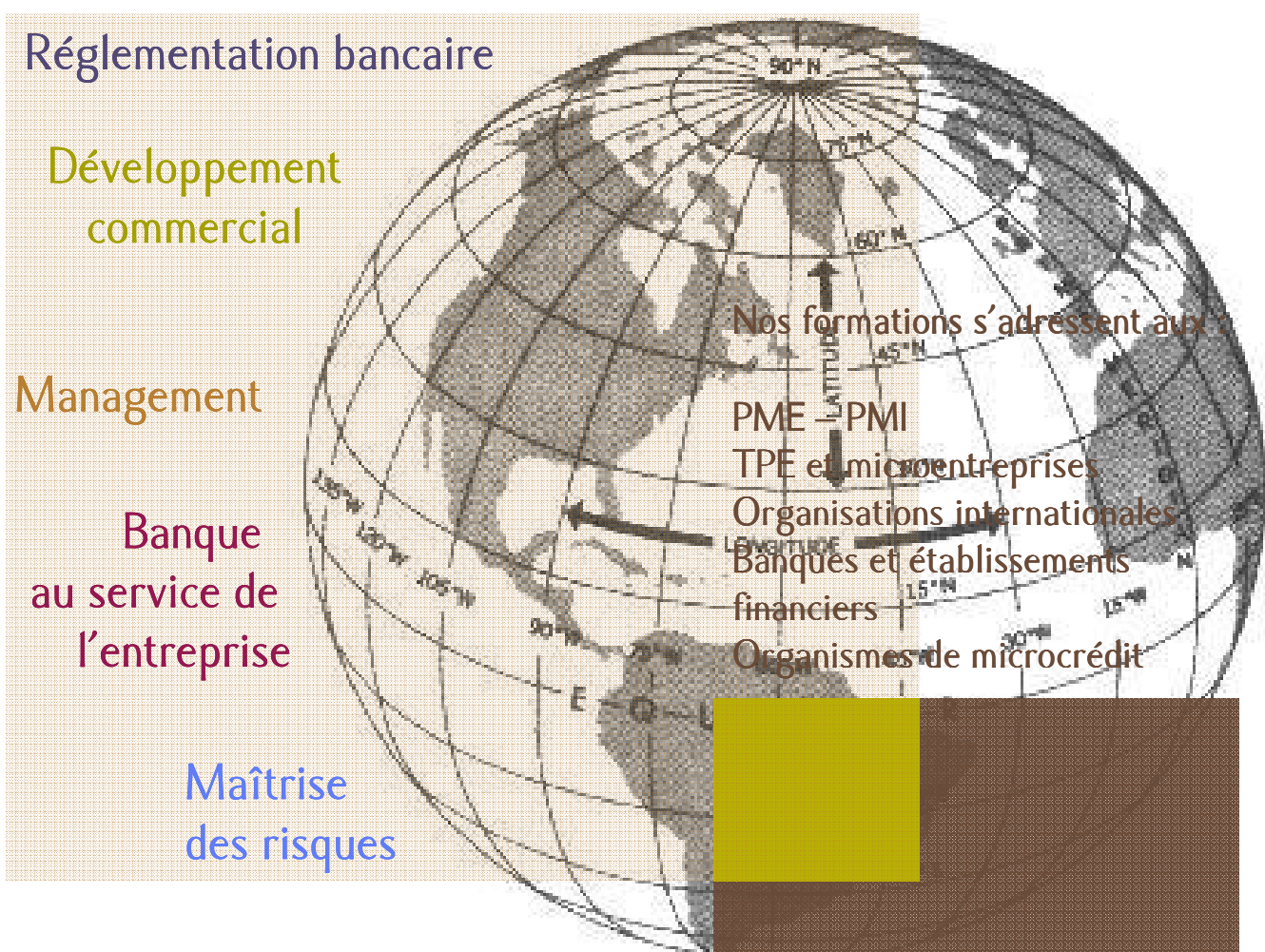


# A B P C D

AGENCE POUR LA COOPERATION  
ET LE DEVELOPPEMENT

GROUPE BANQUE POPULAIRE



« NOS TALENTS AU SERVICE DE VOS PROJETS »

# SOMMAIRE



## VOS PROJETS MANAGEMENT

4

- Management comportemental
- Pilotage opérationnel des équipes
- Gestion de la communication interpersonnelle
- Sortir des désaccords et aller vers le consensus



## VOS PROJETS COMMERCIAUX

6

- Animation des équipes commerciales
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Les enjeux d'un accueil physique et téléphonique performant



## VOS PROJETS REGLEMENTATION BANCAIRE

8

- Mise en œuvre du dispositif de lutte contre le blanchiment d'argent
- Plan de continuité des activités informatiques
- Points de suivi des fondamentaux



## VOS PROJETS MAITRISE DES RISQUES

10

- Analyse financière
- Gestion des risques
- Choix des garanties de crédit et leur efficacité
- Cotation des entreprises et son utilisation
- Ingénierie financière : la valorisation des entreprises
- Calculs financiers et statistiques



## VOS PROJETS BANQUE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

14

- Relation banque entreprise
- Management de la logistique internationale
- Instruments et techniques de paiement à l'international
- Transfert back to back, l'ingénierie financière du trading
- Exportations : risques encourus, garanties internationales, paiements et financements
- Gestion opérationnelle du crédit documentaire
- Crédit documentaire et lettre de crédit stand-by
- Incoterms

# VOS PROJETS MANAGEMENT

## Vous souhaitez :

- Animer les équipes au quotidien
- Faire adhérer vos collaborateurs à une nouvelle organisation ou à un projet
  - Organiser votre activité et celle de votre équipe
  - Gérer les conflits

## NOS SAVOIR-FAIRE

## Nous vous proposons:

### Des programmes de formation sur les thèmes :

- Management comportemental
- Pilotage opérationnel des équipes
- Gestion de la communication interpersonnelle
- Sortir des désaccords et aller vers le consensus

**Une pédagogie active** : jeux de rôles, cas pratiques, mises en situation

**Des outils de suivi** : enquêtes, tableaux de bord et approches « coaching » sur mesure

Cap sur  L'ITINERAIRE MANAGEMENT → → →



# →→→ ITINERAIRE MANAGEMENT

## Objectifs

- Instaurer un climat propice à la concentration et à la participation active de chaque personne présente, pour l'ensemble des formations dispensées
- Obtenir une prise de conscience sur la nécessité d'un travail en équipe
- S'appuyer sur les compétences des autres et apporter sans réserve sa propre contribution à la réussite commune de son entreprise
- Organiser son activité source de gain de temps pour accroître sa productivité et faciliter le travail des autres

## Les modules du cycle

### MANAGEMENT COMPORTEMENTAL :

- Définir les divers types de management
- Obtenir les clés d'un comportement adapté et constructif
- Conjuguer les compétences avec le respect des préférences personnelles
- Optimiser son temps grâce à une organisation adaptée

### PILOTAGE OPERATIONNEL DES EQUIPES :

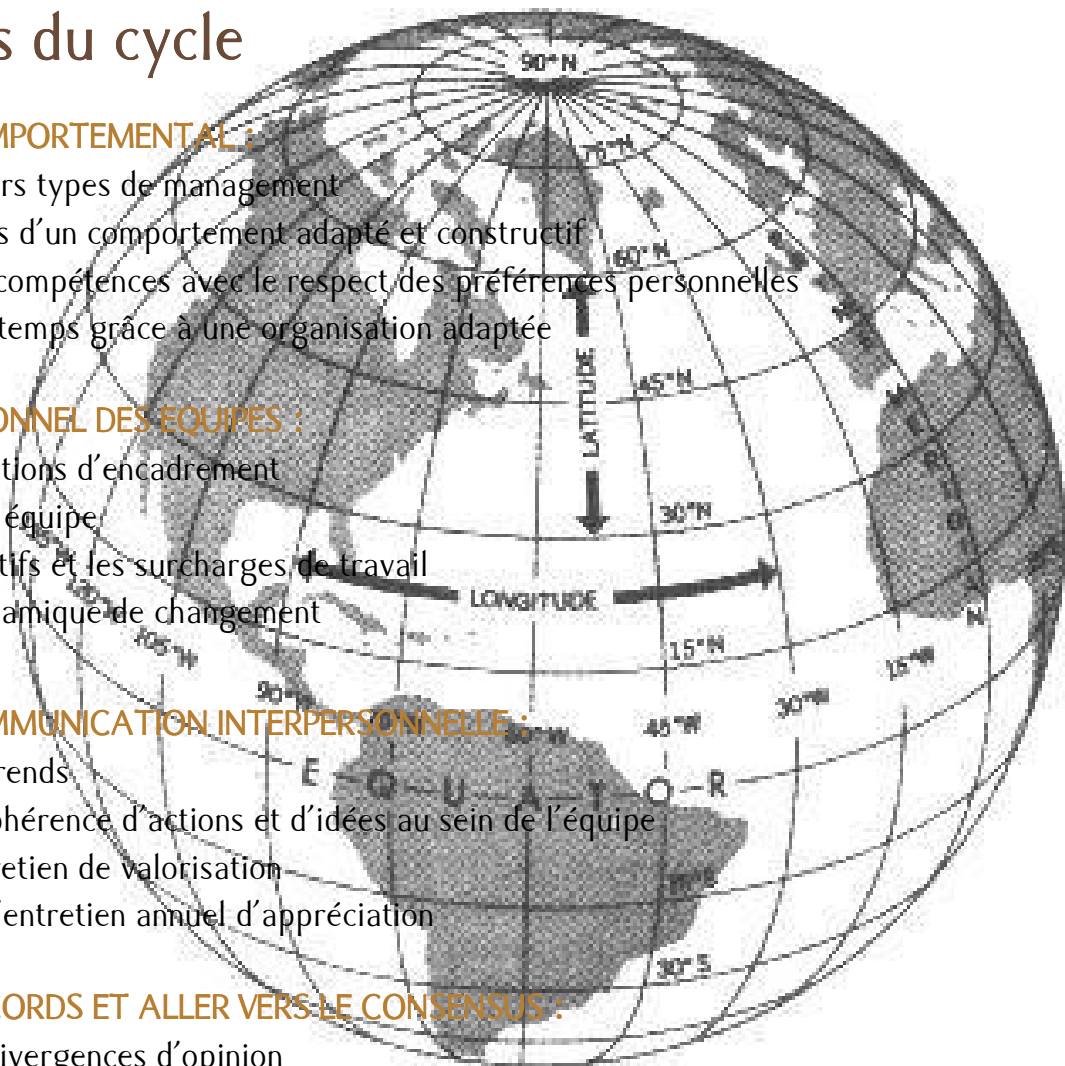
- Définir les fonctions d'encadrement
- Structurer une équipe
- Gérer les effectifs et les surcharges de travail
- Piloter une dynamique de changement

### GESTION DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE :

- Eviter les différends
- Assurer une cohérence d'actions et d'idées au sein de l'équipe
- Conduire l'entretien de valorisation
- Savoir mener l'entretien annuel d'appréciation

### SORTIR DES DESACCORDS ET ALLER VERS LE CONSENSUS :

- Identifier des divergences d'opinion
- Mener un entretien de communication d'une décision difficile
- Réussir un entretien de mise au point



# VOS PROJETS COMMERCIAUX

**Vous souhaitez :**

- Dynamiser l'activité commerciale de votre entreprise
  - Accroître l'efficacité
- Rassembler vos équipes autour de votre démarche commerciale
- Vous différencier de vos concurrents et optimiser votre activité commerciale

## NOS SAVOIR-FAIRE

**Nous vous proposons:**

**Des programmes de formation pour toute l'équipe commerciale du Directeur au chargé d'accueil :**

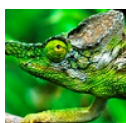
- Animation des équipes commerciales
- Fidélisation et développement du portefeuille client
- Les enjeux d'un accueil physique et téléphonique performant

**Une pédagogie active :** jeux de rôles, cas pratiques, mise en situation

**Des outils de suivi :** suivi téléphonique, aide à l'élaboration de tableaux de bord

**Une approche coaching personnalisée**

Cap sur



L'ITINERAIRE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL





# →→→ ITINERAIRE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Objectifs :

- Analyser les différentes méthodes de préparation des entretiens de vente
- Structurer sa démarche commerciale
- Accroître son efficacité commerciale
- Remettre le client au centre de la démarche commerciale
- Améliorer la qualité du face à face client

## Les modules du cycle :

### ANIMATION DES EQUIPES COMMERCIALES :

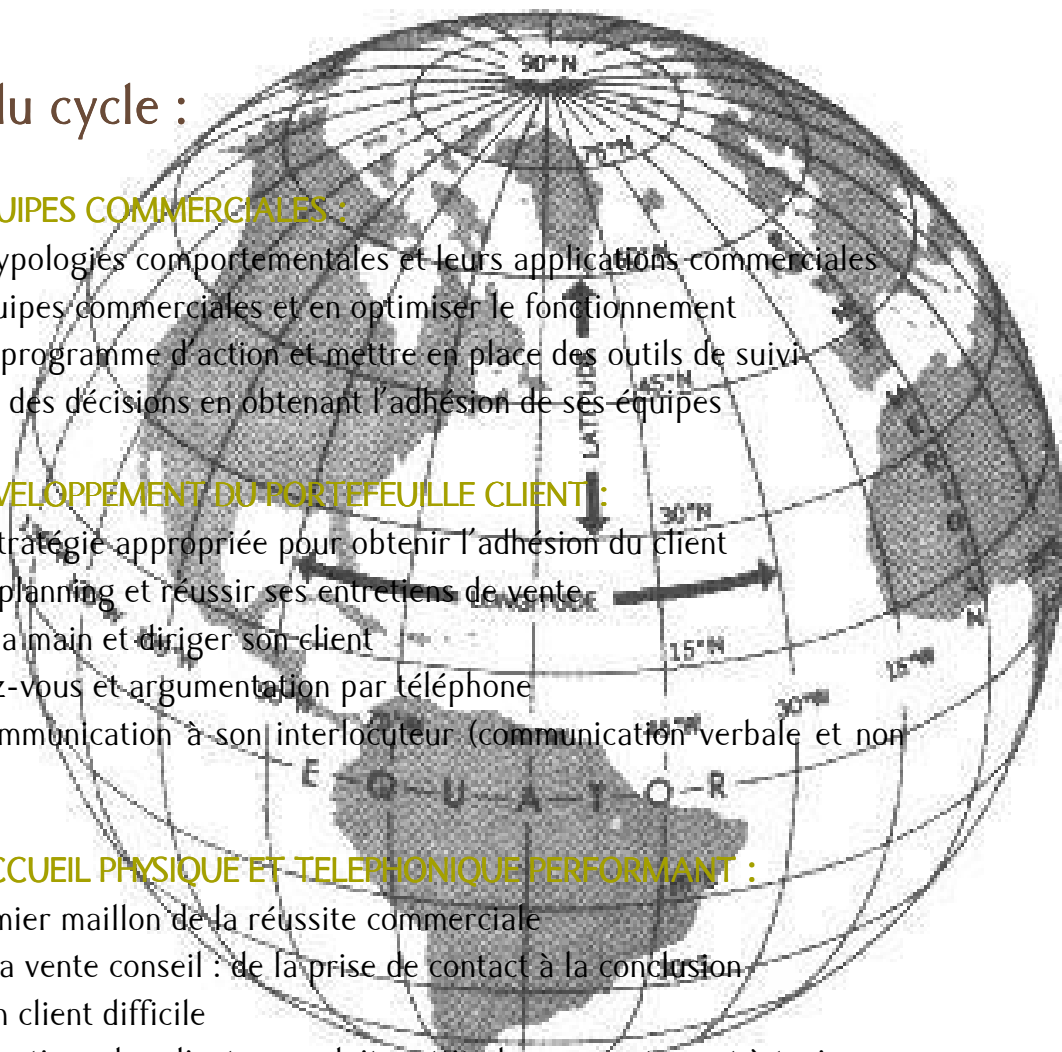
- Analyser des typologies comportementales et leurs applications commerciales
- Animer ses équipes commerciales et en optimiser le fonctionnement
- Déterminer un programme d'action et mettre en place des outils de suivi
- Savoir prendre des décisions en obtenant l'adhésion de ses équipes

### FIDELISATION ET DEVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENT :

- Préparer une stratégie appropriée pour obtenir l'adhésion du client
- Organiser son planning et réussir ses entretiens de vente
- Savoir garder la main et diriger son client
- Prise de rendez-vous et argumentation par téléphone
- Adapter sa communication à son interlocuteur (communication verbale et non verbale)

### LES ENJEUX D'UN ACCUEIL PHYSIQUE ET TELEPHONIQUE PERFORMANT :

- Devenir le premier maillon de la réussite commerciale
- Les étapes de la vente conseil : de la prise de contact à la conclusion
- Savoir gérer un client difficile
- Traiter les objections des clients : conduite, attitude, comportement à tenir
- Apprendre à gérer son stress



# VOS PROJETS REGLEMENTATION BANCAIRE

## Vous souhaitez :

- Connaître les cadres législatifs et réglementaires
- Actualiser vos connaissances dans les réglementations des banques
  - Mettre en place un système de sécurité informatique performant
  - Former vos équipes à la lutte contre le blanchiment d'argent

## NOS SAVOIR-FAIRE

### Nous vous proposons:

Des programmes de formation pour l'ensemble de vos collaborateurs :

- Lutte contre le blanchiment et prévention de la délinquance financière
  - Formation à la conformité

Des plans d'assistance technique :

- Mise en œuvre du dispositif de lutte contre le blanchiment d'argent
  - Plan de continuité des activités informatiques
  - Points de suivi des fondamentaux

Cap sur



L'ITINERAIRE MISE EN CONFORMITE AVEC

LES REGLEMENTATIONS INTERNATIONALES





# →→→ ITINERAIRE MISE EN CONFORMITE AVEC LES REGLEMENTATIONS INTERNATIONALES

## Objectifs :

- BALE II est une étape obligatoire imposée par les autorités de tutelle
- Améliorer l'efficacité des structures
- Maximiser les protections contre les risques
- Tester la qualité des données et améliorer leurs informations stratégiques

## Les modules du cycle :

### POINTS DE SURVEILLANCE FONDAMENTAUX (PSF) ET RISQUE INFORMATIQUE :

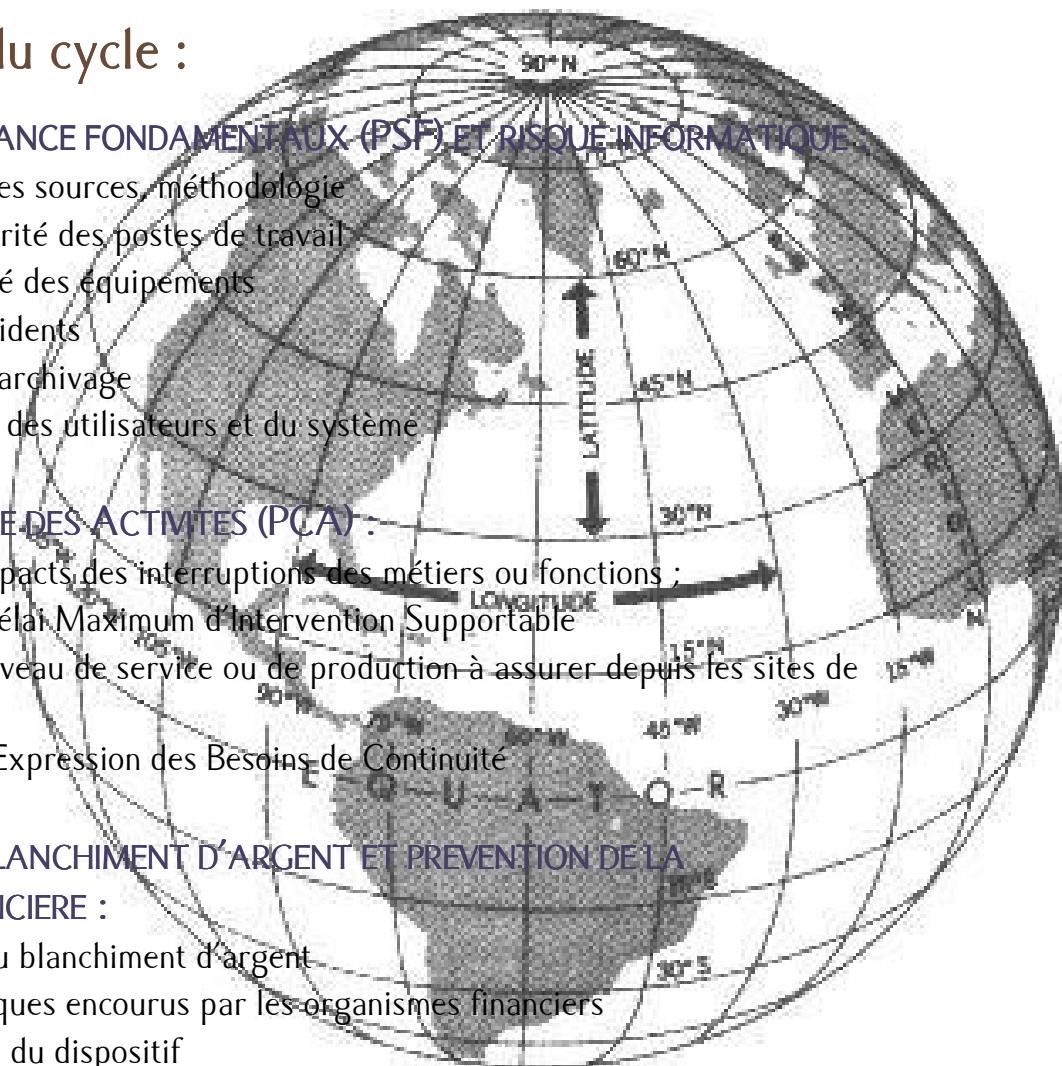
- Conservation des sources, méthodologie
- Gestion et sécurité des postes de travail
- Réseau, sécurité des équipements
- Gestion des incidents
- Sauvegarde et archivage
- Accès logiques des utilisateurs et du système

### PLAN DE CONTINUTE DES ACTIVITES (PCA) :

- Analyse des impacts des interruptions des métiers ou fonctions ;
- Définition du Délai Maximum d'Intervention Supportable
- Définition du niveau de service ou de production à assurer depuis les sites de repli
- Définition de l'Expression des Besoins de Continuité

### LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT ET PREVENTION DE LA DELINQUANCE FINANCIERE :

- Délit général du blanchiment d'argent
- Gravité des risques encourus par les organismes financiers
- Mise en oeuvre du dispositif



# VOS PROJETS MAITRISE DES RISQUES

**Vous souhaitez :**

- Que vos équipes maîtrisent les différentes étapes du processus d'analyse financière
- Effectuer un suivi plus rigoureux et de proximité des entreprises, après décision de garantie
  - Ancrer la préoccupation d'anticipation du risque crédit dans les décisions quotidiennes
  - Distribuer le crédit au regard des besoins économiques réels de l'entreprise

## NOS SAVOIR-FAIRE

**Nous vous proposons:**

**Des programmes de formation :**

- Analyse financière
- Gestion des risques
- Choix des garanties de crédit et leur efficacité
  - Cotation des entreprises et son utilisation
- Ingénierie financière : la valorisation des entreprises
  - Calculs financiers et statistiques

**Une pédagogie active :** cas pratiques, exercices et solutions

**Des outils de suivi :** enquête et accompagnement des formations

Cap sur



ITINERAIRE MAITRISE DES RISQUES





# →→→ ITINERAIRE MAITRISE DES RISQUES

## ANALYSE FINANCIERE :

### Objectifs

- Développer l'analyse fonctionnelle des comptes, adaptée à l'étude du comportement économique et financier de l'entreprise
- Situer les résultats de l'entreprise dans son environnement professionnel (analyse comparative des résultats et des moyens)
- Approfondir l'ensemble des concepts utilisés ainsi que leurs règles d'interprétation (répartition des revenus, financement et équilibre de la structure financière)

### Modules du cycle :

- Principes généraux d'analyse
- Etude dynamique de l'entreprise
- Analyse comparative des résultats et des moyens
- Répartition des revenus
- Financement et l'équilibre de la structure financière
- Processus d'analyse financière

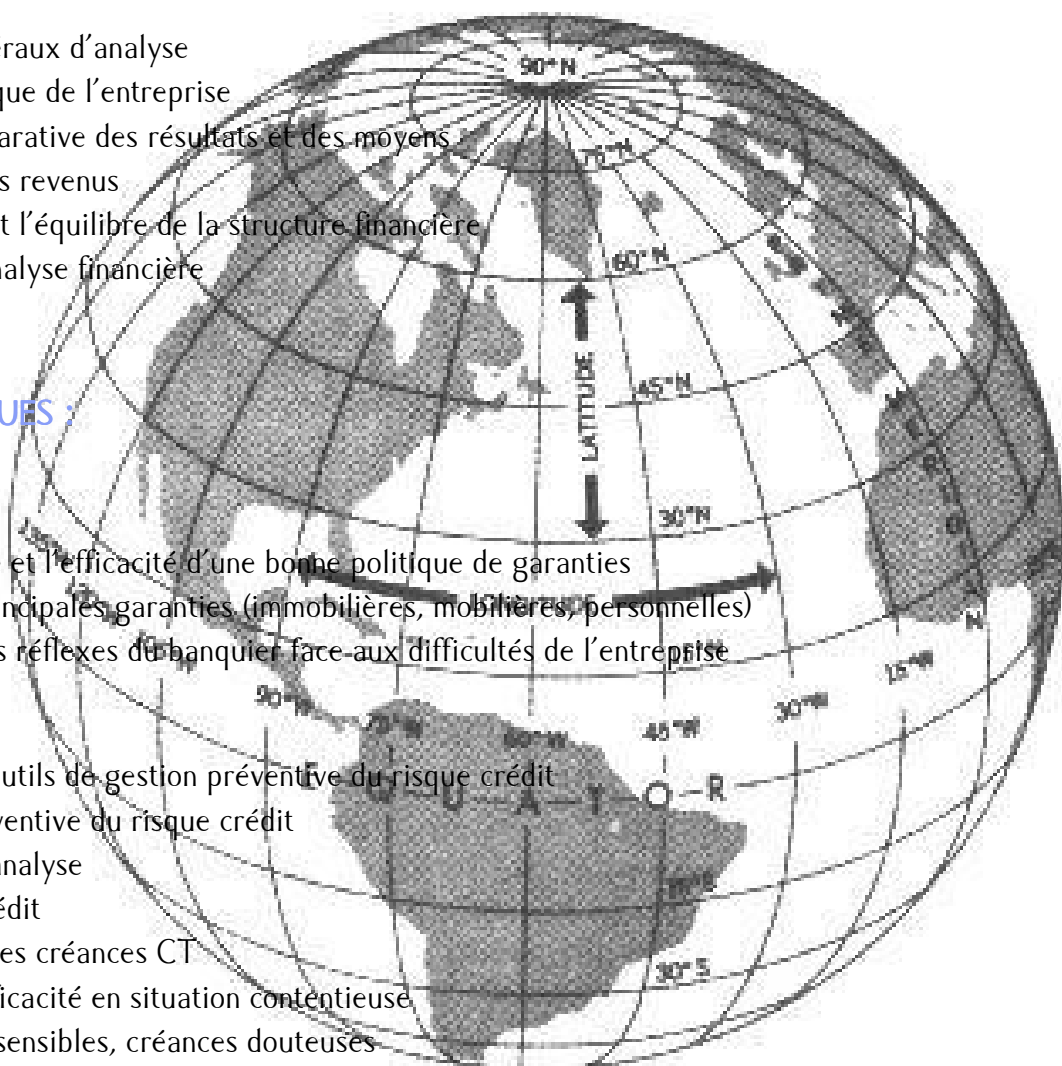
## GESTION DES RISQUES :

### Objectifs

- Définir l'utilité et l'efficacité d'une bonne politique de garanties
- Rappel des principales garanties (immobilières, mobilières, personnelles)
- Développer les réflexes du banquier face aux difficultés de l'entreprise

### Modules du cycle

- Maîtrise des outils de gestion préventive du risque crédit
- Détection préventive du risque crédit
- Indicateurs d'analyse
- Recours au crédit
- Mobilisation des créances CT
- Garanties : efficacité en situation contentieuse
- Engagements sensibles, créances douteuses
- Dossier relation Client , la constitution d'un dossier de demande de crédit





# →→→ ITINERAIRE MAITRISE DES RISQUES

## LE CHOIX DES GARANTIES CREDIT ET LEUR EFFICACITE :

### Objectifs

- Renforcer la qualité des décisions prises par les banques
- Rationaliser des processus de décision de crédit et de garantie
- Optimiser les délais d'instruction et de réponse par les banques aux demandes de crédit des entreprises
- Améliorer la gestion et le suivi des risques par les banques

### Modules du cycle

- Sûretés personnelles
- Sûretés réelles
- Autres sûretés
- Particularités liées au crédit

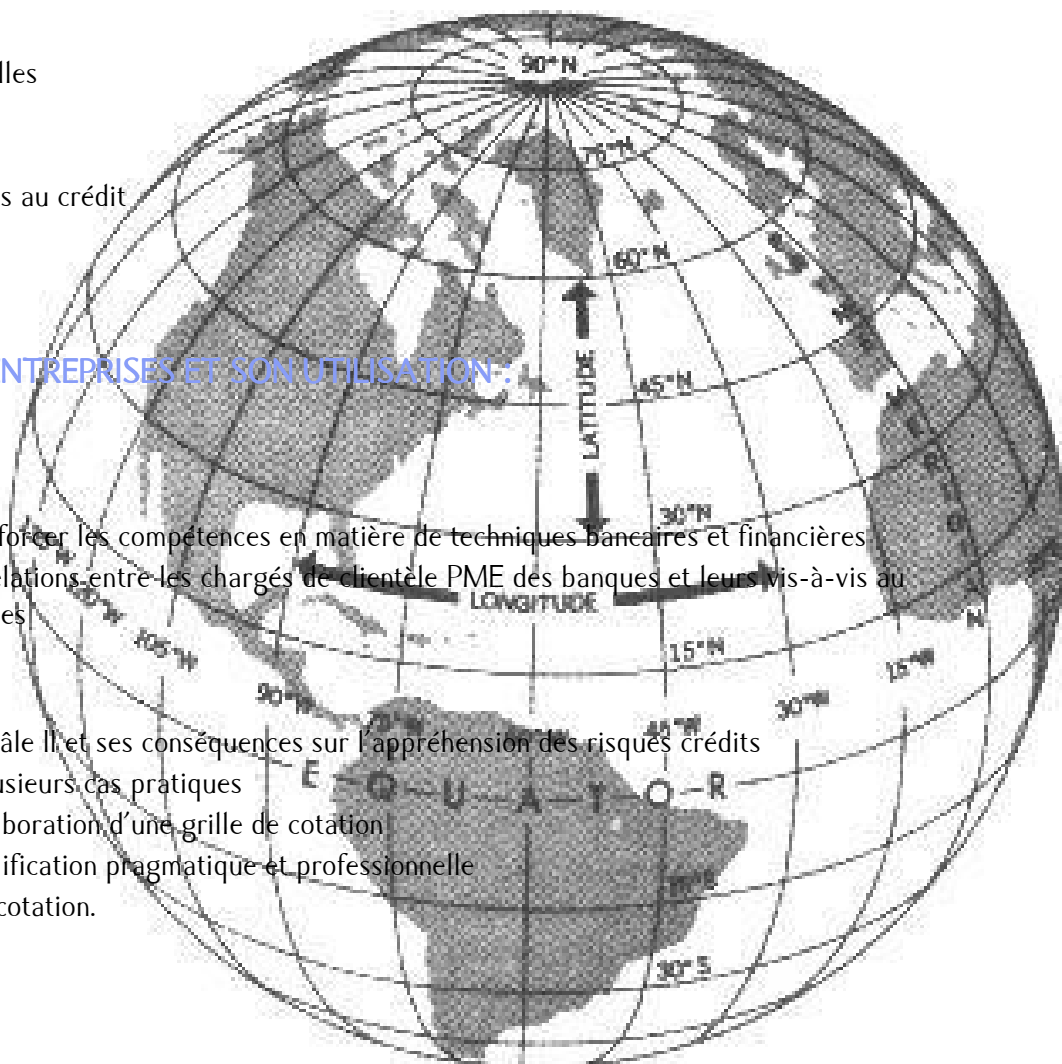
## LA COTATION DES ENTREPRISES ET SON UTILISATION :

### Objectifs

- Améliorer ou renforcer les compétences en matière de techniques bancaires et financières
- Développer les relations entre les chargés de clientèle PME des banques et leurs vis-à-vis au sein des entreprises

### Modules du cycle

- Présentation de Bâle II et ses conséquences sur l'appréhension des risques crédits
- Traitement de plusieurs cas pratiques
- Synthèse sur l'élaboration d'une grille de cotation
- Mesures de simplification pragmatique et professionnelle
- Les usages de la cotation.





# →→→ ITINERAIRE MAITRISE DES RISQUES

## INGENIERIE FINANCIERE : LA VALORISATION DES ENTREPRISES :

### Objectifs

- Appréhender les étapes et les méthodes qui conduisent le banquier à la valorisation d'une entreprise
- Déchiffrer les mécanismes, favoriser l'acquisition de facteurs pragmatiques et de bon sens pour mieux comprendre la détermination de la valeur d'une société

### Modules du cycle

- La démarche amont et aval de l'évaluation
- Le choix des méthodes et d'un taux d'actualisation : exemple par le traitement d'un cas simple
- Illustration en situation réelle par le traitement d'un cas pratique
- Application des valorisations par quelques montages simples
- Validation des acquis et synthèse du séminaire

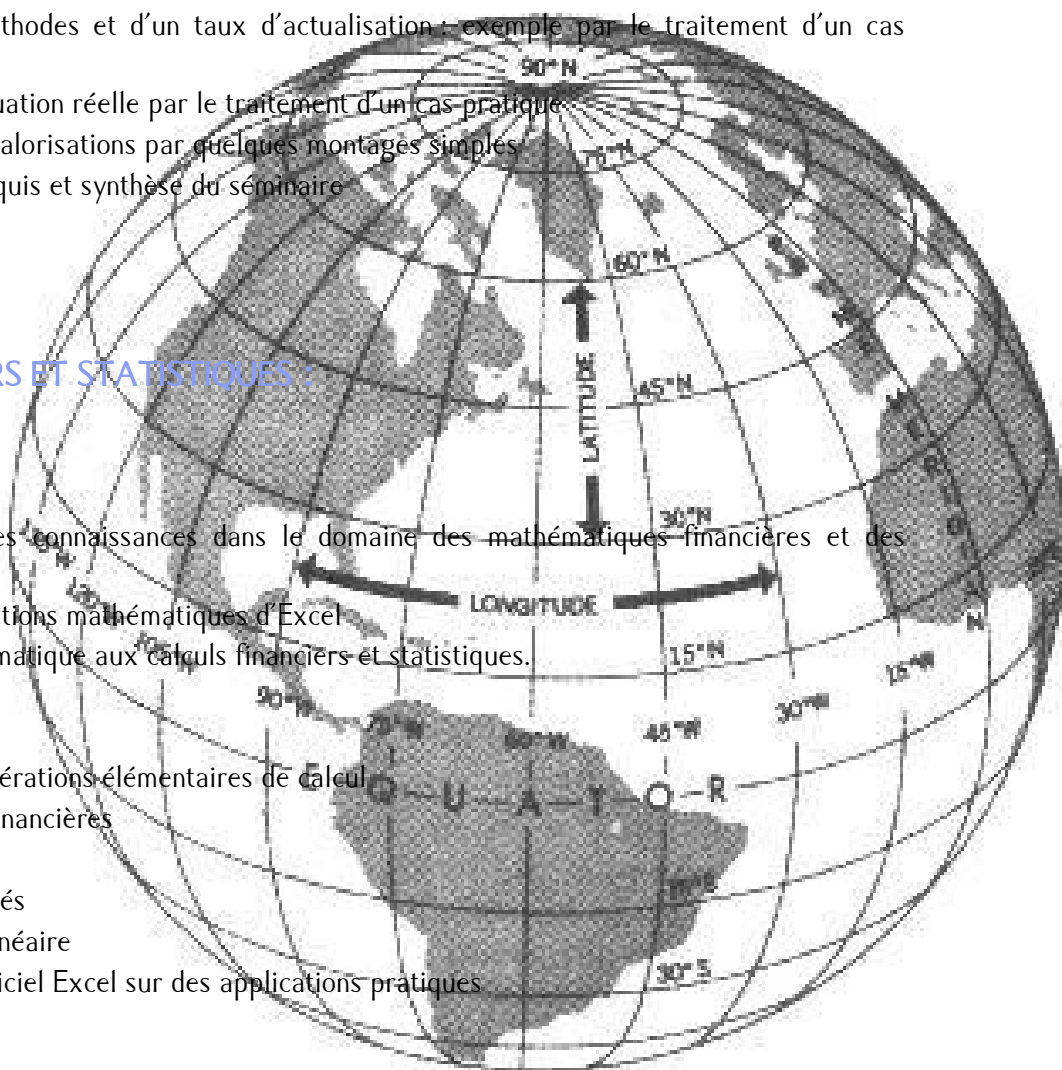
## CALCULS FINANCIERS ET STATISTIQUES :

### Objectifs

- Mettre à jour ses connaissances dans le domaine des mathématiques financières et des statistiques
- Pratiquer les fonctions mathématiques d'Excel
- Appliquer l'informatique aux calculs financiers et statistiques.

### Modules du cycle

- Rappel sur les opérations élémentaires de calcul
- Mathématiques financières
- Statistiques
- Lois de probabilités
- Programmation linéaire
- Utilisation du logiciel Excel sur des applications pratiques



# VOS PROJETS BANQUE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

Vous souhaitez :

- Appréhender la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international
- Maîtriser le montage et les risques des procédures bancaires utilisées dans les opérations triangulaires
- Connaître les techniques de paiement utilisées dans les opérations internationales et savoir choisir la plus adéquate
  - Résoudre les problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires

## NOS SAVOIR-FAIRE

Nous vous proposons:

**Des programmes de formation destinés aux entreprises et aux banques :**

- Relation banque entreprise
- Management de la logistique internationale
- Instruments et techniques de paiement à l'international
- Transfert back to back, l'ingénierie financière du trading
- Exportations : risques encourus, garanties internationales, paiements et financements
  - Gestion opérationnelle du crédit documentaire
  - Crédit documentaire et lettre de crédit stand-by
  - Incoterms

**Une pédagogie active :** alternance d'exposés et applications pratiques.  
**Des outils de suivi :** diagnostic efficacité et accompagnement des formations

Cap sur



L'ITINERAIRE BANQUE

AU SERVICE DE L'ENTREPRISE





# →→→ ITINERAIRE BANQUE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

## LA RELATION BANQUE ENTREPRISE :

### Objectifs

- Transmettre des techniques de crédit pour les financements de projet et d'investissement, puis relatives au financement du cycle d'exploitation
- Favoriser la transmission d'une culture des opérations à l'international
- Communiquer une dynamique commerciale pour valoriser et optimiser un fonds de commerce, en protégeant les intérêts de la banque tout en respectant le client

### Modules du cycle

- Connaissance de l'entreprise et connaissance de la banque
- Financements induits par les projets de l'entreprise
- Financements nés des besoins du cycle d'exploitation
- Optimisation de la relation
- Gestion dynamique du fonds de commerce (prospection, optimisation, organisations alternatives de la filière entreprise)
- Ingénierie financière

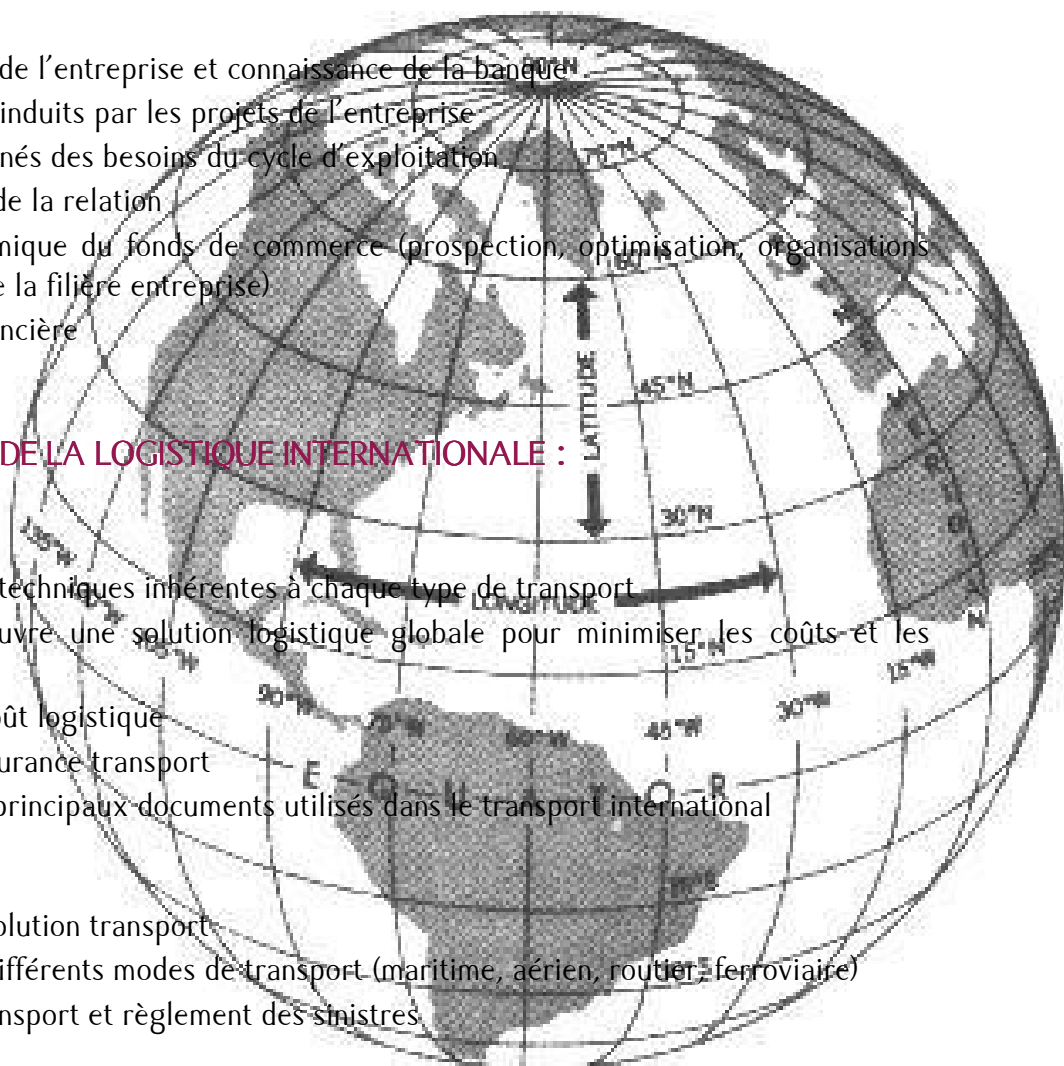
## LE MANAGEMENT DE LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE :

### Objectifs

- Connaître les techniques inhérentes à chaque type de transport
- Mettre en œuvre une solution logistique globale pour minimiser les coûts et les risques
- Calculer un coût logistique
- Gérer une assurance transport
- Maîtriser les principaux documents utilisés dans le transport international

### Modules du cycle

- Choix d'une solution transport
- Analyse des différents modes de transport (maritime, aérien, routier, ferroviaire)
- Assurance transport et règlement des sinistres





# →→→ ITINERAIRE BANQUE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

## LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT UTILISES À INTERNATIONAL :

### Objectifs

- Savoir utiliser à bon escient les instruments et techniques de paiement utilisés à l'international
- Maîtriser les techniques de paiement utilisées dans les opérations internationales et savoir choisir la plus adéquate.

### Modules du cycle

- Critères de choix des instruments ou des techniques de paiement
- Les instruments de paiement classiques
- Les techniques de paiement utilisées à l'international

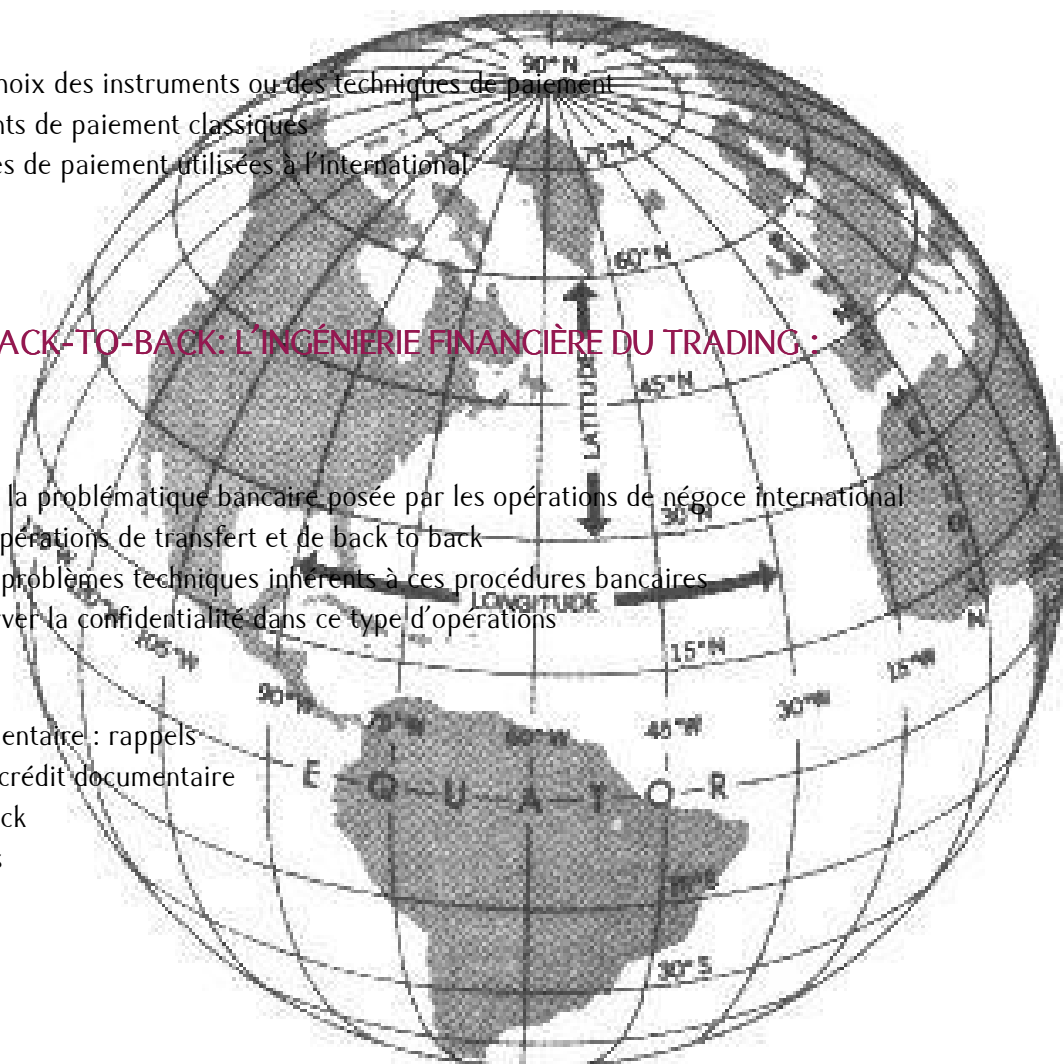
## TRANSFERT ET BACK-TO-BACK: L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE DU TRADING :

### Objectifs

- Appréhender la problématique bancaire posée par les opérations de négoce international
- Monter des opérations de transfert et de back to back
- Résoudre les problèmes techniques inhérents à ces procédures bancaires
- Savoir préserver la confidentialité dans ce type d'opérations

### Modules du cycle

- Crédit documentaire : rappels
- Transfert du crédit documentaire
- Le back to back
- Etudes de cas





# →→→ ITINERAIRE BANQUE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

## LES EXPORTATIONS (RISQUES ENCOURUS, GARANTIES INTERNATIONALES, PAIEMENTS ET FINANCEMENTS) :

### Objectifs

- Connaître les risques encourus dans les opérations de commerce international
- S'initier aux cautions de marché mises en place par l'exportateur dans le cadre de marchés à l'exportation
- Connaître les principales techniques de paiement et de financement utilisées dans les opérations d'exportation

### Modules du cycle

- Le panorama des risques
- Les garanties internationales mises en place par l'exportateur
- Les techniques de paiement
- Le financement à court, moyen et long terme

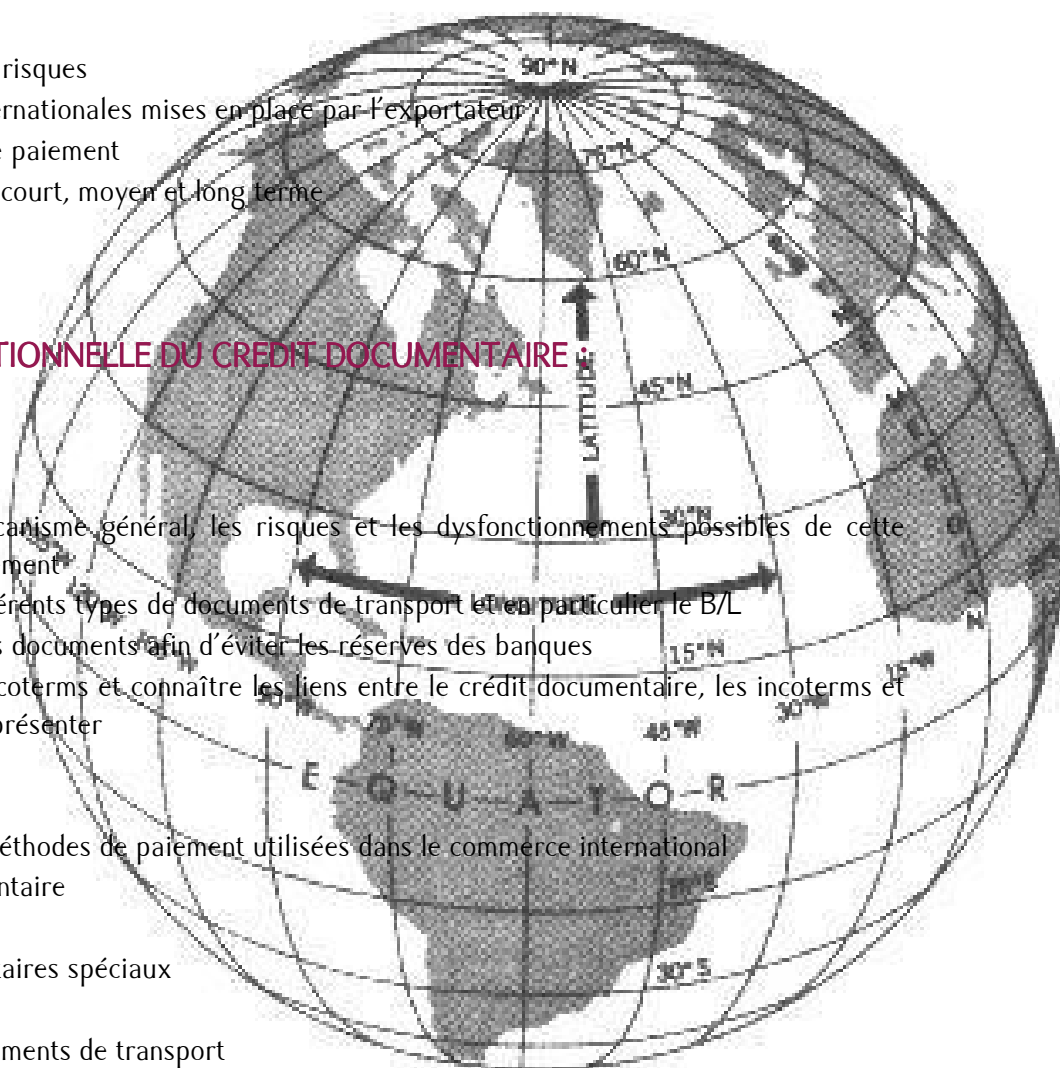
## LA GESTION OPERATIONNELLE DU CREDIT DOCUMENTAIRE :

### Objectifs

- Connaître le mécanisme général, les risques et les dysfonctionnements possibles de cette technique de paiement
- Maîtriser les différents types de documents de transport et en particulier le B/L
- Savoir rédiger les documents afin d'éviter les réserves des banques
- Se former aux Incoterms et connaître les liens entre le crédit documentaire, les incoterms et les documents à présenter

### Modules du cycle

- Les principales méthodes de paiement utilisées dans le commerce international
- Le crédit documentaire
- Incoterms
- Crédits documentaires spéciaux
- La L/C standby
- Analyse des documents de transport





# →→→ ITINERAIRE BANQUE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

## APPROCHE COMPARATIVE DU CREDIT DOCUMENTAIRE ET DE LA L/C STANDBY :

### Objectifs

- Maîtriser les principes de fonctionnement de chaque instrument
- Identifier les différences fondamentales entre les 2 instruments
- Connaître les forces et les faiblesses des 2 instruments
- Enumérer toutes les utilisations possibles de la stand-by

### Modules du cycle

- Principales méthodes de paiement utilisées à l'international et la problématique de non-paiement
- Rappels sur le crédit documentaire
- L/C standby
- Analyse comparative des 2 techniques de paiement
- Autres utilisations de la L/C standby : les cautions de marchés

## LES INCOTERMS :

### Objectifs

- Connaître les implications des différents incoterms (répartition des frais et risques, formalités administratives et douanières)
- Connaître les liens entre le crédit documentaire et les incoterms
- Savoir calculer un prix export ou import en fonction de l'incoterm choisi

### Modules du cycle

- Panorama des différents incoterms
- Les liens entre les incoterms et le crédit documentaire
- Le choix des incoterms

