

Cabinet H DEG CONSULTING

Catalogue de Formation Banque

Crédits Bancaires



Introduction :

Cabinet H DEG CONSULTING s'est imposé à l'échelle nationale, comme un véritable partenaire intégré de développement du secteur privé en Tunisie, notamment dans l'accompagnement des PME et des STARTUPS.

Notre Mission :

Vous accompagner dans votre Projet Par :

- L'Etude de Projet
- La Création d'Entreprise
- L'Accompagnement aux Opérations de Financement
- L'Accompagnement aux Opérations, qu'elles soient de dimension locale ou internationale
- L'Accompagnement aux Opérations de Restructuration
- Le Diagnostic et mise en place des processus organisationnels de l'Entreprise
- La Formation & le Coaching.



NOTRE OBJECTIF :

 L'Efficacité

 La Rentabilité

 Le Développement



COMMENT TRAVAILLONS-NOUS ?

Après un premier contact, soit par courrier électronique soit par téléphone, nous fixons un rendez-vous avec le client afin que nous puissions cerner ses besoins et trouver ensemble les réponses adéquates.



Par la suite, Cabinet H DEG CONSULTING établit une offre comprenant un budget et un calendrier.

Cette offre est discutée avec le client qui va ensuite la signer en cas d'approbation.



Cabinet H DEG CONSULTING

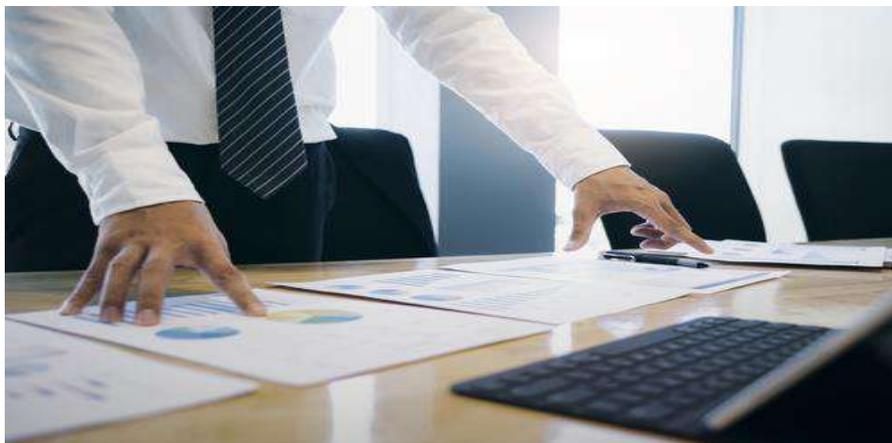


FORMATION

Conformément à notre charte basée sur l'efficacité, notre Cabinet H DEG CONSULTING s'est spécialisé dans la formation appropriée et d'actualité.

Nous assurons les 4 thèmes suivants :

- ❖ **LA CULTURE DU RISQUE**
- ❖ **LA FINANCE ISLAMIQUE**
- ❖ **LE MARCHE DES CAPITAUX**
- ❖ **LES FINANCEMENTS BANCAIRES CLASSIQUES.**



Cabinet H DEG CONSULTING

Site web : <http://www.hdegconsulting.com> – Email : contact@hdegconsulting.com

Tel /Fax : (+216) 79 216 688 – Portable (+216) 95 942 517

Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V RNE : B0210912016

*Aux services
des créateurs*



Objectifs de la formation :

- ✚ S'approprier de la culture risque dans tous ses aspects « internes et externes ».

Programme pédagogique :

1) Le Risque en tant que CONCEPT

Les Outils de la Gestion des Risques

« Les K.R.I et les K.P.I ». La Matrice + La Cartographie + Le Registre.

2) Les Risques Inhérents à l'Activité Bancaire :

Les Risques « Subis » :

Risque Opérationnel & Risque de Non- Conformité.

Les Risques « Recherchés » :

Risque de Crédit & Risque de Marché & Risque de Liquidité.



3) La Solvabilité Bancaire : Les Normes Internationales

- Le Concordat de Bâle : de Bâle 1 à Bâle 3
- La Magie des Risques Pondérés
- Les Normes Prudentielles Internationales
- Les Normes Prudentielles Tunisiennes.

4) Les Normes I.F.R.S :

- La Méthode du Cout Historique
- La Norme I.F.R.S 9 + E.C.L + U.L.

5) Les Méthodes Classiques de Mesure de la Rentabilité

- Le Produit Net Bancaire le P.N.B
- Le Coefficient d'Exploitation le C.E.
- La Rentabilité Financière : RETURN ON EQUITY : R.O.E
- La Rentabilité des Actifs : RETURN ON ASSETS : R.O.A
- L'Effet Multiplicateur : E.M.



6) Les Méthodes Nouvelles de la Mesure de la Rentabilité

- La Rentabilité Ajustée par les Risques : Le R.A.R.O.C
- RISK ADJUSTED RETURN ON CAPITAL
- Le Cout Moyen Pondéré du Capital : Le W.A.C.C
- WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL.

Les Techniques d'Evaluation des Actifs

La Méthode **GOODWILL**

La Méthode de Rendement et Création de la Richesse :

ECONOMIC VALUE ADDED : E.V.A.

La Méthode d'Actualisation des FLUX :

DISCOUNTED CASH FLOW : D.C.F.

La Méthode des Comparables & Multiples.

Animateur : Monsieur Sadok HATTAY

Durée de la formation : 20 jours à raison de 4 heures/Jour.

Cible : Tous les Collaborateurs de la Banque.



Objectifs de la formation :

- ✚ S'approprier le Concept, les Outils et les Produits de la Finance Islamique.

Programme pédagogique :

La finance islamique

- Comparaison Finance Islamique & Finance Conventionnelle
- Les Particularités de la Finance Islamique : les mots clefs
- Les Instruments de la Finance Islamique
- Les Risques de la Finance Islamique.

Le cadre conceptuel

- Les concepts de base de la finance islamique
- Les fondements de la finance islamiques
- Les spécificités de la finance islamique.

Animateur : Monsieur Sadok HATTAY

Durée de la formation : 15 jours de 4 heures.

Cible : Tous les Collaborateurs de la Banque.

LE MARCHE DES CAPITAUX



Objectifs de la formation :

- ✚ Comprendre le Marché, son Mécanisme et ses Outils.

Programme pédagogique :

Les Modes de Financement

Le Financement Interne :

Capacité d'Auto Financement : la C.A.F

1- Le Financement Externe Direct :

Le M.I.B & Le M.T.C.N

- Le M.I.B : le Marché Inter Bancaire
- Le M.T.C.N : le Marché Des Titres De Créance Négociable
- Le M.P : le Marché Primaire
- Le M.S : le Marché Secondaire.

2- Le Financement Externe Indirect :

- Le Financement Bancaire Classique
- La Finance Conventionnelle
- La Finance Islamique.

Animateur : Monsieur Sadok HATTAY

Durée de la formation : 10 jours à raison de 4 heures/Jour.

Cible :

- Responsable d'Agence
- Collaborateurs Direction des Financements.

Les Financements Bancaires Classiques

Clientèle RETAIL & Clientèle CORPORATE



Objectifs de la formation :

- ✚ Comprendre le Volet Théorique et Règlementaire de Financements dans le cadre de la Finance Conventionnelle.

1) Le Risque de Crédit : Les Principaux Paramètres

- La Probabilité de Défaut « La P.D »
- L'Exposition en cas de Défaut « L'E.A. D »
- La Perte en cas de Défaut « La L.G.D »
- Les Pertes Attendues : EXPECTED LOSS « E.L »
- Les Pertes Inattendues : UNEXPECTED LOSS « U.L »

2) Les Techniques d'Atténuation du Risque de Crédit

Les Garanties & L'Assurance & L'Affacturage
& le Crédit Défaut SWAP & La Titrisation.



Les Priorités du Banquier lors du Traitement des Propositions

L'Approche Traditionnelle de l'Evaluation du Risque de Crédit

- L'Analyse Financière

L'Approche Nouvelle de l'Evaluation du Risque de Crédit

- La Rentabilité Ajustée par le Risque « R.A.R.O.C et W.A.C.C ».

Les Principaux Concepts à Retenir :

- La Solvabilité & Le GEARING & la Trésorerie & La Rentabilité.

Les Principaux Indicateurs à Optimiser :

- Le Fonds de Roulement & Le Besoin en Fonds de Roulement & la Marge Brute.

3) Les Financements en faveur de la Clientèle RETAIL :

- Le Cadre Théorique & Le Cadre Règlementaire.
- Le RATING " Clientèle T.P. E+ PROF "
& " LE SCORING "CLIENTELE PART".
- Le Principe d'Identification des Revenus.
- Le Principe d'Identification des Charges.
- Le Principe du RESTE à VIVRE : Revenus Résiduels.
- Les Crédits à la Consommation Courante.
- Les Crédits à Objet Identifié " Voiture & Autres Objets Identifiés ".
- Les Crédits Immobiliers " Acquisition & Construction".



Les Financements en faveur de la Clientèle CORPORATE :

- Le Cadre Théorique & Le Cadre Règlementaire
- Le Principe de Notation : Le RAITING & SCORING
- Le Principe de la Pertinence Economique de l'Investissement
- Le Principe de la Capacité d'Endettement et de Remboursement.

4) Financement du Haut de Bilan :

Les Crédits d'Investissement

- Le Cadre Global de l'Investissement
- Le Financement des Besoins Durables
- Le Financement sur les Ressources Ordinaires de la Banque
- Le Financement sur les Ressources Spéciales Identifiées.

Les Outils d'Evaluation des Investissements à Terme :

- ❖ La Valeur Actuelle Nette : [La V.A.N.](#)
- ❖ Le Taux de Rendement Interne : [Le T.R.I.](#)
- ❖ L'Indice de Profitabilité : [L'I.P.](#)
- ❖ Le Délai de Récupération de l'Investissement : [Le D.R.C.I.](#)



Financement du Bas de Bilan : Les Crédits de Gestion

A) Financement des Postes à Contrepartie au Bilan :

- Postes Stock & Clients & Fournisseurs & Trésorerie.

B) Financement des Postes sans Contrepartie au Bilan :

- Les Crédits de Campagnes.
- Les Engagements par Signature.

5) Financement du Hors Bilan :

Les Engagements par Signature

- Financement des Marché Locaux
- Les Cautions dans le cadre de Marchés Locaux
« C.PRO & C.B. EX & C.R.AC & C.R.G »
- Financement des Marchés avec l'Etranger
- Lettre de Crédit + Remise Documentaire :
« IMPORT et EXPORT »
- Les Cautions en faveur l'Administration & Les Cautions Diverses.

Animateur : Monsieur Sadok HATTAY

Durée de la formation : 25 jours à raison de 4 heures /Jour.

Cible :

- Responsable d'Agence
- Analyste de Crédit.

Présentation CEO Société H DEG CONSULTING

Dorra EL GHARBI HATTAY titulaire du Diplôme Economique de Gestion promotion 1985 et d'un Diplôme de Formation Bancaire « APB » promotion 1994, a intégré en 1986 à l'UBCI, Banque du Groupe BNP PARIBAS.

En Janvier 2014, elle a fait valoir ses droits à la retraite anticipée justifiée de plus de 27 ans d'expériences professionnelles dont 08 ans au poste de Directeur d'Agence UBCI GROUPE BNP PARIBAS.



En 2016 Dorra EL GHARBI HATTAY s'est lancée dans l'Entrepreneuriat par la création de la Société H DEG CONSULTING.

Formatrice validée par le Centre National de Formation Continue et de Promotion Professionnelle, elle s'est spécialisée dans l'accompagnement et l'assistance pré et post-crédation des PME et des STARTUPS.

Présentation Société H DEG CONSULTING

Cabinet H DEG CONSULTING s'est imposé à l'échelle nationale, comme un véritable partenaire intégré de développement du secteur privé en Tunisie, notamment dans l'accompagnement des PME et des STARTUPS.

La mission du Cabinet H DEG CONSULTING est d'aider, d'assister et d'accompagner le processus de création de startups et d'entreprises innovantes, dans le cadre de l'initiative nationale Startup Tunisia visant à stimuler l'Investissement et le Financement pour appuyer nos startups pour devenir des champions régionaux et mondiaux.



DOSSIER JURIDIQUE :

- Cabinet H DEG CONSULTING est un bureau d'étude et de formation enregistré sous le numéro 01740513
- Siège social : 10 Jinene Bouguarnine, Cité El Mouna 2097 Boumhel Tunisie
- Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V
- RNE : B0210912016
- Représentée par Madame Dorra EL GHARBI HATTAY en sa qualité de Gérante.

NOS PARTENAIRES





LIENS UTILES SUR NOS RESEAUX SOCIAUX

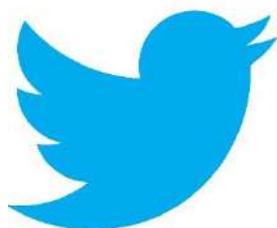
Facebook:



Instagram:



Twitter:



LinkedIn:



YouTube:





Cabinet H DEG CONSULTING

CONTACT

E-mail : <https://hdegconsulting.com/contact/>

Tél/Fax : (+216) 79 216 688

Portable : (+216) 95 942 517

Site Web : <https://hdegconsulting.com/>



Cabinet H DEG CONSULTING

Site web : <http://www.hdegconsulting.com> – Email : contact@hdegconsulting.com

Tel /Fax : (+216) 79 216 688 – Portable (+216) 95 942 517

Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V RNE : B0210912016

*Aux services
des créateurs*