



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 805 24 24

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

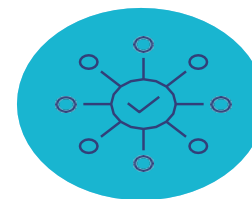
Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



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



NOS SOLUTIONS

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

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

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

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

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

3

4



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

- 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



TESMA PARTNERS
VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE



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.

SUIVI D'INTEGRATION

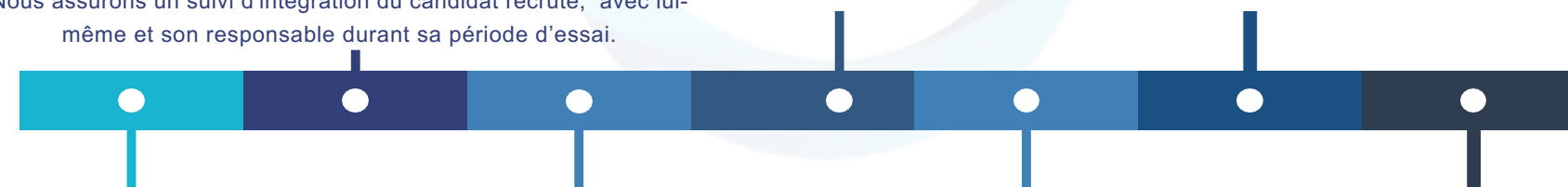
Nous assurons un suivi d'intégration du candidat recruté, avec lui-même et son responsable durant sa période d'essai.

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.



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.

CLAUDE 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

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 805 24 24

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com





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

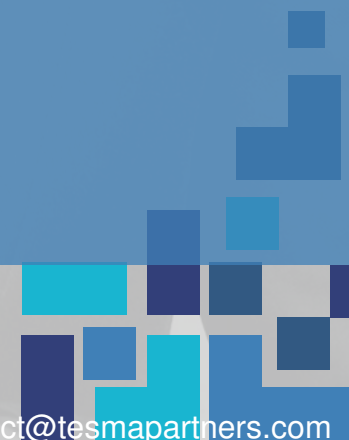
GESTION DE L'ENTREPRISE

- ❖ 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

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 805 24 24

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

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"> Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire". Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage. Gérer son contrat : sinistres, modification de risque. Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu. Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur. 	<p>➤ LES FONDEMENTS D'UNE OPÉRATION D'ASSURANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> Le risque <ul style="list-style-type: none"> criticité et probabilité nature de la cotisation d'assurance cycle inversé de l'assurance nécessité de définir le risque anti sélection, fausse déclaration licéité de la garantie Économie d'une opération d'assurance <ul style="list-style-type: none"> ratio s/p, ratio combiné prime pure et prime commerciale une activité cyclique taxes fiscales et parafiscales principe indemnitaire et garantie forfaitaire Le véhicule juridique <ul style="list-style-type: none"> le contrat d'assurance obligations liées au contrat d'assurance information et sincérité réciproques – l'asymétrie d'information durée du contrat et durée de la garantie paiement de la prime peut-on tout assurer ? Les acteurs et leurs obligations <ul style="list-style-type: none"> la compagnie : le fabricant distribution, les différents canaux, conditions d'exercice 	<ul style="list-style-type: none"> une activité répartie : réassureurs, gestionnaires, experts et autres conventions entre assureurs <p>➤ MÉCANIQUE DE LA GARANTIE</p> <ul style="list-style-type: none"> Valeur assurée <ul style="list-style-type: none"> valeur réelle, expertisée ou non valeur à neuf, valeur vétusté déduite valeur conventionnelle ou agréée premier risque plafonds de garantie, reconstitution de garantie franchise, intérêt et gestion différentes modalités de franchises risques de fréquence et risques d'intensité valeur et préjudice Durée de la garantie <ul style="list-style-type: none"> prise de garantie différée garantie subséquente défaut de paiement de la prime défaut d'appel de prime <p>➤ ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE</p> <ul style="list-style-type: none"> Risques garantis <ul style="list-style-type: none"> incendies, explosions dommages électriques tempêtes et événements climatiques, autres risques catastrophes naturelles
<p>PUBLIC</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>LES PLUS</p>		
<ul style="list-style-type: none"> Un incontournable de la capacité en assurance L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et INFO\$ PRATIQUESicateur Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture 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 		
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>		
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid 	<p>INFOS PRATIQUES</p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

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"> Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire". Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage. Gérer son contrat : sinistres, modification de risque. Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu. Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur. 	<ul style="list-style-type: none"> Dommages garantis <ul style="list-style-type: none"> risque de particulier et risques d'entreprise dommages directs risques locatifs, renonciation à recours pertes financières, recours, autres dommages indirects pertes d'exploitation, carences de fournisseurs ➤ ASSURANCE DES AUTRES DOMMAGES AUX BIENS <ul style="list-style-type: none"> Dégâts des eaux Vol Autres dommages Risques financiers ➤ ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ <ul style="list-style-type: none"> Notions de droit de la responsabilité <ul style="list-style-type: none"> fondement et création d'un droit responsabilité contractuelle et extra contractuelle le préjudice, évolution de la notion Garantir la responsabilité <ul style="list-style-type: none"> RC chef de famille RC auto, spécificités et conséquences <ul style="list-style-type: none"> dommages matériels et dommages corporels dommages matériels et immatériels consécutifs ou non responsabilité civile exploitation responsabilité civile produits responsabilité civile professionnelle responsabilité des mandataires sociaux et EPL (employment practice liability) 	<ul style="list-style-type: none"> Aperçus sur les régimes spécifiques de responsabilité <ul style="list-style-type: none"> assurances de la construction assurances médicales questions environnementales ➤ PRINCIPES ÉLÉMENTAIRES DE GESTION DU RISQUE <ul style="list-style-type: none"> Coût de la cession du risque Rétention du risque : comment ? Investir dans la prévention Autres systèmes de financement du risque
<p>PUBLIC</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>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> Un incontournable de la capacité en assurance L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et INFOS PRATIQUESicateur Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture 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 		
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid 	<p>INFOS PRATIQUES</p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter 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	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ DÉFINITION DU RISQUE DE CRÉDIT <ul style="list-style-type: none"> • Définition d'une contrepartie • Risque de crédit avéré • Les encours douteux et le risque de non-recouvrement <p>Évaluer Quiz sur le risque de crédit Appliquer Étude de cas fil rouge : de l'octroi d'un crédit</p> ➤ LE CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE <ul style="list-style-type: none"> • 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 réexaminées • Procédures de contrôle des risques • Les obligations prudentielles (BALE III, reporting COREP....) ➤ LA MODÉLISATION DU DÉFAUT : APPROCHE SIMPLIFIÉE <ul style="list-style-type: none"> • Les ratings <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> • La prévention <ul style="list-style-type: none"> - 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 <ul style="list-style-type: none"> - la détection - les alertes et le suivi des risques sensibles - les règles de déclassement • Le recouvrement <ul style="list-style-type: none"> - la prise en charge des douteux en procédures amiables - le contentieux - l'abandon de créances • Les contrôles de la filière « Engagements » <ul style="list-style-type: none"> - 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 <ul style="list-style-type: none"> • La prise de garantie <ul style="list-style-type: none"> - les sûretés immobilières et mobilières - les sûretés fiduciaires et personnelles - les conventions - les exigences spécifiques aux garanties • Focus sur la titrisation et les dérivés de crédit CDS/CDO <p>Appliquer étude de cas fil rouge</p>
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		
<ul style="list-style-type: none"> • 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		
<ul style="list-style-type: none"> • 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 		
	SUIVI & ÉVALUATION	INFOS PRATIQUES
	<ul style="list-style-type: none"> • Feuille d'émargement et attestation de fin de formation • Évaluation à chaud et à froid 	<p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME (LAB/FT)

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<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">• Définitions et obligations• Le rôle de CENTIF• Les 5 obligations du professionnel : les bonnes pratiques• La rédaction de la procédure LAB/FT• Les risques et les sanctions encourues	<p>➤ QUELQUES DÉFINITIONS ET OBLIGATIONS</p> <ul style="list-style-type: none">• Le blanchiment de capitaux• Le financement du terrorisme• Les autres infractions retenues pour la LAB/FT (Lutte anti-blanchiment / Financement du terrorisme)• Les sanctions du complice, de la tentative <p>➤ LE RÔLE DE CENTIF</p> <ul style="list-style-type: none">• Qu'est-ce que CENTIF ?• Le rôle des autres corps• Le déclarant et le correspondant CENTIF• La procédure de déclaration de soupçons <p>➤ LES 5 OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL : LES BONNES PRATIQUES</p> <ul style="list-style-type: none">• L'obligation de vigilance• La vérification d'identité• La déclaration de soupçons• L'établissement de la cartographie des risques• L'information et la formation du personnel <p>➤ LA RÉDACTION DE LA PROCÉDURE LAB/FT</p> <ul style="list-style-type: none">• Les éléments à inclure dans la procédure• Exemples de rédaction de procédure <p>➤ LES RISQUES ET LES SANCTIONS ENCOURUES</p> <ul style="list-style-type: none">• Le risque d'image• Le risque pénal• Le risque réglementaire	
<p>PUBLIC</p> <ul style="list-style-type: none">• Gestionnaires de patrimoine• Syndics de copropriété• Toute personne soumise à la LAB/FT.		
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none">• 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		
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none">• 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		
<p>SUIVI & ÉVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none">• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation• Évaluation à chaud et à froid		<p>INFOS PRATIQUES</p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 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'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
Tarif : 230.000 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
- Connaître 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
- 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 : 230.000 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'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarif : 230.000 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.

➤ LA LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

- Intérêt pour l'entreprise.
- Étude comparative Stand-by/Crédoc.
- Les nouvelles règles.

SUIVI & ÉVALUATION

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

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours

Tarif : 230.000 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

- Établir la typologie des risques bancaires.
- Maîtriser les réglementations associées à la gestion des risques.
- Utiliser la méthodologie de cartographie des risques opérationnels.

PUBLIC

- Manager et collaborateur souhaitant maîtriser les fondamentaux du Risk
- Management bancaire.

LES PLUS

- Approche méthodologique illustrée par des cas pratiques pour une appropriation plus aisée du management des risques.
- Un consultant-formateur spécialiste du Risk Management.

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 ET IDENTIFIER LES RISQUES

- Qu'est ce qu'un risque ?
- Cartographie des risques :
 - risque de crédit et de contrepartie ;
 - risque opérationnel ;
 - risque de marché ;
 - risque de liquidité...

- Quantifier chaque risque

➤ POSITIONNER LE RISK MANAGEMENT

- Les fonctions concernées.
- Les outils du Risk Management.
- Le suivi et le pilotage des risques.

➤ DÉCRYPTER L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE BÂLE III

- Bâle III et les Directives CRD.
- Les enjeux d'une amélioration de la qualité des fonds propres.
- Les ratios prudentiels et de levier.
- Le capital économique et réglementaire.
- La norme BCBS 239.
- Les pouvoirs des autorités de contrôle.

➤ IDENTIFIER ET MAÎTRISER LES RISQUES DE CRÉDIT

- Maîtriser le cadre de la gestion du risque crédit.
- Les exigences en fonds propres.
- Les obligations de reporting réglementaire.
- Le provisionnement du risque crédit.

➤ METTRE EN PLACE UN DISPOSITIF DÉDIÉ AUX RISQUES OPÉRATIONNELS

- Connaître le cadre de la gestion du risque opérationnel.
- Méthodologie pour cartographier les risques opérationnels :
 - identifier et évaluer les risques ;
 - étapes clés du passage en méthodes avancées (AMA) ;
 - auto-évaluer le dispositif ;
 - les indicateurs d'alertes ;
 - renforcer le contrôle interne.

➤ APPRÉHENDER LE RISQUE DE MARCHÉ

- La mesure du risque de marché avec la méthode standard.
- Le concept de VaR.

SUIVI & ÉVALUATION

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

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.
Lieu : Nous consulter
Date : Nous consulter

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.

- Les méthodes d'évaluation.

➤ SE REPÉRER DANS L'ORGANISATION COMPTABLE

- - La collecte des pièces justificatives.
 - Les documents comptables :
 - journal, grand-livre,
 - balance.

➤ CONSTRUIRE LES ÉTATS FINANCIERS LES OPÉRATIONS DE FIN D'EXERCICE

- La construction du bilan et du compte de résultat.

SUIVI & ÉVALUATION

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

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
Tarif : 230.000 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

Sipres 2 lot 3, 2 voies liberté 6, Dakar / Sénégal

+221 77 166 96 96

+221 33 843 69 06

www.tesmapartners.com

contact@tesmapartners.com



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE