

Comprendre et accompagner le commerçant et l'artisan



Publics

- Directeurs d'agences et leurs adjoints
- Chargés de clientèle professionnelle



Professionnels



Durée : 2 journées



Objectifs de la formation

- Comprendre les besoins des artisans et commerçants - Découvrir l'offre de la banque (univers de besoins)
- Apprécier les opportunités commerciales et les risques de la banque en fonction des statuts juridiques, fiscaux et sociaux des artisans et commerçants
- S'approprier une méthodologie d'étude économique et financière



Pré-requis

- Disposer des fondamentaux dans l'approche commerciale des professionnels (conduite d'entretien / constitution de dossier).



Eléments du programme

LES ARTISANS ET COMMERCANTS

- **Les commerçants** – Grandes caractéristiques – Le fonds de commerce – Le bail commercial – La franchise
- **Les artisans** – Grandes caractéristiques économiques – Le statut d'artisan – La qualification artisanale
- **Structure de l'offre** – les univers de besoin

LES MOTIVATIONS AU CHOIX DU STATUT JURIDIQUE (EI, SNC, EURL, SARL)

- **Les conséquences juridiques :**
 - responsabilité du chef d'entreprise et position de la banque (risques et opportunités)
 - documents à collecter et à analyser à l'entrée en relation
- **Les conséquences sociales :**
 - les statuts de non salarié et de salarié
 - la protection sociale complémentaire : le champs de l'offre bancaire
- **Les conséquences fiscales :**
 - les différentes catégories de revenus des professionnels (BIC, revenus de Gérants)
 - l'arbitrage entre la rémunération et le dividende
 - conséquences des choix sur la présentation des comptes

A LA DECOUVERTE DU BILAN ET DU COMPTE DE RESULTAT

- **Rappels sur la méthodologie d'analyse d'étude économique et financière**
 - L'emprunteur : profil personnel ; profil professionnel
 - Son entreprise : le métier, le site, les ressources, le(s) produit(s), les clients
 - Son activité, sa rentabilité, ses besoins financiers
- **A la découverte du compte de résultat :**
 - Comment se forme le résultat de l'entreprise et comment analyser sa formation (les soldes intermédiaires de gestion) ?
 - Comment déterminer la capacité de remboursement de l'entrepreneur individuel ?
 - Comment déterminer la capacité de remboursement d'une micro société familiale ?
- **A la découverte du bilan :**
 - Comment se construit le bilan ? (du plan de financement au bilan)
 - Comment l'analyser ? (le Fonds de Roulement, le Besoin en Fonds de Roulement, la trésorerie, les ratios de structure, les ratios d'activité)