



**TESMA PARTNERS**

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMARTION - RECRUTEMENT - CONSEIL-  
ACCOMPAGNEMENT

# CATALOGUE DE FORMATION 2026



# FORMATION



## 3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



### Intra entreprise - formations proposées au catalogue

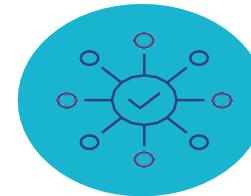
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



### Formation sur-mesure

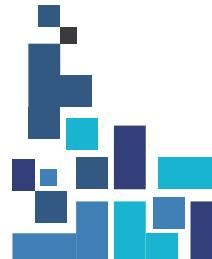
Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



### Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



# FORMATION

# 4

## ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE



### Ingénierie pédagogique

#### Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

### Évaluation et recommandations

#### Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations



### Cadrage et immersion

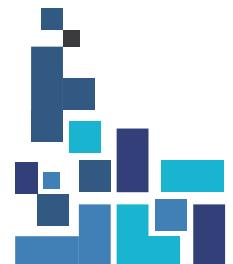
#### Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécifités métiers Immersion et interview

### Déploiement du dispositif

#### Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif



# NOS SOLUTIONS CONSEIL

Spécialistes de la transformation, nous accompagnons nos clients du cadrage stratégique à la mise en œuvre opérationnelle.

**“ Nos équipes d'experts en transformation nous permettent d'apporter à nos clients de la valeur dans leur projet de transformation tant sur la phase stratégique, organisationnelle qu'opérationnelle ”**



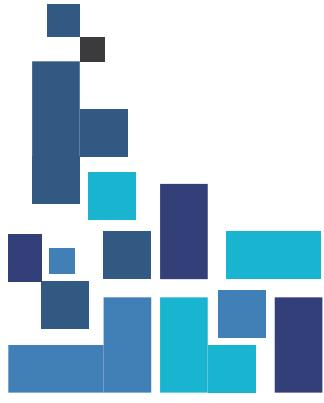
## NOS DIFFÉRENCES

- Notre capacité d'intervention stratégique très opérationnelle sur les différents domaines que nous traitons
- Nos expertises et expériences accumulées depuis 15 ans dans la création et l'optimisation de dispositifs de transformation
- Nos interventions dans tous les secteurs, au Sénégal et à l'international
- De nombreux clients multi récompensés pour leur transformation.

## NOTRE VOLONTÉ

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

- Nous inscrire au plus près de vos priorités et dans le respect de votre culture d'entreprise
- Construire des solutions sur-mesure avec et pour vos collaborateurs et vos clients



# NOS SOLUTIONS

# RECRUTEMENT

Nous mettons notre expertise et notre réseau étendu au service de votre réussite, en vous proposant des solutions personnalisées et des talents exceptionnels pour votre entreprise. Faites équipe avec nous et découvrez une approche efficace et humaine du recrutement.



## RECHERCHE DE CANDIDATS

La recherche de candidats est effectuée à l'aide de tous les moyens d'approche et de sourcing (chasse, réseaux sociaux professionnels) ainsi que de notre base de données de 6 000 CV de professionnels de nos secteurs.

## CONSEIL AU COURS DU PROCESSUS

Nous vous apportons notre conseil tout au long du processus de la définition du besoin à l'aide au choix final.

## CONSEIL AU COURS DU PROCESSUS

Nous vous apportons notre conseil tout au long du processus de la définition du besoin à l'aide au choix final.

## SUIVI D'INTEGRATION

Nous assurons un suivi d'intégration du candidat recruté, avec lui-même et son responsable durant sa période d'essai.

## SUIVI D'INTEGRATION

Nous assurons un suivi d'intégration du candidat recruté, avec lui-même et son responsable durant sa période d'essai.



## ANALYSE DE VOS BESOINS

Nous intervenons après une analyse précise de vos différents besoins.

## EVALUATION

Chaque évaluation est effectuée en référence à un besoin de recrutement donné. En complément de l'entretien, nous utilisons les tests de personnalité et de motivation, l'assessment center..

## SUIVI DE LA MISSION

Nous effectuons un point régulier sur la mission par téléphone et / ou par mail à un rythme préalablement défini.

## CLAUSE DE GARANTIE

Nous mettons en œuvre une clause de garantie par laquelle nous nous engageons à remplacer le candidat recruté ayant quitté l'entreprise au cours de sa période d'essai.



**TESMA PARTNERS**  
VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE



FORMARTION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

# NOS DOMAINES D'EXPERTISES

**GESTION DES RESSOURCES HUMAINES  
GESTION DE L'ENTREPRISE  
GESTION DES HOMMES**





### GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- ❖ GESTION RH, RECRUTEMENT, COMPÉTENCES ET CARRIÈRES
- ❖ FORMATION PROFESSIONNELLE
- ❖ MOBILITÉ INTERNATIONALE
- ❖ DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES
- ❖ SANTÉ, SÉCURITÉ ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL
- ❖ RÉMUNÉRATIONS ET PERFORMANCE RH
- ❖ GESTION DE LA PAIE

### GESTION DE L'ENTREPRISE

- ❖ COMPTABILITÉ, FISCALITÉ ET GESTION FINANCIÈRE
- ❖ MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE
- ❖ DROIT DES AFFAIRES
- ❖ BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE
- ❖ ACHAT – LOGISTIQUE – MARCHÉS PUBLICS
- ❖ ORGANISATION ET QUALITÉ
- ❖ AUDIT INTERNE – CONTRÔLE INTERNE – COMPLIANCE
- ❖ BUREAUTIQUE

### GESTION DES HOMMES

- ❖ MANAGEMENT DE PROJET, STRATÉGIE ET ORGANISATION
- ❖ MANAGEMENT ET LEADERSHIP
- ❖ COMMUNICATION, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
- ❖ TEAM BUILDING

**FORMATION - RECRUTEMENT  
CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT**



## **GESTION DE L'ENTREPRISE**

- ❖ COMPTABILITÉ, FISCALITÉ ET GESTION FINANCIÈRE
- ❖ MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE
- ❖ DROIT DES AFFAIRES
- ❖ BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE
- ❖ ACHAT – LOGISTIQUE – MARCHÉS PUBLICS
- ❖ ORGANISATION ET QUALITÉ
- ❖ AUDIT INTERNE – CONTRÔLE INTERNE – COMPLIANCE
- ❖ BUREAUTIQUE





# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE



**TESMA PARTNERS**  
VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE ET DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

## - GÉRER EFFICACEMENT LES RISQUES DAB & RC

LES OBJECTIFS	PROGRAMME
<ul style="list-style-type: none"><li>• Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire".</li><li>• Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage.</li><li>• Gérer son contrat : sinistres, modification de risque.</li><li>• Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu.</li><li>• Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur.</li></ul>	<p>➤ <b>LES FONDEMENTS D'UNE OPÉRATION D'ASSURANCE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le risque</b><ul style="list-style-type: none"><li>- criticité et probabilité</li><li>- nature de la cotisation d'assurance</li><li>- cycle inversé de l'assurance</li><li>- nécessité de définir le risque</li><li>- anti sélection, fausse déclaration</li><li>- licéité de la garantie</li></ul></li><li>• <b>Économie d'une opération d'assurance</b><ul style="list-style-type: none"><li>- ratio s/p, ratio combiné</li><li>- prime pure et prime commerciale</li><li>- une activité cyclique</li><li>- taxes fiscales et parafiscales</li><li>- principe indemnitaire et garantie forfaitaire</li></ul></li></ul>
<p><b>PUBLIC</b></p> <p>Collaborateurs en compagnies et mutuelles d'assurance, producteurs, garantisseurs, agents, courtiers, intermédiaires d'assurances, responsables administratifs et financiers, rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats d'assurances</p>	<p>➤ <b>MÉCANIQUE DE LA GARANTIE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Valeur assurée</b><ul style="list-style-type: none"><li>- valeur réelle, expertisée ou non</li><li>- valeur à neuf, valeur vétusté déduite</li><li>- valeur conventionnelle ou agréée</li><li>- premier risque</li><li>- plafonds de garantie, reconstitution de garantie</li><li>- franchise, intérêt et gestion</li><li>- différentes modalités de franchises</li><li>- risques de fréquence et risques d'intensité</li><li>- valeur et préjudice</li></ul></li><li>• <b>Durée de la garantie</b><ul style="list-style-type: none"><li>- prise de garantie différée</li><li>- garantie subséquente</li><li>- défaut de paiement de la prime</li><li>- défaut d'appel de prime</li></ul></li></ul>
<p><b>LES PLUS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Un incontournable de la capacité en assurance</li><li>• L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et INFO\$ PRATIQUESicateur</li><li>• Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture</li><li>• Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid</li><li>• L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation</li></ul>	<p>➤ <b>ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Risques garantis<ul style="list-style-type: none"><li>- incendies, explosions</li><li>- dommages électriques</li><li>- tempêtes et événements climatiques, autres risques</li><li>- catastrophes naturelles</li></ul></li></ul>
<p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li><li>• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li><li>• Mise à disposition d'un Support pédagogique</li><li>• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li></ul>	<p><b>SUIVI &amp; ÉVALUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation</li><li>• Évaluation à chaud et à froid</li></ul>
	<p><b>INFOS PRATIQUES</b></p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

# INSTRUMENTS FINANCIERS : COMPRÉHENSION ET UTILISATION

## LES OBJECTIFS

- Comprendre les différents types d'instruments financiers et leur fonctionnement.
- Maîtriser leur utilisation pour répondre aux besoins des clients et des institutions.
- Appliquer des stratégies pratiques pour optimiser leur gestion et minimiser les risques.

## PUBLIC

- Professionnels du secteur bancaire et financier,
- gestionnaires de portefeuille,
- traders, analystes financiers,
- et conseillers en investissements.

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Introduction aux Instruments Financiers

- Définition et classification des instruments financiers : actions, obligations, produits dérivés, etc.
- Rôles et usages des instruments financiers dans les marchés financiers et dans la gestion des risques.
- Cadre réglementaire et normes internationales (Bâle III, MiFID II).

#### Atelier pratique :

- Identification et classification d'instruments financiers à partir de cas concrets.

### ➤ Actions et Obligations

#### Actions :

- Concepts clés : capital, dividendes, valorisation.
- Différents types d'actions : ordinaires, préférentielles.
- Stratégies d'investissement et de gestion des portefeuilles.

#### Obligations :

- Mécanismes de fonctionnement : taux d'intérêt, échéance, valeur nominale.
- Calcul du rendement et évaluation des risques.
- Obligations spécifiques : souveraines, corporatives, convertibles.

#### Atelier pratique :

- Simulation d'une prise de décision d'investissement en actions et en obligations en fonction de profils de risque spécifiques.

### ➤ Produits Dérivés

- Concepts fondamentaux : options, contrats à terme, swaps.
- Utilisation des produits dérivés pour la couverture, la spéculation, et l'arbitrage.
- Risques associés et méthodes de gestion.

#### Atelier pratique :

- Étude de cas : utilisation d'une option pour couvrir un portefeuille contre des fluctuations de marché.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### ➤ Instruments Monétaires et Produits Structurés

#### Instruments monétaires :

- Fonctionnement des titres à court terme (bons du Trésor, certificats de dépôt, papier commercial).
- Gestion de la liquidité à travers les instruments monétaires.

#### Produits structurés :

- Construction et personnalisation selon les besoins des investisseurs.
- Analyse des avantages et risques spécifiques.

#### Atelier pratique :

- Construction d'un produit structuré fictif pour répondre à un besoin client spécifique.

### ➤ Instruments de Change et de Matières Premières

#### Instruments de change :

- Fonctionnement des marchés des devises et contrats de change à terme.
- Stratégies de couverture contre les risques de change.

#### Instruments liés aux matières premières :

- Typologie des produits (contrats à terme, options).
- Impact des fluctuations des prix sur les stratégies d'investissement.

#### Atelier pratique :

- Simulation d'une couverture contre le risque de change pour une entreprise internationale.

### ➤ Stratégies et Gestion des Risques

- Élaboration de stratégies d'investissement en fonction des objectifs et profils de risque.
- Évaluation des performances d'un portefeuille d'instruments financiers.
- Techniques de gestion des risques financiers à travers la diversification et la couverture.

#### Atelier pratique :

- Évaluation d'un portefeuille d'investissement fictif et proposition d'optimisations.

## INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarifs : 200.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 19-20 septembre

# RISQUE DE MARCHÉ : TECHNIQUES POUR ÉVALUER ET GÉRER LES RISQUES

## LES OBJECTIFS

- Evaluer et gérer les risques de crédit et de contrepartie, les risque de taux et de change et les risques opérationnels de l'entreprise.
- Connaître les outils financiers et opérationnels de mesure, de gestion et de réduction des risques.
- Comprendre l'environnement des risques, le cadre réglementaire et les enjeux de conformité.

## PUBLIC

Département risque de marché Front Office (banque- assurance- sociétés de gestion -Financial Institutions Group - Investisseurs institutionnels - Analystes quantitatifs - Risk managers - Gérants – Traders – Département IT – SSII banque-assurance en inter contrat

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Les mesures de risques

- Mesure du risque de taux d'intérêt
    - Les instruments de taux
    - Les produits dérivés de taux
    - Évaluation du risque de taux d'intérêt : valeur actuelle d'un instrument de taux, duration, sensibilité
    - Les différentes méthodes de mesure du risque de taux d'intérêt
    - Évaluation du risque de taux d'intérêt : valeur actuelle d'un instrument de taux, duration, sensibilité
    - Les différentes méthodes de mesure du risque de taux d'intérêt : méthode des impasses, méthode de la duration, méthodes de simulation
  - Mesure du risque de change
    - Les opérations de change : au comptant, à terme, options de change, swaps de devises
    - La position de change
  - Mesure du risque actions :
    - Définition d'une action
    - Les opérations sur actions
    - Return et volatilité d'une action, d'un portefeuille actions
    - Le modèle de marché et les bétas
  - Mesure du risque options
    - Définition d'une option.
    - Valeur d'une option : valeur intrinsèque et valeur temps.
    - Paramètres de sensibilité de la valeur d'une option : les grecques.
    - Modèles d'évaluation de la valeur d'une option et des grecques : Cox- Ross-Rubinstein et Black-Scholes
- Risques de position : différentes méthodes de calcul des VaR

- Gestion interne des risques
- Approche réglementaire (intégration de Bâle II) et allocation de capital

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

- Présentation des VaR Monte Carlo, historique et analytique
  - Spécificités, estimation de la VaR
  - Risque de change / risque sur actions / risque de taux d'intérêt /risque sur matières premières
  - Risques sur produits options
  - Risques de valorisation
  - Cas des produits dérivés – VaR delta, gamma, véga
  - Évolution de la réglementation sur le risque de position (VaR stressée, Bâle III, ...)
  - Présentation des autres principaux indicateurs de risque
- Risque de contrepartie sur opérations de marché et risque de crédit
- Bases techniques et aspects opérationnels
  - Typologie des différents risques de contrepartie (risque de crédit, risque de variation, risque de règlement – livraison, risque émetteur, etc.)
  - Mesure des risques de contrepartie : exposition centile et exposition moyenne
  - Recensement des différents objectifs : encadrement des positions d'un client, détermination d'un spread de crédit, calcul de la rentabilité et du capital économique, encadrement des risques pays
  - Introduction à la VaR de crédit (modèles de capital économique) et au capital réglementaire
  - Appréciation du risque de crédit
  - Méthodes de calcul
  - Différences entre les approches économiques et réglementaires
  - Enseignements et évolutions réglementaires (Incremental Risk Charge, Comprehensive Risk Measure, Bâle III) suite à la crise

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours  
Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Les Résidences Mamoune  
Date : 1-3 octobre

# TRÉSORERIE : TECHNIQUES DE GESTION DES FLUX FINANCIERS

LES OBJECTIFS	PROGRAMME
<ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendre les variations de trésorerie.</li><li>• Bâtir et exploiter les prévisions de trésorerie.</li><li>• Prendre des décisions de financement/placement.</li><li>• Contrôler la facturation bancaire.</li><li>• Gérer la trésorerie au quotidien en date de valeur.</li><li>• Gérer les flux en devises</li></ul>	<p>➤ <b>Le rôle de la trésorerie dans le contexte général du financement de l'entreprise et de son pilotage</b></p> <p><b>Rôle et enjeux de la trésorerie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'importance de la trésorerie dans la gestion de l'entreprise</li><li>• Les différentes approches de la trésorerie : bilancielle, par les ratios, par les flux</li><li>• Le système de gestion de trésorerie</li><li>• L'origine des difficultés de trésorerie</li><li>• La sensibilité du BFR</li></ul> <p><i>Cas pratique : calculer à partir d'un bilan, le fonds de roulement (FR), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette</i></p> <p><b>Décrire le rôle du trésorier</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le rôle du trésorier</li><li>• L'évolution du rôle du trésorier</li></ul> <p><i>Atelier de réflexion : quelles sont les missions principales et secondaires du trésorier ?</i></p> <p>➤ <b>Les conditions bancaires adaptées à sa structure</b></p> <p><b>Les conditions bancaires des moyens de paiement, d'encaissement et des opérations financières</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les circuits des moyens de paiement</li><li>• Les différentes dates, les taux et les commissions</li></ul> <p><i>Exemple d'application : calculer des agios</i></p> <p><b>Choisir le financement adapté à son entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les modes de financement adaptés à chaque besoin : financement externe, financement interne</li><li>• L'analyse du coût réel d'un crédit</li></ul> <p><i>Quiz : les financements externes et internes de l'entreprise</i></p> <p><b>Comparer les placements</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'utilisation des excédents de trésorerie de l'entreprise</li><li>• L'arbitrage sur le placement des excédents de trésorerie</li></ul> <p><i>Illustration : un arbitrage "découvert/crédit de trésorerie"</i></p>
LES PLUS	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain</li><li>• Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants</li><li>• Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid</li><li>• L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation</li></ul>	<p>➤ <b>Organiser la gestion de la trésorerie au quotidien</b></p> <p><b>Mettre en place un système de gestion de trésorerie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• De l'approche statique à l'approche dynamique : le tableau de flux de trésorerie</li><li>• La mise en place d'un système de gestion de trésorerie en date de valeur</li><li>• Le reporting et les tableaux de bord</li></ul> <p><i>Cas pratique : établissement d'une fiche de suivi en valeur et arbitrage</i></p> <p><b>Appliquer une méthodologie de gestion des risques financiers</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le risque de contrepartie</li><li>• Les risques de liquidités</li><li>• Les risques de change</li><li>• Le risque de taux</li></ul> <p><i>Exemple d'application : couverture de taux SWAP</i></p> <p>➤ <b>Établir les prévisions de trésorerie</b></p> <p><b>La place du budget de trésorerie dans l'organisation générale de l'entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'analyse des circuits d'information</li><li>• Du plan pluriannuel au budget mensuel de trésorerie</li><li>• Du budget de trésorerie à la gestion quotidienne en dates de valeur</li></ul> <p><i>Illustration : établissement d'un circuit d'information budgétaire</i></p> <p><b>Construire le budget de trésorerie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les méthodes d'élaboration des budgets : normative, des flux</li><li>• L'analyse des écarts réalisations versus prévisions et la réactualisation du budget</li></ul> <p><i>Cas pratique : établir un plan de trésorerie</i></p> <p><i>Quiz de synthèse : les fondamentaux de la gestion de trésorerie</i></p>
MOYENS PÉDAGOGIQUES	INFOS PRATIQUES

# ANALYSTES FINANCIERS : INTERPRÉTER LES DONNÉES POUR PRENDRE DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES

## LES OBJECTIFS

- Connaître et comprendre l'utilité de chaque état financier, plus particulièrement l'état des résultats, le bilan et l'état des flux de trésorerie.
- Connaître et comprendre les liens qui unissent tous ces états financiers.
- Mettre en pratique les différentes méthodes d'analyse des états financiers et interpréter les informations émanant des résultats de ces analyses.
- Permettre une meilleure compréhension des initiatives à mettre en place afin d'améliorer la performance de votre organisation.

## PUBLIC

- Dirigeants
- Cadres de direction ou financiers
- Comités d'entreprise
- Analystes financiers
- Responsables comptables
- Entrepreneurs.

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

- **Comprendre l'importance de l'analyse des décisions financières**
  - Évaluation et atténuation des risques
  - Allocation des ressources
  - Budget d'investissement
  - Analyse coûts-avantages
  - Modélisation financière
  - Alignement stratégique
  - Considérations éthiques
- **Étapes clés pour une prise de décision efficace**
  - Identifiez les sources de données
  - Collecter les données
  - Nettoyer et organiser les données
  - Effectuer la validation des données
  - Appliquer les techniques d'analyse des données
  - Interpréter les résultats
  - Communiquer les résultats
- **Améliorer la prise de décision grâce à la technologie**
  - Analyse des données
  - Modélisation financière
  - Outils de gestion des risques
  - Intelligence artificielle (IA) dans la prise de décision financière
  - Outils de visualisation financière
- **Appliquer l'analyse financière pour évaluer la rentabilité**
  - Compromis entre risque et rendement
  - Valeur temporelle de l'argent (TVM)
  - Valeur actuelle nette (VAN)
  - Taux de rendement interne (TRI)
  - Période de récupération
  - Analyse de sensibilité
  - Analyse comparative
- **Intégrer des données financières pour atténuer l'incertitude**
  - Évaluation quantitative ou qualitative
  - Identification et catégorisation des risques
  - Stratégies d'atténuation des risques
  - Exploiter les données financières pour la gestion des risques
  - Exemple de cas : gestion du risque de change
- **Quantifier l'impact financier des décisions commerciales**
  - Identifier et quantifier les coûts
  - Évaluer les avantages
  - Attribuer une valeur monétaire
  - Calculer la valeur actuelle nette
  - Tenez compte du risque et de l'incertitude
- **Utiliser les données pour prédire les résultats futurs**
  - Analyse des données historiques
  - Modèles statistiques
  - Analyse des séries chronologiques
  - Techniques de prévision
  - Analyse de scénarios
  - Analyse de sensibilité
- **Exploiter la technologie pour une prise de décision financière éclairée**
  - Comprendre les systèmes d'aide à la décision (DSS)
  - Avantages du DSS
  - Applications pratiques
  - Exemple : décision d'investissement en capital
- **Exemples concrets d'analyses de décisions financières réussies**

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 3 jours  
Tarifs : 600.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Radisson Blue  
Date : 5-7 février

# OPÉRATIONS LOCALES : GESTION DES TRANSACTIONS ET CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE

## LES OBJECTIFS

- Comprendre et gérer efficacement les transactions bancaires locales.
- S'assurer de la conformité avec les réglementations en vigueur.
- Appliquer des solutions pratiques pour optimiser les opérations et limiter les risques de non-conformité.

## PUBLIC

- Agents des opérations,
- responsables des transactions bancaires,
- auditeurs internes, et
- compliance officers

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Les Fondamentaux des Opérations Bancaires Locales

- Rôles et responsabilités dans la gestion des transactions locales.
- Types de transactions bancaires (virements, chèques, prélèvements, etc.).
- Cadre réglementaire applicable aux opérations bancaires locales.

#### *Atelier pratique :*

- Cartographie des processus de traitement d'une transaction locale dans une banque fictive.

### ➤ Gestion Efficiente des Transactions

- Optimisation des flux transactionnels et réduction des délais de traitement.
- Suivi et gestion des incidents (erreurs de saisie, rejets de transactions).
- Évaluation des outils digitaux et solutions automatisées pour les transactions.

#### *Atelier pratique :*

- Analyse d'un scénario d'incident transactionnel et proposition d'un plan de correction.

### ➤ Conformité Réglementaire dans les Opérations Bancaires

- Identification des réglementations locales clés (AML/CFT, protection des données).
- Gestion des obligations liées aux rapports aux autorités.
- Procédures de contrôle pour assurer la conformité des transactions.

#### *Atelier pratique :*

- Simulation d'un contrôle de conformité sur des transactions fictives : analyse et corrections.

### ➤ Prévention des Fraudes et Gestion des Risques

- Typologies de fraudes dans les opérations locales et moyens de détection.
- Mise en place de contrôles internes pour limiter les risques.
- Gestion des litiges et communication avec les clients et régulateurs.

#### *Atelier pratique :*

- Étude de cas : détection d'une fraude dans un processus transactionnel.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Hôtel Fleur de Lys

Date : 19-21 février

# AUDIT INTERNE AVANCÉ : PRATIQUES ET ÉTUDES DE CAS

## LES OBJECTIFS

- Approfondir les méthodologies d'audit interne et leur application dans des environnements complexes.
- Renforcer les compétences pratiques grâce à des études de cas et des simulations.
- Intégrer les meilleures pratiques pour évaluer les risques et garantir la conformité.

## PUBLIC

- Auditeurs internes expérimentés,
- managers en charge de l'audit, et
- responsables de la gouvernance dans les entreprises et institutions financières.

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Cadre Avancé de l'Audit Interne

- Évolution des normes internationales d'audit interne (IPPF).
- Audit basé sur les risques : approche et mise en œuvre.
- Gouvernance d'entreprise et rôle stratégique de l'audit interne.

#### *Atelier pratique :*

- Élaboration d'une cartographie des risques pour un secteur d'activité complexe.

### ➤ Méthodologies et Techniques Avancées d'Audit

- Audit des processus critiques : gestion des opérations, IT, conformité.
- Techniques avancées d'échantillonnage et d'analyse des données.
- Utilisation des outils numériques et logiciels pour optimiser les audits.

#### *Atelier pratique :*

- Simulation d'un audit opérationnel avec utilisation d'un logiciel d'audit (par ex. ACL, IDEA).

### ➤ Évaluation des Risques et Contrôles Internes

- Identification et hiérarchisation des risques dans des contextes dynamiques.
- Conception et évaluation des contrôles internes avancés.
- Gestion des risques émergents : cybersécurité, conformité réglementaire, et ESG (critères environnementaux, sociaux, et de gouvernance).

#### *Atelier pratique :*

- Étude de cas : analyse des faiblesses des contrôles internes d'une entreprise fictive et propositions d'améliorations.

### ➤ Audit des Fraudes et Enquêtes

- Techniques de détection des fraudes : indicateurs, outils et méthodes.
- Gestion des enquêtes d'audit interne : collecte de preuves, interviews et documentation.
- Prévention des fraudes : sensibilisation et renforcement des politiques internes.

#### *Atelier pratique :*

- Analyse d'un cas de fraude fictif : identification des indices, enquête et rapport.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### ➤ Restitution des Résultats et Recommandations

- Rédaction de rapports d'audit avancés : structure, clarté et impact.
- Techniques de communication efficace des résultats aux parties prenantes (direction générale, comité d'audit).
- Suivi des recommandations : mise en œuvre et suivi des plans d'action.

#### *Atelier pratique :*

- Présentation des conclusions d'un rapport d'audit fictif devant un comité simulé.

### ➤ Études de Cas et Scénarios Réels

- Analyse approfondie de cas réels d'audit dans différents secteurs : bancaire, industriel, public.
- Discussion des meilleures pratiques et des leçons apprises.
- Résolution collective de scénarios complexes.

#### *Atelier pratique :*

- Travail en groupe sur un scénario d'audit multidimensionnel : évaluation, recommandations et plan d'action.

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Hôtel Fleur de Lys

Date : 5-7 novembre

# TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : RÉUSSIR LES TRANSACTIONS BANCAIRES

LES OBJECTIFS
• Identifier les techniques de négociation commerciale adaptées au secteur bancaire
• Décrypter les différentes étapes de la procédure de négociation pour adapter sa posture en conséquence
• Mener une phase de contractualisation/entretien de négociation de la phase d'accueil à la n.

PUBLIC
• Toute personne amenée à négocier dans le cadre d'une activité du secteur bancaire

LES PLUS
• Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
• Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
• Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
• L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES
• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
• Mise à disposition d'un support pédagogique
• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

PROGRAMME
<p>➤ <b>Préparer de façon efficace la négociation</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Cerner le terrain : prêts, assurance-vie, tarification bancaire</li><li>▪ Ordonner les enjeux</li><li>▪ Déterminer et fixer ses objectifs de négociation : taux, frais de dossier, pénalités de RA, frais d'entrée, etc.</li><li>▪ Définir ses marges de manœuvre : identification des contreparties possibles</li><li>▪ Déterminer le niveau d'exigence initiale</li><li>▪ Identifier les 6 curseurs du pouvoir</li><li>▪ L'assertivité et les positions de vie</li><li>▪ S'adapter au profil de personnalité de l'interlocuteur</li></ul> <p>➤ <b>Les étapes d'une négociation réussie</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'approche : la loi d'impact, la prise de contact, la règle des 4x20, les aspects à éviter, créer un climat positif</li><li>• La découverte : savoir poser les bonnes questions concernant le décideur, l'environnement concurrentiel proche du décideur, etc.</li></ul> <p><b>Entraînement de l'accueil à la phase de découverte</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'accord de consultation : la reformulation</li><li>• La proposition argumentée</li></ul> <p>L'adaptation de la proposition au profil du client</p> <p>Les critères de la proposition</p>
SUIVI & ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"><li>• Feuille d'émergence et attestation de fin de formation</li><li>• Évaluation à chaud et à froid</li></ul>
INFOS PRATIQUES
<p>Durée : 2 jours</p> <p>Tarifs : 200.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.</p> <p>Lieu : Tesma Partners</p> <p>Date : 20-21 mai</p>

# GESTION DES RISQUES BANCAIRES : IDENTIFIER ET ÉVALUER LES RISQUES

## LES OBJECTIFS

- Identifier les principaux risques bancaires.
- Avoir une vision d'ensemble sur le processus de gestion de ces risques.
- Bien appréhender leur mesure.
- Avoir des notions de base sur leur couverture.
- Intégrer le vocabulaire technique permettant de mieux dialoguer avec les équipes Risque et Gestion financière.

## PUBLIC

Toutes les fonctions opérationnelles d'un Front Office (Banques, Assurances, Sociétés de gestion/Asset Managers, Banques privées) - CIF - CGP - Family Office - Courtiers - Senior Bankers - Relationship managers Institutionnels - Département Risk Management - Contrôle interne - Audit bancaire - Collaborateurs middle et back office - Juristes - Managers et collaborateurs de la fonction IT - Consultants SSII Banque-Assurance - Relation Investisseurs - Communication

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

- **Les risques bancaires**
  - Définition
  - Les différents risques bancaires
  - Le processus de gestion des risques
  - Les fonctions clés de la gestion des risques
  - Le système de contrôle interne
  - L'évolution des méthodes de mesure et de gestion des risques bancaires
  - Les fonds propres économiques et prudentiels pour faire face à ces risques
  - L'approche des autorités de contrôle
- **Les fonds propres**
  - Le rôle des fonds propres
  - L'allocation des fonds propres
  - Le dispositif Bâle III, y compris sa finalisation
  - **Mesure et gestion du risque de crédit**
    - Les concepts fondamentaux et les facteurs de risque
    - Les réducteurs de risque
    - Les agences de rating et la notation interne : méthodologie et notes
    - Notion de défaut bâlois, de NPL, de forberance
    - Cadre de détermination du défaut bâlois
    - Stratégie de gestion des NPL
    - Politique d'octroi de crédit
    - Indicateurs d'alerte précoce
    - Limites et usages de ces modèles
    - La traduction de ces modèles dans le ratio de solvabilité Bâle III
    - Les modifications de Bâle III
    - **Mesure et gestion du risque de liquidité**
      - Origine et effets du risque de liquidité
      - Spread de liquidité
      - Illustration : les crises financières de 2007-2008 et 2009-2012
      - Mesure du risque de liquidité : les indicateurs
  - **Le risque de taux d'intérêt dans le portefeuille bancaire**
    - Origine et effets du risque de taux
    - Illustrations du risque de taux
    - Première mesure du risque de taux : le gap de taux
    - Deuxième mesure du risque de taux : sensibilité
    - Gestion du risque de taux
    - Dispositif réglementaire relatif au risque de taux, dont la nouvelle norme IRRBB
  - **Le risque de change**
    - Origine et effets du risque de change
    - Périmètre et mesure du risque de change
    - Gestion du risque de change
  - **Le risque opérationnel**
    - Généralités
    - Définition
    - Principales notions de gestion du risque opérationnel
    - Le cadre prudentiel du risque opérationnel, y compris la finalisation de Bâle III
  - **Le risque ESG (environnemental, social et de gouvernance)**
    - Contexte d'encouragement de l'investissement durable
    - Définition du risque ESG
    - Risque environnemental :
      - Risque physique
      - Risque de transition
      - Risque de contentieux
    - Risque social
    - Risque de gouvernance

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours  
Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Les Résidences Mamoune  
Date : 6-8 mai

# CAISSIER : MAÎTRISER LES OPÉRATIONS DE CAISSE ET LA RELATION CLIENT

## LES OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques pratiques de gestion des opérations de caisse.
- Optimiser la relation client pour améliorer la satisfaction et la fidélisation
- Identifier et gérer les risques liés aux transactions au guichet.

## PUBLIC

- Caissiers, agents de guichet, responsables de la caisse et personnel en contact direct avec les clients dans les institutions bancaires ou financières.

## LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Les Fondamentaux des Opérations de Caisse

- Rôle et responsabilités du caissier dans une institution financière.
  - Connaissance des produits et services bancaires de base.
  - Typologies des opérations courantes (dépôts, retraits, virements, change, etc.).
  - Cadre réglementaire applicable aux transactions au guichet.
- Atelier pratique :**
- Simulation de transactions courantes : traitement de dépôts et retraits dans un environnement fictif.

### ➤ Techniques de Gestion des Opérations de Caisse

- Méthodes de comptage et de gestion des flux monétaires.
  - Contrôles obligatoires pour prévenir les erreurs de caisse.
  - Gestion des transactions spécifiques : chèques, devises, cartes bancaires, etc.
  - Clôture de caisse : procédures et vérifications essentielles.
- Atelier pratique :**
- Exercice sur la gestion d'un fonds de caisse, comptage en fin de journée et analyse des écarts.

### ➤ Prévention des Risques et Sécurisation des Opérations

- Identification des risques de fraude au guichet (faux billets, tentatives d'escroquerie).
  - Utilisation des outils et techniques de détection (lampes UV, marqueurs, etc.).
  - Respect des procédures de sécurité et signalement des anomalies.
- Atelier pratique :**
- Cas pratiques : analyse et gestion d'une tentative de fraude au guichet.

### ➤ Relation Client et Qualité de Service

- Techniques d'accueil et de communication efficace avec les clients.
  - Gestion des situations difficiles et des plaintes.
  - Personnalisation du service pour améliorer l'expérience client.
  - Éthique et déontologie dans la relation client.
- Atelier pratique :**
- Jeu de rôle : interaction avec différents profils de clients (clients exigeants, mécontents, ou en situation complexe).

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### ➤ Gestion des Situations Spécifiques et Rétroaction

- Gestion des périodes de forte affluence au guichet.
- Collaboration avec les autres départements pour résoudre des problématiques spécifiques.
- Analyse des retours clients pour améliorer les services.

**Atelier pratique :**

- Simulation d'une journée au guichet : gestion des flux de clients et des imprévus.

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours Janvier

Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 15-17 janvier

# OPÉRATIONS INTERNATIONALES : GESTION DES TRANSACTIONS ET DES RISQUES À L'ÉTRANGER

## LES OBJECTIFS

- Préparer les opérations à l'international
- Choisir et appliquer la règle Incoterms
- Sécuriser et optimiser les documents, dont les justificatifs fiscaux et douaniers
- Superviser le transport, les formalités de douane
- Devenir un interlocuteur averti et crédible en interne et à l'externe

## PUBLIC

- Responsables export
- Credit manager
- Cadres administratifs et financiers
- Commerciaux en charge d'une zone export

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Distinguer les différents types de risques à l'international

#### *Analyser le risque financier et ses diverses composantes*

- Chronologie des risques
- Décrypter le risque politique
- Appréciation par les assureurs-crédit et les agences de notation
- Les instruments de couverture

#### Exercice d'application

### ➤ Sécuriser le contrat commercial à l'international

#### *Identifier les clauses indispensables à insérer dans un contrat de vente à l'international*

- Déterminer le prix et la durée de validité de l'offre
- Choisir une devise de facturation
- Opter pour un mode de paiement clair et des conditions de paiement précises
- La réserve de propriété : théorie et réalité
- Choisir le droit applicable, les tribunaux compétents et la clause d'arbitrage (last shot, first shot, etc.)

#### Étude de cas

#### *Incoterms – Élément-clé du contrat*

- La partage des frais et risques
- La notion de livraison
- Les règles d'or des Incoterms 2020

#### Étude de cas

### ➤ Utiliser des techniques bancaires et financières adaptées pour sécuriser les paiements

#### *Limites des moyens de paiement classiques*

- SWIFT, les lettres de change, les billets à ordre et le chèque

#### *La remise documentaire*

- Mécanisme, intérêts et limites
- Les précautions et garanties complémentaires

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### *Le crédit documentaire*

- Mécanismes et acteurs
- Les différentes formes de réalisation

#### Étude de cas

### *Les garanties bancaires de paiement*

- Garantie à première demande
- Couvrir le risque pays/banque émettrice

#### Étude de cas

### *La Standby Letter Of Credit (SBLC)*

- Avantages de la SBLC
- Comparatif crédoc et lettre de crédit standby

#### Étude de cas

### ➤ Les techniques bancaires et financières spécialisées, l'affacturage à l'international, le forfaiting, le crédit acheteur/fournisseur

### *Les polices d'assurance-crédit*

- Mesurer l'opportunité de s'assurer
- Sélectionner l'assureur crédit selon la zone de risques
- Risques couverts et choix de la police
- Gérer une assurance-crédit, négocier ses taux
- Comparatif crédit documentaire/assurance-crédit
- Comparatif assurance-crédit/lettre de crédit standby

#### Exercice d'application

### ➤ Les garanties internationales

- Identifier les différents types de garanties
- La typologie juridique des garanties
- Les problèmes posés par les garanties

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 8-10 avril

# MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT : STRATÉGIES POUR AMÉLIORER LE SERVICE CLIENT

## LES OBJECTIFS

- Acquérir des méthodes et outils pour développer la relation de l'entreprise avec ses clients dans une logique omnicanale :
- Ecoute client ;
- Traitement des réclamations ;
- Expérience client et qualité de service ;
- Pilotage de la performance.
- Motiver ses équipes à pleinement satisfaire et fidéliser les clients.
- Faire avancer son projet relation client en interne.

## PUBLIC

- Responsables/chargés d'accueils
- Conseillers clients,
- Vendeurs,
- Hotliners,
- Techniciens en helpdes
- Tout professionnel dont la mission est d'accueillir, de conseiller le client

## LES PLUS

- Une formation pratiko-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Comprendre les fondamentaux de la fidélisation et de l'expérience client

- Appréhender les enjeux de la fidélisation et de l'expérience client
- Situer son rôle d'hôte(sse) ou conseiller(ère) face à ces enjeux
- Décrire les fondamentaux d'une belle expérience client

### Cas pratiques

- Mises en situation et partage d'expérience sur le vécu en tant que client
- Travaux de groupe visant à reconstruire votre rôle dans le cadre de l'expérience client, et donc d'une relation client de qualité

### ➤ Découvrir la méthode des 4C : « Contacter - Connaitre - Convaincre - Consolider »

- S'approprier les 4 étapes de la méthode 4C

### Cas pratique

- Mise en situation de scénarisation d'une interaction idéale selon les participants

### ➤ 1<sup>o</sup> étape des 4C : entrer en relation avec votre client

- Comprendre l'importance de la prise de contact
- Créer un climat de confiance avec le client : les conditions à mettre en place
- Adapter sa communication (attitude et discours) dans la gestion de situations difficiles : manifestation d'agressivité, d'insatisfaction, de mécontentement, de mauvaise fois, ...

### Cas pratique

- Travaux de groupe sur les conditions nécessaires à un climat de confiance
- Jeux de rôles coachés de la 1<sup>o</sup> phase

### ➤ 2<sup>o</sup> étape des 4C : bien connaître et comprendre votre client

- Appliquer les techniques de questionnement pour identifier les attentes et craintes des clients
- Identifier les motivations de la demande des clients
- Créer un lien de confiance avec le client

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### Cas pratiques

- Travaux individuels et collectifs autour de la méthode SONCASE et des techniques de questionnement et d'écoute client
- Mises en situation de la 2<sup>o</sup> phase
- Trainings coachés des 2 phases enchaînées

### ➤ 3<sup>o</sup> étape des 4C : convaincre en proposant une réponse appropriée

- Construire une solution adaptée aux attentes et motivations des clients
- Formuler une proposition complète visant à satisfaire les attentes du client
- Concevoir un traitement efficace d'une objection, en restant orienté client

### Cas pratiques

- - Travaux individuels et collectifs sur les techniques de formulation selon les profils clients
- - Mises en situation de la 3<sup>o</sup> phase
- Trainings coachés des 3 phases enchaînées

### ➤ 4<sup>o</sup> étape des 4C : consolider en fidélisant votre client

- Renforcer la relation de confiance établie avec le client par un acte de fidélisation
- Finir l'interaction par une expérience personnalisée : créer une émotion, répondre à un besoin particulier, ...

### Cas pratiques

- Travaux de groupe sur les conditions nécessaires à la réussite du dernier geste
- Mises en situation de la 4<sup>o</sup> phase

### ➤ Synthèse des essentiels et idées clefs de la formation

- Ancrer les fondamentaux d'une Relation Client contribuant à une Expérience Client réussie
- Définir votre plan d'actions individuel

### Cas pratiques

- Trainings Coachés des 4C enchaînés
- Travail de groupe pour schématiser les points clefs
- Travail individuel pour cibler les axes d'amélioration

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 11-13 juin

# FORMATION SUR LES PRODUITS BANCAIRES : COMPRENDRE LES OFFRES ET SERVICES

## LES OBJECTIFS

- Comprendre toutes les notions liées aux produits et services bancaires.
- Renforcer la maîtrise technique de chacun des produits et services à disposition
- Permettre l'identification de produits et services complémentaires pertinents pour étoffer une gamme
- Découvrir les services traditionnels de la banque, les nouvelles prestations en ligne et les produits bancaires.

## PUBLIC

- Collaborateur ou manager souhaitant se familiariser avec le sujet

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Introduction

- La constitution du chiffre d'affaires d'une banque commerciale et ses impératifs
- Les missions d'un Chargé de Relations Clientèle
- Le principe de la Bancassurance Omnicanal

### ➤ Les activités relatives à la gestion de fonds

- La gestion de compte bancaire
- Gestion de moyens de paiement

### ➤ L'épargne monétaire et financière

- La porte d'entrée : le compte courant
- Le compte sur livret et les comptes d'épargne dédiés (Logement, Etudes, Retraite)
- Le dépôt à terme (DAT)
- Le compte d'instrument financier (CIF) et l'investissement en valeurs mobilières
- L'Assurance-Vie

### ➤ Les services bancaires

- La Carte de paiement
- Le chéquier
- Le virement
- Le transfert national et international
- Le service de caisse
- Le service de change
- La Banque à distance

### ➤ Les crédits

- Autorisation de découverts, Facilité de Caisse et Avance
- Le prêt à la consommation dédié ou non-affecté
- Le crédit revolving
- Le prêt immobilier

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarifs : 200.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 9-10 juillet

# CONTRÔLE INTERNE : ÉVALUER ET AMÉLIORER LES PROCESSUS

## LES OBJECTIFS

- Connaître les obligations réglementaires et les référentiels de contrôle interne.
- Adopter une démarche pragmatique d'analyse et de maîtrise des risques opérationnels.
- Identifier les contrôles-clés et procéder à l'évaluation du dispositif de contrôle interne.
- S'assurer de l'adéquation du dispositif de contrôle interne avec les objectifs de l'entreprise

## PUBLIC

- Contrôleurs internes - Auditeurs internes - Risk managers - Juristes - Compliance officers - Experts-comptables - Commissaires aux comptes

## LES PLUS

- Une formation pratique-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

- **Le contrôle interne selon le cadre réglementaire et historique**
  - Le contexte et les exigences réglementaires :
  - La définition du contrôle interne.
  - Les principaux référentiels existants :
- **Le contrôle interne face aux enjeux actuels des entreprises**
  - L'organisation des 3 lignes de maîtrise du risque dans la gouvernance des entreprises.
  - L'apport du contrôle interne pour les entreprises.
- **La mise en œuvre d'un dispositif de contrôle interne efficace et performant**
  - Appréhender l'environnement de contrôle interne.
  - Mettre en place une approche processus au sein de l'entreprise pour déployer la démarche de contrôle interne.
- **Cas pratique : modéliser le processus d'achats d'une société de services**
  - Identifier et évaluer les risques opérationnels :
  - Cotation du niveau de probabilité ;
  - Cotation des impacts (financiers, qualité, réglementaires...).
- **Cas pratique : réaliser l'analyse de risques du processus d'achats**
  - Analyser les dispositifs de maîtrise existants :
  - Identification des différents dispositifs de maîtrise en matière de contrôle interne ;
  - Evaluation de l'efficacité des dispositifs existants.
- **Cas pratique : analyser et évaluer les éléments de maîtrise du processus d'achats**
  - Arbitrer et élaborer une cartographie des risques.
  - Proposer des plans de renforcement et de maîtrise du contrôle interne :
  - Mise en place de plans d'actions (optimisation) ;

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 3 jours  
Tarifs : 600.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Radisson Blue  
Date : 15-17 avril

# COMPLIANCE AVANCÉE : APPROFONDIR LA CONFORMITÉ BANCAIRE ET RÈGLEMENTAIRE

## LES OBJECTIFS

- Connaitre les éléments fondamentaux d'un dispositif de conformité bancaire
- Appréhender comment mettre en place un dispositif interne de conformité bancaire
- Comprendre le rôle de la veille réglementaire en la matière

## PUBLIC

- Auditeurs et contrôleurs internes
- Spécialistes de la conformité
- Gestionnaires des risques
- Responsables métiers et autres cadres financiers confrontés aux problématiques de conformité dans les banques

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## ➤ Comprendre la conformité : contexte corpus de règles et objectifs généraux

- Un contexte de risques protéiformes et difficiles à lire
  - L'écosystème économique actuel (contexte de digitalisation et d'innovation) : Premiers impacts sur le rôle du client et de l'opérateur bancaire
  - Implantations géographiques et modèles de gouvernance
  - Multiplication des facteurs d'ouverture des architectures techniques, des processus et des offres.
  - Enrichissement des approches historiques au travers de nouveaux modes de fonctionnement (open innovation, partenariats divers)

## • Identifier les risques internes et externes

- Qu'est-ce qu'un risque ?
- Les « meta » risques internes et les « meta » risques externes
- Un constat de volatilité des risques accru : position des acteurs industriels, financiers et des régulateurs, etc.

## • Les fondements de la conformité bancaire : histoire et évolutions majeurs

- Les fondations de la fonction de contrôle interne dans les établissements financiers
- Le document consultatif du comité de Bâle (2003) sur la fonction conformité
- Les lois et règlements
- Les types et les rôles des régulateurs
- Les impacts des réglementations non sectorielles
- Retour d'expérience sur la pression réglementaire et la gestion / réconciliation des objectifs discordants des textes
- Revue de la hiérarchie des normes et de l'organisation des régulateurs

## • Définition de la conformité bancaire et la fonction de la conformité dans le domaine bancaire

- La différence entre la fonction conformité et l'activité liée aux litiges : les typologies de responsabilités
- Le périmètre couvert : LBC/FT, data privacy, déontologie, conflits d'intérêts
- La nature et les sanctions associées à la démonstration de non-conformité.

## ➤ Appréhender l'organisation et les mécanismes de la conformité

## • Le principe d'adaptation des organisations aux nouvelles exigences de conformité

- La structure organisationnelle de la fonction conformité
- Principe d'indépendance et principe d'auditabilité

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## PROGRAMME

- Le rattachement et l'architecture des organigrammes
- Les métiers de la conformité, les compétences des équipes conformité
- Les outils, livrables et procédures associées à la fonction conformité

## • Les trois niveaux du dispositif interne, acteurs, rôles et responsabilités de la direction de la conformité vs autre directions opérationnelles

- Le principe de séparation du contrôle permanent et périodique
- Les acteurs
- Périmètre couvert (erreurs, vols, fraudes...)
- Le contrôle de 1er niveau opérations et procédures internes (normes de gestion, informations comptables, politiques RH...)
- Le 2nd niveau réglementation, déontologie
- Le rôle des directions opérationnelles (vigilance, KYC, l'escalade des soupçons...)

## • Veille réglementaire : Les obligations en matière de veille, le format de la veille, l'organisation de la veille

- Déontologie et respect du code de bonne conduite : Etablissement, diffusion, information, communication et contrôle
- La gestion du conflit d'intérêt : Eléments constitutifs du conflit, arbitrage

## ➤ Maîtriser le processus de gestion de la conformité

### • La cartographie des risques

- Processus de construction de la cartographie
- Format et représentation
- Suivi et mise à jour de la cartographie

### • Les événements à risques et la gestion de la fraude : Grandes typologies de risques, revue de risques

- Le principe de prévention
- Le principe de détection : Revue des modes de détections, revue des symptômes de risques, revue des solutions technologiques du marché
- Le reporting : obligations, périodicité, le format et ce contrôle

### • Les actions correctives et leur suivi

- L'organisation de la remédiation
- Construction des plans d'actions
- Pilotage des indicateurs
- Les relations avec les régulateurs

### • Optimisation de la gestion de la conformité : Evolutions de la fonction, prospective réglementaire, retours d'expériences

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 19-21 novembre

# AUDIT EXTERNE : ÉVALUER LA PERFORMANCE ET LA CONFORMITÉ

LES OBJECTIFS	PROGRAMME
<ul style="list-style-type: none"><li>Expliquer le contexte et les enjeux de la mission d'audit financier</li><li>Mettre en œuvre la démarche d'audit financier pour s'assurer de la régularité des comptes</li><li>Analyser les cycles comptables et financiers</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Fondamentaux de l'Audit Externe</b><ul style="list-style-type: none"><li>Présentation des concepts clés de l'audit externe et de son cadre réglementaire.</li><li>Introduction aux normes internationales (ex. : IFRS, Bâle III) et à leur application en audit bancaire.</li><li>Identification des critères de performance et de conformité spécifiques au secteur bancaire.</li></ul></li><li><b>Atelier pratique :</b><ul style="list-style-type: none"><li>Analyse d'un cas fictif de plan d'audit bancaire : identification des risques et des priorités.</li></ul></li></ul>
PUBLIC	
<ul style="list-style-type: none"><li>Acheteurs,</li><li>Auditeurs,</li><li>Consultants,</li><li>« Supplier developers »</li><li>Toute personne en charge d'audits externes</li></ul>	
LES PLUS	
<ul style="list-style-type: none"><li>Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain</li><li>Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants</li><li>Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid</li><li>L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Techniques d'Évaluation de la Performance</b><ul style="list-style-type: none"><li>Identification et utilisation des indicateurs clés de performance (KPI) pour les banques.</li><li>Analyse de ratios financiers (rentabilité, liquidité, solvabilité).</li><li>Méthodes de benchmarking et comparaisons sectorielles.</li></ul></li><li><b>Atelier pratique :</b><ul style="list-style-type: none"><li>Étude de cas réel : évaluation de la performance financière d'une banque et recommandations.</li></ul></li><li><b>Audit de Conformité et Gestion des Risques</b><ul style="list-style-type: none"><li>Identification des risques de non-conformité (réglementaire, opérationnelle, stratégique).</li><li>Contrôle des processus liés à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (KYC/AML).</li><li>Audit des politiques internes pour vérifier leur alignement avec les réglementations.</li></ul></li><li><b>Atelier pratique :</b><ul style="list-style-type: none"><li>Simulation d'un audit de conformité : analyse d'une procédure KYC et identification des points à améliorer.</li></ul></li><li><b>Collecte, Analyse et Détection d'Anomalies</b><ul style="list-style-type: none"><li>Techniques d'échantillonnage et de collecte de données en audit externe.</li><li>Détection des anomalies et fraudes grâce aux outils digitaux.</li><li>Analyse approfondie des transactions bancaires pour identifier les écarts.</li></ul></li><li><b>Atelier pratique :</b><ul style="list-style-type: none"><li>Étude de cas : utilisation d'un logiciel d'audit pour détecter une anomalie financière.</li></ul></li></ul>
MOYENS PÉDAGOGIQUES	
<ul style="list-style-type: none"><li>Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li><li>Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li><li>Mise à disposition d'un support pédagogique</li><li>Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li></ul>	
SUIVI & ÉVALUATION	INFOS PRATIQUES
<ul style="list-style-type: none"><li>Feuille d'émergence et attestation de fin de formation</li><li>Évaluation à chaud et à froid</li></ul>	<p>Durée : 3 jours</p> <p>Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.</p> <p>Lieu : Les Résidences Mamoune</p> <p>Date : 20-22 août</p>

# ANALYSE DES DONNÉES BANCAIRES : OUTILS ET TECHNIQUES POUR LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

## LES OBJECTIFS

- Comprendre l'importance stratégique de l'analyse des données bancaires dans la prise de décision.
- Maîtriser les outils et techniques d'analyse des données adaptées au secteur bancaire.
- Appliquer des approches analytiques pour résoudre des problématiques stratégiques et opérationnelles.

## PUBLIC

- Responsables de la stratégie bancaire,
- analystes financiers,
- data analysts,
- responsables de la gestion des risques, et
- gestionnaires de portefeuille.

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Introduction à l'Analyse des Données Bancaires

- Les données bancaires : typologies, sources et importance stratégique.
- Concepts clés de la Business Intelligence (BI) et de la Data Science appliqués à la banque.
- Défis et opportunités liés à l'exploitation des données bancaires.

#### *Atelier pratique :*

- Identification et catégorisation des données bancaires pertinentes à partir d'un exemple de base de données fictive.

### ➤ Outils d'Analyse des Données Bancaires

- Présentation des outils standards et avancés : Excel, Power BI, Tableau, SQL, Python/R.
- Collecte, nettoyage et préparation des données pour l'analyse.
- Automatisation des rapports et tableaux de bord interactifs.

#### *Atelier pratique :*

- Création d'un tableau de bord interactif sur Power BI pour visualiser les performances d'une agence bancaire.

### ➤ Techniques d'Analyse des Données

- Analyse descriptive : indicateurs clés de performance (KPI) et métriques bancaires.
- Analyse prédictive : modèles de scoring, prévisions des comportements clients.
- Analyse prescriptive : optimisation des stratégies opérationnelles et financières.

#### *Atelier pratique :*

- Mise en œuvre d'un modèle prédictif simple avec Python pour anticiper les défaillances de crédit.

### ➤ Applications Pratiques dans la Banque

- Analyse des performances commerciales : rentabilité, coût client, segmentation.
- Gestion des risques : évaluation des risques de crédit, fraude, liquidité.
- Optimisation de la gestion des portefeuilles de produits bancaires.

#### *Atelier pratique :*

- Étude de cas : segmentation des clients à partir d'un ensemble de données et recommandations pour une stratégie de fidélisation.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### ➤ Décisions Stratégiques Basées sur les Données

- Alignement des insights analytiques avec les objectifs stratégiques de la banque.
- Utilisation des données pour la conception et l'évaluation des stratégies de croissance.
- Prise de décision en temps réel grâce à l'analyse des données.

#### *Atelier pratique :*

- Élaboration d'un plan stratégique basé sur l'analyse des performances d'un réseau d'agences.

### ➤ Gouvernance et Éthique des Données Bancaires

- Sécurité et confidentialité des données clients (RGPD et autres réglementations).
- Éthique dans l'utilisation des données : biais, discrimination et transparence.
- Gestion et maintenance des infrastructures de données.

#### *Atelier pratique :*

- Évaluation d'un cas de gestion non conforme des données bancaires et propositions de solutions.

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Hôtel Fleur de Lys

Date : 22-24 janvier

# AUDIT INTERNE : MÉTHODES ET TECHNIQUES POUR ÉVALUER LA PERFORMANCE

## LES OBJECTIFS

- Identifier les missions et enjeux des acteurs liés à l'audit et au contrôle interne.
- Maîtriser la démarche et les techniques de savoir-faire et savoir-être pour conduire les missions d'audit interne.
- Analyser et proposer des actions d'amélioration.
- Sensibiliser les acteurs internes aux enjeux de la maîtrise des risques.

## PUBLIC

- Auditores internes
- Directeurs / Responsables juridiques
- Compliance officers
- Experts-comptables et leurs collaborateurs
- Toute personne souhaitant acquérir la méthodologie de l'audit interne

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

- **Rôle et missions de l'audit interne**
  - Définir la fonction et la place de l'audit interne au sein d'une structure (entreprise ou administration)
  - Construire une charte d'audit interne
  - La déontologie de la fonction
- **Les objectifs de l'Audit Interne**
  - Vérifier la conformité et la régularité
  - Évaluer l'efficacité : performance du dispositif
- **Les champs d'application de l'Audit Interne**
  - Management
  - Ressources humaines
  - Stratégie
  - Achats
  - Fabrication
  - Comptabilité, Finance et Trésorerie
  - Entretien et services généraux
  - Commercial, ventes et distribution
  - Sécurité
  - Informatique
  - Juridique
- **La connaissance de l'unité ou de l'activité à auditer**
  - L'énoncé de la mission et des objectifs de l'Université et de l'unité à auditer
  - Le cadre légal et réglementaire dans lequel s'exerce l'activité concernée
  - Les structures, les organigrammes, les descriptions de tâches
  - Les budgets, les résultats, les rapports
  - Les politiques, les processus et les procédures
  - Les principaux systèmes
  - les ressources utilisées
  - Les extrants, qu'ils soient tangibles ou intangibles
  - Les résultats des audits antérieurs
  - Les flux de travail et les interrelations avec d'autres procédés ou d'autres unités administratives
- **Préparer et planifier une mission d'audit interne**
  - La lettre de mission (objectifs généraux de la mission, le contenu, la communication)
  - Définir la stratégie à utiliser et identifier les attentes particulières
  - Mener l'étude préalable et recenser les informations internes et externes à disposition
- **Évaluer le risque d'audit : identification et évaluation des risques et des contrôles**
  - Le risque universel et le risque particulier
  - Le risque inhérent
  - Le risque lié au contrôle
  - Le risque de non-détection
  - Définir le seuil de signification
- **Réaliser la mission d'audit interne**
  - Décrire l'existant :
    - Les documents à réunir, flow chart, tableau de répartition des tâches
    - Établir les questionnaires d'audit
    - Conduire les entretiens
  - Valider la conformité de l'existant (test de conformité, questionnaires)
  - Analyser l'existant :
    - Le tableau des forces et faiblesses apparentes
    - Les sondages, l'échantillonnage statistique, le tableau d'évaluation des procédures
    - L'audit des outils informatiques
  - Synthétiser les conclusions d'audit :
    - La feuille de révélation
    - La feuille d'analyse des problèmes
    - Arbitrer risque et performance
    - Valoriser le meeting final
- **Conclusion de la mission d'audit et Communication des résultats**
  - Rédiger les différents types de rapports
  - Recommandations et plans d'actions
  - Diffusion des résultats
  - Qualité de la communication
  - Le suivi de la mission et la surveillance des actions de progrès

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 3 jours  
Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Les Résidences Mamoune  
Date : 1-3 mars

# GESTION DE LA TRÉSORERIE : STRATÉGIES POUR MAXIMISER LES FLUX DE TRÉSORERIE

## LES OBJECTIFS

- Connaissances des missions du trésorerie et des leviers de gestion et d'optimisation de la trésorerie.
- Techniques pour déterminer les flux prévisionnels de trésorerie.
- Outils pour le pilotage de la trésorerie.
- Solutions pour maîtriser les risques inhérents à la trésorerie (liquidités, taux, change).

## PUBLIC

- Trésoriers
- Comptables
- DAF
- Chefs d'entreprise

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

- **Fondamentaux de la Gestion de la Trésorerie**
- Définition et objectifs de la gestion de la trésorerie.
  - Compréhension des flux de trésorerie : flux d'exploitation, flux d'investissement et flux de financement.
  - Importance d'une gestion efficace des liquidités pour la performance de l'entreprise.

**Atelier pratique :**

- Élaboration d'une carte des flux de trésorerie à partir d'un état des comptes fictif.

➤ **Techniques de Gestion des Flux de Trésorerie**

- Gestion des encaissements et des décaissements : techniques de prévision et gestion quotidienne.
- Gestion des crédits à court terme et des facilités de trésorerie (prêts bancaires, lignes de crédit).
- Optimisation des délais de paiement et de recouvrement : stratégies pour améliorer le fonds de roulement.

**Atelier pratique :**

- Simulation de gestion des flux à court terme et établissement d'un calendrier de recouvrement et de paiement.

➤ **Outils et Indicateurs de Performance de la Trésorerie**

- Outils de suivi des flux de trésorerie : tableaux de bord et logiciels spécialisés.
- Indicateurs clés de performance (KPI) : ratio de liquidité, fonds de roulement, cycle de conversion de la trésorerie.
- Mise en place de scénarios de trésorerie prévisionnelle (plan de trésorerie à court, moyen et long terme).

**Atelier pratique :**

- Création d'un tableau de bord de gestion de la trésorerie avec des KPI adaptés à une entreprise fictive.

➤ **Optimisation des Excédents de Trésorerie**

- Stratégies d'investissement pour les excédents de trésorerie : gestion des excédents à court et à long terme.
- Placement des excédents : instruments financiers, comptes de dépôt, produits de placement à court terme.
- Équilibre entre liquidité et rentabilité : stratégies pour maximiser les rendements sans compromettre la solvabilité.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

**Atelier pratique :**

- Élaboration d'une stratégie de placement pour un excédent de trésorerie, en fonction des risques et des rendements.

➤ **Gestion des Risques de Trésorerie**

- Identification et gestion des risques de liquidité : risques liés aux fluctuations des taux d'intérêt, risques de change, risques de contrepartie.
- Techniques de couverture des risques financiers : produits dérivés, options, swaps.
- Prévisions et simulations : gestion des crises de liquidité et stratégie de financement.

**Atelier pratique :**

- Simulation d'un scénario de crise de liquidité et élaboration d'un plan de réponse.

➤ **Gouvernance et Contrôle de la Trésorerie**

- Mise en place de procédures de contrôle interne : audit des processus de trésorerie et conformité.
- Gouvernance de la trésorerie : rôle des équipes financières et des responsables hiérarchiques.
- Outils de suivi et audit pour la gestion des risques de trésorerie.

**Atelier pratique :**

- Élaboration d'un plan de contrôle interne pour la gestion de la trésorerie dans une organisation fictive.

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Les Résidences Mamoune

Date : 3-5 décembre

# GESTION DES CRÉDITS : ANALYSE ET ÉVALUATION DES DEMANDES DE CRÉDIT

## LES OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques d'analyse et d'évaluation des demandes de crédit.
- Identifier et gérer les risques liés à l'octroi de crédits.
- Appliquer des outils et approches pour garantir la rentabilité et la conformité des portefeuilles de crédits.

## PUBLIC

- Chargés de clientèle,
- analystes de crédit,
- gestionnaires de risques, et
- responsables des opérations dans les institutions bancaires et financières.

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Introduction à la Gestion des Crédits

- Principes fondamentaux du crédit bancaire : objectifs, types de crédits et cycle de vie.
- Réglementations et cadre juridique relatifs à l'octroi de crédits.
- Rôle et responsabilités des acteurs dans le processus d'évaluation.

#### Atelier pratique :

- Identification des différents types de crédits et leurs caractéristiques à partir de cas concrets.

### ➤ Analyse des Demandes de Crédit

- Processus d'instruction des demandes de crédit : collecte des informations clés.
- Analyse des dossiers clients : profil emprunteur, capacité de remboursement, garanties.
- Méthodes d'évaluation financière des particuliers et des entreprises (analyse des bilans, flux de trésorerie, ratios financiers).

#### Atelier pratique :

- Analyse d'une demande de crédit fictive avec un dossier financier complet.

### ➤ Évaluation et Gestion des Risques de Crédit

- Typologie des risques liés au crédit : risques de contrepartie, de marché, et opérationnels.
- Techniques de gestion des risques : diversification, scoring, et évaluation des garanties.
- Mise en place de systèmes de surveillance pour minimiser les risques de défaut.

#### Atelier pratique :

- Évaluation du risque de crédit sur une simulation de portefeuille client.

### ➤ Décision et Validation des Crédits

- Élaboration d'un avis motivé pour l'approbation ou le rejet d'une demande de crédit.
- Politique de délégation des pouvoirs d'octroi de crédits.
- Relations avec les comités de crédit et rôle des outils numériques dans la prise de décision.

#### Atelier pratique :

- Simulation d'une présentation devant un comité de crédit pour défendre une décision.

### ➤ Suivi et Gestion des Crédits Accordés

- Surveillance des échéances et gestion des retards de paiement.
- Actions correctives en cas de non-conformité ou de défaut de paiement.
- Outils de reporting pour évaluer la performance d'un portefeuille de crédits.

#### Atelier pratique :

- Étude de cas : identification des signaux d'alerte et gestion proactive d'un crédit en difficulté.

### ➤ Conformité et Éthique dans la Gestion des Crédits

- Respect des réglementations (Bâle III, lois locales).
- Gestion des conflits d'intérêts et prise en compte des aspects environnementaux et sociaux (crédits responsables).
- Importance de l'éthique dans la relation client et la prise de décision.

#### Atelier pratique :

- Analyse critique d'un cas de mauvaise gestion de crédit en intégrant des enjeux éthiques et réglementaires.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 10-12 septembre

# CHARGÉ DE CLIENTÈLE : TECHNIQUES DE VENTE ET DE FIDÉLISATION

LES OBJECTIFS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Développer le CA en fonction de la stratégie de développement de l'entreprise</li><li>• Être responsable de la gestion de son portefeuille clients</li><li>• Savoir assurer la Prospection et la fidélisation</li><li>• Mettre en œuvre un climat de confiance</li><li>• Développer l'écoute et la communication</li><li>• Gérer les situations délicates</li><li>• Savoir rendre des comptes et utiliser des outils de reporting</li></ul>

PUBLIC
<ul style="list-style-type: none"><li>• Chargé(e) de clientèle</li><li>• Chargé(e) de compte</li><li>• Négociateur(trice)</li><li>• Commercial(e)</li><li>• Chef(fe) de secteur</li><li>• Conseiller de vente</li></ul>

LES PLUS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain</li><li>• Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants</li><li>• Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid</li><li>• L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation</li></ul>

MOYENS PÉDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li><li>• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li><li>• Mise à disposition d'un support pédagogique</li><li>• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li></ul>

PROGRAMME
<p>➤ <b>Prioriser le client au centre de votre attention</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Etablir différents profils de client</li><li>• Les spécificités B2B et B2C</li><li>• Mettre le client au centre des échanges afin de donner une image positive de l'entreprise</li><li>• Valoriser les capacités d'accueil des collaborateurs et les encourager.</li></ul>
<p>➤ <b>Développer sa communication</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mettre à profit les techniques d'écoute active (écoute, questionnement, reformulation)</li><li>• Maîtriser la communication non verbale</li><li>• Améliorer la communication verbale (formulation positive, transmettre un message simple avec un vocabulaire adapté)</li><li>• Personnaliser l'échange avec le client</li><li>• Toujours proposer des solutions</li></ul>
<p>➤ <b>Gérer l'optimisation de la relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Personnaliser la conversation : le client doit se sentir important</li><li>• Ne pas hésiter à prendre du temps pour le conseiller</li><li>• Connaître au mieux son client, son activité...</li></ul>
<p>➤ <b>Faciliter le lien entre l'entreprise et les clients</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le cas d'une décision interne perturbant la relation client</li><li>• Répondre à une demande externe rapidement</li><li>• Mobiliser les différentes équipes pour satisfaire le client</li></ul>
SUIVI & ÉVALUATION
<ul style="list-style-type: none"><li>• Feuille d'émergence et attestation de fin de formation</li><li>• Évaluation à chaud et à froid</li></ul>
INFOS PRATIQUES
<p>Durée : 3 jours Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Tesma Partners Date : 22-24 janvier</p>

# FORMATION EN AUDIT DE GESTION : ÉVALUER L'EFFICACITÉ DES PROCESSUS OPÉRATIONNELS

## LES OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie structurée pour évaluer l'efficacité et la performance des processus opérationnels.
- Identifier les leviers d'amélioration et de réduction des inefficacités.
- Appliquer des outils et techniques pratiques pour optimiser les processus organisationnels.

## PUBLIC

- Auditeurs internes,
- responsables de la performance,
- managers opérationnels, et
- cadres en charge de l'optimisation des processus.

## LES PLUS

- Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Fondamentaux de l'Audit de Gestion

- Définition et objectifs de l'audit de gestion.
- Différences entre audit de gestion, audit financier et audit opérationnel.
- Rôle de l'audit dans l'amélioration des performances organisationnelles.

#### *Atelier pratique :*

- Analyse d'un processus fictif pour identifier des points d'audit pertinents.

### ➤ Méthodologie de l'Audit de Gestion

- Étapes clés : préparation, collecte des informations, analyse, rapport.
- Techniques d'évaluation de la performance : indicateurs, benchmarks, analyses comparatives.
- Gestion des parties prenantes et communication tout au long du processus d'audit.

#### *Atelier pratique :*

- Élaboration d'un plan d'audit basé sur un processus opérationnel spécifique.

### ➤ Évaluation de l'Efficacité des Processus Opérationnels

- Identification des inefficacités : goulets d'étranglement, gaspillages, redondances.
- Analyse de la valeur ajoutée des processus.
- Approches d'évaluation qualitative et quantitative.

#### *Atelier pratique :*

- Analyse d'un processus réel ou fictif pour évaluer ses performances (ex. : processus de gestion des stocks ou de service client).

### ➤ Outils et Techniques de Diagnostic

- Utilisation des outils d'analyse de processus : diagrammes SIPOC, cartographie des processus, Pareto, Ishikawa.
- Analyse des risques opérationnels et recommandations d'amélioration.
- Apport des technologies (logiciels de workflow, automatisation, RPA) dans l'optimisation des processus.

#### *Atelier pratique :*

- Réalisation d'une cartographie d'un processus opérationnel et diagnostic des risques associés.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

### ➤ Recommandations et Mise en Œuvre des Améliorations

- Rédaction des recommandations basées sur l'audit.
- Présentation des résultats aux parties prenantes et pilotage des actions correctives.
- Suivi post-audit pour mesurer l'impact des changements.

#### *Atelier pratique :*

- Présentation d'un rapport d'audit fictif incluant des recommandations détaillées.

### ➤ Études de Cas et Retours d'Expérience

- Analyse de cas réels d'audit de gestion dans divers secteurs (industrie, services, finance).
- Discussion sur les meilleures pratiques et les leçons apprises.
- Résolution collaborative de scénarios complexes.

#### *Atelier pratique :*

- Étude de cas : analyse d'un audit réel ou simulé et formulation de recommandations stratégiques.

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 300.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Tesma Partners

Date : 22-24 janvier

# COMPLIANCE BANCAIRE : CONFORMITÉ AUX RÉGLEMENTATIONS ET LÉGISLATIONS

## LES OBJECTIFS

- Comprendre le cadre réglementaire et législatif applicable au secteur bancaire.
- Maîtriser les pratiques et outils nécessaires pour assurer la conformité aux exigences réglementaires.
- Appliquer des stratégies de gestion des risques en matière de conformité pour prévenir les infractions et garantir la transparence.

## PUBLIC

- Responsables compliance, auditeurs internes, responsables des risques, responsables des opérations bancaires, et directeurs de la conformité dans les institutions financières.

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### Atelier pratique :

- Création d'un plan de contrôle de conformité pour une fonction spécifique (crédit, risques, gestion des investissements).

### ➤ Enjeux Internes et Externes de la Conformité

- L'impact de la non-conformité sur la réputation et les opérations bancaires.
- La gestion des relations avec les autorités de régulation et les audits externes.
- Défis et tendances actuelles en matière de conformité bancaire (évolution des régulations, nouvelles technologies, etc.).

### Atelier pratique :

- Étude de cas : gestion de la réponse d'une banque à une inspection de conformité externe.

### ➤ Culture de la Conformité et Bonnes Pratiques

- Promouvoir une culture de conformité dans l'organisation bancaire : leadership, sensibilisation et éthique.
- Formation continue des employés et mise à jour des procédures internes.
- Études de cas sur des violations de conformité célèbres et analyse des mesures correctives.

### Atelier pratique :

- Création d'un programme de sensibilisation à la conformité pour un service bancaire spécifique (ex. : service des prêts ou gestion des opérations).

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 600.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Radisson Blue

Date : 4-6 juin

# TRÉSORIER : GESTION DES FLUX DE TRÉSORERIE ET DES RISQUES FINANCIERS

## LES OBJECTIFS

- Expliquer le rôle de la trésorerie dans le contexte général du financement de l'entreprise et de son pilotage
- Sélectionner les conditions bancaires adaptées à sa structure
- Organiser la gestion de la trésorerie au quotidien
- Etablir les prévisions de trésorerie

## PUBLIC

- Trésoriers
- Responsables comptables
- RAF
- Comptables
- Experts-comptables

## LES PLUS

- Une formation pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
- Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ Le rôle de la trésorerie dans le contexte général du financement de l'entreprise et de son pilotage

#### Définir le rôle et les enjeux de la trésorerie

- L'importance de la trésorerie dans la gestion de l'entreprise
- Les différentes approches de la trésorerie : bilancielle, par les ratios, par les flux
- Le système de gestion de trésorerie
- L'origine des difficultés de trésorerie
- La sensibilité du BFR

**Cas pratique :** calculer à partir d'un bilan, le fonds de roulement (FR), le besoin en fonds de roulement (BFR) et la trésorerie nette

#### Le rôle du trésorier

- Le rôle du trésorier
- L'évolution du rôle du trésorier

**Atelier de réflexion :** quelles sont les missions principales et secondaires du trésorier ?

### ➤ Sélectionner les conditions bancaires adaptées à sa structure

#### Les conditions bancaires des moyens de paiement, d'encaissement et des opérations financières

- Les circuits des moyens de paiement
- Les différentes dates, les taux et les commissions

**Exemple d'application :** calculer des agios

#### Choisir le financement adapté à son entreprise

- Les modes de financement adaptés à chaque besoin : financement externe, financement interne
- L'analyse du coût réel d'un crédit

**Quiz :** les financements externes et internes de l'entreprise

#### Comparer les placements

- L'utilisation des excédents de trésorerie de l'entreprise
- L'arbitrage sur le placement des excédents de trésorerie

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

**Illustration :** un arbitrage "découvert/crédit de trésorerie"

### ➤ Organiser la gestion de la trésorerie au quotidien

#### Mettre en place un système de gestion de trésorerie

- De l'approche statique à l'approche dynamique : le tableau de flux de trésorerie
- La mise en place d'un système de gestion de trésorerie en date de valeur
- Le reporting et les tableaux de bord

**Cas pratique :** établissement d'une fiche de suivi en valeur et arbitrage

#### Appliquer une méthodologie de gestion des risques financiers

- Le risque de contrepartie
- Les risques de liquidités
- Les risques de change
- Le risque de taux

**Exemple d'application :** couverture de taux SWAP

### ➤ Établir les prévisions de trésorerie

#### Préciser la place du budget de trésorerie dans l'organisation générale de l'entreprise

- L'analyse des circuits d'information
- Du plan pluriannuel au budget mensuel de trésorerie
- Du budget de trésorerie à la gestion quotidienne en dates de valeur

**Illustration :** établissement d'un circuit d'information budgétaire

#### Construire le budget de trésorerie

- Les méthodes d'élaboration des budgets : normative, des flux
- L'analyse des écarts réalisations versus prévisions et la réactualisation du budget

**Cas pratique :** établir un plan de trésorerie

**Quiz de synthèse :** les fondamentaux de la gestion de trésorerie

## INFOS PRATIQUES

Durée : 3 jours

Tarifs : 485.000 F CFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.

Lieu : Les Résidences Mamoune

Date : 1-3 octobre

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE ET DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

## - GÉRER EFFICACEMENT LES RISQUES DAB & RC (SUITE)

LES OBJECTIFS	PROGRAMME
<ul style="list-style-type: none"> <li>Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire".</li> <li>Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage.</li> <li>Gérer son contrat : sinistres, modification de risque.</li> <li>Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu.</li> <li>Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dommages garantis</li> <li>- risque de particulier et risques d'entreprise</li> <li>- dommages directs</li> <li>- risques locatifs, renonciation à recours</li> <li>- pertes financières, recours, autres dommages indirects</li> <li>- pertes d'exploitation, carences de fournisseurs</li> </ul>
<h3>PUBLIC</h3> <p>Collaborateurs en compagnies et mutuelles d'assurance, producteurs, garantisseurs, agents, courtiers, intermédiaires d'assurances, responsables administratifs et financiers, rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats d'assurances</p>	<p>➤ <b>ASSURANCE DES AUTRES DOMMAGES AUX BIENS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dégâts des eaux</li> <li>Vol</li> <li>Autres dommages</li> <li>Risques financiers</li> </ul> <p>➤ <b>ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Notions de droit de la responsabilité</li> <li>- fondement et création d'un droit</li> <li>- responsabilité contractuelle et extra contractuelle</li> <li>- le préjudice, évolution de la notion</li> <li>Garantir la responsabilité</li> <li>RC chef de famille</li> <li>RC auto, spécificités et conséquences <ul style="list-style-type: none"> <li>- dommages matériels et dommages corporels</li> <li>- dommages matériels et immatériels consécutifs ou non</li> <li>- responsabilité civile exploitation</li> <li>- responsabilité civile produits</li> <li>- responsabilité civile professionnelle</li> <li>- responsabilité des mandataires sociaux et EPL (employment practice liability)</li> </ul> </li> </ul>
<h3>LES PLUS</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Un incontournable de la capacité en assurance</li> <li>L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et INFO\$ PRATIQUESicateur</li> <li>Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture</li> <li>Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid</li> <li>L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation</li> </ul>	
<h3>MOYENS PÉDAGOGIQUES</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li> <li>Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li> <li>Mise à disposition d'un Support pédagogique</li> <li>Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li> </ul>	<h3>SUIVI &amp; ÉVALUATION</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>Feuille d'émargement et attestation de fin de formation</li> <li>Évaluation à chaud et à froid</li> </ul>
	<h3>INFOS PRATIQUES</h3> <p>Durée : 2 jours</p> <p>Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.</p> <p>Lieu : Nous consulter</p> <p>Date : Nous consulter</p>

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : PRÉVENIR ET GÉRER LE RISQUE DE CRÉDIT – Mener à bien une démarche de maîtrise du risque de crédit

## LES OBJECTIFS

- Définir les divers aspects du risque de crédit pour en limiter l'impact.
- Identifier les techniques de mesure et de gestion du risque de crédit (au niveau individuel et au niveau portefeuille).
- Analyser les risques d'un portefeuille de prêt de la banque de détail.
- Intégrer les attendus réglementaires et prudentiels et retenir une approche simplifiée du risque de défaut.

## PUBLIC

Collaborateurs de direction des Engagements, des Risques, de services d'audit, contrôleurs permanents des établissements bancaires, de crédit ou sociétés de financement

## LES PLUS

- Étude de cas fil rouge pour la banque de détail sur la partie prêts aux particuliers et la partie prêts aux entreprises
- Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique des outils de gestion du risque de crédit
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle du risque de crédit
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ DÉFINITION DU RISQUE DE CRÉDIT

- Définition d'une contrepartie
- Risque de crédit avéré
- Les encours douteux et le risque de non-recouvrement

[Évaluer](#) | [Quiz sur le risque de crédit](#)

[Appliquer](#) | [Étude de cas fil rouge : de l'octroi d'un crédit](#)

### ➤ LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE

- Sélection des contreparties et mesures des risques
- Vision consolidée du risque de crédit
- Revue trimestrielle
- Analyse de la rentabilité du portefeuille
- Risque de non concentration
- Dispositif de limites adéquates et périodiquement réexaminiées
- Procédures de contrôle des risques
- Les obligations prudentielles (BALE III, reporting COREP....)

### ➤ LA MODÉLISATION DU DÉFAUT : APPROCHE SIMPLIFIÉE

- Les ratings
- la définition du défaut
- les différentes approches de la modélisation du risque de défaut
- les agences de notation
- Modèle MERTON : approche structurelle, approche par intensité

### ➤ LES SYSTÈMES DE SURVEILLANCE ET DE MAÎTRISE DU RISQUE DE CRÉDIT

- La prévention
- l'organisation d'une fonction "Engagements"
- le cadre opérationnel : l'entrée en relation, la procédure d'octroi, les systèmes de notation interne et externe, les dispositifs de délégation de pouvoirs et fixation de limite

- Le dispositif de surveillance a posteriori du risque de crédit
- la détection
- les alertes et le suivi des risques sensibles
- les règles de déclassement

- Le recouvrement
- la prise en charge des douteux en procédures amiables
- le contentieux
- l'abandon de créances

- Les contrôles de la filière « Engagements »
- l'organisation du contrôle permanent et périodique
- les contrôles dans les unités opérationnelles
- les contrôleurs risques
- les contrôles de l'inspection générale

### ➤ LA RÉDUCTION DU RISQUE DE CRÉDIT

- La prise de garantie
- les sûretés immobilières et mobilières
- les sûretés fiduciaires et personnelles
- les covenants
- les exigences spécifiques aux garanties
- Focus sur la titrisation et les dérives de crédit CDS/CDO

[Appliquer](#) | [étude de cas fil rouge](#)

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours  
Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Nous consulter  
Date : Nous consulter

LES OBJECTIFS	PROGRAMME
PUBLIC	
LES PLUS	
<p>Cette formation "La lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme (LAB/FT)" vous permettra d'être conforme à la réglementation relative à la lutte anti-blanchiment et au financement du terrorisme :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définitions et obligations</li> <li>• Le rôle de CENTIF</li> <li>• Les 5 obligations du professionnel : les bonnes pratiques</li> <li>• La rédaction de la procédure LAB/FT</li> <li>• Les risques et les sanctions encourues</li> </ul> <p><b>PUBLIC</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestionnaires de patrimoine</li> <li>• Syndics de copropriété</li> <li>• Toute personne soumise à la LAB/FT.</li> </ul> <p><b>MOYENS PÉDAGOGIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</li> <li>• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</li> <li>• Mise à disposition d'un Support pédagogique</li> <li>• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</li> </ul>	<p>➤ <b>QUELQUES DÉFINITIONS ET OBLIGATIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le blanchiment de capitaux</li> <li>• Le financement du terrorisme</li> <li>• Les autres infractions retenues pour la LAB/FT (Lutte anti-blanchiment / Financement du terrorisme)</li> <li>• Les sanctions du complice, de la tentative</li> </ul> <p>➤ <b>LE RÔLE DE CENTIF</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que CENTIF ?</li> <li>• Le rôle des autres corps</li> <li>• Le déclarant et le correspondant CENTIF</li> <li>• La procédure de déclaration de soupçons</li> </ul> <p>➤ <b>LES 5 OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL : LES BONNES PRATIQUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'obligation de vigilance</li> <li>• La vérification d'identité</li> <li>• La déclaration de soupçons</li> <li>• L'établissement de la cartographie des risques</li> <li>• L'information et la formation du personnel</li> </ul> <p>➤ <b>LA RÉDACTION DE LA PROCÉDURE LAB/FT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les éléments à inclure dans la procédure</li> <li>• Exemples de rédaction de procédure</li> </ul> <p>➤ <b>LES RISQUES ET LES SANCTIONS ENCOURUES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le risque d'image</li> <li>• Le risque pénal</li> <li>• Le risque réglementaire</li> </ul> <p><b>SUIVI &amp; ÉVALUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation</li> <li>• Évaluation à chaud et à froid</li> </ul> <p><b>INFOS PRATIQUES</b></p> <p>Durée : 2 jours    Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.    Lieu : Nous consulter    Date : Nous consulter</p>

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : MÉTIER DE CONSEILLER PARTICULIER 1 : LE COMPTE BANCAIRE ET LES SERVICES ASSOCIÉS

## LES OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de la gestion des comptes bancaires.
- Maîtriser les services bancaires de base et avancés.
- Développer des compétences en communication et en gestion de la relation client.
- Connaître les exigences de conformité et de réglementation.

## PUBLIC

- Conseillers particuliers débutants.
- Conseillers particuliers en poste cherchant à actualiser leurs compétences.

## LES PLUS

- Sessions interactives avec des experts du secteur.
- Études de cas réels pour une application pratique des connaissances.
- Opportunité de réseautage avec d'autres conseillers.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ LES BASES DE LA GESTION DES COMPTES BANCAIRES

**Objectif :** Comprendre les types de comptes bancaires et leurs caractéristiques.

- Introduction au métier de conseiller particulier.
- Les différents types de comptes bancaires.
- Procédure d'ouverture de compte et documentation requise.
- Les autorisations et les pouvoirs sur un compte.
- Exercices pratiques : ouverture de compte fictif.

### ➤ LES SERVICES BANCAIRES DE BASE ET AVANCÉS

**Objectif :** Maîtriser les services bancaires et les produits associés.

- Gestion des chèques et des cartes de débit.
- Les virements bancaires et les prélèvements automatiques.
- Prêts personnels et crédits à la consommation.
- Les produits d'épargne et les placements.

### ➤ COMMUNICATION, CONFORMITÉ ET PRATIQUE

**Objectif :** Développer des compétences en communication et en conformité.

- Techniques de communication et d'écoute active.
- Gestion des objections et résolution des problèmes.
- Conformité aux normes anti-blanchiment d'argent (AML) et lutte contre le financement du terrorisme (CFT).
- Examen final sur les connaissances et compétences.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émarginement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours  
Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Nous consulter  
Date : Nous consulter

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : MÉTIER DE CONSEILLER PARTICULIER 2 : LES PLACEMENTS BANCAIRES POUR LE PARTICULIER

## LES OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la réglementation bancaire à ce sujet
- Analyser la situation patrimoniale et fiscale du client
- Connaitre les placements bancaires réglementés
- Maîtriser les fondamentaux de l'assurance-vie
- Introduction aux placements sur les marchés financiers
- Introduction aux placements de défiscalisation
- Utiliser l'approche conseil pour vendre les produits d'épargne bancaires adaptés

## PUBLIC

- Nouveau Conseiller de Clientèle de Particuliers, Conseiller à distance

## LES PLUS

- Étude de cas fil rouge pour la banque de détail sur la partie prêts aux particuliers et la partie prêts aux entreprises
- Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique des outils de gestion du risque de crédit
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle du risque de crédit
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid L
- 'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ INTRODUCTION AUX PLACEMENTS BANCAIRES POUR LES PARTICULIERS

- Présentation des objectifs et de l'importance des placements pour les particuliers.
- Types de placements bancaires : épargne, certificats de dépôt, etc.
- Risques et rendements associés aux placements bancaires.
- Profils d'investisseurs et évaluation des besoins financiers des clients.
- Éthique de la gestion des placements.

### ➤ LES PRODUITS ET SERVICES DE PLACEMENT BANCAIRE

- Comptes d'épargne et de dépôt à terme.
- Les produits d'investissement à revenu fixe.
- Les fonds communs de placement et les fonds négociés en bourse (FNB).
- Les produits d'investissement à revenu variable (actions, titres à revenu variable).
- Les avantages fiscaux des placements bancaires.
- Gestion de portefeuille et diversification.

### ➤ LA GESTION DE LA RELATION CLIENT EN PLACEMENTS BANCAIRES

- Stratégies de communication pour les conseillers en placement.
- Évaluation des besoins financiers individuels des clients.
- Établissement d'objectifs financiers et de plans d'investissement.
- Suivi et évaluation de la performance des placements.
- Gestion des changements de situation financière des clients.
- Conformité réglementaire et éthique dans les placements bancaires.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours  
Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Nous consulter  
Date : Nous consulter

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : MÉTIER DE CONSEILLER PARTICULIER 3 : LES CRÉDITS BANCAIRES AUX PARTICULIERS

## LES OBJECTIFS

Cette formation "Les crédits bancaires aux particuliers" permettra aux participants de :

- Maîtriser les fondamentaux de la réglementation bancaire concernant les crédits bancaires aux particuliers
- Connaître les différents types de crédits bancaires aux particuliers
- Maîtriser la mise en place et le fonctionnement d'un crédit à la consommation
- Maîtriser la mise en place et le fonctionnement d'un crédit immobilier
- Gérer le risque crédit et s'assurer de la rentabilité de l'opération pour la banque
- Gérer les événements en cours de vie du prêt bancaire

## PUBLIC

- Conseiller(ère) de clientèle de particuliers
- Conseiller(ère) à distance

## LES PLUS

- Étude de cas fil rouge pour la banque de détail sur la partie prêts aux particuliers et la partie prêts aux entreprises
- Une approche très opérationnelle s'appuyant sur la mise en pratique des outils de gestion du risque de crédit
- Les conseils avisés d'un consultant spécialiste du contrôle du risque de crédit
- Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ INTRODUCTION AUX CRÉDITS BANCAIRES AUX PARTICULIERS

- Présentation des objectifs de la formation.
- Les différents types de crédits : prêts hypothécaires, prêts personnels, cartes de crédit, etc.
- Les avantages et les risques des crédits bancaires.
- Évaluation des besoins financiers des clients.
- Principe de base de l'admissibilité au crédit.

### ➤ LES PRODUITS DE CRÉDIT BANCAIRE

- Prêts hypothécaires : fixation des taux, options de remboursement, etc.
- Prêts personnels : caractéristiques et utilisations courantes.
- Cartes de crédit : types de cartes, frais, gestion responsable.
- Lignes de crédit personnelles et marges de crédit.

### ➤ COMMUNICATION ET SERVICE CLIENT EN CRÉDITS BANCAIRES

- Techniques de communication pour expliquer les options de crédit.
- Gestion des objections et des préoccupations des clients.
- Le processus de demande de crédit.
- La gestion de la relation client tout au long du cycle de crédit.

### ➤ CONFORMITÉ ET RÉGLEMENTATION

- Conformité aux réglementations en matière de crédit.
- Normes de protection des consommateurs et informations obligatoires.
- Lutte contre le blanchiment d'argent (AML) et la lutte contre le financement du terrorisme (CFT) liés aux crédits.
- Gestion des risques liés aux crédits.

### ➤ ÉVALUATION DES RISQUES ET EXAMEN FINAL

- Évaluation et gestion des risques liés aux crédits.
- Stratégies de réduction des risques de crédit.
- Examen final sur les connaissances et les compétences acquises.
- Conclusion et remise de certificats de formation.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émarginement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours  
Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Nous consulter  
Date : Nous consulter

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : GÉRER EFFICACEMENT LES CRÉDITS DOCUMENTAIRES - SÉCURISER VOS OPÉRATIONS INTERNATIONALES : CRÉDOC ET STAND-BY

## LES OBJECTIFS

- Comprendre et gérer un Crédoc.
- Réaliser le montage du crédit documentaire.
- Réduire le nombre d'impayés.

## PUBLIC

- Collaborateur des services Export et Import
- Assistant(e) Import/Export
- Assistant(e) du crédit-manager
- Comptable, responsable financier
- Personne chargée de la gestion du crédit documentaire.

## LES PLUS

- Entraînement intensif à l'analyse de Crédocs.
- Animation par un consultant expert.
- Entraînement sur les Crédocs apportés par les participants.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE : INTÉRÊTS ET CONDITIONS DE MISE EN PLACE À L'EXPORT ET À L'IMPORT

- Le fonctionnement du Crédoc : ses mécanismes.
- Rédiger la facture pro forma et la lettre d'instruction à l'export.
- Rédiger la demande d'ouverture et sécuriser son règlement à l'import.
- Choisir l'Incoterm® 2020 le plus favorable.
- La check-list de contrôle.

### ➤ GÉRER UN CRÉDOC

- Comment analyser un Crédoc pour déceler les risques.
- Déjouer les risques, comment amender le Crédoc ?
- Comprendre et négocier les frais.
- Rassembler et s'assurer de la conformité des documents : factures, documents de transports, certificats...
- Remise en banque des documents, gérer les réserves, la blockchain.
- À l'import, comment sécuriser son opération ?

### ➤ OPTIMISER LA GESTION DES ENCAISSEMENTS À L'INTERNATIONAL

- Sélectionner le Crédoc adapté (credit red clause, back to back, revolving, crédit transférable...).
- Les nouvelles règles et usances 600 de la CCI.
- Choisir le mode de paiement : à vue, différé, par acceptation, par négociation.
- La spécificité des Crédocs sur l'Algérie.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émarginement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours  
Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Nous consulter  
Date : Nous consulter

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : LES FONDAMENTAUX DU RISK MANAGEMENT BANCAIRE - Intégrer les obligations prudentielles de bâle iii pour minimiser et piloter vos risques

LES OBJECTIFS	PROGRAMME
<p>• Établir la typologie des risques bancaires.</p> <p>• Maîtriser les réglementations associées à la gestion des risques.</p> <p>• Utiliser la méthodologie de cartographie des risques opérationnels.</p>	<p>➤ DÉFINIR ET IDENTIFIER LES RISQUES</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Qu'est ce qu'un risque ?</li><li>• Cartographie des risques :<ul style="list-style-type: none"><li>- risque de crédit et de contrepartie ;</li><li>- risque opérationnel ;</li><li>- risque de marché ;</li><li>- risque de liquidité...</li></ul></li><li>• Quantifier chaque risque</li></ul> <p>➤ POSITIONNER LE RISK MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les fonctions concernées.</li><li>• Les outils du Risk Management.</li><li>• Le suivi et le pilotage des risques.</li></ul> <p>➤ DÉCRYPTER L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE BÂLE III</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bâle III et les Directives CRD.</li><li>• Les enjeux d'une amélioration de la qualité des fonds propres.</li><li>• Les ratios prudentiels et de levier.</li><li>• Le capital économique et réglementaire.</li><li>• La norme BCBS 239.</li><li>• Les pouvoirs des autorités de contrôle.</li></ul> <p>➤ IDENTIFIER ET MAÎTRISER LES RISQUES DE CRÉDIT</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtriser le cadre de la gestion du risque crédit.</li><li>• Les exigences en fonds propres.</li><li>• Les obligations de reporting réglementaire.</li><li>• Le provisionnement du risque crédit.</li></ul>
PUBLIC	INFOS PRATIQUES
<p>• Manager et collaborateur souhaitant maîtriser les fondamentaux du Risk Management bancaire.</p>	<p>• Manager et collaborateur souhaitant maîtriser les fondamentaux du Risk Management bancaire.</p>
LES PLUS	MOYENS PÉDAGOGIQUES
<p>• Approche méthodologique illustrée par des cas pratiques pour une appropriation plus aisée du management des risques.</p> <p>• Un consultant-formateur spécialiste du Risk Management.</p>	<p>• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes</p> <p>• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)</p> <p>• Mise à disposition d'un Support</p> <p>• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles</p>

# BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : L'ESSENTIEL DE LA COMPTABILITÉ BANCAIRE - Maîtriser les mécanismes fondamentaux et les documents comptables

## LES OBJECTIFS

- Lire les comptes d'une banque en normes PCEC.
- Utiliser le plan comptable des établissements de crédit (PCEC).
- Comptabiliser des opérations bancaires comptables courantes.

## PUBLIC

- Toute personne d'établissement bancaire souhaitant s'initier à la comptabilité bancaire.

## LES PLUS

- Des fiches de synthèse pour se souvenir de l'essentiel.
- Lecture des comptes d'une banque pendant la formation pour faciliter la transposition des notions acquises et donner du sens.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un Support
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

- **DÉFINIR LE CADRE DE LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE BANCAIRE**
  - Le cadre réglementaire de la comptabilité bancaire.
  - Les spécificités de l'activité bancaire.
  - Les états financiers bancaires :
    - les comptes publiables ;
    - les reportings réglementaires : FODEP
  - La comptabilité en normes françaises et IFRS.
- **COMPRENDRE LE BILAN BANCAIRE LES SPÉCIFICITÉS BANCAIRES**
  - Présentation du hors bilan.
  - Analyser l'activité :
    - le compte de résultat
  - Distinguer les différentes natures de charges et de produits.
  - Les particularités bancaires : PNB, coût du risque...
- **UTILISER LE PLAN COMPTABLE BANCAIRE :**
  - Structure et organisation.
  - Les attributs : définition et utilité.
  - Les règles de codification.
  - La notion de débit et crédit.
  - Les obligations comptables spécifiques aux banques.
- **COMPTABILISER DES OPÉRATIONS BANCAIRES SIMPLES**
  - Les opérations de trésorerie et interbancaires.
  - Les crédits à la clientèle.
  - Les dépôts de la clientèle.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

- Durée : 2 jours  
Tarif : 200.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.  
Lieu : Nous consulter  
Date : Nous consulter

**Informations personnelles :**

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

**Informations sur la formation :**

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

**Expérience préalable :**

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

**Paiement :**

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

- Virement bancaire
- Chèque

**Conditions générales :**

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## Inscription de groupe

**Informations personnelles du responsable :**

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Entreprise : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

**Inscrits 1 :**

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

**Inscrits 2 :**

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

**Inscrits 3 :**

Nom complet : \_\_\_\_\_  
Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_  
Email : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_

**Informations sur la formation :**

Formation demandée : \_\_\_\_\_  
Date de début : \_\_\_\_\_  
Durée : \_\_\_\_\_  
Lieu : \_\_\_\_\_

**Paiement :**

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

**Conditions générales :**

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## **CONTACTEZ-NOUS**

Sicap Foire No 10723/A, Dakar

+221 77 805 24 24

+221 33 843 69 06

[www.tesmapartners.com](http://www.tesmapartners.com)

[contact@tesmapartners.com](mailto:contact@tesmapartners.com)



**TESMA PARTNERS**  
VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

