibliographie Aucun ouvrage ne correspond véritablement au programme et au contenu du cours.		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
 – Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Gestion financière de la banque UE 5: Gestion financière et boursière	3 ECTS 7 H CM
Responsable du Cours : Laurent DELMAS		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none"> • Définition, périmètre • La réglementation bancaire en matière de gestion des risques • Les enjeux et répercussions au sein de notre organisation • Le dispositif de contrôle et son évaluation au sein du CM • Les principales défaillances rencontrées 		
Pré-requis : <ul style="list-style-type: none"> • Connaissance du fonctionnement de la banque 		
Evaluation :		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none"> • Théorie et pratique de l'audit interne par Jacques Renard, Jean-Michel Chaplain, et Louis Gallois (Broché - 16 mars 2006) • Gestion et contrôle des risques bancaires : L'apport des IFRS et de Bâle II par Dumontier Dupre (Broché - 8 janvier 2009) 		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Gestion boursière UE 5: GESTION FINANCIERE ET BOURSIERE	2 ECTS 14H CM
Responsable du Cours : François LE BIHAN		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">- le cours présente les principes de fonctionnement des marchés de capitaux, ainsi que les principaux produits financiers.- L'objectif est de familiariser les étudiants avec les règles d'échanges : les marchés dirigés par les prix et par les ordres, les marchés de fixing ou de continu, les marchés centralisés ou fragmentés.- Plan du cours :<ul style="list-style-type: none">- chapitre 1 : valeur et produits financiers- chapitre 2 : les marchés de capitaux- chapitre 3 : valeur et information		
Pré-requis : AUCUN		
Evaluation : 1h Examen sur table		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• Les titres financiers, B. Dumas et B. Allaz, Presses Universitaires de France, 1995• Introduction aux marchés financiers, E. Le Saout, Economica, 2006		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Financement du client professionnel UE 5: GESTION FINANCIERE ET BOURSIERE	3 ECTS 21H CM
Responsable du Cours : Jean MAZIERES		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none"> - Présentation des 3 jours ; les étapes de la vie d'un dossier Professionnel - <u>Instruction d'un dossier de financement</u> Découverte du client, Etude du besoin de financement Analyse du dossier, élaboration du Plan de Financement, choix des garanties Décision et Mise en place du crédit - <u>Formalisation et suivi des concours accordés à la clientèle professionnelle</u> Formalisation de l'accord des concours bancaires Ouverture des comptes et délivrance des moyens de paiement Ouverture et mise en forme des lignes de crédit La captation des flux - <u>Gestion des débiteurs et des positions critiques</u> Détermination du risque professionnel, les signes d'alerte Détermination de l'origine des difficultés Les outils d'analyse du risque, Banque de France, GREFTEL, les documents comptables Les stratégies à mettre en oeuvre, maintien de la relation ou désengagement - <u>La Loi de Sauvegarde des entreprises du 26/07/2005, entrée en application le 01/01/2006</u> Procédure de sauvegarde Redressement judiciaire Liquidation judiciaire Les sanctions pécuniaires		

Pré-requis :

Evaluation :

Etude d'un financement professionnel
1H30

Bibliographie

- Etude de cas

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Epargne financière. UE 5: Epargne financière	2 ECTS 7 H CM
Responsable du Cours : Philippe SILVESTRE		
Contenu pédagogique : <ul style="list-style-type: none">• Présentation : Le rôle de la bourse• Les valeurs mobilières• Les indices• Nature juridique du compte titre• Forme de gestion de l'épargne financière• Fiscalité des valeurs mobilières• Le PEA• L'épargne financière dans l'assurance vie• Investissement dans le non coté FCPI FIP• Gestion sous mandat et Gestion conseillée• Approche commerciale de l'épargne financière Directive MIF		
Pré-requis :		
Evaluation :		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">•		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Gestion financière de la banque UE 5: Gestion financière et boursière	2 ECTS 7 H CM
Responsable du Cours : Patrick NARDIN		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">• Notions de comptabilité bancaire (France et IFRS)• Le compte de résultat de la banque et la formation de la rentabilité• Le dispositif prudentiel bancaire (Bâle II)• La gestion du risque de crédit (Mac Donough)• La gestion du risque de taux (gestion actif-passif)		
Pré-requis : <ul style="list-style-type: none">• Notions de comptabilité générale et IFRS• Contrôle de gestion bancaire		
Evaluation :		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• Monnaie, Banque et Marchés Financiers par Didier Marteau Economica• Gestion bancaire par Eric Lamarque Pearson• Pratique de l'activité bancaire par François Desmicht Dunod		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Anglais bancaire et financier UE 6: Connaissance de l'entreprise	1 ECTS 14 H CM
Responsable du Cours : Madame Rosemary FINDLAY		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none">• Apprentissage (ou révision) de la terminologie bancaire en langue anglaise.• Histoire des banques au Royaume Uni• Différentes opérations bancaires• Les chiffres, les fraudes• Actualités bancaires (contactless cards etc...)• Lecture des brochures des banques britanniques et jeux de rôle• L'accent sera mis sur l'expression orale		
Pré-requis : Il faudrait connaître les bases grammaticales et posséder le vocabulaire courant pour les jeux de rôle. .		
Evaluation : Oral : 50 % Ecrit : 50 %		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none">• Ch Johnson, Market Leader, Banking and finance• Longman Business English		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
- Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : GRH et stratégie des organisations UE 6 : Connaissance de l'entreprise	1 ECTS 7 H CM
Responsable du Cours : Olivier HERRBACH		
Contenu pédagogique : - Evaluation des performances - Gestion des carrières - Pratiques de rémunération		
Pré-requis : Néant		
Evaluation : Contrôle continu en séance		
Bibliographie • Guerrero, S., Les outils des RH, Dunod		

Licence Professionnelle Banque
Spécialité : Chargé de clientèle professionnelle
 – Formation continue -
2007-2009

N° I.D.	Intitulé du cours : Comptabilité générale UE 6: CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE	2 ECTS 14H CM
Responsable du Cours : Vincent VIE		
Contenu pédagogique : Présentation : <ul style="list-style-type: none"> - La comptabilité : Emplois/Ressources, Bilan :compte de résultat - Les principales opérations comptables : <ul style="list-style-type: none"> - Achats - Ventes - Trésorerie - Immobilisations - Stocks - Salaires et charges sociales - Opérations d'inventaire <p>Cours : exemples d'applications corrigés</p>		
Pré-requis : AUCUN		
Evaluation : 1h30		
Bibliographie <ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité Générale : QCM GrandGuillot-Gualino Editeur • Outils de gestion Edition FOUCHER 		