

Population ciblée :

Cette formation s'adresse aux cadres chargés du leasing aux niveaux des départements leasing dans les banques ou bien les cadres aux niveaux des sociétés spécialisés dans le leasing. Elle peut également intéresser les cadres financiers des entreprises qui s'intéressent au leasing comme outil de financement de leurs entreprises.

Objectifs de la formation :

Donner une présentation riche, structurée, et exhaustive de l'activité leasing en Algérie.
Elle est aussi théorique que pratique. Elle sera également enrichie par un débat riche et des réponses à des questions pratiques.
Comprendre le leasing comme mode de financement, ses avantages, sa comparaison avec le crédit bancaire.

Le Formateur

Ex- DG d'un Etablissement financier spécialisé dans le leasing.

Il était le représentant des établissements de leasing au sein de l'ABEF (Association des Etablissements Bancaires et Financiers) .

Il était auparavant DG du FGAR (Fonds de Garantie des Crédits aux PME), Directeur de l'Administration et des Finances de CASH Assurances – Directeur du réseau de l'Algérienne des Assurances – PDG de SPDM – Société spécialisées dans les placements (CAAR – BADR)

Titulaire de DESS finance spécialisé finance et assurances (IFI-Tunis) – Ingénieur d'Etat en Statistiques (INPS – Alger), et MBA Exécutif de l'ESAA-Alger (HEC Paris – ESCP Paris). Il est également Diplômé de l'Institut canadien des valeurs mobilières et actuellement doctorant à l'université de Nice (DBA MDI).

Informations & Inscriptions :

E-mail : formation@alcodefi.com

*Tél : 0553.00.33.47
0552.62.68.13*

Tél-Fax 023.85.49.04

Le contenu et Programme de la formation**1- Introduction générale au leasing en Algérie**

- Définition et mode opératoire du leasing.
- Différents types de leasing
(Immobilier - mobilier ; leasing financier –leasing opérationnel)
- Ancrage juridique du leasing en Algérie (décret 96-09)
- Le leasing en Algérie (comparaison avec le Maroc et la Tunisie)
Taille du marché, principaux intervenants, contraintes.

2- Optimiser son approche commerciale

- Bien connaître le produit/client cible/marché.
- Ciblage des clients.
- Différence en un financement bancaire et un financement en leasing
- Fiscalité Algérienne liée au leasing.
- Argumentaires commerciaux et gestion des objections clients.
- Politique de fidélisation.
- Indicateur de performance commerciale

3- Comment analyser le risque dans un financement en leasing.

- Analyse du risque « matériel ».
- Analyse du risque « client ».
- Eléments clés dans une analyse du risque crédit en leasing.
- Exemple pratique dans une analyse crédit en leasing.
- Analyse des engagements et recouvrement.

4- Aspects liés à l'organisation et à la conformité.

- le règlement 11-08 et impact sur l'organisation d'une société de leasing.
- Gestion des risques et conformité
- Focus sur les risques les plus importants dans l'activité.

Récapitulation générale du séminaire et conclusion.