



CATALOGUE FORMATION

2025

*L'expertise au service de
votre développement*

Ce que vous apprendrez :

- Gestion de la Relation Client, Techniques de Vente et Gestion Patrimoniale.
- Financement des TPE et gestion des risques de crédit.
- Financement des chaînes de valeur agricoles et microfinance verte.
- Project finance pour les projets d'énergie renouvelable.
- Cartographie des risques, lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme.
- Système de notation interne et gestion des risques environnementaux et sociaux.

Inscrivez-vous maintenant
www.amef-consulting.com



Téléphone
+216 71 793 160



Site Web
www.amef-consulting.com



Adresse
13, Rue du Sénégal-Tunis

Table des Matières

Préface.....	1
AMEF Training	2
Les thèmes des formations 2025.....	3
Gestion de la Relation Client et Techniques de Vente	4
Management et Animation Commerciale d'une Agence.....	6
Introduction à la Gestion Patrimoniale	8
Approche de Financement des Très Petites Entreprises et la Gestion du Risque de Crédit	10
Financement des Chaînes de Valeur Agricoles	12
Finance Climat et Empreinte Carbone	14
Microfinance Verte.....	16
Services Financiers Numériques et Micro Finance	18
Approche Project Finance dans le Financement des Projets d'Energie Renouvelable	20
Fondements et Instruments de Financement de la Finance Islamique.....	22
Assurance Takaful.....	24
Pour une Approche RSE - ESG Opérationnelle dans les Institutions Financières.....	26
Elaboration et Exploitation des Cartographies des Risques.....	28
Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme	30
Mise en Place et Management d'un Plan de Continuité d'Activité	32
Système de Notation Interne et Credit Scoring	34
Gestion des Risques Environnementaux et Sociaux.....	36

Préface

Bienvenue dans notre **catalogue de formation professionnelle 2025**.

Nous sommes ravis de vous présenter dans ce catalogue notre sélection, soigneusement élaborée, de programmes de formations conçus pour répondre à vos besoins en développement professionnel.

Nous vous invitons à explorer notre large offre de formations, animées par des experts reconnus dans leur domaine.

Que vous aspiriez à perfectionner vos compétences, à explorer de nouveaux horizons professionnels ou à vous adapter aux évolutions du marché, nous avons l'offre et les ressources nécessaires pour vous accompagner dans votre projet.

Nos formations sont conçues pour être pertinentes, interactives et adaptées aux défis actuels et futurs auxquels vous pourriez être confrontés dans votre carrière professionnelle.

Quel que soit votre domaine d'activité dans le secteur de la Finance et votre niveau d'expérience, nous sommes là pour vous fournir les outils et les connaissances dont vous avez besoin pour exceller.

Nous sommes engagés à vous accompagner dans la réalisation de vos objectifs professionnels et à vous appuyer tout au long de votre progression.

Mongi Ben Tkhatat
Directeur Général
AMEF Training



AMEF Training

AMEF Training est un cabinet de formation professionnelle, spécialisé dans le secteur de la Finance et agréé par le ministère tunisien de la formation professionnelle et de l'emploi sous la référence 11-1146-11.

La création de notre cabinet de formation remonte à l'année 2011 en tant que filiale de notre cabinet de conseil en stratégie et management **AMEF Consulting** (www.amef-consulting.com), de dimension régionale opérant sur l'Afrique et le Moyen Orient.

Convaincus de l'importance du capital humain dans la réussite de tout projet de développement, de transformation ou d'organisation de nos clients, nous offrons à travers notre catalogue de formation toute une large offre de formations professionnelles sur des thématiques d'actualité et en ligne avec les évolutions actuelles et futures des métiers de la Finance.

Ainsi et persuadés que la formation est un métier à part, qui doit être exercé avec professionnalisme, nous avons créé une structure dédiée, **AMEF Training**, en la dotant de moyens humains et matériels appropriés.

Nous espérons que cette structure vous sera un partenaire de choix dans le développement du capital humain de votre entreprise.

Les thèmes des formations 2025

- Gestion de la relation client
- Techniques de vente
- Techniques de communication et d'entretien commercial
- Gestion de portefeuille clients
- Gestion patrimoniale
- Segmentation de marché et de clientèle
- Gestion des risques
- Cartographie des risques
- Notation interne / Credit Scoring
- Gestion des risques environnementaux et sociaux
- Lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme
- Environnement, Social, Gouvernance (ESG)
- Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
- Finance Verte – Finance Climat
- Microfinance Verte
- Project Finance et financement des projets verts
- Financement des PME
- Approche cash-flow et financement des TPE
- Financement de chaînes de Valeurs Agricoles



Titre de la formation

Gestion de la Relation Client et Techniques de Vente

Description de la formation :

Renforcer l'efficacité d'un dispositif commercial et de la force de vente d'une institution financière est un enjeu essentiel dans un environnement concurrentiel. La formation porte sur les techniques et les moyens de développer une relation client efficace et adaptée aux différents marchés : Particuliers ; Professionnels et Entreprises.

Objectifs :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Maîtriser la démarche de gestion d'un portefeuille clients
- Maîtriser les outils en vue d'adapter une offre commerciale aux besoins et attentes des clients
- Développer les compétences en matière de commercialisation de produits et services financiers

Programme de la formation :

- **Le Marché des Particuliers et Entreprises**
 - Les Défis et Facteurs de Succès
 - Les Univers de Besoins des Particuliers et Entreprises
- **Stratégie Relationnelle et Entretien Commercial**
 - La Stratégie Relationnelle
 - La Segmentation de la Clientèle
 - L'Entretien Commercial

▪ **La Gestion de Portefeuille Clients**

- Le Métier de Conseiller Clientèle
- La Gestion d'un Portefeuille Clients
- Cas d'Application

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Etude de cas / Exercices d'application / Jeux de rôle / Quiz

Population cible :

Chargés de Clientèle / Responsables d'Agences / Responsables Marketing

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation

Management et Animation Commerciale d'une Agence

Description de la formation :

La formation porte sur le développement des compétences et la maîtrise des techniques et des outils de gestion d'agence et d'animation commerciale. Elle couvre plusieurs sujets dont notamment le Management d'équipe, les Stratégies commerciales, le Suivi de la performance, l'Animation et la motivation de l'équipe commerciale et la Gestion des risques et conformité.

Objectifs :

Ce programme a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Comprendre l'environnement dans lequel évolue un Responsable d'Agence
- Appréhender les différentes dimensions du métier en tant que manager avec un focus sur le développement et la rentabilisation d'un portefeuille clients
- Maîtriser les outils et méthodes pour améliorer la gestion de l'agence, dynamiser les ventes et garantir une expérience client de qualité, tout en respectant les normes de sécurité et de conformité.
- Maîtriser la démarche en vue d'élaborer un plan d'action commercial, organiser une action commerciale et piloter l'activité d'une agence.

Programme de la formation :

I- Généralités sur les Marchés de Clientèle Retail

- La Segmentation de la Clientèle Retail
- Les Univers de Besoins de la Clientèle Retail
- Les Spécificités de la Clientèle Retail
- Les Facteurs de Succès sur la Clientèle Retail

II-Eléments de Stratégies Marketing

- Démarche Marketing Stratégique : Diagnostic, Ciblage, Positionnement.
- Démarche Marketing Opérationnel : Produit...

III-La Gestion de Portefeuille Clients

- La Stratégie Relationnelle
- Le Diagnostic d'un Portefeuille Clients

- Le Plan d'Actions Commercial
- Les Outils de Gestion d'un Portefeuille Clients

IV-La Rentabilisation du Portefeuille Clients

- Les Composantes du Produit Net Bancaire (PNB)
- La Notion de Taux de Cession Interne (TCI)
- Cas d'Application : Evaluation et analyse de la rentabilité client

V-L 'Entretien Commercial

- Les Etapes et Objectifs
- Mise en Situation

VI-Le Métier de Responsable d'Agence

- Le Concept d'Agence-Point de Vente
- Les Missions du Responsable d'Agence-Point de Vente
- Les Compétences du Responsable d'Agence-Point de Vente

VII-L 'Analyse SWOT de l'Agence

- L'Analyse Interne
- L'Analyse Externe

Cas d'Application :

- Analyse SWOT du Point de Vente
- Elaboration du Plan d'Actions Commercial

VIII-Le Pilotage de l'Activité Commerciale

- L'Elaboration des Objectifs Commerciaux : approches TD-BU
- L'Organisation et Suivi d'une Action Commerciale

IX-La Productivité et Rentabilité du Point de Vente

- Les Composantes du Tableau de Bord
- L'Exploitation du Tableau de Bord
- Les Ratios

X-Conclusion et Synthèse des Journées

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz / Jeux de rôles

Population cible :

Responsables Marketing, Responsables d'Agence, Chargés de Clientèle

Durée de la formation :

2 Jours



Titre de la formation

Introduction à la Gestion Patrimoniale

Description de la formation :

La clientèle patrimoniale est un segment de marché dont les besoins sont spécifiques et auxquels les institutions financières ne répondent pas toujours de manière satisfaisante. Cette formation développe les techniques à adopter en matière de gestion patrimoniale et les modes d'organisations à mettre en œuvre pour saisir des opportunités de développement et de rentabilisation de clients à fort potentiel.

Objectifs :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Maîtriser la démarche relative à la gestion patrimoniale
- Appréhender l'organisation de ce métier dans le cadre d'une activité de Retail Banking
- Appréhender les différentes compétences requises pour l'exercice du métier de gestion patrimoniale

Programme de la formation :

- **La Gestion de Portefeuille Clients Particuliers Haut de Gamme**
 - La Notion de Portefeuille Clients
 - La Démarche Gestion Portefeuille Clients
 - La Rentabilisation d'un Portefeuille Clients
- **L'Organisation de la Gestion Patrimoniale**
 - Le Métier de Conseiller Patrimonial
 - La Segmentation de la Clientèle Patrimoniale
 - L'Organisation de la Gestion Patrimoniale
- **Le Processus d'Entrée en Gestion Patrimoniale**
 - Ciblage et Approche

- Découverte
- Analyse Diagnostic
- Préconisations
- Mise en Œuvre et Suivi
- **Les Actifs Patrimoniaux**
 - Les Actifs Immobiliers et Mobiliers
 - Les Actifs Financiers : supports de taux, supports actions
- **Gestion Patrimoniale : Domaines de Compétences**
 - Compétences Juridiques et Fiscales
 - Compétences Risques
 - Compétences Marchés Financiers
 - Compétences Ingénierie Immobilière
 - Compétences Planification Financière
- **Les Leviers de Développement du Patrimoine**
 - Levier par le Rendement
 - Levier par la Fiscalité
 - Levier par le Crédit

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables de marchés / Responsables Marketing / Responsables d'Agence /
Chargés de Clientèle

Durée de la formation :

2 Jours



Titre de la formation

Approche de Financement des Très Petites Entreprises et la Gestion du Risque de Crédit

Description de la formation :

L'**analyse financière** est un outil essentiel pour évaluer la santé financière et économique des entreprises, et prendre des décisions éclairées en matière d'octroi de financement.

La formation permet de développer la maîtrise des notions de base en matière d'analyse financière.

Cependant, l'analyse financière présente des limites pour l'étude des performances des Très Petites Entreprises (TPE) dont la disponibilité et la fiabilité de l'information financière ne sont pas souvent assurées.

D'où l'utilité de maîtriser et d'appliquer la méthodologie du **bilan patrimonial** et des **flux de trésorerie (cash-flow)**.

Cette formation présente cette approche avec la réalisation d'exercices d'application qui passe par une bonne connaissance du client et des **techniques de communication** et **d'entretien**.

Objectifs de la formation :

Mettre les Participants en capacité de traiter une demande de financement d'un TPE et de maîtriser la gestion du risque des crédits accordés à cette catégorie d'entreprises.

Ils sauront en l'occurrence :

- Maîtriser les notions clés de l'analyse financière
- Savoir lire et exploiter un Bilan et un Etat de résultat
- Savoir interpréter les évolutions des postes du Bilan et de l'Etat de Résultat et des ratios financiers
- Savoir établir un Tableau de Trésorerie Prévisionnelle en se basant entre autres sur les mouvements des comptes bancaires, des factures, des dépenses et recettes réelles du client
- Communiquer avec le client, être capable de lui faire des propositions de financements adaptés et de le conseiller

Programme de la formation :

- Mise en perspective des enjeux du financement d'une TPE
- Structure du tissu économique des TPE - secteur formel et informel
- Intérêt et limites de l'analyse financière pour une TPE
- Notions de base comptables :
 - Bilan
 - Etat de résultat
 - Ratios financiers
- Présentation de l'approche basée sur la connaissance globale du client
- Elaboration d'un bilan patrimonial
- Techniques d'élaboration et d'exploitation des tableaux de trésorerie /cash-flow
- Approche et techniques de collecte d'information / techniques de communication avec l'entrepreneur
- Mise en place d'approches efficaces de gestion du risque de crédit aux TPE
- Approches de recouvrement des impayés sur TPE

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Exercices d'application / Etudes de cas / Jeux de rôle / Quiz

Population cible

Responsables commerciaux /Responsables des risques – crédits / Analystes Crédit /
Chargés d'Affaires / Responsables d'Agence

Durée de la formation :

2 Jours



Titre de la formation

Financement des Chaînes de Valeur Agricoles

Description de la formation :

Il est important pour une institution financière d'identifier les **besoins de financement** spécifiques à chaque type d'acteur d'une chaîne de valeur agricole pour développer d'une manière sécurisée le financement de l'Agriculture.

La formation développe les méthodes d'identification et d'analyse des chaînes de valeur agricoles. Elle présente les techniques à maîtriser dans l'analyse des investissements agricoles et leur financement dans le cadre d'une chaîne de valeur.

Objectifs :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Identifier les différentes chaînes de valeur agricoles et leurs différents acteurs et composantes
- Identifier les besoins de financement spécifiques à chaque étape d'une chaîne de valeur agricole
- Développer des solutions de financement adaptées aux différents acteurs de la chaîne

Programme de la formation :

- **Introduction aux Chaînes de Valeur Agricoles**
 - Définition d'une chaîne de valeur agricole
 - Objectifs d'une chaîne de valeur agricole
 - Acteurs clés d'une chaîne de valeur agricole
 - Relations entre acteurs clés d'une chaîne de valeur agricole
- **Gestion Financière dans le Secteur Agricole**
 - Formation à la gestion financière de projets agricoles
 - Gestion des flux de trésorerie et des risques financiers
- **Approche de Financement des Chaînes de Valeur Agricoles**
 - Besoins financiers d'une chaîne de valeur agricole
 - Sources de financement d'une chaîne de valeur agricole

- Risques liés aux investissements agricoles
- Rentabilité des projets agricoles
- Développement d'offre financière adaptée
- **Durabilité des Investissements Agricoles**
 - Intégration des principes de durabilité dans les projets agricoles
 - Exemples de pratiques agricoles durables
 - Évaluation de l'impact social et environnemental des investissements agricoles

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables commerciaux / Responsables Marketing et Produits / Directeurs d'Agence / Chargé de Clientèle Entreprises / Responsables crédits / Analystes Crédit

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation

Finance Climat et Empreinte Carbone

Description de la formation :

La formation couvre les thématiques suivantes :

- Présentation des concepts clés de la finance durable et de l'investissement responsable, y compris les mécanismes financiers visant à lutter contre le changement climatique.
- Méthodes et outils pour calculer l'empreinte carbone d'une entreprise ou d'un projet.
- Analyse des actions à mettre en place pour réduire les émissions de gaz à effet de serre, avec un focus sur la transition énergétique et la décarbonation des secteurs clés.
- Présentation des cadres réglementaires et des normes internationales en matière de finance verte.
- Identification des risques financiers liés au changement climatique et des opportunités d'investissement dans des projets à faible empreinte carbone.

Objectifs :

Ce programme a pour objectifs de permettre aux Participants de comprendre les enjeux de la finance climat, d'acquérir les compétences pour évaluer et réduire l'empreinte carbone, et de saisir les opportunités d'investissement durable tout en contribuant à la lutte contre le changement climatique.

Programme de la formation :

I-Contexte la Finance Climat

- Concepts de Base : changement climatique, émissions de GES, scénarios climatiques
- Importance de la Finance Climat dans la Lutte contre le Changement Climatique

II-Changement Climatique : Risques et Opportunités

- Évaluation des Risques Climatiques : risques physiques, risques de transition
- Impact du Changement Climatique sur les Marchés Financiers
- Projets d'Adaptation et Projets d'Atténuation

III-Instruments et Mécanismes de la Finance Climat

- Finance Climat, Finance Verte et Finance Durable : concepts et notions clés

- Produits Financiers Verts
- Mécanismes de Financement Climatiques
- Acteurs clés de la Finance Climat

IV-Régulations et Reporting en matière de Finance Climat

- Régulations en Matière de Finance Climat
- Reporting en Matière de Finance Climat
- Fonctionnement et Régulation des Marchés Carbone

V-Empreinte Carbone

- Définitions et Concepts
- Approche d'Evaluation de l'Empreinte Carbone

VI-Applications Pratiques

- Analyse de Cas de Projets Financés par des Mécanismes de Finance Climat
- Exemple de Calcul d'Empreinte Carbone d'une Institution Financière

Approche pédagogique :

Présentations PPT ; Approche interactive ; Exercices d'application, Etude de cas, Quiz

Population cible :

Responsables RSE ; Responsables Risque ; Analystes Crédit ; Chargés d'Affaires Entreprises

Durée de la formation :

2 Jours



Titre de la formation

Microfinance Verte

Description de la formation :

La formation sur la microfinance verte vise à sensibiliser les participants aux enjeux du changement climatique et à leur impact sur les clients et les institutions de microfinance (IMF).

Elle explore les objectifs internationaux de développement durable et définit la finance verte, mettant en lumière ses dimensions d'adaptation, d'atténuation et de gestion des ressources. La formation examine le cadre réglementaire et présente des exemples de produits de microfinance verte. Les Participants apprendront également à développer des activités de microfinance verte, surmontant les résistances et conduisant le changement. Enfin, la formation aborde les indicateurs de performance et d'impact, ainsi que les exigences réglementaires en matière de reporting, y compris au niveau de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE).

Objectifs :

Faire bien appréhender par les Participants l'activité de microfinance verte et développer leur capacité de conception et de commercialisation de produits spécifiques pour cette activité

Programme de la formation :

- Présentation des objectifs et du programme de la formation ; Tour de table des participants ; Compréhension des participants de la microfinance verte
- Le changement climatique et ses impacts négatifs sur les clients et l'Institution de Microfinance
- Les objectifs internationaux de développement durable
- Définition de la Finance Verte : Adaptation / Atténuation / Gestion des ressources / Taxonomie verte
- Le rôle de la microfinance dans la satisfaction des attentes des clients et le développement durable
- Risques des changements climatiques sur les clients de la microfinance
- Le marché de la Finance Verte; Le cadre institutionnel et réglementaire

- Comment procéder pour le développement d'une activité de microfinance verte ; Vaincre la résistance et conduire le changement
- Les indicateurs de performance et d'impact de l'activité microfinance verte ; Exemple de reporting ; Exigences réglementaires ; Reporting RSE
- Quiz

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Managers d'IMF / Responsables commerciaux / Responsables marketing -produits / Responsables Risques / Responsables de la réglementation de la microfinance

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation

Services Financiers Numériques et Micro Finance

Description de la formation :

La formation couvre les aspects suivants :

- Présentation des technologies et plateformes numériques utilisées dans la microfinance
- Comment les solutions numériques facilitent l'inclusion financière.
- Explication des modèles commerciaux des services financiers numériques et des régulations en place pour assurer la sécurité et la transparence des transactions.
- Analyse des avantages et des défis liés à l'intégration de ces technologies dans les institutions de microfinance.

Objectifs :

Ce programme a pour objectifs de doter les Participants de compétences pour utiliser efficacement les outils numériques dans la gestion de services financiers inclusifs et durables, tout en appréhendant les risques et en maximisant les bénéfices pour les clients et les institutions

Programme de la formation :

I-Introduction aux Services Financiers Numériques

- Contexte
- Cadre Réglementaire
- Éthique et Responsabilité Sociale
- Impact des Réglementations

II-L 'Offre de Services Financiers Numériques

- Epargne et Crédit Numériques
- Paiements Electroniques
- Transferts d'Argent
- Autres Services Numériques

III-Développement et Commercialisation de Services Financiers Numériques

- Infrastructure Technologique
- Plateformes Numériques
- Sécurité et Gestion des Données
- Stratégies de Mise en Marché
- Élaboration d'une Stratégie de Marketing Digital
- Sensibilisation et Éducation Financière
- Évaluation et Suivi
- Mesurer l'Impact des Services Numériques
- Amélioration Continue

Approche pédagogique :

- Présentations PPT
- Approche interactive
- Exercices d'application, Etude de cas, Quiz

Population cible :

Responsables Marketing, Responsables d'Agence, Chargés de Clientèle

Durée de la formation :

3 Jours



Titre de la formation

Approche Project Finance dans le Financement des Projets d'Énergie Renouvelable

Description de la formation :

L'analyse financière en Project Finance est une discipline complexe et rigoureuse, essentielle dans l'approche de financement de projets à grande échelle.

Elle implique une compréhension approfondie des risques, une modélisation financière sophistiquée et une structuration juridique minutieuse pour assurer la viabilité et la rentabilité du projet sur le long terme.

Cette formation présente les différentes phases du cycle de vie d'un projet d'énergie renouvelable, ainsi que les outils et les techniques utilisés dans l'analyse de leur rentabilité et la structuration de leur financement selon l'approche Project Finance, approche unique et stratégique pour financer ce type de projets.

Objectifs :

Appréhender les spécificités de l'approche « Financement Projet / Project Finance » par rapport à l'approche « Financement Entreprise / Corporate Finance », et leur impact sur le développement de la finance verte et le financement de projets d'énergie renouvelable.

La formation a aussi pour objectif de faire maîtriser les techniques de financement de ce type de projets, en se basant sur l'approche Project Finance.

Programme de la formation :

- Concept et Caractéristiques de l'approche Project Finance
- Examen comparatif de l'approche financement de projet par rapport à l'approche financement d'entreprise
- Phases du Cycle de Vie d'un projet d'énergie renouvelable
- Outils et techniques de financement de projets d'énergie renouvelable selon l'approche Project Finance
 - Adaptation de l'approche Project Finance à l'étude et le financement des projets d'énergie renouvelable
 - Évaluation des Risques

- Modèles Financiers
- Analyse de Sensibilité et de Scénarios
- Contrats et Accords

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Exercices d'application / Etude de cas

Population cible

Responsables Risques / Responsables de crédit / Analystes Crédits / Chargés d'Affaires Entreprises / Responsables juridiques

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation :

Fondements et Instruments de Financement de la Finance Islamique

Description de la formation :

La formation porte sur les fondements charaïques et les principes de base sur lesquels repose la finance Islamique.

Elle s'intéresse au côté spirituel de cette industrie et aux différentes méthodologies d'adaptation des notions et des produits de la finance conventionnelles aux exigences de la finance islamique.

Elle constitue un cadre adéquat pour discuter et échanger sur la capacité de la religion Islamique à s'adapter aux exigences de son environnement tout en préservant les principes fondamentaux et respectant les préceptes de la chariaa.

Objectifs :

A l'issue de cette formation, les Participants auront maîtrisé les fondements et les principes de la Finance Islamique. Ils auront également pu se familiariser avec le vocabulaire de la finance islamique, appréhender les principes et outils de montage des contrats financiers islamiques, cerner les points communs et les divergences avec Finance conventionnelle et se doter des notions de base pour mener des actions marketing au profit de la finance Islamique.

Programme de la formation :

- Séance de présentation
- Apparition et évolution de la Finance Islamique (FI)
- Le concept Chariaa : Le Dogme - La Morale - Le Fik'h
- Influence de la Chariaa sur la FI : Influence du Dogme - Influence de la Morale - Influence du Fik'h
- Les Principes de la FI : Le concept Riba - Le concept Gharar - Le concept de l'illicite - La Notion des 3P - La Notion de prise de risque
- Analyse comparative entre finance islamique et finance conventionnelle

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

La formation est destinée aux professionnels des compagnies d'assurance et des institutions financières.

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation :

Assurance Takaful

Description de la formation :

La formation porte sur l'un des produits émergents de la finance Islamique à savoir, l'assurance Takaful, qui ne cesse depuis peu de temps de gagner de terrain et d'accaparer une part de marché en croissance.

Elle sera effectuée dans un but instructif mais aussi et principalement afin de découvrir les nouveautés de cette technique, ses principes, ses fondements et ses pratiques opérationnelles dans un environnement très réglementé relatif au système d'assurance, bien structuré et complexe (assurance, réassurance, mutualisation des risques...)

Objectifs :

A l'issue de cette formation, les Participants auront maîtrisé les fondements et les principes de l'assurance takaful, les concepts de l'assurance Takaful (contrats, modèles, gouvernance, etc.). Ils auront pu développer des compétences en matière de gestion des contrats takaful et appréhender les différences entre l'assurance Takaful et l'assurance conventionnelle

Programme de la formation :

- Introduction à l'assurance Takaful : principes fondamentaux ; origine ; marché
- Les différences entre l'assurance Takaful et l'assurance conventionnelle
- Les produits de l'assurance Takaful
- Les techniques et le mode opératoire de l'assurance Takaful
- L'approche marketing et commerciale en assurance Takaful
- Le cadre réglementaire de l'assurance Takaful
- Etude de cas

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

La formation est destinée aux professionnels des compagnies d'assurance et des institutions financières.

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation :

Pour une Approche RSE - ESG Opérationnelle dans les Institutions Financières

Description de la formation :

Cette formation offre une compréhension approfondie des principes de la RSE et des critères ESG pour les institutions financières.

Les Participants exploreront les principales réglementations comme la taxonomie verte, la CSRD et la SFDR, en mettant l'accent sur les risques climatiques. La finance durable sera étudiée, avec des études de cas de banques durables. Les nouvelles stratégies ESG et l'investissement à impact seront abordés, ainsi que les outils de mesure de la performance durable. La formation inclut des exercices de calcul des scores ESG et une analyse des stratégies bancaires, concluant par une discussion sur les perspectives des banques en matière de durabilité.

Objectifs :

L'objectif de cette formation est de fournir aux professionnels des institutions financières les connaissances et outils nécessaires pour intégrer efficacement les principes de la RSE et les critères ESG dans leurs activités opérationnelles.

En explorant des réglementations, des méthodologies d'évaluation des risques climatiques, et des stratégies de finance durable, les Participants seront en mesure de développer des pratiques financières durables et responsables adaptées aux spécificités du contexte de leur marché.

Programme de la formation :

- Réglementations, gouvernance et conformité (Taxonomie, SFDR, CSRD...)
- Evaluer les risques climatiques : application EN-ROADS
- Finance durable : RSE, ISR
- Banques durables : étude de cas
- Nouvelles stratégies ESG et nouvelle gouvernance
- L'investissement à impact, la métrique de mesure d'impact et Analyse des méthodologies de notation ESG

- Présentation et application du SPI (Sustainable Performance Indicator)
- Calcul des scores ESG et examen de la stratégie d'un échantillon de banques
- Synthèse collective : l'avenir des banques africaines face aux enjeux RSE et ESG

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive - Echanges d'expériences et témoignages par les participants / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables RSE / Responsables des risques ESG / Analystes ESG / Responsables commerciaux / Commerciaux

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation :

Elaboration et Exploitation des Cartographies des Risques

Description de la formation :

La cartographie des risques est un outil clé du processus de management des risques : Identification et évaluation des risques ; Traitement des risques ; Suivi de leur évolution. Cette formation vise à fournir aux Participants une compréhension approfondie des principes, des techniques et des meilleures pratiques liés à la cartographie des risques.

En combinant des sessions interactives, des études de cas réels et des exercices pratiques, cette formation permettra aux Participants d'acquérir les compétences nécessaires pour élaborer et utiliser efficacement des cartographies des risques adaptées à leur contexte organisationnel et en particulier les risques opérationnels.

Objectifs :

- Sensibiliser sur l'importance de l'intégration de la cartographie des risques dans le processus de gestion des risques d'une institution financière pour opérer les meilleurs choix stratégiques.
- Appréhender le cadre réglementaire et les normes baloises en matière de gestion des risques et d'élaboration d'une cartographie des risques
- Maîtriser les méthodes et les techniques d'élaboration et d'exploitation des cartographies des risques

Programme de la formation :

- Définition, enjeux et objectifs de la Cartographie des risques
- Modalités et étapes d'un projet de cartographie des risques
- Identification des risques : méthodes, points d'attention et formalisation
- Concept et outils d'évaluation des risques
- Définition et enjeux du risque opérationnel
- Elaboration d'une cartographie des risques opérationnels
- Gestion des risques opérationnels

Approche pédagogique :

Présentation PPT / Approche interactive et débat participatif / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible

Responsables risques / Responsables et correspondants du risque opérationnel / Contrôleurs internes / Auditeurs internes

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation :

Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme

Description de la formation :

La formation sur la Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT) vise à fournir aux Participants une compréhension approfondie des méthodes associées aux activités illicites et aux risques liés pour les institutions financières.

Elle intègre aussi le cadre légal et réglementaire relatif au LCB-FT et les mesures de prévention et de détection des risques inhérents.

Objectifs de la formation :

Développer les connaissances des Participants sur les risques de non-conformité aux exigences légales et réglementaires en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, et leurs capacités de gérer les risques inhérents et renforcer leurs compétences pour l'implémentation et l'exploitation des outils relatifs à LCB/FT.

Programme de la formation :

- **Introduction à la LCB-FT**
 - Définitions et concepts clés
 - Évolution réglementaire et contexte international.
- **Typologies de Blanchiment de Capitaux et de Financement du Terrorisme**
- **Cadre Réglementaire et Obligations de Conformité**
 - Normes internationales (FATF, GAFI) et directives nationales.
 - Responsabilités des institutions financières et non financières.
- **Évaluation des Risques et Due Diligence Client (KYC)**
 - Identification des risques et évaluation de la vulnérabilité.
 - Procédures KYC et vérification de l'identité des clients.
- **Surveillance et Détection des Transactions Suspectes**
 - Outils et techniques de surveillance des transactions.
 - Signaux d'alerte et indicateurs de risque.
- **Gestion des Rapports de Suspicion et de la Conformité**
 - Processus de déclaration des transactions suspectes.

- Coopération avec les autorités de régulation et les organismes d'application de la loi.
- **Formation du Personnel et Sensibilisation**
 - Importance de la sensibilisation et de la formation du personnel.
 - Stratégies pour promouvoir une culture de conformité au sein de l'organisation.
- **Mise en Œuvre de dispositif de LCB-FT**
 - Développement et mise en œuvre de politiques et de procédures.
 - Évaluation et amélioration continue des dispositifs de LCB-FT

Approche pédagogique :

Présentation PPT / Etude de documents réglementaires / Etude de cas / Quiz

Population cible

Responsables des risques / Responsables de conformité / Responsables d'audit / Auditeurs internes / Membres des organes de régulation et de supervision du secteur financier

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation

Mise en Place et Management d'un Plan de Continuité d'Activité

Description de la formation :

Cette formation combine des présentations interactives, des études de cas pratiques, des discussions en groupe, des exercices de simulation et des retours d'expérience.

Les Participants auront l'occasion d'appliquer les concepts et les outils présentés à des situations réelles rencontrées dans le secteur financier.

Objectifs :

Cette formation vise à fournir aux Participants une compréhension approfondie des principes fondamentaux de la gestion de la continuité des activités dans le contexte spécifique des institutions financières. Les Participants apprendront à élaborer, mettre en œuvre et maintenir efficacement un Plan de Continuité d'Activité (PCA) afin d'assurer la résilience opérationnelle face aux interruptions d'activité et aux situations de crises.

Programme de la formation :

- Introduction à la Gestion des Crises et de la Continuité des Activités
- Analyse des Risques liés à l'interruption d'activité et Évaluation de l'Impact
- Planification de la continuité des activités
- Processus de mise en œuvre d'un PCA et gestion du changement
- Maintenance et amélioration continue du PCA

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables de la gestion des risques ; Responsables de la conformité,
Responsables de la sécurité de l'information ; Responsables opérations, Analystes
des risques ; Auditeurs internes et externes

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation

Système de Notation Interne et Credit Scoring

Description de la formation :

La formation porte sur les techniques d'élaboration d'un système de notation interne et de Crédit-Scoring, de type Expert et Statistique, selon les règles bâloises.

Les Participants appréhenderont aussi dans cette formation les principes de gestion des risques de crédits et les exigences en fonds propres relatifs selon les normes Bâle II et Bâle III, ainsi que les exigences réglementaires locales.

Objectifs :

A l'issue de cette formation, les Participants auront développé des compétences pour mettre en place ou améliorer un dispositif de notation interne **du** risque de contrepartie et de crédit-Scoring de type expert ou statistique selon les normes bâloises.

Programme de la formation :

- Concepts et définitions
- Les normes et les exigences bâloises en matière de risque de crédit
- La réglementation locale en matière de risque de crédit
- Approche et techniques de mesure du risque de crédit
- Définition et applications d'un système de notation interne
- Techniques de développement d'un système de notation interne
- Etude de cas et activités d'application

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Membres de comités de risques / Responsables des risques / Responsables de crédits / Analystes crédits / Responsables d'audit interne / Auditeurs internes

Durée de la formation :

2 jours



Titre de la formation

Gestion des Risques Environnementaux et Sociaux

Description de la formation :

Cette formation offre un panorama complet sur la responsabilité sociale et environnementale des entreprises (RSE) dans le secteur de la finance, soulignant son importance croissante.

Elle définit la RSE et explore pourquoi celle-ci est cruciale dans le domaine de la Finance. Les Participants découvrent les objectifs, les piliers et les engagements de la RSE, ainsi qu'un aperçu des normes et référentiels y relatifs. Ensuite, la formation examine le cadre légal et institutionnel régissant les risques environnementaux et sociaux (ES), avec des exemples concrets. Elle présente aussi les techniques, les outils et les différentes étapes de la mise en place d'un système de gestion des risques environnementaux et sociaux (SGES).

Objectifs :

Mettre les Participants en capacité de maîtriser les principes et les approches d'élaboration d'une politique RSE et de mise en œuvre d'un Système de Gestion des Risques Environnementaux et Sociaux (SGES).

Programme de la formation :

- Définitions et concepts
- Pourquoi la RSE est aussi importante dans le secteur de la Finance ?
- Objectifs, Piliers, Engagements d'une politique RSE
- Aperçu de quelques normes/référentiels en matière de RSE
- Aperçu du cadre légal et institutionnel régissant les risques environnementaux et sociaux
- Définitions d'un SGES
- Objectifs, Composantes et Outils du SGES
- Présentation des différentes étapes de la démarche SGES
- Etude des cas et exercices d'application

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive - Echanges d'expériences et témoignages par les Participants / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables RSE / Responsables des risques / Analystes crédits / Responsables commerciaux / Commerciaux

Durée de la formation :

2 jours

📍 13, Rue du Sénégal - 1002 Tunis

☎ +216 71793160

✉ Contact@amef-consulting.com



[WWW.amef-consulting.com](http://www.amef-consulting.com)



AMEF



AMEF Consulting