

**Remarque :** Comme il s'agit d'un cas d'essai, il n'est pas possible d'atteindre le score maximal de 100 dans ce cas.

## Entretien conseil « Poursuites et création d'entreprise » (exemple)

Seulement fiduciaire

Nom/prénom du candidat/de la candidate \_\_\_\_\_

Arrondissement d'examen \_\_\_\_\_

Entreprise formatrice \_\_\_\_\_

### Veillez observer ce qui suit :

1. L'examen se compose d'un cas.
2. Inscrivez vos nom/prénom, le numéro de candidat, l'arrondissement d'examen et l'entreprise formatrice sur les lignes tracées sur cette page.
3. Lisez très attentivement l'énoncé du cas avant de commencer à vous préparer.
4. Si cela est nécessaire, toutes les aides sont mises à disposition par les experts.
5. Dans l'énoncé du cas, veuillez tenir compte des exigences qui sont posées lors de l'entretien. Les critères d'évaluation qui seront pris en considération dans la notation incluent les compétences professionnelles et sociales ainsi que les compétences personnelles et méthodologiques.
6. Vous avez **10** minutes pour vous préparer à l'entretien, y c. choix du cas.
7. L'entretien d'examen dure **30** minutes.

**Nous vous souhaitons bonne chance !**

### Situation d'examen : Entretien conseil « Poursuites et création d'entreprise »

#### Situation de départ :

Un client de longue date de votre entreprise formatrice exploite une entreprise individuelle du secteur de la construction. Avec sa famille, il occupe une maison individuelle et a trois enfants âgés de 15 à 20 ans qui sont encore en formation. Depuis un an, vous pouvez assurer le suivi de ce client en toute autonomie. Il vous a récemment appelé pour prendre rendez-vous en vue de clarifier quelques questions.

**Énoncé du cas :**

En réponse à vos questions, le client a précisé qu'il souhaitait des renseignements sur les formes de sociétés et la création d'entreprise. Il souhaite par ailleurs des informations sur les poursuites pour dettes et les faillites, car l'un de ses clients est confronté à des problèmes de paiement. Il vous demande donc comment il doit procéder.

**Exercices :**

Menez l'entretien de conseil de manière à prendre en compte les points suivants :

- Répondez aux questions relatives à la comptabilité (réserves latentes, questions de révision)
- Représentez graphiquement le déroulement des poursuites à votre client
- Conseillez-le en matière de création d'entreprise
- Répondez à ses questions
- Tenez également compte de toutes les autres aptitudes partielles de la page suivante

**Aides**

**(seront mises à disposition de façon centralisée par la commission d'examen)**

Lors de l'entretien client, vous avez le droit d'utiliser les notes que vous avez prises à la main durant le temps de préparation. Cela vaut également pour les aides mises à disposition par les experts.

**Temps de préparation, y c. choix du cas**

10 minutes

**Durée de l'entretien client**

30 minutes

**Note :**

Pour l'entretien client, utilisez votre propre nom. Pour des raisons de lisibilité, seule la forme masculine sera utilisée.

**Évaluation :**

Pour l'entretien client effectué selon la description mentionnée plus haut, les points suivants sont attribués :

**12 points****Compétences sociales et personnelles :**

- Aptitude à communiquer (**compte double**)
- Bonnes manières (**compte double**)

**12 points****Compétences méthodologiques :**

- Capacité à identifier les interdépendances
- Réussite dans le conseil et la négociation
- Présentation efficace (**compte double**)

**72 points**

**Compétences professionnelles issues de la formation en entreprise**

**Aptitudes partielles :**

- 1.1.2.2.3 Appréhender les besoins des clients
- **1.1.8.6.10 Formes juridiques des sociétés (compte double)**
- **1.1.8.6.11 Différences entre société de capitaux et société de personnes (compte double)**
- **1.1.8.11.1 Déroulement des rappels (compte triple)**
- **1.1.8.11.2 Types de poursuites et déroulement (compte triple)**
- **1.1.8.11.3 Saisie (compte triple)**
- **1.1.8.11.4 Poursuite par voie de saisie versus faillite (compte triple)**
- 1.1.9.1.3 Réserves latentes
- 1.1.9.3.4 Organe de révision

**4 points Impression globale**

**TOTAL 100 POINTS**

**L'évaluation par critère a lieu selon le barème suivant :**

3 points : bien rempli

2 points : rempli

1 point : en partie rempli

0 points : pas rempli

**Cas d'exercice : Entretien conseil « Poursuites et création d'entreprise »****Rôle du client : Client en quête de conseils « Poursuite et création d'entreprise »****Vous disposez des conditions-cadres suivantes :**

Vous êtes marié (sans contrat de mariage), vous êtes âgé de 55 ans environ et avez trois enfants de 15, 18 et 20 ans. Vous exploitez une entreprise individuelle du secteur de la construction. Vous habitez une maison individuelle avec votre famille. Vous vous faites expliquer la constitution et la dissolution de réserves latentes. Un client (SA) ne paie pas. Il s'agit d'une créance de CHF 10 760. La facture est prescrite depuis déjà six mois ! Vous vous intéressez aux questions de rappels de paiement et de poursuites, et souhaitez des explications les concernant.

Dans une revue, vous avez lu qu'il convenait, avant la retraite, de planifier la transmission de son entreprise. Vous souhaitez connaître les différentes formes de sociétés existantes, et savoir en quoi elles se différencient les unes des autres (notamment concernant leur création). Vous voulez par ailleurs que votre agent fiduciaire vous explique les fondements légaux de l'organe de révision.

**Aides d'évaluation : Expert 1****12 points****Compétences sociales et personnelles****Aptitude à communiquer (compte double)**

- Est capable de communiquer et a un comportement véritablement orienté client

**Bonnes manières (compte double)**

- Au niveau du comportement personnel, accorde de l'importance aux bonnes manières

**12 points****Compétences méthodologiques****Capacité à identifier les interdépendances**

- Met son activité en relation avec d'autres activités de son entreprise ou de l'organisation pour laquelle il/elle travaille

**Réussite dans le conseil et la négociation**

- Emploie des méthodes efficaces pour les conseils et négociations avec des partenaires externes et internes

**Présentation efficace (compte double)**

- Se distingue par une présentation efficace de ses travaux

**72 points****Compétences professionnelles**

- **1.1.2.2.3 Appréhender les besoins des clients**  
Utilise des questions fermées au bon moment, utilise des questions ouvertes pour clarifier les besoins, reconnaît les besoins formulés et les résume correctement
  
- **1.1.8.6.10 Formes de société (compte double)**  
Énumère quatre formes juridiques, nomme les caractéristiques des différentes formes de société, explique la signification des différentes caractéristiques
  
- **1.1.8.6.11 Différences société de capitaux/société de personnes (compte double)**  
Compare les caractéristiques, esquisse les avantages et les inconvénients concernant l'exemple présenté, recommande la forme de société appropriée
  
- **1.1.8.11.1 Déroulement des rappels (compte triple)**  
Analyse le déroulement des rappels. Peut effectuer un rappel de façon cohérente. Énumère les principales étapes
  
- **1.1.8.11.2 Types de poursuites et déroulement (compte triple)**  
Énumère les différents types de poursuites au moyen d'un exemple. Esquisse le déroulement d'une procédure de poursuite (saisie/réalisation de gage/faillite) et exécute les étapes nécessaires en tant que créancier
  
- **1.1.8.11.3 Saisie (compte triple)**  
Explique ce qu'est une saisie et indique les objets qui ne peuvent pas être saisis
  
- **1.1.8.11.4 Saisie versus faillite (compte triple)**  
Compare la poursuite par voie de saisie avec la poursuite par voie de faillite et en indique les différences fondamentales
  
- **1.1.9.1.3 Réserves latentes**  
Explique la constitution, resp. la dissolution, de réserves latentes et leurs effets, tant de manière générale qu'à l'aide d'exemples
  
- **1.1.9.3.4 Organe de révision**  
Explique les conditions préalables à l'éligibilité d'un organe de révision, nomme les objectifs de l'organe de révision, décrit les tâches de l'organe de révision