

SEMINAIRE DE FORMATION

- 1- LES FILONS D'ACCES AU FINANCEMENT
- 2- DEVELOPPER VOTRE LEADERSHIP DE MANAGER



Du 21 Au 22 Juin 2022
Hotel Akwa Palace Douala
Contacts : 673 39 61 61 / 699 98 70 70

1- LES FILONS D'ACCES AU FINANCEMENT

POURQUOI CE SEMINAIRE ?

Africa Business Solutions «ABS», Cabinet de consultance internationale, est un maillon du dispositif national et africain d'appui aux entreprises privées. Il offre aux PME des solutions idoines aux divers besoins exprimés tant en phase de création, de fonctionnement, de croissance que de déclin.

De l'enquête menée auprès des dirigeants de PME, les besoins les plus récurrents qui s'expriment avec acuité, ont été identifiés comme étant la mobilisation des fonds d'emprunts à court, moyen et long terme, sans lesquels l'entreprise peinera à mieux tirer avantage de son potentiel. Or l'accès au financement semble être une véritable gageure pour les PME.

Le présent séminaire a pour but de faire découvrir aux participants l'attitude, l'aptitude et l'approche devant faciliter l'accès au financement.

A QUI S'ADRESSE CE SEMINAIRE

Ce séminaire sera utile aux entreprises ou particuliers porteurs de projets à besoin de financement quelque soit le montant et la filière. Notamment les projets de :

- Développement des activités industrielles
- Développement des activités commerciales, import-export
- Production agro pastorale
- Construction ou équipement d'établissements hospitaliers
- Construction d'immeubles à usage commercial ou de logement
- Réhabilitation, extension, modernisation ou diversification des activités

LES OBJECTIFS DU SEMINAIRE

Ce séminaire permettra aux participants :

- De mieux s'outiller pour déverrouiller les freins à l'accès au financement
- D'améliorer leur profil et celui de leur entreprise afin de mieux inspirer confiances aux banquiers
- D'élaborer efficacement une requête de financement et de pouvoir la défendre devant un comité de banquiers
- De découvrir la panoplie d'offres de financement à l'échelon local et international.

CONTENU DU SEMINAIRE

Premier module :

Comprendre les limites aux financements des PME

- a) Limites liées aux PME
- b) Limites au niveau des banques commerciales
- c) Limites liées à l'environnement institutionnel

Ce module permettra aux participants de cerner les obstacles tant endogènes qu'exogènes, au financement et de pouvoir développer des moyens destinés à les réduire.

Deuxième module :

Les différents types de financements

- a) Financement des besoins courants
- b) Financement des investissements

Par ce module, les participants auront à appréhender la gamme assez élargie des produits de financement et surtout l'importance de la nécessaire adéquation du couple, besoin/produit. Il s'agira de relever avec pertinence qu'à chaque besoin spécifique correspond un produit de financement adapté pour des raisons d'orthodoxie financière et de réduction de coût lié à l'emprunt.

Troisième module :

Déterminants de l'accès au financement

Ce module s'articule autour de deux volets majeurs : Les atouts à développer par l'emprunteur et les préoccupations de l'institut financière. Il permettra aux participants de maîtriser les ingrédients d'un projet bancable gage d'accès efficace au financement.

Quatrième module :

La requête de financement

Par ce module, les participants comprendront l'intérêt de la formulation pertinente d'une requête de financement et surtout comment défendre cette requête auprès de l'institution financière.

Cinquième module :

Attitude du banquier

- a) Les cinq clés donnant accès au financement
- b) La décision du banquier

Par ce module, les participants découvriront les éléments fondamentaux sur lesquels sont focalisées les préoccupations du banquier et qui déterminent sa décision en matière de financement.



2- DEVELOPPER VOTRE LEADERSHIP DE MANAGER

*« Le leadership est une simple question d'influence sur les gens.
Rien de plus, rien de moins. » John C Maxwell*

Le contexte :

« **Nous devons vivre avec l'incertitude** » nous dit Edgar Morin.

Depuis plusieurs années, les crises se succèdent dans différents secteurs de la société et de l'économie (prix des matières premières, COVID, conflits locaux ou internationaux, ...). Le monde est de plus en plus VICA (Volatil, Incertain, Complexe, Ambigu), comme disent les experts. Cet acronyme d'origine militaire est de plus en plus approprié au contexte des managers et dirigeant d'entreprise. Et cela demande une autre manière de diriger et un leadership différent de celui du siècle dernier.

Les 3 objectifs prioritaires :

A l'issue de l'atelier, les participants auront la capacité de :

1. Cerner les enjeux du leadership sur la motivation et la performance dans un monde **VICA** (Volatil, Incertain, Complexe, Ambigu).
2. Identifier les canaux de la communication indispensables pour le manager-leader, en particulier l'importance du non verbal.
3. **Renforcer leur leadership (leur influence) par une meilleure approche des relations interpersonnelles et de la capacité à s'exprimer avec émotion et en utilisant les outils proposés.**

Contenu :

Partie théorique (Savoir) :

- Identifier les caractéristiques du monde **VICA** et ce que cela implique pour le manager.
- Les canaux de communication et leur impact sur les relations interpersonnelles.
- Les clés du leadership dans les relations interpersonnelles.
 - Les polarités force et chaleur.
 - L'Intelligence émotionnelle du manager-leader.
 - S'exprimer avec charisme en donnant du sens (vision, briefing, ...).
 - Affirmation de soi et techniques de communication.

Partie pratique (Savoir-faire) :

- Exercices de mise en situation :
 - Travail sur le non verbal et la manière de communiquer.
 - Influencer et exprimer son leadership avec charisme et prise de parole.
 - Exercices d'affirmation de soi par le feedback, le DESC, la CNV.
- Confrontation et réflexion sur l'application pratique pour chacun.

Assurer l'application et le suivi de la formation (Savoir-être) :

- Plan individuel pour chacun des participants :
 - Que vais-je appliquer ? Quand, comment, dans quelles situations ?

METHODE PEDAGOGIQUE

La méthode de formation utilisée sera celle dite de l'andragogie, adaptée à la pédagogie des adultes. Elle sera combinée à la technique de la découverte essentiellement interactive.

AVANTAGES DE PARTICIPATION A CE SEMINAIRE

1) Durant ce séminaire il est prévu un panel de banquier à qui les participants seront invités à présenter leurs projets.

2) Pour les participants qui exprimeront auprès du cabinet ABS, les besoins d'élaboration de business plan, de recherche de financement ou autres services, les frais de participation au présent séminaire seront déductibles des honoraires dus.

FRAIS D'INSCRIPTION

Les participants auront à s'acquitter des frais d'inscription qui s'élèvent à **150 000 francs cfa**.

EQUIPE D'ANIMATION :

Jacques NCHEHO

- 20 années d'expériences dans le domaine bancaire.
- 10 années d'expériences au programme des Nations Unies pour le Développement, dans le domaine de développement de l'entreprise privée.
- Monsieur NCHEHO justifie d'une qualification pluridisciplinaire :
 - Expert financier assermenté.
 - Expert formateur en entrepreneuriat certifié selon le concept MSI-USA.
 - Expert formateur en gestion spécialisée d'après le modèle Business Edge de la Banque Mondiale.
 - Expert en développement de l'entreprise privée suivant le modèle Empretec des Nations Unies.



Bernard GUEVORTS

- 24 années d'expérience dans le domaine de la formation.
- Formateur international en leadership, relations interpersonnelles, relations clients et efficacité personnelle.
- Enseignant, coach en développement personnel
- Représentant permanent de la CBL-ACP (Chambre Belgo-Luxembourgeoise du commerce, de l'industrie et de l'agriculture pays Afrique, Caraïbe, Pacifique) pour le Cameroun.
- Donne régulièrement des formations à l'international : Burbaikina Faso, Congo, Cameroun, Cote d'Ivoire, Dubai, Gabon, Sénégal, RDC, etc...



Samuel YONGA

- Banquier chevronné
- 35 années d'expérience dans le domaine bancaire.
- Expert financier assermenté.
- Expert en formulation et pilotage de projets.

