



Offre de formation 2023

Banque & Finance





SOMMAIRE

- 1 Présentation Edukateam
- 2 Formations diplômantes
- 3 Certificats professionnels
- 4 Serious games / E-learning
- 5 Team building & événements



Leader historique de la formation

Banque, Finance, Assurance



Le groupe Edukateam est leader historique de la formation pour le secteur des services financiers depuis 1970, au Maroc et à l'international.

A Edukateam, nous vous proposons des formations orientées vers les besoins du monde professionnel. Vous serez encadrés pour améliorer vos compétences et votre performance professionnelle.

50000+

Etudiants et professionnels formés depuis 1970

500+

Formateurs et consultants experts





100+

Salles de formation à travers notre réseau

10+

Partenaires pédagogiques internationaux

Nos points forts:

-  La qualité des programmes et des méthodes d'apprentissage
-  L'expertise métier des formateurs
-  Le professionnalisme de l'encadrement des apprenants
-  Une offre de formation adaptée aux enjeux du marché



NOS ATOUTS

- Notre mission est d'accompagner nos clients et nos apprenants vers la réussite.
- Nos méthodes d'apprentissage, dont l'approche finlandaise, contribuent à la résolution des problèmes opérationnels selon une construction en intelligence collective qui vise à engager tous les apprenants dans leur progression individuelle et à améliorer leur performance professionnelle.
- Edukateam propose des formation-accompagnement de courte, moyenne et longue durée.
- Edukateam s'appuie sur l'expertise d'Edukaskills - Global learning Finnish experts, membre d'Education Finland, pour la mise en œuvre de ses diplômes, certificats professionnels et parcours de compétences certifiants .
- Les prestations proposées sont disponibles en intra ou interentreprises, à distance ou selon une modalité mixte.

Pédagogie finlandaise

Notre méthode d'apprentissage

Les apprenants sont au cœur du processus d'apprentissage qui est interactif et leur permet de capitaliser sur leurs expériences et acquis professionnels.

La méthode d'apprentissage favorise les performances individuelles et collectives et permet de créer des liens avec le contexte de l'entreprise.

Les apprenants bénéficient d'un accompagnement individualisé, notamment à l'aide d'outils digitaux, pour assurer leur progression pédagogique.

Les apprenants développent leur esprit critique par la recherche, l'analyse et la présentation de cas et données extraits du milieu opérationnel.

Les apprenants acquièrent des compétences transversales opérationnelles ainsi qu'une autonomie dans la résolution de problèmes.

Notre démarche

L'approche par les enjeux

Alignement sur vos enjeux organisationnels

Intégration de vos spécificités et
problématiques métiers

Prise en compte des exigences réglementaires

Développement de solutions d'apprentissage
à fort impact

Engagement pour l'amélioration des
performances opérationnelles



Calendrier des formations interentreprises

RÉF.	Date de démarrage	Catégorie	Formation	Durée
6	Vendredi 28 avril 2023	Certificat professionnel	Comprendre les règles baloise et leurs impacts sur les parties prenantes	4 heures
3	Jeudi 4 mai 2023	Certificat professionnel	Conformité bancaire	2 mois
7	Vendredi 5 mai 2023	Certificat professionnel	Techniques bancaires	2 mois
23	Vendredi 12 mai 2023	Serious game	Cesim Global Challenge	4 semaines
16	Mardi 6 juin 2023	Certificat professionnel	Messagerie SWIFT - Migration ISO20022	3 semaines
22	Jeudi 8 juin 2023	Serious game	Gestion bancaire	4 semaines
25	Jeudi 22 juin 2023	Serious game	Agile move	4 semaines
19	Vendredi 7 juillet 2023	Certificat professionnel	Sustainable and responsible finance professional refreshers	3 heures
1	Mercredi 13 septembre 2023	Bac+5	ITB Management bancaire	2 ans
10	Vendredi 15 septembre 2023	Certificat professionnel	Conseiller en bancassurance	2 mois
21	Jeudi 21 septembre 2023	Certificat professionnel	Integrity matters test : La déontologie en entreprise	10 heures
2	Vendredi 13 octobre 2023	Bac+3	Bachelor en Banque et Finance	1 an
26	Mercredi 18 octobre 2023	E-learning	MOOC Culture Bancaire	5 semaines
20	Vendredi 27 octobre 2023	Certificat professionnel	Sustainable and Responsible Investment	8,5 heures
18	Vendredi 3 novembre 2023	Certificat professionnel	Fondamentaux des services financiers	2 mois
4	Jeudi 9 novembre 2023	Certificat professionnel	Aspects juridiques de l'activité bancaire	5 semaines
9	Vendredi 8 décembre 2023	Certificat professionnel	Opérations à l'international	2 mois
12	Jeudi 14 décembre 2023	Certificat professionnel	Environnement bancaire et monétaire	3 semaines

A modern glass skyscraper with a grid-like facade, reflecting the sky. The building is the background for a blue text box.

Edukateam banque et finance

Formations diplômantes

1. BAC+5 Management bancaire international - ITB
2. BAC+3 Bachelor Banque et Finance



Presentation

Dans un environnement en mutation permanente, les banques repensent leurs pratiques et leurs métiers pour s'adapter aux comportements des clients. Face à l'arrivée de nouveaux acteurs et à une digitalisation croissante, le management se réinvente.

L'ITB Management bancaire évolue pour permettre aux managers de demain d'être à la fois acteurs et relais de ces transformations.

Objectifs

- Piloter l'activité bancaire dans un contexte de transformations économiques, sociétales et technologiques
- Accompagner et évaluer les compétences individuelles au sein d'une unité bancaire
- Développer la qualité au sein de l'organisation bancaire
- Mobiliser une équipe et valoriser la performance collective d'une unité bancaire

Extrait du programme pédagogique

- Management mobilisateur au cœur des transformations de la banque
- Les leviers du collectif au service de la performance
- Compléter la cartographie de l'équipe
- Faciliter la montée en compétences de l'équipe
- Evaluer les compétences de son collaborateur en situation de travail

Les plus de ce programme

Acquisition de compétences transverses de communication, d'organisation et de conduite de projets.

Le manager est « acteur et garant de la qualité au sein de son organisation » en veillant au respect du cadre légal et en accompagnant la gestion des situations à risques pour la banque.

Dans un contexte en transformation, le manager est le chef d'orchestre de la performance collective.

Conditions d'admission

Bac + 3 en Economie ou en Gestion

ou BAC+2 en économie ou gestion et 3 ans d'expérience professionnelle dans la fonction de Manager



Presentation

Le Bachelor Banque et Finance du Collège de Paris est un diplôme de formation continue qui vise l'acquisition de compétences professionnelles en adéquation avec les besoins des institutions bancaires et financières.

Le Bachelor Banque et Finance est organisé en 400 heures de formation réparties sur deux semestres.

Objectifs

- Acquisition et renforcement des compétences liées à: l'analyse du marché et de l'environnement, l'élaboration du plan d'action marketing, la construction et la mise en œuvre du plan d'action commercial, l'animation de l'équipe commerciale et le contrôle et suivi de l'activité de l'équipe commerciale et la vente
- Favorise la mobilité inter-métiers et l'évolution de carrière des apprenants
- Permet l'accès à des diplômes supérieurs et des certificats professionnels

Extrait du programme pédagogique

- Management de l'entreprise
- Gestion commerciale
- Distribution des produits bancaires
- Outils quantitatifs
- Langue étrangère
- Développement et banque
- Ressources humaines
- Compétences métiers

Conditions d'admission

Baccalauréat (toutes séries)

Entretien et étude de dossier





Edukateam banque et finance

Certificats professionnels réglementaires et juridiques

1. Certificat professionnel en conformité bancaire
2. Certificat professionnel aspects juridiques de l'activité bancaire
3. Certificat professionnel traitement des actes juridiques
4. Certificat professionnel : comprendre l'évolution des règles bâloises et leurs impacts sur les parties prenantes

Certificat professionnel en conformité bancaire

Durée: 4 mois



Presentation

La montée des risques de non-conformité nécessite que les collaborateurs des services conformité possèdent une vision globale prenant en compte les aspects réglementaires, l'identification et le contrôle des risques, le reporting et la culture conformité dans les organisations.

Le cursus vise à la maîtrise des compétences sur quatre axes fondamentaux:

- Juridique (maîtrise des dispositions législatives et réglementaires encadrant l'exercice de la fonction),
- Technique (prévention, évaluation et contrôle des risques),
- Managérial (formation des collaborateurs, diffusion de la culture conformité, gestion de crise),
- Avec un focus sur la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

Programme pédagogique

Première partie : le cadre légal, réglementaire et organisationnel de la conformité

Le cadre législatif et réglementaire de la conformité, les missions de la conformité, la réglementation LCB-FT, la diffusion de la culture conformité

Deuxième partie : le dispositif opérationnel de la conformité

La cartographie des risques et le plan de contrôle, le pilotage des contrôles et les plans d'actions correctrices, les obligations de vigilance LCB-FT, La LCB-FT en pratique

Prérequis: collaborateurs de banque ayant une expérience en matière d'opérations clients particuliers et/ou en entreprises ou déjà en poste dans des services conformité (contrôle permanent, LCB-FT...) ou de formation juridique souhaitant évoluer sur les métiers de la conformité.





Certificat professionnel aspects juridiques de l'activité bancaire

Durée: 30 heures



Présentation

La conformité et le respect de ses lois et règlements fait désormais partie des objectifs stratégiques des établissements de crédits au même titre que leur développement commercial.

Dans ce cadre, comprendre l'aspect juridique de l'activité bancaire, c'est connaître et appliquer au quotidien les dispositions réglementaires pour se prémunir contre les divers risques susceptibles de mettre en cause la responsabilité de l'entreprise vis-à-vis des régulateurs, des bénéficiaires de ses services, voire à l'égard des tiers.

Objectifs

Ce module est conçu de manière à permettre aux chargés de clientèle d'avoir :

- Une bonne connaissance des notions élémentaires du droit et plus spécifiquement la réglementation régissant les métiers bancaires,
- Une grande sensibilisation sur l'obligation de vigilance et sur le risque de non-conformité dû à l'absence du respect des lois, réglementations, normes et usages professionnels propres à leur activité,
- Une capacité d'adaptation et de maîtrise des situations de risques dues à l'exercice de l'activité au sein de l'agence.





Présentation

Les opérations des banques se déroulent dans un cadre juridique complexe où l'on trouve des institutions et des mécanismes relevant du droit privé, et qui servent d'instruments juridiques à la réalisation des opérations de caisse ou de crédit et à la garantie du créancier.

Objectifs

- Connaître les techniques d'ouverture, de fonctionnement et de clôture d'un compte bancaire,
- Identifier les risques liés au contrat d'ouverture du compte bancaire,
- Connaître et appréhender les principaux contrats de crédit bancaire,
- Etudier et analyser les différents types de contrats de crédit,
- Connaître les principales sûretés personnelles et réelles,
- Identifier les différents modes de recouvrement,
- Etudier et appréhender les procédures d'exécution forcée.





Certificat professionnel : comprendre l'évolution des règles bâloises et leurs impacts sur les parties prenantes

Durée: 3,5 heures

Présentation

Le cadre prudentiel marocain a toujours été mis à niveau par Bank Al Maghrib pour le mettre en parfaite conformité avec les meilleures pratiques internationales en cadrant les établissements de crédits à tout mettre en œuvre pour un fonctionnement adéquat, notamment en matière de gestion des risques inhérents au déploiement de leurs activités.

Pour bien comprendre les composantes et les spécificités des règles qu'impose ce dispositif bâlois ainsi que son évolution, approfondir les buts recherchés par cette réglementation et comprendre les motifs qui ont conduit à son évolution d'un point de vue théorique et pratique, nous vous proposons un séminaire animé par un expert praticien qui a vécu cette évolution de Bâle 1 à Bâle 3.

Programme pédagogique

- Comprendre et maîtriser les principes techniques des différentes composantes contenues dans ces règles bâloises,
- Cerner les exigences découlant de la mise à niveau du capital social des banques et par voie de conséquences de l'évolution concomitante du capital social des clients,
- Prendre connaissance dans les détails de comment et pourquoi s'est faite l'évolution du dispositif de Bâle aussi bien à l'échelon national qu'à l'échelon international,
- Identifier et mesurer quelles ont été les conséquences sur les banques commerciales, sur les organismes chargés de la régulation bancaire et sur la clientèle,
- Assimiler les méthodes et les techniques de détermination des différents ratios et leur adaptation suite à l'évolution du dispositif bâlois,
- Saisir les changements que l'évolution des règles bâloises ont entraîné dans leur sillage aussi bien sur la politique et sur la gestion des risques au sein des établissements de crédit.





Edukateam banque et finance

Certificats professionnels environnement, technique et métiers

1. Certificat professionnel en techniques bancaires
2. Certificat professionnel opérations d'engagement
3. Certificat professionnel opérations à l'international
4. Certificat professionnel conseiller en bancassurance
5. Certificat professionnel conseiller en banque participative
6. Certificat professionnel environnement bancaire et monétaire
7. Certificat professionnel opérations de portefeuille Maroc
8. Certificat professionnel back office titres
9. Certificat professionnel fondamentaux du crédit bail
10. Certificat professionnel messagerie SWIFT - Migration ISO20022
11. Développer le leadership & management de proximité



Certificat professionnel en techniques bancaires

Durée: 4 mois



L'École Bancaire

Présentation

Ce certificat professionnel vise à développer des connaissances opérationnelles en matière d'environnement, de réglementation et de techniques bancaires.

Objectifs

- Développer une bonne compréhension des aspects juridiques de l'activité des banques,
- Comprendre le fonctionnement des opérations de banque d'un point de vue réglementaire, technique et commercial,
- Acquérir des connaissances opérationnelles en terme de compréhension des grands segments de clientèle des établissements de crédit, leurs besoins et les réponses que la banque y apporte.

Public concerné

Tous les collaborateurs du secteur bancaire et de la finance devant connaître le fonctionnement de la banque et son environnement.

Programme pédagogique

Module 1 - L'environnement bancaire

Le cadre institutionnel, le cadre réglementaire, l'entreprise banque

Module 2 - Les aspects juridiques de l'activité de banque

La conformité des opérations bancaires avec les prescriptions légales et réglementaires, les contrats bancaires, les moyens de paiement et les sûretés, la responsabilité juridique de la banque et le règlement des litiges

Module 3 - La clientèle de banque et les produits et services offerts

Clientèle, compte bancaire et services liés aux comptes, compte courant et services aux professionnels et aux entreprises, effets de commerce, produits de placement monétaires, techniques de financement





Certificat professionnel opérations d'engagement

Durée: 2 mois



Présentation

Ce certificat permet une compréhension profonde des opérations de crédit, de leurs typologies, de la notion de risque et sa gestion ainsi que la notion d'intérêt et ses règles de fonctionnement. Il permet aux opérateurs front, middle et back office d'identifier l'avantage et l'inconvénient de chaque formule pour la banque et pour ses clients.

Objectifs

- Appréhender ce qu'est le crédit bancaire,
- Comprendre la notion de risque de crédit,
- Maîtriser les règles relatives aux intérêts applicables aux crédits bancaires,
- Comprendre le fondement et le fonctionnement des garanties relatives aux crédits bancaires,
- Savoir agir efficacement lorsque le risque de crédit devient prévisible ou se matérialise,
- Maîtriser les différentes approches risque du marché des particuliers,
- Comprendre et savoir expliquer l'offre de crédit aux clients particuliers.



Certificat professionnel opérations à l'international

Durée: 2 mois



Présentation

Pour atteindre son objectif de croissance et compte tenu de la relative exigüité de son marché intérieur, le Maroc s'inscrit dans une démarche de croissance économique au plan régional et international orientée vers la modernisation du tissu industriel, le transfert du savoir-faire technologique et l'amélioration de la qualité du produit Marocain.

Ce certificat a pour objectif d'appréhender la politique du commerce extérieur marocain en matière d'exportation et d'importation, de cerner la réglementation relative à ce sujet, les processus de traitement des opérations de commerce international et les différents moyens de paiement utilisés.

Objectifs

- Appréhender la politique du commerce extérieur marocain,
- Connaître la réglementation marocaine de change tant à l'importation qu'à l'exportation,
- Identifier les organismes intervenant dans les opérations du commerce à l'international,
- Être sensible au respect strict de la réglementation en vigueur et des procédures propres à chaque établissement de crédit,
- Savoir identifier les risques induits par l'utilisation des moyens de paiement internationaux,
- Distinguer les régimes économiques en douane,
- Déterminer les lignes de crédit à court et moyen terme par caisse et par signature octroyés aux importateurs, afin de leur assurer le meilleur moyen de réaliser les opérations d'importation.

Extrait du programme pédagogique

- Organismes intervenant dans les opérations du commerce extérieur
- Techniques de commerce international
- Techniques de paiement internationales
- Le financement des opérations du commerce extérieur





Certificat professionnel conseiller en bancassurance

Durée: 2,5 mois



Presentation

Ce certificat professionnel vise à former des conseillers de clientèle ou référents pour leur point de vente dans le domaine spécifique de la bancassurance. Les formés seront à même d'accompagner le développement de l'activité de bancassurance tout en conseillant au mieux les clients.

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux réglementaires et techniques de l'assurance,
- Cerner la dimension technico-commerciale et réglementaire des polices commercialisées dans le cadre de la bancassurance,
- Comprendre les circuits de traitement entre la banque et les services de la compagnie d'assurance,
- Comprendre et apporter la réponse adéquate aux besoins des segments de clientèle des particuliers et des professionnels tout en adoptant la posture adéquate en termes de démarche de vente et de gestion de la relation client.

Programme pédagogique

Module 1 - panorama de l'assurance et de la bancassurance et généralités sur l'assurance

Module 2 - le contrat d'assurance

Module 3 - les assurances dommages en bancassurance

Module 4 - les assurances de personnes usuelles en bancassurance





Certificat professionnel conseiller en banque participative

Durée: 2 mois



Présentation

Ce certificat professionnel est conçu pour développer des connaissances opérationnelles en matière d'environnement, de réglementation et de techniques de banque participative, ainsi que de conseil à la clientèle. Le certificat vise notamment à former des conseillers de clientèle en banque participative capables de mener à bien leurs missions avec efficacité et en conformité avec la réglementation.

Programme pédagogique

- Connaître les fondamentaux chariatiques,
- Cerner les dispositions des 6 contrats prévus par la loi bancaire marocaine et les circulaires associées,
- Bien comprendre les opérations de banque quotidiennes conformes à la Charia, (règles de gestion relatives au compte courant non rémunéré, aux opérations bancaires au quotidien, comptes d'investissement à vue et à terme),
- Bien connaître et savoir conseiller la clientèle concernant les dispositions des produits de financement Mourabaha et Ijara,
- Comprendre et apporter la réponse adéquate aux besoins des grands segments de clientèle en restant conforme et en adoptant la posture adéquate en termes de démarche de vente et de gestion de la relation client.

Parcours de formation

Module 1 - Principes de la Charia, modèles organisationnels et cadre institutionnel

Module 2 - Produits et techniques de finance participative

Module 3 - Conseil à la clientèle et vente





Présentation

Les réformes politiques structurelles (nouvelle constitution, régionalisation avancée, ...), les grands chantiers socio-économiques et financiers structurants (INDH, nouvelle loi bancaire, ...), les projets d'aménagement urbain, touristique et hôtelier, ainsi que la politique d'ouverture et de conquête de nouveaux marchés internationaux traduisent amplement la volonté des pouvoirs publics et des opérateurs marocains de s'adapter aux profondes mutations socio-économiques.

Le secteur bancaire en particulier et financier en général sont des acteurs incontournables de cette dynamique.

Objectifs

Ce module apporte un éclairage sur :

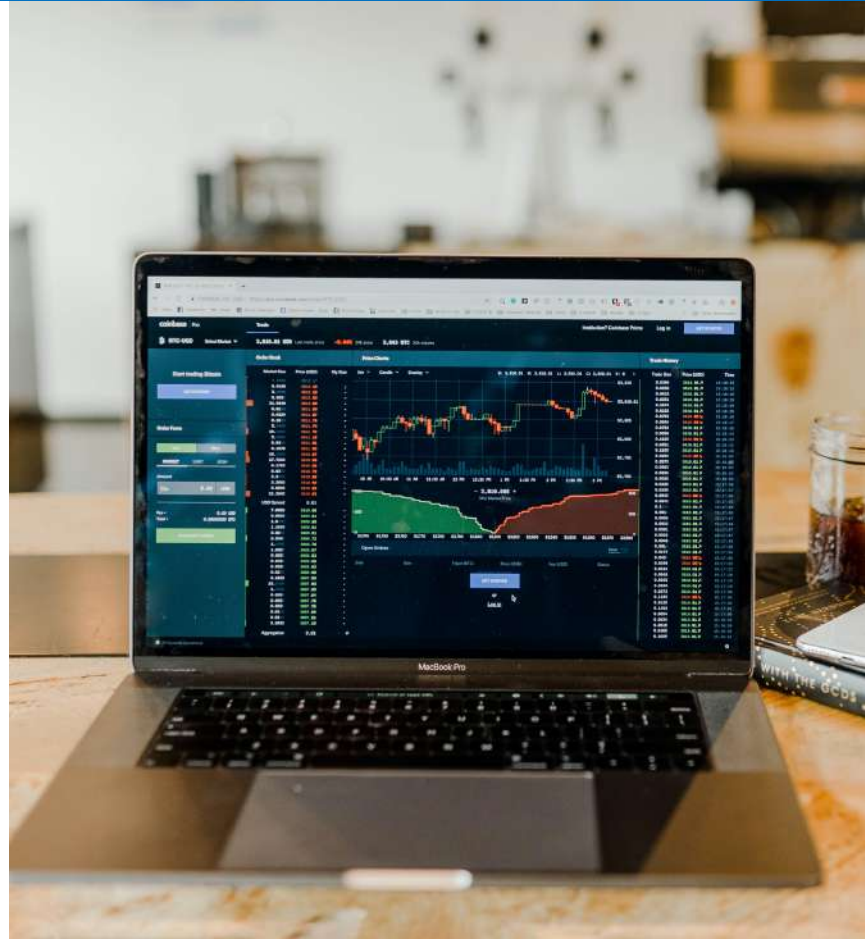
- Les relations du secteur bancaire avec son environnement économique et monétaire en mettant en évidence l'interdépendance des agents économiques, leur comportement, et en rappelant certains fondamentaux de l'économie monétaire.
- La modernisation du cadre réglementaire (lois bancaires, statut de Bank Al -Maghrib, réglementation contre le blanchiment des capitaux, protection du consommateur, ...).
- Le basculement vers le nouveau cadre réglementaire international à travers les nouvelles dispositions prudentielles contenues dans les accords de Bâle.
- La présentation de l'entreprise banque dans ses spécificités et ses contraintes.





Objectifs

- Avoir une idée globale sur les systèmes de paiement au Maroc et positionner chaque système dans le champ financier marocain,
- Connaître les assises réglementaires du nouveau système interbancaire de compensation des valeurs,
- Permettre aux participants de connaître les détails des opérations de compensation électronique, pour toutes les valeurs échangeables entre les banques,
- Situer pour chaque domaine de SIMT (virements, chèques, lettre de change, ordre de prélèvement) les relations qui se tissent entre les intervenants.





Certificat professionnel back office titres

Durée: 20 heures



Edukaskills
Global learning
Finnish experts



Objectifs

- Comprendre le rôle essentiel des titres ou des valeurs mobilières,
- Appréhender l'enjeu de la réforme de dématérialisation des titres,
- Connaître les intervenants de cette chaîne de valeur,
- Comprendre le rôle et les missions de l'opérateur back office titres,
- Identifier les conditions tarifaires appliquées par le dépositaire central,
- Comprendre les règles d'affiliation à MAROCLEAR,
- Connaître les principes comptables ainsi que les différents types de valeurs,
- Connaître les OST,
- Connaître le schéma comptable des intermédiaires habilités,
- Faire la distinction entre les trois classes du plan comptable titres.





Presentation

Cette formation opérationnelle vise à renforcer les bases du métier et à acquérir les fondamentaux nécessaires à la réussite des opérations de base dans le domaine du leasing.

Programme pédagogique

1- Histoire, marché et cadre de l'activité de crédit bail

Introduction et contextualisation

Principes, marché et acteurs

Les différents contrats de leasing

2-Bases techniques du crédit-bail

Gestion commerciale de l'activité de crédit-bail

Gestion administrative de l'activité de crédit-bail

Contrat de leasing et taux implicite

Cadre comptable et financier

Applications pratiques

Méthodes

Etudes de cas, travaux de réflexion individuels, travaux de sous-groupes, progression pédagogique en autonomie et en intelligence collective, présentations de clarification des concepts, apports réglementaires.





Présentation

Cette formation permet d'appréhender les évolutions et enjeux du réseau interbancaire SWIFT.

Programme pédagogique

COMPRENDRE ISO20022 & messages MX

- Qu'est-ce que ISO20022
- Pourquoi le monde passe-t-il à ISO20022
- Portée et délais de la migration ISO20022
- Identification des messages (MX) ISO20022
- Structure des messages (MX) ISO20022
- Syntaxe des messages (MX) ISO20022
- Séquences de messages en ISO20022

CONVERSION MT/MX

- Equivalence entre les messages MT et MX
- Mappage d'un flux MT de bout en bout vers MX
- Challenges liés à la conversion de format
- Outils de conversion: panorama
- Focus sur le InFlow Translator de SWIFT
- Scénarios de migration





Développer le leadership & management de proximité

Durée: 10 heures

Présentation

Nous vous invitons à vivre un parcours novateur, ludique et actif à qui pour but de vous permettre de mettre en application les règles de fonctionnement d'une équipe engagée, responsable et intègre afin d'accompagner le changement avec un état d'esprit différent et optimisé.

Il s'agit aussi de vivre ensemble un moment privilégié pour encore mieux se connaître.

Ce temps fort vécu en visio met en place les conditions idéales pour retrouver la même complicité de l'équipe que dans un quotidien professionnel en présentiel.



Enjeux et défis

La plupart des projets de changement profonds prévus et nécessaires pour les organisations dans le monde rencontrent des forces d'inertie qui pénalisent les résultats attendus.

Entreprises, associations, gouvernements, collectivités, tous comme les banques ont vu des multitudes de programme de formation ne pas dépasser le stade initial malgré des moyens considérables.

Pourquoi ? Le travail collectif, la collaboration fluide relèvent d'approches nouvelles basées sur des modalités favorisant la créativité, l'adhésion à des visions partagées et la capacité des hommes et des équipes à apprendre et s'engager tous ensemble dans des processus de coopération.

Ces modalités mobilisent la personnalité profonde et la volonté commune à vivre ensemble.

L'Intelligence collective est au cœur de notre pédagogie; chacun est maître, apprenant et faiseur. L'intervenant qui est aussi un expert est donc plus un animateur de vos savoirs qu'un formateur.



Edukateam banque et finance

Certificats professionnels internationaux

1. Certificat professionnel fondamentaux des services financiers
2. Sustainable and responsible finance professional refreshers
3. Sustainable and Responsible Investment
4. Integrity matters test : la déontologie en entreprise



Présentation

Cette certification est une première étape importante dans l'acquisition des connaissances de base requises pour travailler dans les services financiers.

Elle propose une vue d'ensemble de l'industrie et peut servir de tremplin vers une carrière dans les services financiers.

La formation permet de prendre connaissance des différents types d'activités bancaires et les produits financiers couramment utilisés tels que les actions, les obligations et les produits d'assurance. Elle apporte une bonne compréhension de la terminologie financière et permet de réaliser des calculs de base essentiels.

Extrait du programme pédagogique

- Éthique et intégrité dans les services financiers
Introduction
- L'épargne et l'emprunt
- Les services bancaires
- Les participations/actions/titres Les obligations
Les marchés
- Autres domaines des services financiers





Sustainable and responsible finance professional refreshers

Durée: 3 heures



Presentation

Climate related risks and the deterioration of the world's natural capital assets are the most significant issues of our time. As the international community begins to take action against global warming, rising sea levels, pollution and biodiversity a significant transformation is beginning in the global economy, putting sustainability and stewardship at the heart of finance.

This two modules will give you basic understanding in a variety of sustainable and responsible finance areas

1 - Commodities and Energy Markets

Commodity markets are physical, or virtual, marketplaces for buying and selling primary, or raw, products (commodities). Energy markets deal specifically with the buying and selling of energy, such as oil, electricity and gas. Commodity derivatives are investment tools that allow investors to trade in certain items without possessing them. This module explores the energy markets, commodity markets and commodity derivatives.

2 - Environmental, Social and Governance (ESG) Investing

Conventionally, investors select a range of investments with the goal of maximising total returns within their risk tolerance levels. With environmental, social and governance (ESG) investing, environmental and social considerations also apply. This module examines what ESG is, why it matters, ways to invest, the screening processes that are available, corporate social responsibility, faith-based investing, ESG investment indices, and the future of ESG.





Sustainable and Responsible Investment

Durée: 8.5 heures



Presentation

There is more focus than ever before on sustainable and green investment and other environment, social and governance (ESG) considerations, plus increasing emphasis from regulators on integrity in this area.

This includes reporting requirements and a need for all professionals to have an understanding of the key concepts with regards to responsible finance.

This short online course covers the essential knowledge all professionals need in this area. Consisting of eight and half hours of learning, passing this course gives you a certificate demonstrating your competence to existing and future employers.

Course contents

- Definitions and terminology
- The crossover with ESG
- Initiatives, standards and guidance
- Global developments
- Regulatory concerns and requirements
- Identifying greenwashing
- Appropriate benchmarking strategies
- Client sustainability objectives
- ESG integration
- The future sustainable and responsible landscape





Integrity matters test : la déontologie en entreprise

Durée: 10 heures



Online

Présentation

IntegrityMatters is an online integrity test designed to highlight dilemmas practitioners may face at work.

This unique elearning tool developed by the CISI highlights the importance of integrity and enables users to test their ability to make ethical decisions in the workplace. IntegrityMatters consists of a workshop and test designed to make users aware of the need to act with integrity when making decisions in the workplace.

It is agreed that taking a test doesn't determine whether you are ethical. However, the rationale is that by completing a test, practitioners will be encouraged to think about how to act with integrity and be able to recognise situations and determine how best to respond.

Over 70,000 professionals have now taken the IntegrityMatters test and passing it is a requirement for all members wishing to become personally Chartered. Members are encouraged to retake IntegrityMatters at least once every five years.



Edukateam banque et finance

Serious games / E-learning

1. Serious game gestion bancaire
2. Serious game stratégie et commerce international
3. Serious game stratégie marketing et gestion commerciale
4. Serious game Celemi Agile Move
5. E-learning: MOOC culture bancaire



Serious game gestion bancaire

Durée: 6 semaines



Présentation

Dans le Serious Game Cesim Bank la mission de chacune des équipes de participants est de gérer les opérations de Front et de Back Office d'une banque sur une même zone géographique. Les équipes seront responsables de la clientèle des particuliers et des professionnels. Elles sont en charge des prêts et des emprunts, du Front et du Back office ainsi que de la gestion des dépôts, des prêts hypothécaires et des investissements de leurs clients. Elles doivent également gérer le personnel, développer leur système d'information, respecter la réglementation et lever des fonds sur le marché des capitaux.

Objectifs

Sensibiliser les participants à l'environnement bancaire et de développer leurs compétences analytiques et managériales dans un contexte concurrentiel. Ce Serious Game leur permet également d'améliorer leur compréhension des opérations d'une banque et d'appréhender les interactions entre le Front et le Back Office.

Extrait du programme pédagogique

- Banque de détail: prêts hypothécaires et à la consommation, dépôts à terme et frais de services
- Banque pour les PME: dépôts, conditions de prêt, positionnement concurrentiel
- Banque de financement: services de consulting, gestion de portefeuille, trois segments de clientèle, stratégie marketing, titres en valeurs mobilières
- Produits d'investissement: fonds d'investissement, partenariats, produits structurés
- Personnel: nombre d'employés, politiques de rémunération et de formation, développement des ressources humaines
- Systèmes: maintenance, développement de produits, services et processus





Serious game stratégie et commerce international

Durée: 6 semaines



Présentation

Les participants doivent planifier et mettre en œuvre une stratégie globale pour leur entreprise. La recherche et le développement de nouvelles technologies et de caractéristiques produits est au cœur de leur stratégie à long terme. Ils sont amenés à gérer la fiscalité internationale par le biais des prix de transfert, la gestion des liquidités, et veiller à la structure du capital. En option, les équipes peuvent également gérer la responsabilité sociale de l'entreprise et les ressources humaines.

Objectifs

L'un des principaux enjeux de Global Challenge pour les participants est d'acquérir une meilleure compréhension des interactions entre les différents départements d'une entreprise. Ils pourront également utiliser les nombreuses disciplines de la gestion et définir une stratégie globale pour leur entreprise. De plus, ils devront apprendre à travailler en équipe et auront la possibilité d'observer les implications opérationnelles et financières de leurs décisions.

Facteurs clés de succès

La performance des participants est mesurée et comparée à la fois par des indicateurs opérationnels et financiers, comme le bénéfice net, les parts de marchés, le rendement du capital, le bénéfice par action, les taux d'utilisation des capacités de production ou encore la productivité des employés.

La performance générale des équipes est mesurée par le retour cumulé aux actionnaires, qui consolide l'ensemble des facteurs clés de succès dans un indicateur synthétique pouvant être utilisé pour comparer les équipes.





Serious game stratégie marketing et gestion commerciale

Durée: 6 semaines



Présentation

Sur le marché des smartphones, chaque équipe de participants est à la tête d'une entreprise. Leur objectif est de lancer une gamme de produits auprès de huit segments de consommateurs répartis sur deux marchés. Sans historique des activités précédentes de l'entreprise, ils devront faire preuve de créativité et d'innovation dans l'élaboration de leurs stratégies pour se positionner durablement sur ces marchés.

Pour assurer un suivi optimal de leurs activités, les participants ont à disposition un outil de pilotage permettant d'étudier, de tester et de valider différentes hypothèses. Des rapports sont également disponibles pour aider les équipes à évaluer leur performance par rapport à leurs concurrents.

Les participants font face au développement rapide d'un marché où les cycles de vie produits sont courts. Les clés du succès résident dans le positionnement et le développement de nouveaux produits.

Objectifs pédagogiques

Le Business Game permet aux participants de comprendre les différents éléments qui composent une stratégie marketing, les liens entre toutes les décisions marketing et leur impact sur les résultats globaux de l'entreprise. Les participants développent également leur capacité à travailler en équipe et à résoudre des problématiques complexes.





Serious game Celemi Agile Move

Durée: 6 heures



Présentation

ALIGNEMENT, ACTION, ADAPTATION

Apprenez à vous adapter rapidement et à réagir aux évolutions du marché. En appliquant les principes de la méthode agile, devenez acteur de la réussite dans un monde ambigu.

Dans la solution Celemi Agile Move™, les participants travaillent en équipes en vue d'étudier et de développer un état d'esprit agile. Ce jeu d'entreprise numérique porte sur une entreprise fictive qui rencontre des difficultés opérationnelles, stratégiques et de leadership types auxquelles de nombreuses sociétés sont confrontées aujourd'hui.

Objectifs

- Acquérir une compréhension d'ensemble de la notion d'entreprise agile, quelle que soit la méthode agile utilisée ;
- Comprendre quand et pourquoi adopter une réflexion agile ;
- Définir un cadre de réflexion commun.

Celemi Agile Move™ aide votre organisation à opérer la transformation nécessaire pour relever les défis du monde actuel, ambigu et en constante évolution. Utilisez cette simulation très compétitive et stimulante pour faire découvrir à vos équipes les avantages des principes de la méthode agile et leur apprendre à les appliquer à leurs procédures de travail au quotidien.

Celemi Agile Move™ est une solution utile pour les entreprises qui souhaitent améliorer leurs résultats et prospérer sur le marché actuel, en constante évolution.





E-learning: MOOC culture bancaire

Durée: 5 semaines



Présentation

Maîtriser le socle de compétences sur l'environnement bancaire pour se positionner en professionnel, en tant que tiers de confiance et collaborateur maîtrisant les spécificités des métiers de la banque.

Objectifs

- Intégrer le rôle particulier des banques dans le fonctionnement de l'économie
- Intégrer les différents types d'établissements composant le système bancaire, et le modèle de banque universelle
- Étudier le lien entre le compte d'exploitation et le bilan d'une banque
- Intégrer les responsabilités spécifiques d'une banque (rôle de tiers de confiance, intermédiaire entre déposants et emprunteurs, gestionnaire de risques)
- Identifier les transformations du secteur financier et l'impact sur les métiers de la banque

Programme pédagogique

Episode 1 : La banque, une entreprise différente ?

Episode 2 : La banque, quel modèle, quelle organisation ?

Episode 3 : La banque, financièrement comment ça marche ?

Episode 4 : La banque, tiers de confiance ?

Episode 5 : Quelle banque pour demain ?

Points forts de la formation

- Interventions des meilleurs spécialistes de banque (en vidéo)
- Diversité des ressources et activités pédagogiques qui rendent le MOOC «accrocheur»
- Richesse des échanges entre experts et pairs de la communauté

Public concerné

Tous les collaborateurs du secteur bancaire et de la finance devant connaître le fonctionnement de la banque et son environnement.





Edukateam banque et finance

Team building & événements

1. Expédition solidaire au cœur des montagnes
2. Développer son leadership naturel et le potentiel de ses équipes au cœur de l'océan
3. Organisation, modération et interventions dans des événements



Expédition solidaire au cœur des montagnes

Team building - 2 jours

Présentation

Une expérience hors du commun en montagne, inspirée de l'expédition et du film Rise up to the Top - 300 km et 18000 m de dénivelé positif en 12 jours, permettra de concrétiser des bénéfices tangibles en phase avec les enjeux de votre organisation.

Bénéfices tangibles du Team Building

- **Organisation:** Fédérer les participants autour de nouveaux enjeux communs
- **Equipe, partage:** Renforcer l'esprit d'équipe et de solidarité au sein de l'entreprise en phase avec les engagements RSE, en valorisant la communauté des montagnes
- **Eau, aliments:** Revisiter la valeur accordée aux ressources précieuses
- **Abri, feu:** (Re)découvrir l'esprit d'expédition dans un cadre structuré
- **Introspection:** Vivre un séjour de bien-être en nature dans le dépassement de soi

La démarche de Team Building proposée est accessible à toute personne en capacité de faire un effort physique intermédiaire de quelques heures, avec des pauses régulières.

Dès leur arrivée en montagne, les participants seront préparés à l'aventure par l'équipe d'encadrement et d'animation d'Edukaskills.





Développer son leadership naturel et le potentiel de ses équipes au cœur de l'océan

Team building - 2 jours

Présentation

Inspiré de l'expédition solidaire "Rise up to the wind: 400 km Safi à Sidi Ifni en stand up paddle". Dans un cadre naturel ressourçant et vivifiant, encadré par des experts en coaching d'entreprise, vous allez pouvoir :

- Faire évoluer vos capacités de leadership et managériales,
- Développer la force de l'intelligence collective de vos équipes,
- Consolider vos connaissances de l'environnement aquatique et vos aptitudes à évoluer dans celui-ci.

Objectifs pédagogiques

- Développer son leadership naturel et revisiter son approche managériale en phase avec les enjeux actuels,
- Offrir à l'équipe un cadre de dialogue ouvert et sécurisé pour explorer ses représentations et ses blocages, les dépasser, et faire émerger un sens collectif,
- Développer la cohésion et la performance de l'équipe, et la préparer aux enjeux futurs.





Organisation, modération et interventions dans des événements

Nous vous accompagnons dans la conception, l'organisation, la réalisation et l'animation de vos événements professionnels : conférences, tables rondes, séminaires/webinaires, ...

- **Table ronde ITB Management bancaire: Nouveaux modèles bancaires**, Casablanca (22/02/2023)
- **Webinaire: nouveaux enjeux du management bancaire**, en ligne (17/01/2023)
- **2ème édition du salon Smart Entreprise Morocco**, Casablanca (29 et 30/11/2022)
- **Forum des Sinistres Majeurs sous le thème: Défaits de conception & Erreurs de coordination**, Casablanca (24/11/2022)
- **9ème édition du congrès de l'Ordre des Experts Comptables**, Tanger (10 et 11/11/2022)
- **26ème forum de la Réassurance Africaine de l'Organisation des Assurances Africaines**, Lomé (1er au 5/10/2022)
- **1er forum du Sport en Entreprises en partenariat avec la Fédération Marocaine des Professionnels du Sport**, Casablanca (30/09/2022)
- **Récit de l'expédition solidaire Rise up to the wind, 400 km en stand up paddle et windsurf**, en ligne (15/09/2022)
- **Safi Investor Day en partenariat avec le Centre Régional d'Investissement Marrakech-Safi**, Safi (25/05/2022)
- **Master class: le digital, une opportunité pour l'écosystème sportif marocain**, Casablanca (17/05/2022)
- **Conférence/ débat: J'ai créée ma startup dans le sport en partenariat avec la Fédération Marocaine des Professionnels du Sport**, Casablanca (27/01/2022)



[Consultez-nous pour une proposition adaptée à vos enjeux](#)

Références



Informations:



+212 6 61 47 90 16

+212 6 61 52 69 88

+212 5 22 47 65 55/56



4, rue Van Zeeland, Angle Bvd Abdelmoumen,
Quartier des hôpitaux,
Casablanca 20342, Maroc



contact@edukateam.com



www.edukateam.com