



**Financialis ACM**  
ADVISORY, CAPACITY BUILDING & MANAGEMENT

# Catalogue des formations 2019

---

---

## **Financialis ACM**

*Advisory, Capacity building & Management*  
7, avenue Kauka • Gombe • Kinshasa - RD Congo  
+243 (0)82 910 32 86 • [contact@financialis-acm.com](mailto:contact@financialis-acm.com)  
SARL • RCCM : CD/KIN/RCCM/16-B-10549  
[www.financialis-acm.com](http://www.financialis-acm.com)

## Contenu

<b>Avant-propos .....</b>	<b>2</b>
<b>I. Assurances.....</b>	<b>4</b>
<b>II. Banque .....</b>	<b>6</b>
<b>III. Finance .....</b>	<b>7</b>
<b>IV. Gestion.....</b>	<b>8</b>
<b>FC.I.1 Formation accélérée des intermédiaires en assurances .....</b>	<b>12</b>
<b>Nous nous engageons à... ..</b>	<b>14</b>
• En termes d'approche méthodologique .....	14
○ Préparation.....	14
○ Animation.....	14
○ Suivi et évaluation .....	14
• En termes d'approche pédagogique .....	15
○ Quatre axes d'apprentissage .....	15
○ Interactivité.....	15
• Au sujet du nombre de participants.....	15
• A propos de nos formateurs.....	15



## Avant-propos

Financialis ACM est un cabinet d'experts-conseils établi à Kinshasa, RD Congo, qui fournit un accompagnement stratégique, opérationnel et financier aux acteurs publics et privés, nationaux et internationaux.

Convaincu que la création des compétences et le renforcement des capacités sont au cœur de la compétitivité, des résultats et du développement de l'entreprise, Financialis ACM propose une palette élargie de **formations** :

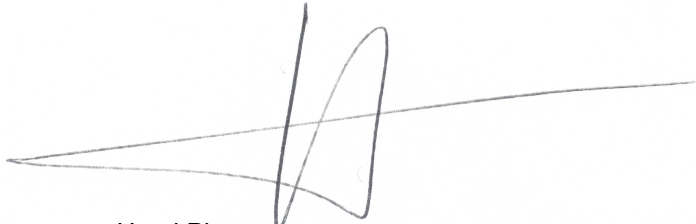
- **Grand public** que nous organisons régulièrement, **à la carte** à votre demande selon notre catalogue **ou sur mesure** en fonction de vos besoins particuliers ;
- **Qualifiantes**, pour permettre aux participants de développer ou d'actualiser leurs compétences dans un format qui correspond au plus près à leurs attentes et à leurs disponibilités, **ou certifiantes**, pour permettre aux participants d'obtenir une qualification spécifique à une branche professionnelle.

Le présent catalogue vous offre un **aperçu des formations** qui sont d'ores et déjà **au programme pour l'année 2019**. Il a été préparé au regard des besoins que nous avons identifiés et pour faire suite aux attentes qui nous ont été communiquées. Il va de soi que des **modules additionnels** viendront l'enrichir **pour répondre à toutes vos autres exigences particulières**.

Notre équipe est à votre entière disposition !

Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus.

Très cordialement,



Henri Plessers

Pour l'équipe Financialis ACM

Tel. : +243 (0)82 910 32 86

[contact@financialis-acm.com](mailto:contact@financialis-acm.com)



**Financialis ACM**  
ADVISORY, CAPACITY BUILDING & MANAGEMENT

## Formations qualifiantes

---

Nos formations qualifiantes permettent aux participants de développer ou d'actualiser leurs compétences dans un format qui correspond au plus près à leurs attentes et à leurs disponibilités.



## I. Assurances

Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.I.1 Métier d'assureur.</b>	T.I.1.1 Les fondamentaux du métier d'assureur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Historique et les évolutions de l'industrie de l'assurance ;</li> <li>- Opération d'assurance : Définitions, mécanismes, types, provisions techniques ;</li> <li>- Rôle de l'assurance dans l'économie ;</li> <li>- Opérations de coassurance et de réassurance ;</li> <li>- Solvabilité d'une entreprise d'assurance : couverture des engagements réglementés, marge de solvabilité.</li> </ul>	2 jours
<b>T.I.1 Métier d'assureur.</b>	T.I.1.2 Pratique de l'assurance vie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les principes généraux de l'assurance vie ;</li> <li>- Les types de service proposés en assurance vie ;</li> <li>- Les bases techniques de l'assurance vie ;</li> <li>- Les étapes d'un contrat d'assurance vie, de commercialisation et de dénouement ;</li> <li>- La gestion des contrats d'assurance vie et la gestion des prestations en assurance vie ;</li> <li>- L'organisation d'une société d'assurance vie.</li> </ul>	2 jours



Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.I.2 Assurance des risques d'entreprise.</b>	T.I.2.1 Les risques en entreprise et les solutions de couverture par l'assurance	<ul style="list-style-type: none"><li>- Principes généraux et les notions clés du risque en entreprise ;</li><li>- Gestion du risque en entreprise selon le référentiel ISO 31000 ;</li><li>- Couverture des risques d'entreprise par l'assurance (types, garanties et exclusions) ;</li><li>- Critères de tarification des risques ;</li><li>- Points essentiels du contrat d'assurance (conditions générales et particulières).</li></ul>	2 jours



## II. Banque

Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.II.1 Objectif zéro pénalité.</b>	T.II.1.1 Gérer efficacement les opérations des régies financières	<ul style="list-style-type: none"><li>- Maîtrise des conventions ;</li><li>- Analyse des conditions d'exercice ;</li><li>- Optimisation des procédures internes de collecte et de reversement.</li></ul>	2 jours
<b>T.II.1 Objectif zéro pénalité.</b>	T.II.1.2 Gérer efficacement les opérations réglementées	<p>Les fondamentaux du dispositif de prévention et de mitigation des risques réglementaires liés :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aux opérations de change ;</li><li>- Aux opérations en monnaie nationale ;</li><li>- Au reporting à la Banque Centrale du Congo.</li></ul>	3 jours



### III. Finance

Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.III.1 Financement de l'entreprise.</b>	T.III.1.1 Les fondamentaux du financement bancaire en RD Congo.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le système bancaire ;</li><li>- Principales normes prudentielle et principes financiers fondamentaux ;</li><li>- Décomposition du taux d'intérêt ;</li><li>- Le crédit : Notions clés, processus, les 5 C du crédit aux PME, la demande de prêt, les risques et facteurs d'atténuation.</li></ul>	2 jours
<b>T.III.1 Financement de l'entreprise.</b>	T.III.1.2 Préparer sa demande de financement	<ul style="list-style-type: none"><li>- T.III.1.1 Les fondamentaux du financement bancaire en RD Congo ;</li><li>- Préparation de la demande de crédit ;</li><li>- Evaluation de la demande de crédit.</li></ul>	3 jours





## IV. Gestion

Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.IV.1. Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.1 Définir une proposition de valeur unique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La proposition de valeur ;</li> <li>- Identification des facteurs qui créent de la valeur pour le client : Segmentation, comprendre et répondre à la problématique réelle du client ;</li> <li>- Analyse AFOM (SWOT) ;</li> <li>- Synthèse de la proposition de valeur unique ;</li> <li>- Analyse de la proposition de valeur unique.</li> </ul>	2 jours
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.2 Aligner sa proposition de valeur et son modèle économique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La proposition de valeur ;</li> <li>- Les clients ;</li> <li>- La relation client ;</li> <li>- Les canaux de distribution ;</li> <li>- Les activités clés ;</li> <li>- Les ressources clés ;</li> <li>- Les partenaires clés ;</li> <li>- Les coûts ;</li> <li>- Les revenus.</li> </ul>	3 jours



Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.3 Elaborer et utiliser efficacement son tableau de bord prospectif	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le modèle économique ;</li> <li>- Concevoir une stratégie équilibrée, efficace et performante sur le moyen et le long terme ;</li> <li>- Traduire sa stratégie en plan d'action en tenant compte de l'entreprise dans toutes ses composantes : Client, finances, processus internes, apprentissage organisationnel et développement ;</li> <li>- Déployer sa stratégie et en suivre la réalisation.</li> </ul>	3 jours
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.4 Mettre son dispositif de gestion des risques au service de la performance	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboration de la cartographie des processus ;</li> <li>- Elaboration de la cartographie des risques ;</li> <li>- Evaluation du dispositif de contrôle ;</li> <li>- Optimisation des processus : Création de valeur, préservation de la valeur créée.</li> </ul>	4 jours
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.5 Mettre ses procédures au service de la performance	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cartographie des processus ;</li> <li>- Conception transversale des processus ;</li> <li>- Distribution des rôles et des responsabilités ;</li> <li>- Mise en œuvre du manuel des procédures ;</li> <li>- Dispositif de suivi et d'évaluation.</li> </ul>	3 jours



Thématique	Module	Synthèse	Durée
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.6 Gérer efficacement la relation client	Une gestion efficace de la relation client est une composante fondamentale de la performance commerciale. Complétée par un atelier pratique, cette formation traite de l'optimisation de la prise en charge du client par le vendeur durant le cycle de vie d'un produit ou d'un service en visant la pérennisation de la relation d'affaires.	2 jours
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.7 Assurer la qualité du service et la satisfaction du client ?	La qualité du service et la satisfaction du client sont au cœur du développement commercial de l'entreprise face à ses concurrents. Théorique et pratique, cette formation se focalise sur une compréhension optimale des attentes du client, sur les déterminants d'un service à la clientèle de qualité et sur le développement du réflexe commercial pour chaque employé de l'entreprise.	2 jours
<b>T.IV.1 Compétitivité, performances et développement.</b>	T.IV.1.8 Faire participer les Services Généraux aux performances de l'entreprise	Définis comme une fonction support, les Services Généraux n'opèrent cependant pas de manière cloisonnée et doivent rechercher la performance globale de l'entreprise. Théorique et pratique, cette formation traite de la maîtrise de l'environnement des Services Généraux, de la gestion des achats et du pilotage des prestataires, de la gestion des bâtiments et de l'aménagement de l'espace, et de la préparation des budgets ainsi que de la conception des tableaux de bord.	5 jours



## Formation certifiante

---

Nos formations certifiantes permettent aux participants d'obtenir une qualification spécifique à une branche professionnelle.



## FC.I.1 Formation accélérée des intermédiaires en assurances

Module	Volume horaire de formation préparatoire	Volume horaire de formation en entreprise
FC.I.1.1 Introduction à l'assurance & Bases techniques de l'assurance	20	0
FC.I.1.2 Droit du contrat d'assurance et réglementation des intermédiaires	20	0
FC.I.1.3 Assurance automobile	25	20
FC.I.1.4 Incendie & Risques divers	25	20
FC.I.1.5 Comptabilité des intermédiaires	15	10
FC.I.1.6 Assurance maritime & Transport	20	15
FC.I.1.7 Assurance de responsabilité civile	20	8
FC.I.1.8 Assurance de personnes (dont la santé)	20	16
FC.I.1.9 Marketing de l'assurance	20	20
FC.I.1.10 Anglais des affaires	10	0
<b>Sous-total</b>	<b>195</b>	<b>158</b>
<b>Total</b>		<b>353</b>



## La Charte Financialis ACM

---

La qualité de nos formations, le respect des objectifs et la production de résultats mesurables et observables sont le socle d'un partenariat durable et d'une relation professionnelle fondée sur la confiance, la transparence et la performance.



**Financialis ACM**  
ADVISORY, CAPACITY BUILDING & MANAGEMENT

## Nous nous engageons à...

- En termes d'approche méthodologique



- **Préparation**

- Nous assurer que nos formations intègrent les attentes collectives et individuelles ;
- Adapter nos formations au contexte particulier du client ou de l'auditoire.

- **Animation**

- Privilégier l'apprentissage participatif ;
- Soutenir une approche qui allie théorie et pratique ;
- Focaliser nos formations sur les objectifs poursuivis ;
- Accorder la plus grande attention à la production de résultats mesurables et observables.

- **Suivi et évaluation**

- En fonction de la matière traitée, œuvrer à l'élaboration de plans d'action concrets ;
- Toujours adresser un questionnaire sur le déroulement de la formation et sur le degré de satisfaction des participants ;
- Fournir un compte-rendu des formations et, le cas échéant, formuler des recommandations ;
- Proposer un accompagnement post-formation.



- **En termes d'approche pédagogique**

- **Quatre axes d'apprentissage**

En fonction de la matière traitée, nous assurer que nos formations intègrent les quatre axes d'apprentissage suivants :

1. « Pourquoi ? » : Donner le sens requis aux concepts et aux outils ;
2. « Quoi ? » : S'assurer d'un contenu explicite ;
3. « Comment ? » : Garantir l'expérimentation ;
4. « Et si ? » : S'engager sur l'usage futur.

- **Interactivité**

En fonction de la matière traitée, dispenser nos formations selon une approche participative et apprenante qui :

- Prend naissance avec le diagnostic des participants ;
- Valorise les connaissances, l'expérience et les compétences des participants ;
- Convertit chaque participant à la fois en apprenti et formateur ;
- Fait appel aux activités concrètes de la vie courante et permet aux participants d'apprendre par l'action ;
- Favorise la prise de décision et la prise en charge des actions destinées à améliorer les performances.

- **Au sujet du nombre de participants**

Toujours veiller à ce que la taille du groupe soit propice à l'appropriation, la participation effective et l'interaction.

- **A propos de nos formateurs**

Garantir que nos formateurs :

1. Transmettent expérience et connaissances ;
2. Creusent leurs domaines d'expertise ;
3. Respectent l'éthique et la déontologie.

\*\*\* \*\*



**Financialis ACM**  
ADVISORY, CAPACITY BUILDING & MANAGEMENT