

## **Parcours de Formation du Directeur d'Agence IMF**

Le parcours de formation est proposé au choix :

- sous la forme de cours en Présentiel en intra dans les IMF
- par e-learning.

### **A qui s'adresse cette formation ?**

Les Directeurs d'agence IMF en prise de fonction

### **Les Pré-Requis de participation à la formation**

La promotion interne, après quelques années d'expérience, est la voie d'accès la plus courante pour accéder au poste de Directeur d'Agence. Toutefois, les titulaires d'un excellent niveau peuvent être recrutés et suivre une formation interne à la fonction de Directeur d'Agence, complétée par des stages en agence.

Maîtriser les techniques de la relation avec les particuliers (dont les micro-épargnes – instruction et traitement des demandes de crédits)

Maîtriser les spécificités des professionnels et agriculteurs y compris en secteur informel

### **Quelle est la durée de cette formation ?**

Le parcours en présentiel a une durée de 10 jours se déroulant en deux temps

Une première phase au moment de la prise de fonction constituée de 6 modules pour une durée totale de 5 jours

Une deuxième phase plusieurs mois après la prise de fonction constituée de 9 modules de perfectionnement pour une durée totale de 5 jours

Sous sa forme e-learning, le parcours s'effectue au rythme de l'apprenant (de 6 mois à 1 an).

## **Quelles compétences sont visées par la formation ?**

Le directeur d'agence est le responsable du pilotage commercial du management de son équipe, du contrôle, ainsi que de la gestion des risques.

**La formation a pour but d'apporter les compétences qui sont nécessaires pour être en mesure de :**

- Organiser son agence
- Gérer les flux de l'agence
- Piloter et mener des actions de développement
- Animer et motiver son équipe
- Assurer la sécurité des personnes et des biens
- Valider la conformité des dossiers de crédits
- Organiser la collecte de l'épargne
- Assurer les contrôles internes

## **Les compétences visées après la prise de fonction**

Les responsabilités du Directeur d'agence sont de deux ordres indissociables :

Les unes découlent de la nature même de l'établissement de Microfinance qu'il dirige. Il lui faut respecter les lois et règlements en vigueur tout en ayant le souci constant de la mobilisation et de la performance de ses collaborateurs favorisant le travail participatif dans une organisation rationnelle et rigoureuse.

Les autres découlent de la mission sociale de la Microfinance .Le directeur Il doit tout mettre en œuvre pour que son agence offre, à des populations à faibles revenus, des services financiers de proximité qui permette le développement d'activités génératrices de revenus permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises.

Développer le fonds de commerce de l'agence

Animer et suivre les activités de développement de l'IMF

Accompagner les agents de crédit dans leurs actions

Manager l'équipe au quotidien et accompagner le développement des compétences

## **Contenus des modules avant la prise de fonction**

### **MODULE 1 « ABC DE LA MICROFINANCE »**

Micro crédit, Microfinance : un pari contre la pauvreté

Un micro crédit suffit pour lancer une petite activité en secteur informel.

Les services financiers et les services non financiers.

L'accompagnement des bénéficiaires

Les IMF distribuent la Microfinance

L'évolution des IMF se fait-elle vers des banques low cost ?

### **MODULE 2 « LA GESTION DU PORTEFEUILLE »**

L'accueil client

L'analyse du risque client

Le recouvrement

La performance de l'IMF

Le suivi du portefeuille

### **MODULE 3 « L'ORGANISATION DE L'AGENCE »**

Le bureau du Directeur

Organiser la répartition des tâches au sein de l'agence et établir un tableau de répartition des tâches.

Mettre en place les outils et procédures indispensables à la prise de fonction

Réaliser les contrôles internes

Organiser la collecte de l'épargne

Gérer les flux de la production épargne et de crédits

Vérifier chaque jour le respect des règles d'ouverture et de fermeture de la comptabilité de l'agence

S'assurer chaque jour de la sécurité de la conservation des données gérées par le SIG.

## **MODULE 4 « LE CONTROLE INTERNE ET L'AUDIT**

Le contrôle interne

Organiser un audit interne

Les interviews ; les réunions

Le rapport d'audit interne

Le plan d'actions

Comprendre le contrôle externe des commissaires aux comptes et des bailleurs de fonds

## **MODULE 5 « LA GESTION DES RISQUES »**

Connaitre les risques auquel l'agence est confrontée et piloter la gestion de ces risques.

Valider la conformité des dossiers de crédit

Les risques opérationnels

Les risques externes

Les risques institutionnels

Les risques de mauvaise gestion

## **MODULE 6 « COMPTABILITE ET SIG »**

Construire un système comptable fiable

Comprendre les bilans et comptes de résultats des IMF

Comprendre les bilans et comptes de résultats de son agence

Elaborer un système de Gestion (SIG) simple et efficace.

## **Contenus des modules après la prise de fonction**

### **MODULE 7 "MAITRISER LA GESTION"**

Utiliser et maîtriser les outils de pilotage du Directeur Déterminer des axes de développement pour la pérennisation de l'agence

Maîtriser le reporting périodique

Connaitre les outils de pilotage de la performance financière de l'agence analyse et prévisions

Maîtriser le cycle de pilotage : priorités stratégiques, business plan, plans d'actions commerciaux, industriels et sociaux, planification de la trésorerie, budget, reporting

### **MODULE 8 "Agir en manager "**

Se positionner en manager

Identifier les actions à conduire à partir d'un diagnostic

Comprendre les clés du leadership

- Comprendre la dynamique de son équipe.
- Créer un environnement durablement motivant.
- Accroître son impact

Identifier les politiques fonctionnelles nécessaires au développement de l'agence

Développer les actions de conquête sur une nouvelle cible, un nouveau quartier.

Accompagner les agents de crédit sur le terrain

Accompagner les agents de crédit dans leurs actes commerciaux

Promouvoir la pratique de la recommandation.

## **MODULE 9 "SECURITE DES BIENS ET DES PERSONNES"**

Réfléchir à la sécurité pour anticiper les risques

Assurer la sécurité de son équipe en maîtrisant les moyens et procédures

Actionner les relais d'assistance et d'accompagnement en gestion de crise

Quelques moyens de prévention

## **MODULE 10 " LES FRAUDES "**

Examen des types de fraudes

Pourquoi les IMF présentent-elles des risques élevés de fraudes.

Garantir la régularité des opérations en matière de conformité, de fraude et de sécurité en réalisant les contrôles appropriés

Le but c'est d'atténuer les risques

Assurer les tâches d'auto contrôle et de contrôle interne.

## **MODULE 11 "L'EPARGNE ET LA GESTION DES CAPITAUX "**

La recherche de l'épargne stable

L'épargne permet le financement de l'activité.

Les produits d'épargne

La rémunération de l'épargne

## **MODULE 12 « GOUVERNANCE ET STRATEGIES »**

La gouvernance : conditions de mise en œuvre

Le comité de gouvernance

L'interaction Conseil d'Administration – direction

Forces et faiblesses

Politiques et stratégies à long terme

## **MODULE 13 " MANAGEMENT DES HOMMES ET DES COMPETENCES"**

Assurer son rôle de Manager dans le respect du droit du travail, et des éventuels accords propres à l'IMF.

Animer et motiver son équipe

Manager son 'équipe au quotidien en fonction des situations

Adapter son management à chacun et à l'équipe

Préparer et animer une réunion y compris avec les administrateurs

Gérer les conflits et les mesures disciplinaires

Optimiser son organisation pour réaliser efficacement ses missions

Utiliser des méthodes et des outils opérationnels pour accompagner efficacement ses collaborateurs

Expliquer le processus de développement des compétences

Assurer son rôle de manager dans l'évolution de ses collaborateurs

Animer des actions de formation ou de perfectionnement pour son équipe.

## **MODULE 14 "DEVELOPPEMENT DE L'AGENCE"**

Innover pour répondre aux principales attentes des clients

Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'agence et son plan d'actions

Actionner les moteurs de la stratégie pour développer le fonds de commerce de l'agence (rendez-vous, cibles, produits)

Animer les actions de formation en finance inclusive en faveur des bénéficiaires.

Animer les réunions d'associations de bénéficiaires.

Piloter des actions de développement de la notoriété de l'agence

Appréhender les enjeux de la prospection pour l'IMF, l'agence et les collaborateurs

Mettre en œuvre des méthodes de prospection

Mettre en œuvre et suivre des temps forts de développement de l'agence

## **MODULE 15 « PRESENTATION DE LA REGLEMENTATION »**

Etudier les principaux textes régissant la Microfinance y compris la réglementation prudentielle.

Expliquer le contexte et les enjeux de la réglementation nationale de la Microfinance

Situer les conséquences de la réglementation sur l'activité opérationnelle et sur les contrôles périodiques

Sensibiliser ses collaborateurs dans la mise en œuvre de la réglementation

### **Quelles sont les modalités du dispositif ?**

#### **Pour le cours en présentiel,**

regroupement en salle de formation en dehors de l'activité opérationnelle de l'agence.

Première formation puis mise en application puis retour sur la formation au minimum après 3 mois d'activité.

Formation auprès d'un Directeur d'une autre Agence

Une large part est faite aux échanges d'expériences, aux travaux en sous-groupes, aux mises en situation. L'étude de nombreux cas renforce l'orientation pratique de ce programme.

#### **Pour le cours e-learning**

Les cours sont envoyés par messagerie.

Une série de cours est composé de deux éléments :

une partie lecture d'un document Word d'une quinzaine de pages.

une partie apprentissage sous la forme d'un document power point

Des devoirs (TD) sont à retourner à la correction avec une majorité de séries.

Les TD sont à envoyer par mail au plus tard avant l'expédition du cours suivant. Ils sont retournés avec une correction personnalisée et un corrigé type.