LES BONS RÉFLEXES TRACFIN DU COLLABORATEUR

Comprendre et appliquer le process

Collaborateurs en transaction vente • Cas pratique progressif • Fiches KYC • Évaluation des risques • Bons réflexes

DURÉE	FORMAT	TARIF	VALIDATION
7 heures	**100 % présentiel**	**330 € net par participant**	**Attestation de fin de formation**

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer les obligations LCB-FT et le rôle du collaborateur dans une vente
- Appliquer les consignes et le circuit d'alerte de son agence
- Compléter les fiches KYC des vendeurs, des acquéreurs et d'une SCI
- Identifier les bénéficiaires effectifs et les justificatifs utiles
- Évaluer et actualiser le risque d'un dossier à partir de la cartographie de l'agence
- Documenter ses diligences, transmettre une difficulté au bon référent et conserver les preuves

■ MODALITÉS DE LA FORMATION

- **Durée :** 7 heures (420 minutes) hors pauses, évaluations comprises, sur une journée
- **Format :** 100 % présentiel
- **Lieu :** dans les locaux de l'agence cliente ou dans une salle adaptée
- **Nombre de participants :** 10 participants maximum
- Tarif : 330 € net de TVA (TVA non applicable, article 293 B du CGI), par participant pour 7 heures de formation en présentiel dans votre agence. Session organisée à partir de 4 participants. Pour les équipes de moins de 4 personnes : forfait sur devis
- **Financement :** formation à la charge de l'agence ou du professionnel, sur ses fonds propres
- **Dates et horaires :** fixés avec le client et précisés dans la convention et la convocation
- **Assistance technique et pédagogique :** pendant toute la durée de la formation, la formatrice accompagne les participants dans l'utilisation des supports pédagogiques et répond aux questions relatives aux contenus abordés. Les participants bénéficient d'une assistance pédagogique tout au long de la session ainsi que d'un accompagnement en cas de difficulté liée aux moyens matériels mis à disposition sur le lieu de formation. Pour toute question complémentaire avant ou après la formation, les participants peuvent contacter Extra Classe Immo aux coordonnées figurant ci-dessous.
- **Délai d'accès :** la session est organisée 7 jours minimum après l'inscription
- **Contact et inscription :** 06 22 82 06 76 – contact@extraclasseimmo.fr

PRÉREQUIS

- Avoir des notions en transaction immobilière de vente. Formation accessible aux débutants en TRACFIN : aucune connaissance préalable en LCB-FT n'est requise. Les notions en transaction sont vérifiées lors de l'inscription, par un bref échange téléphonique ou par courriel avec la formatrice. Si nécessaire, une orientation vers une formation adaptée est proposée.

POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

Un quiz en début de formation permet d'identifier le niveau de connaissances du groupe et d'adapter les rappels et les échanges aux besoins des participants.

PUBLIC VISÉ

- Négociateurs salariés, agents commerciaux, conseillers et assistants immobiliers participant à la constitution ou au suivi des dossiers de vente
- Notamment les collaborateurs débutant dans l'application des obligations TRACFIN

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Matinée – 3 h 30

1. Quiz de positionnement et présentation du cas pratique — 15 min

- ✓ Évaluer les connaissances initiales du groupe et recueillir les attentes
- ✓ Découvrir le cas fictif : la vente d'une maison à Marseille par l'Agence Roucaval Immobilier

2. Comprendre TRACFIN et le rôle du collaborateur — 45 min

- ✓ Comprendre le blanchiment, le financement du terrorisme et le rôle de TRACFIN, et comment une vente immobilière peut servir à blanchir des fonds
- ✓ Situer les repères : lignes directrices et brochure DGCCRF–TRACFIN de février 2026, code de déontologie (décret n° 2015-1090 du 28 août 2015)
- ✓ Comprendre pourquoi l'agence doit disposer d'un dispositif LCB-FT adapté et pourquoi chaque collaborateur doit en appliquer les consignes
- ✓ Connaître l'obligation d'être formé : à l'embauche puis régulièrement (article L. 561-34 du Code monétaire et financier, décret n° 2026-310 du 24 avril 2026)
- ✓ Mesurer les conséquences des contrôles de la DGCCRF, des sanctions de la CNS et des risques pénaux pour les pratiques en agence

3. Se repérer dans le process TRACFIN mis en place par l'agence — 30 min

3.1 Connaître le protocole interne de l'agence : comprendre son contenu, qui fait quoi et à quel moment

3.2 Utiliser les fiches KYC : comprendre à quoi elles servent et comment les renseigner

3.3 Utiliser la cartographie des risques : connaître les critères de risque et savoir évaluer le niveau du risque

3.4 Identifier les référents TRACFIN de l'agence : qui est le correspondant / déclarant TRACFIN ?

Atelier – 10 min, correction comprise : relier les consignes de l'exemple de protocole aux étapes d'un dossier de vente

4. Renseigner les fiches KYC des vendeurs et des acquéreurs — 2 h

- ✓ Identifier et vérifier chacun des vendeurs et des acquéreurs avant le compromis
- ✓ Réunir les informations sur le projet et le financement
- ✓ Distinguer apport, crédit et origine économique des fonds
- ✓ Dater les informations et les vérifications, et repérer les incohérences
- ✓ Consulter le registre national des gels pour chaque client et tracer la vérification

Atelier – 1 h 15, correction comprise : compléter les fiches KYC des vendeurs et des acquéreurs et repérer les justificatifs à demander

Après-midi – 3 h 30

5. Utiliser la cartographie des risques et adapter la vigilance — 1 h

- ✓ Comprendre l'intérêt d'une cartographie des risques et comment les risques peuvent être évalués
- ✓ Lire les critères : client, bénéficiaire effectif, pays, opération, financement, entrée en relation
- ✓ Appliquer la vigilance simplifiée, normale ou renforcée selon le risque ; un risque faible ne dispense pas de vigilance
- ✓ Vérifier les personnes politiquement exposées et les pays à risque à l'aide des listes du GAFI et de la Commission européenne

Atelier – 35 min, correction comprise : évaluer le risque du dossier à l'aide de l'exemple de cartographie et justifier la vigilance retenue, en distinguant nationalité, résidence et origine des fonds

6. Mettre à jour le dossier après le compromis — 1 h

- ✓ Comprendre les conséquences d'une acquisition par une SCI : nouvelle personne morale, représentant, bénéficiaires effectifs et financement
- ✓ Identifier les bénéficiaires effectifs (plus de 25 % du capital ou des droits de vote, ou contrôle par un autre moyen)
- ✓ Faire vérifier les conditions de la substitution et du prêt par les interlocuteurs compétents et conserver l'historique des personnes physiques
- ✓ Réévaluer le risque du dossier après la substitution

Atelier – 40 min, correction comprise : compléter la fiche KYC de la SCI et actualiser l'évaluation du risque

7. Documenter une difficulté et alerter le bon référent — 40 min

- ✓ Repérer les signaux d'alerte : refus de justificatifs, informations contradictoires, montage opaque, financement incohérent
- ✓ Consigner les faits et les points non éclaircis, et transmettre sans délai selon le circuit interne ; ne pas décider seul de poursuivre
- ✓ Distinguer les rôles du déclarant et du correspondant TRACFIN et comprendre l'utilité de la plateforme ERMES
- ✓ Respecter la confidentialité : ne jamais révéler au client l'existence d'une déclaration de soupçon

Atelier – 25 min, correction comprise : rédiger une remontée factuelle au référent et distinguer niveau de risque et soupçon

8. Conserver les preuves et appliquer les bons réflexes — 30 min

- ✓ Conserver les fiches, les pièces et les diligences pendant cinq ans, selon le point de départ prévu par les textes
- ✓ Relire la procédure interne de son agence et lever les points d'incompréhension
- ✓ Établir la liste des vérifications à faire dans ses dossiers en cours
- ✓ Conserver ses attestations de formation et les transmettre au dirigeant

9. Quiz final et correction — 20 min

- ✓ Réaliser le quiz individuel, le corriger et consolider les bons réflexes

Durée totale : 7 heures, soit 420 minutes, dont plus de 3 heures d'ateliers corrigés. Pauses en supplément.

■ MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- **Méthode :** apports accessibles aux débutants et cas pratique progressif autour de la vente d'une maison à Marseille

- **Supports :** exemples de protocole, de fiches KYC et de cartographie des risques, documents d'exercice et corrigés, sur l'extranet d'Extra Classe Immo
- **À savoir :** le protocole, les fiches KYC et la cartographie des risques présentés dans le cas fictif sont fournis à titre d'exemples pédagogiques. Ils ne constituent en aucun cas des modèles types à réutiliser tels quels. Chaque agence doit personnaliser son process et adapter ses documents à son activité, à sa clientèle et à son organisation
- **Moyens :** la formatrice apporte son ordinateur et les documents d'exercice ; la salle doit permettre la projection (écran ou vidéoprojecteur) ; travaux individuels ou en sous-groupes selon l'effectif

FORMATRICE

Pauline Michel de Chabannes – formatrice spécialisée en immobilier depuis plus de 10 ans, notamment sur les obligations LCB-FT/TRACFIN. Titulaire d'un DESS et d'un Mastère en immobilier et aménagement urbain, ancienne Déléguée Formation de la FNAIM Aix-Marseille-Provence-Métropole.

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Pendant les ateliers : fiches complétées, justification des choix et correction commentée
- Un quiz final noté sur 20 permet d'évaluer les acquis ; le seuil de réussite est fixé à une note strictement supérieure à 10/20
- Une correction commentée permet de reprendre les points non acquis

ÉVALUATION DE L'EXÉCUTION DE FORMATION

- Signature dématérialisée de la feuille d'émargement
- Évaluation de la satisfaction des apprenants à chaud et à froid

VALIDATION DE LA FORMATION

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant. Elle mentionne la durée effectivement suivie, la note obtenue au quiz final et l'atteinte ou non du seuil de réussite
- Formation non certifiante
- Formation pouvant être prise en compte au titre de l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier (décret n° 2016-173 du 18 février 2016). Elle contribue à la formation LCB-FT des collaborateurs prévue par l'article L. 561-34 du Code monétaire et financier

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Nouvelle formation : les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, nombre de stagiaires formés, taux de réussite au quiz final) et leur méthode de calcul seront publiés sur ce programme et dans le catalogue Extra Classe Immo à l'issue des premières sessions.

ACCESSIBILITÉ

En cas de situation de handicap ou de maladie invalidante, la référente handicap étudie avec les stagiaires concernés les éventuelles mesures d'adaptation à mettre en œuvre.

- L'accessibilité des locaux aux personnes à mobilité réduite est vérifiée en amont avec l'agence cliente
- **Référente handicap :** Pauline Michel de Chabannes – 06 22 82 06 76 – contact@extraclasseimmo.fr