Atelier
LCB-FT, structurez vos pratiques et renforcez votre crédibilité

Intermédiaires financiers, professionnels de l'immobilier, du chiffre ou du commerce de biens de valeur : la liste des professionnels soumis à la LCB-FT est longue, et beaucoup n'ont pas de service dédié en interne. Pourtant, entre la cartographie des risques, la connaissance client et la déclaration de soupçon, les obligations restent souvent perçues comme lourdes et abstraites.

Votre activité, c'est un peu comme un poste-frontière : vous devez savoir qui passe, ce qu'il transporte et à quel moment déclencher un contrôle renforcé. Avec des contrôles plus fréquents et l'arrivée du nouveau cadre européen en 2027, un dispositif sur le papier ne suffit plus : il doit vivre dans vos pratiques.

Ce thème se décline en ateliers indépendants, chacun centré sur un sujet précis (voir ci-dessous). Vous choisissez ceux qui répondent à vos besoins. Dans chaque atelier, nous auditons vos pratiques et identifions vos obligations, afin de mettre en place les documents et procédures adaptés.

Ces ateliers vous permettent de structurer un dispositif proportionné à votre activité et d'en faire un gage de sérieux auprès de vos clients, partenaires et autorités de contrôle.

Durée : **3 heures 30**

Prérequis :

- Aucun prérequis pédagogique n'est exigé pour suivre la formation
- Prérequis techniques (module e-learning) : connexion internet, navigateur web à jour (Chrome, Firefox ou Edge recommandés), son activé pour les contenus audio/vidéo

Public :

- Entrepreneur·se, dirigeant de société,
- Tout professionnel assujetti aux obligations LCB-FT

Prix :

Effectif en visioconférence	Prix par personne* en visioconférence
Seul·e	300 €*
2 personnes	200 €*
De 3 à 5 personnes	150 €*
De 6 à 8 personnes	120 €*

Tarifs en présentiel sur devis. Une réduction est appliquée pour l'achat de plusieurs ateliers.

* *Prix net, TVA non applicable art. 293B CGI*

Objectifs :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Repérer les écarts entre ses pratiques actuelles et les obligations LCB-FT qui s'appliquent à son activité.
- Identifier les obligations réglementaires liées à son statut, à ses clients et aux opérations qu'il réalise.
- Construire ou faire évoluer ses documents et procédures à partir des trames et grilles remises pendant l'atelier.

Modalités pédagogiques :

E-learning : un module commun à tous les ateliers du thème, pour poser les essentiels à votre rythme (jeux, quiz…). Vous y accédez en ligne avec vos identifiants personnels dès votre inscription au premier atelier.

Ateliers en visioconférence ou en présentiel : chaque atelier suit le même fil.

- Faire le point sur vos documents et vos pratiques actuelles.
- Identifier les obligations qui s'appliquent à votre activité.
- Passer à la pratique en construisant le document, la procédure ou le process adapté.

Visioconférences de mise à jour : des sessions régulières pour suivre les évolutions réglementaires et partager entre pairs.

Les ateliers sont des actions de formation et ne constituent pas une consultation juridique personnalisée.

Modalités d'évaluation :

- QCM d'évaluation en fin de formation. Pour valider la formation, il faut obtenir un score strictement supérieur à 70% de bonnes réponses.
- Évaluation à chaud : questionnaire de satisfaction en fin de session.
- Évaluation à froid : questionnaire de transfert des acquis à 90 jours.

Nature de l'action :

- Action de formation professionnelle continue - perfectionnement professionnel, formation non certifiante.
- Une attestation de fin de formation est remise à l'issue de l'accompagnement. Formation éligible au titre de la formation annuelle continue des IOBSP (3h30 multi-activité), IAS (3h30), professionnel de l'immobilier (3h30, dont 2h de déontologie).

Modalité d'accès :

Sessions planifiées en concertation avec les participants, selon les disponibilités et le calendrier des sessions inter ou intra-entreprises. Ces sessions se déroulent en présentiel ou visioconférence.

Pour toute situation de handicap, nous contacter afin d'étudier les adaptations possibles.

Référent pédagogique : Amandine Sala, contact@amandinesala.fr

Programme :

E-learning : les essentiels
- Comprendre la LCB-FT
- La cartographie des risques
- Les procédures KYC et la vigilance client
- Les obligations complémentaires

Ateliers en visioconférence ou en présentiel – Durée de chaque atelier 3 heures 30
Choisissez l'atelier qui correspond à votre besoin.

Atelier 1. Votre cartographie des risques : savoir où porter votre vigilance

Vous savez que la cartographie est obligatoire, mais vous ne savez pas par où commencer ou la vôtre dort dans un tiroir ?

- Audit de votre activité, de vos clients et de vos opérations
- Les obligations liées à la cartographie et les critères de risque à prendre en compte
- Construction ou mise à jour de votre cartographie et gradation des risques

Outils : grille d'audit, trame de cartographie, repères pour graduer les risques.

Atelier 2. Vos procédures KYC : connaître vos clients sans alourdir la relation

Quels documents demander, à quel moment, et comment vérifier ?

- Audit de vos pratiques actuelles d'entrée en relation et de suivi client
- Les obligations d'identification, de vérification et de vigilance selon le niveau de risque
- Construction de votre procédure KYC adaptée à vos typologies de clients et d'opérations

Outils : grille d'audit, trame de procédure KYC, check-list des pièces et vérifications par profil de client.

Atelier 3. Vos obligations complémentaires : être prêt le jour où il faut agir

Une opération vous paraît suspecte : savez-vous qui déclare, comment, et ce que vous devez conserver ?

- Audit de votre organisation interne
- Les obligations : correspondant et déclarant TRACFIN, déclaration de soupçon, gel des avoirs, conservation des documents
- Construction de vos procédures de déclaration, de gel des avoirs et de conservation

Outils : grille d'audit, trames de procédures, check-list des durées de conservation.

Atelier 4. Faire vivre votre dispositif au quotidien

Vos procédures existent, mais elles ne s'appliquent pas vraiment dans votre activité ?

- Audit de la place de vos procédures dans votre parcours client
- Les points d'application : à quel moment agir, avec quels outils numériques ou d'IA, comment former vos collaborateurs
- Construction de votre plan d'intégration et de vos messages pour expliquer la démarche à vos clients et la valoriser à l'extérieur

Outils : grille d'audit, trame de plan d'intégration, kit de communication clients.