



BCEAO
BANQUE CENTRALE DES ETATS
DE L'AFRIQUE DE L'OUEST



COFEB
CENTRE OUEST AFRICAIN DE FORMATION
ET D'ETUDES BANCAIRES

HEC
PARIS

PROGRAMME CONJOINT BCEAO/HEC PARIS

DE RENFORCEMENT DES CAPACITES DU SECTEUR BANCAIRE DE L'UEMOA

CERTIFICAT EXECUTIVE MANAGEMENT GENERAL DES ACTIVITES BANCAIRES (CEMGAB)

EDITION 2020

LANCEMENT LE 24 AOÛT 2020

ANIMATEURS



Christine CASTAN
HEC Paris



Pr. Patrick LEGLAND
HEC Paris



Pr. François CAZALS
HEC Paris



Régine JEAN
Coach



Pr. Bernard GARRETTE
HEC Paris



Pr. Véronique NGUYEN
HEC Paris



CERTIFICAT EXECUTIVE MANAGEMENT GENERAL DES ACTIVITES BANCAIRES (CEMGAB)

EDITION 2020

DUREE

15 JOURS DE SESSION DE FORMATION

(6 modules de 2 jours chacun et 1 module de 3 jours)

DATES

LANCEMENT

- ▶ **Groupe 1** : 24 août 2020
- ▶ **Groupe 2** : 25 août 2020

SEANCES DE COACHING

- ▶ **du 26 août au 08 septembre 2020** :
1h par participant

SESSIONS DE FORMATION

- ▶ **du 09 au 11 septembre 2020** : Module 1
- ▶ **du 13 au 16 octobre 2020** : Modules 2 et 3
- ▶ **du 10 au 13 novembre 2020** : Modules 4 et 5
- ▶ **du 1^{er} au 04 février 2021** : Modules 6, 7
et remise des certificats

**LA DATE LIMITE DE RECEPTION DES CANDIDATURES
EST FIXEE AU 7 SEPTEMBRE 2020**

MODALITES

EN LIGNE ET EN PRESENTIEL

FRAIS D'INSCRIPTION

5 millions de francs CFA, soit 7622 €

Les frais de transport et de séjour sont à la charge des participants.

PEDAGOGIE

- ▶ Apports et concepts pour apporter des connaissances précieuses issues des recherches et de l'expérience des professeurs d'HEC Paris.
- ▶ Etudes de cas, ateliers, entraînements pour simuler des situations réelles et faire le lien entre théorie et pratique.
- ▶ Questionnement et partages pour prendre du recul par rapport à son quotidien, intégrer une réflexion personnelle et enrichir son expérience au regard de celle des autres participants.

CIBLES

- ▶ Directeurs Généraux et Directeurs Généraux adjoints des institutions financières et autres responsables d'établissements bancaires et financiers
- ▶ Directeurs
- ▶ Membres de Comité de Direction ou de Comité Exécutif

OBJECTIFS

- ▶ Développer et s'approprier de nouvelles compétences, pratiques et démarches tant dans le domaine des hard skills que des soft skills
- ▶ Prendre de la hauteur et développer des nouveaux modes de pensée
- ▶ Développer l'intelligence collective, expérimenter ensemble, partager avec ses pairs
- ▶ Renforcer sa posture pour fédérer les équipes autour de la stratégie
- ▶ Créer une dynamique pour engager les équipes dans le changement sur une trajectoire de succès

CONTACTS

Direction Générale du COFEB

Direction des Enseignements et des Programmes de Formation (DEPFOR)

Tel : +221 33 839 05 00

E-mail : courrier.zdepfor@bceao.int /

<http://www.exed.hec.fr/lieux/afrique/bceao>

CETTE FORMATION EST SANCTIONNEE PAR UN **CERTIFICAT EXECUTIVE MANAGEMENT GENERAL DES ACTIVITES BANCAIRES (CEMGAB) DELIVRE PAR HEC PARIS.**

LA REMISE DU CERTIFICAT HEC EST CONDITIONNEE PAR LA PRESENCE EFFECTIVE ET ACTIVE DU PARTICIPANT À CHAQUE MODULE, SOIT QUINZE (15) JOURS DE FORMATION.

PROGRAMME

Ce parcours est composé d'une session de coaching individuel des participants et d'une session de sept (07) modules techniques :

Session 1: Webinar d'introduction et séances de coaching

- Présentation du test de personnalité - MBTI (Myers Briggs Type Indicator)
- Coaching individuel des participants

Session 2: Modules techniques

Module 1 : Finance, outils nécessaires à la bonne Gouvernance d'une banque

- **Les outils nécessaires à la gouvernance d'une banque Africaine**
 - Détection et suivi des risques
 - Pilotage de la performance et création de valeur pour une banque
- **Interpréter les comptes, les financements et l'évaluation**
 - Démystifier les comptes de l'Entreprise
 - Passer d'une présentation comptable à une approche économique
- **Gouvernance d'une banque en Afrique dans le contexte de Bâle III**
 - Exigences de Bâle III pour les banques Africaines
 - Principes de Gouvernance d'une banque en Afrique

Module 2 : Création de valeur du parcours client

- **Parcours client : une profonde transformation, la nouvelle donne de la relation client**
 - L'évolution des équipements technologiques
 - La relation omni canal
 - Les changements de comportements des clients
 - La quête du sens

- **Méthodologies de l'expérience client**

- Les leviers de la satisfaction client – Diagramme de KANO
- Carte d'expérience client
- Théories du parcours client

- **Evaluation de la qualité**

- l'expérience client
- Les méthodes d'évaluation
- Intelligence artificielle et expérience client

- **Transformation digitale du secteur bancaire**

Module 3 : Stratégie et décision

- **Business Strategy**

- Comment réussir mieux que les concurrents ?
- Création de valeur, stratégie, business model, concurrence et avantage concurrentiel

- **Corporate Strategy**

- Comment croître et dans quelle direction ?
- Portefeuille d'activité, diversification, internationalisation, croissance organique, fusion-acquisition, alliance stratégique et partenariat
- Application à des mini-cas d'activités variés (industrie, services, commerce en ligne)

- **Problem Solving**

- Concepts de stratégie : outils de résolution de problèmes
- Comment convaincre les équipes de mettre en œuvre ces solutions ?
- Présentation de la méthode « 4S »

Module 4 : Conduite stratégique du changement

- **Grandes tendances dans l'environnement et scenario-planning**

- C'est devenu une banalité de considérer que le rythme du changement s'accélère et qu'aucune position n'est durablement établie. La grande taille, l'accumulation d'expériences, la maîtrise et le contrôle ne sont plus des garanties de réussite.

De plus en plus d'entreprises assistent à la captation de la valeur et de leurs profits par de nouveaux acteurs qui ne sont pas leurs concurrents habituels. Dans ce contexte, la capacité à réinventer en permanence son offre, en fonction des opportunités technologiques, de l'évolution des clients et des impératifs concurrentiels, devient indispensable.

- **Conduite du changement**
 - Être porteur d'un projet ambitieux pour favoriser le changement
 - La conduite du changement en mode projet est une condition d'efficacité et un enjeu d'entreprise
 - Collaborateurs et managers : acteurs du changement
 - Le changement est un processus psychologique : accompagner les étapes de la courbe du changement en favorisant l'adhésion et la réalisation collective

Module 5 : Accompagnement projets

- **Projets collectifs**
 - Constitution des groupes et choix des thèmes
 - Accompagnement des équipes projet
 - Point d'avancement en groupe projet
 - Echanges inter-groupes avec le co-développement
 - Présentation inter-groupes avec feedbacks
 - REX modes de fonctionnement groupes projets
- **Plan de développement personnel**
 - En quoi ce programme m'a accompagné dans le développement de mon leadership ?
 - Réflexion individuelle en mode coaching peer-to-peer
 - Présentation de sa feuille de route et engagement personnel

Module 6 : Leadership

- **L'art de diriger, mieux se connaître en tant que Leader**
 - Les 3 ressources du Leader
 - Les styles de leadership D Goleman
 - Définir son leadership authentique
 - Identifier ses équilibres de vie
 - Mieux gérer son temps et son stress
- **L'art de diriger, agir ensemble au service de la performance**
 - Comprendre les leviers de motivation de ses collaborateurs
 - Elargir ses modes de communication pour convaincre et engager
 - Développer son intelligence émotionnelle
 - Accompagner son équipe à renforcer sa performance

Module 7 : Management des hommes et des femmes

- **Le management des hommes : aspects stratégiques**
 - Définition et défis d'aujourd'hui
 - Enjeux, acteurs ...
 - Des cultures et des stratégies
 - La création de valeurs
- **Le management des hommes : aspects comportementaux**
 - Le management situationnel
 - Le fonctionnement de la ligne hiérarchique : élément clé de la mobilisation des hommes et des équipes
 - Adaptation aux processus (recruter et intégrer, évaluer les performances, développer les compétences, Valoriser les talents)
- **Le management des hommes : savoir communiquer**
 - Avoir une communication performante
 - Les 3 cerveaux
 - La communication non violente

ANIMATION

HEC Paris dispose d'un vivier d'intervenants riche et varié, mobilisable dans ses programmes sur-mesure.

Une diversité de talents pour croiser les regards et les approches pédagogiques.

PROFESSEURS

Les professeurs d'HEC Paris sont à la pointe des théories les plus pertinentes relatives à leur domaine de compétences et proches des problématiques actuelles et futures des entreprises dans le cadre de leurs missions de recherche et de conseil. Nos professeurs contribuent à l'innovation (cf. liste des publications sur le site www.hec.fr).

DIRIGEANTS

Les intervenants dirigeants associent qualités pédagogiques et richesse d'expérience, qu'ils partagent lors de l'animation de cas ou de témoignages. Ils comprennent parfaitement, pour les avoirs vécues, les problématiques des participants.

EXPERTS & COACHS CERTIFIÉS

Les experts apportent un autre regard sur les essentiels en management et leadership. Les coachs facilitent la prise de recul sur soi, la meilleure connaissance de soi et des autres, l'optimisation de sa communication interpersonnelle...



Christine CASTAN

Chargée d'enseignement, Co-Directrice Pédagogique

Au sein d'HEC Executive Education, Christine CASTAN intervient dans les domaines du Leadership et du Coaching. En tant que directrice pédagogique, elle élabore et anime des parcours certifiants et est membre de l'équipe pédagogique de la formation Executive Coaching Fondamentaux et Entraînements.

Le parcours professionnel de Christine CASTAN est dédié à la valorisation de l'Humain. D'abord Responsable de formation Internationale au sein du Groupe L'Oréal, elle est ensuite consultante en Ressources Humaines (Cabinet KPersona Groupe Bernard Julhiet) puis crée la Direction des Ressources Humaines de la Fédération Française de Tennis.

Aujourd'hui elle dirige C2D Conseil, cabinet conseil spécialisé dans le coaching et la formation des managers et des dirigeants sur les soft skills.

Ses domaines d'expertise et centres d'intérêt sont, d'une part, le champ du coaching (coaching de managers et dirigeants, coaching d'équipe et formation de coachs), et d'autre part, le leadership au travers de la création et animation de parcours de développement.

Parallèlement à ses activités auprès d'HEC, Christine Castan a créé un cabinet de conseil dans l'accompagnement des managers et dirigeants.

Ingénieur Chimiste de formation initiale, Christine Castan a complété cette formation par un Master RH.

Coach certifiée HEC, elle est certifiée MBTI et EQ-i (Intelligence Emotionnelle). Son expérience professionnelle est enrichie par un parcours de développement personnel de plus de 20 ans (Gestalt Thérapie).



Patrick LEGLAND

Professeur Adjoint, Co-Directeur Pédagogique

Patrick LEGLAND bénéficie d'une expérience de plus de 25 années dans le secteur bancaire (BNP PARIBAS, UBS), et notamment 14 années à la SOCIETE GENERALE au sein de Comités de Direction.

A ce titre, il a dirigé des activités bancaires globales, et plus particulièrement dans les marchés émergents et en Afrique. Il est Professeur affilié à HEC Paris, Département Finance, où il enseigne à la Grande Ecole et dans les MBA spécialisés, le financement et réglementation bancaires (Bâle, CRD IV, MIFID, UCITS), la gouvernance dans les institutions financières, et la gestion des risques (actif passif, ALM).

Patrick LEGLAND est l'un des experts reconnus des problématiques de gouvernance et de gestion des risques bancaires dans les pays africains où il se rend régulièrement. Il maîtrise les outils informatiques propres au secteur bancaire (Bloomberg, Reuter, Datastream).

Patrick LEGLAND est diplômé d'un Master en Finance de SKEMA, et est Membre Diplômé de la Société Française des Analystes Financiers.



François CAZALS

Professeur Affilié - HEC Paris

François CAZALS est professeur affilié à HEC Paris. Il enseigne le marketing et les stratégies digitales dans les programmes pour cadres et dirigeants d'HEC Executive Education. Il est par ailleurs directeur pédagogique de plusieurs programmes sur mesure pour les entreprises et directeur académique du programme « La relation client à l'heure du Big Data ».

François CAZALS est diplômé du Master de NEOMA Business School. Ses domaines d'expertise portent sur les stratégies innovantes (Blue Ocean Strategy, innovation Jugaad, nouveaux Business Models) et digitales (marketing digital, CRM, transformation digitale, Big Data). Il a publié plusieurs livres, articles et études de cas sur ces sujets, notamment l'ouvrage « Stratégies digitales » aux éditions De Boeck en 2014. François Cazals a également obtenu le trophée de la pédagogie SMBG-EDUNIVERSAL en 2014.

Avant de rejoindre HEC, François a été professeur associé à ISC Paris Business School et directeur du master grande école de cette institution. Il intervient également à l'université Paris Ouest Nanterre La Défense.

Ancien officier de marine de réserve, François CAZALS a exercé pendant 11 ans des responsabilités de direction marketing et commerciale dans des groupes du secteur de la grande consommation, avant de créer et diriger son propre cabinet de conseil en marketing et stratégie digitale. Ces longues années de conseil et de responsabilités opérationnelles lui ont permis de développer une expérience très large des problématiques marketing et digitales des grands groupes, ETI et PME.



Régine JEAN

Chargée d'enseignement

Régine JEAN est intervenante en leadership dans les domaines du développement personnel, de l'efficacité professionnelle et du management. Elle intervient en Executive Education et à l'École de Coaching.

Ses champs d'intervention prioritaires sont la conduite du changement, l'Intelligence Emotionnelle, l'épanouissement du potentiel, et le management. Elle travaille aussi sur la dimension du Leadership au féminin. Elle est également coach professionnel en accompagnement individuel, d'équipe et d'organisations. Son expertise en relation d'aide s'appuie sur son activité de psychanalyste qu'elle exerce en parallèle.

Régine JEAN a plus de 20 ans d'expérience dans des fonctions marketing avec une dimension managériale et internationale, dans les secteurs de la grande consommation et du luxe, successivement chez Coparel-Henkel, Yves Saint Laurent Parfums, S.T. Dupont et Mattel. Directrice Marketing de Mattel France et membre du comité de Direction dans son dernier poste, elle a ensuite créé sa propre activité de Coaching, Conseil, Formation en management.

Elle a acquis une expertise reconnue dans la gestion de projets, le management de marques à forte image et la communication.

Diplômée de l'EM LYON, Régine JEAN est coach certifiée à l'Université Paris 8 et membre fondateur de la Nouvelle Société de Psychanalyse Active. Elle forme et supervise des praticiens en psychanalyse, psychologie et coaching. Elle est également certifiée en Psychogénéalogie à Psychoprat à l'École de Psychologues Praticiens et formée à la Théorie Organisationnelle de Berne (TOB).

Certifiée en Intelligence Emotionnelle Eqi®

*Publication : « Audacieuses en entreprise – Les 9 étapes pour briser le plafond de verre »
Pearson 2019*



Bernard GARRETTE

Professeur HEC Paris

Bernard GARRETTE est diplômé de la Grande Ecole HEC (1985) et docteur HEC (1991). Il a dirigé le MBA d'HEC de janvier 2011 à janvier 2016.

Il a été professeur visitant à l'IESE (2016-2017), à la London Business School (1997-1999) et à l'Université de Cambridge (1995-1996). Il a également travaillé comme consultant (Senior Practice Expert en Corporate Finance et Stratégie) chez McKinsey en 2000-2001. En 2004, il a reçu le Prix Pierre Vernimmen décerné par BNP-Paribas au meilleur enseignant d'HEC.

Ses recherches et son enseignement sont centrés sur les alliances stratégiques internationales, les stratégies «Base de la Pyramide», les plateformes digitales et les méthodes de résolution de problèmes. Il a publié de nombreux articles sur ces sujets dans des revues scientifiques prestigieuses : Strategic Management Journal, Journal of International Business Studies, Research Policy, California Management review. Il a écrit plusieurs livres en collaboration avec Pierre Dussauge, dont Les Stratégies d'Alliance (Editions d'Organisation, 1995), lauréat du prix McKinsey pour le meilleur livre de management publié en France, et Cooperative Strategy (Wiley, 1999). Son dernier livre s'intitule Cracked It! How to solve big problems and sell solutions like top strategy consultants (Palgrave Macmillan, 2018), en collaboration avec Corey Phelps et Olivier Sibony. Il coordonne la huitième édition de Strategor (Dunod, 2019), le manuel de Stratégie d'Entreprise de référence en français, avec Laurence Lehmann-Ortega, Frédéric Leroy, Rodolphe Durand et Pierre Dussauge.

Bernard Garrette est aussi un écrivain et un dessinateur amateur. Il a notamment publié un recueil de nouvelles illustrées : *Vous voulez de mes nouvelles? (Librinova, 2016)*.



Véronique NGUYEN

Professeur Affilié - HEC Paris

Véronique NGUYEN est professeur adjoint à HEC Paris où elle enseigne à la Grande Ecole, à l'Executive MBA et dans les programmes de formation continue. Ses cours portent sur différents sujets, tels que la stratégie et la conduite du changement. Elle a été responsable du Mastère Strategic Management d'HEC.

Ses recherches portent sur les nouvelles formes et approches organisationnelles, les stratégies low-cost et la transformation de la fonction finance.

Véronique NGUYEN a été auditeur interne chez Nestlé et directeur financier des Editions Ooh00 et de la société internationale Areks. Elle a co-fondé deux sociétés de conseil, ainsi qu'un fonds de capital-amorçage. Elle a écrit de nombreux articles, cas et ouvrages. Elle partage aujourd'hui son temps entre l'enseignement, la recherche et le conseil.

Véronique NGUYEN est Diplômée d'HEC Paris (92) et titulaire d'un doctorat de Sciences de Gestion d'HEC Paris. Elle est également titulaire d'un diplôme d'expertise-comptable (DSCG).