

*L'IFB œuvre pour le développement et l'accompagnement, tout au long de la vie professionnelle, du capital humain des banques et des établissements financiers*

1

**Fiche  
technique**

**Formation sur la monétique :  
Développement des activités, services et produits monétiques**

**Objectifs pédagogiques:** à l'issue de cette formation, les participants seront capables de:

- Mettre en évidence le fonctionnement des systèmes monétiques ;
- Mettre en œuvre les orientations de la hiérarchie en matière de développement des services liés à la monétique ;
- Développer l'offre, les activités et les services inhérents à la monétique ;
- Assurer l'appui à son équipe face aux contraintes dues à l'activité monétique.

**PROGRAMME DE FORMATION**

N° du module dans la bibliothèque	Ordre chronologique pédagogique	Intitulé du module
	1	Monétique Algérie
	2	Monétique Universel 1
	3	Monétique Universel 2
	4	Monétique Universel 3
	5	Monétique Universel 4
52	6	Description de la carte bancaire
1	7	La monnaie: de l'électrum à l'électron
2	8	Les différentes formes de monnaies: fiduciaire, divisionnaire, scripturale, électronique
4	9	Les structures internationales: Visa et MasterCard
6	10	Le système CB en France
7	11	Le vocabulaire
8	12	L'architecture 4 coins à construire
9	13	Le contrat porteur
10	14	Les systèmes d'émission: l'émission de la carte par la banque émettrice (BackOffice, Technique, international)
19	15	Présentation du Distributeur Automatique de Billets
12	16	Le back office émetteur/acquéreur: rôles et fonctions
13	17	Le contrat accepteur: droits et devoirs du commerçant-accepteur
16	18	Présentation générale du TPE
22	19	Le paiement de proximité
23	20	Le paiement à distance
24	21	Les opérations connexes au paiement
25	22	Le retrait interne
26	23	Le retrait interbancaire.
27	24	Les opérations connexes au retrait
28	25	Le blocage de la carte
30	26	La demande d'autorisation

**P2 : Management agence (Directeur, Directeur adjoint, chargé d'affaire.....)**

41	27	Les types de fraude
42	28	La gestion des risques en matière de carte bancaire
43	29	La lutte contre la fraude en monétique
36	30	Les cibles commerciales et marketing de la monétique
37	31	La gamme des cartes d'un grand réseau international
38	32	Les commissions interbancaires
39	33	L'importance de la monétique dans les revenus bancaires
49	34	Les nouvelles solutions de paiement de proximité avec une carte bancaire
<b>Public concerné :</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directeur d'agence et adjoint, personnel d'encadrement agence, chargé d'affaire entreprise.</li> </ul>		
<b>Mode de formation:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A distance en E-learning.</li> </ul>		
<b>Documentation :</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiches de synthèse téléchargeables.</li> </ul>		
<b>Volume horaire du parcours :</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 17heures</li> </ul>		
<b>Durée d'apprentissage :</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 mois</li> </ul>		
<b>Période d'accès :</b>		