

SYLLABUS : BANQUE FINANCE

Formation au Métier du Banquier Analyste de crédit

Session de 2023/2024

Durée : 6 MOIS

Nom du formateur Principal : AIME CESAIRE POUGA

Numéro de téléphone : 671 84 47 91

I- Description du métier de la spécialité

Le métier de banquier **consiste à conseiller la clientèle et à la gestion de leurs transactions bancaires**. Les banquiers sont les interlocuteurs privilégiés des clients pour leur proposer les produits bancaires adaptés à leurs besoins, que ce soit pour des particuliers, des professionnels, ou des entreprises.

II- VDébouchés de la spécialité

Les compétences acquises dans cette formation s'exercent dans tous les secteurs des Banques et Micro-finances.

- **Analyste de crédit**, L'analyste de crédit analyse les demandes de crédit des clients d'une banque (particuliers, entreprises) et évalue les risques à leur octroyer ce crédit.
- **le chargé de clientèle bancaire**, développe et gère un type de clientèle : particuliers, professionnels, entreprises... Il assure le suivi des comptes de cette clientèle... ;

III- Prérequis de la formation

Tout candidat à cette formation doit être titulaire d'un diplôme de niveau Baccalauréat ou équivalent.

IV- Cibles

Cette formation s'adresse aux Etudiants, chercheurs d'emploi, travailleur du secteur Bancaire

V- Matériel nécessaire

- 1 laptop + Smart phone + Connexion internet
- Registre + Stylo
- Classeur de documents

VI- Objectif Pédagogique Général

A la fin de la formation, les candidats seront capables de comprendre le fonctionnement de la Banque, de gérer un portefeuille en développant le niveau de dépôts et le niveau de l'encours crédit, de suivre le recouvrement des engagements en portefeuille, d'analyser le dossier de financement des commerçants et le dossier de financement des prestataires.

VII- Objectifs Pédagogiques Spécifiques

N°	Objectifs P.	Description
OP1.	S'imprégner de connaissance de la banque	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la gestion des ressources bancaires • Maîtriser le cadre réglementaire de l'activité bancaire • Maîtriser les missions de la banque
OP2.	S'imprégner à la connaissance du client et analyse d'un dossier de crédit	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître l'identité de la personne • Connaître l'activité de la personne • Connaître le patrimoine de la personne • Connaître la matrice FFOM d'analyse de crédit • Analyser les risques et mesures d'atténuation
OP3.	Analyse croisée de la relation banque-client	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la notion de compte • Connaître les produits bancaires et les services bancaires • Comprendre la notion de date en banque • Comprendre la notion des agios et d'intérêt créditeur sur le compte
OP4.	Financement des prestataires	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le financement d'un bon de commande • Maîtriser le financement d'un marché ou d'une lettre de commande

Commenté [A1]:



Centre de formation professionnelle dans les métiers du digital et de l'innovation

LevelUp Academy

Arrêté N°0000000390/MINFOR/SQ/DFOP/SDGSF/CSACD/CBAC du 11 Octobre 2021

Tradex Bastos Immeuble Air France, Premier Etage



OP5.	Etude de cas	<ul style="list-style-type: none">• Analyser le financement d'un commerçant• Analyser le financement d'un marché
------	--------------	---

LevelUp Academy
academy.cm

N°decpte Afriland First Bank:10005 00045v07248581001-61

Tradex Bastos Immeuble Air France, Premier Etage

N° contrib : P049714406599Y

BP : 4 222 Ydé

Tel: (+237) 652 987 585 / 697 789 930

VIII- Évaluations Académiques

N°	Code Objectifs P.	Évaluations	Type	Résultat Attendu
1.	OPI	Examen écrit CC	Théorique et pratique	<ul style="list-style-type: none"> Compréhension des concepts et étude de cas de financement d'un marché et d'un commerçant

IX- LE CONTENU DE LA FORMATION

THEME 1 LA CONNAISSANCE DE LA BANQUE

I- DEFINITION ET FONCTION DE LA BANQUE

- 1- DEFINITION
- 2- MISSION DE LA BANQUE
 - a) la collecte de dépôts
 - b) la distribution de crédits

II- LA BANQUE : ACTIVITE REGLEMENTE

POURQUOI REGLEMENTE LE SECTEUR BANCAIRE ?

- 1- LES NORMES PRUDENTIELLES (confère règlement COBAC)
- 2- ACTE UNIFORME OHAHA SUR LES SURETES BANCAIRES
- 3- ACTE UNIFORME OHADA SUR LES PROCEDURES SIMPLIFIEES DE RECOUVREMENT

III- UTILISATIONS DES RESSOURCES BANCAIRES

- 1- LE CREDIT
- 2- LE PLACEMENT
- 3- TRESORERIE

- a) placement en compte courant
- b) placement en DAT

3) LA TRESORERIE

- a) En coffre-fort
- b) En surface

4- LES POSTES DU BILAN BANCAIRE

ACTIFS	PASSIF
IMMOBILISATIONS	FONDS PROPRES
CREDITS	DEPOTS CLIENTS
PLACEMENT	
TRESORERIE	
TOTAL	TOTAL

IV- CLASSIFICATION DES INSTITUTIONS FINANCIERES

- 1- 1ERE CATEGARIE
- 2- 2EME CATEGORIE
- 3- 3EME CATEGORIE

THEME II : LA CONNAISSANCE DU CLIENT

I- LES TYPES DE CLIENTS ET FORMATION DE LA PERSONNE

- 1- CLIENT PERSONNE PHYSIQUE
- 2- CLIENT PERSONNE MORALE
 - a) Cas des associations (loi de 1990 sur les associations et les libertés)
 - b) Cas des SARL (acte uniforme OHADA sur les sociétés commerciales et les GIE)
 - c) Cas des S.A (acte uniforme OHADA sur les sociétés commerciales et les GIE)

- d) Cas des coopératives et des GIC (acte uniforme OHADA sur les sociétés coopératives et les GIC)

3- CLIENTS DEMANDEURS

4- CLIENTS PRETEURS

II- ANALYSE DU CLIENT

1- ANGLE DE L'IDENTITE

2- ANGLE DE L'ACTIVITE

3- ANGLE DU PATRIMOINE

THEME III : RELATION BANQUE –CLIENT

I- LA NOTION DE COMPTE BANCAIRE

1- DEFINITION

2- TYPES DE COMPTE

a) Compte d'épargne

b) Compte courant

II- DOCUMENTS A RECEUILLIR A L'OUVERTURE DU COMPTE

1-PERSONNE PHYSIQUE

2-PERSONNE MORALE

a) Cas des associations

b) Cas des SARL

c) Cas des SA

d) Cas des coopératives

III- LES ARRETES DE COMPTES

1- LA NOTION DE DATE

a) Date d'opération

memy.cm

academy.cm

b) Date de valeur

2- CALCUL DES INTERETS ET DES AGIOS SUR LE COMPTE

a) Calcul des intérêts

b) Calcul des agios

THEME IV : LE FINANCEMENT DES PRESTATAIRES

INTRODUCTION

I- TYPE DE MARCHE

1- LE MARCHE DE GRE A GRE

2- APPEL D'OFFRE

a) Le dossier d'appel d'offre

- Offre technique

- Offre administrative

- Offre financière

II- ANALYSE D'UN CONTRAT DE MARCHE

1- LES COCONTRACTANTS

a) Le maître
d'ouvrage

b) Le prestataire

-

Identité

- Activité

- Patrimoine

2- OBJET DU MARCHE

3- LE MONTANT

4- LA DOMICILIATION

a) Cas d'un bon de commande

memy.cm

academy.cm

- Domicilié
- Pas domicilié

b) Cas d'un marché

- Domicilié
- Pas domicilié

5- LES DELAIS

- a) délais d'exécution
- b) délais de paiement

6-MODALITE DE FACTURATION

- a) Facturation unique
- b) Facturation par décompte

7- LE COMPTE D'EXPLOITATION

8- LE PLAN DE TRESORERIE

III- LES CAUTIONS D'UN CONTRAT DE MARCHÉ

- 1- LA CAUTION DE SOUMISSION
- 2- LA CAUTION D'AVANCE DE DEMARRAGE a- Cas supporté par l'assureur b- Cas supporté par la banque
- 3- CAUTION DE GARANTIE DE BONNE FIN OU DE BONNE EXECUTION

IV- REDUCTION DE RISQUE

- 1- APPORT DU CLIENT
- 2- LA MARGE DU MARCHÉ
- 3- LE MODE DE FACTURATION
- 4- LA SOLVABILITE DU MAITRE D'OUVRAGE

X-Le Dispositif de la formation

Éléments	Configuration
Matériel de Formation	<ul style="list-style-type: none"> - Salle de formation climatisée - Tableau Blanc + Marqueurs - Connexion Internet
Format Pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> - Cours théoriques de 3 à 4h en présentiel - Coaching personnalisé des apprenants
Méthodes Pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> - Cours Magistraux - Études de cas - Exemples pratiques - Séances de Travaux Pratiques Assistés - TD Contrôle continu
Types de supports	<ul style="list-style-type: none"> - Documents professionnel du secteur bancaire - Document de l'apprenant pour support de cours - Site web pour recherche et compréhension des outils bancaire.
Timing de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - Durée : 72 heures (3 mois) - Planning hebdomadaire :

XI- Le Séquençage

Module 1 : CONNAISSANCE DE LA BANQ

Module 2 : CONNAISSANCE DU CLIENT

Module 3 : RELATION BANQUE-CLIENT

Module 4 : FINANCEMENT DES PRESTAIRES

Module 5 : ETUDE DE CAS DE FINANCEMENT COMMERCE ET PRESTATAIRES