



**FICHE TECHNIQUE**  
GERER LA CROISSANCE  
D'UN RESEAU D'AGENTS





## Intitulé

Gérer la croissance d'un réseau d'agents



## Objectifs

- Comprendre les facteurs qui influencent le déploiement de la finance digitale
- Concevoir des stratégies innovantes et inclusives de déploiement & de gestion adaptées aux réalités de l'organisation
- Tirer parti des principes de distribution de grande de consommation pour établir une gestion appropriée des réseaux d'agents
- Identifier, catégoriser et maîtriser les risques liés à l'activité des réseaux d'agents



## Public-cible

**Cette formation est conçue pour les :**

- Responsables des opérations ou de l'exploitation
- Responsables distribution
- Responsables financiers
- Responsables partenariats
- Consultants



## Pré-requis

- Etre professionnel des services financiers ou des télécommunications



## Mode opératoire

**Sur 05 Jours, cette formation se déroulera :**

- En présentiel
- Visite et travaux sur le terrain
- Etude de cas, groupe de travail et intervention d'expert

# PLAN & CONTENU DES MODULES

CETTE FORMATION EST COMPOSÉE DE 10 MODULES, PRÉSENTÉS COMME SUIT

## Module 1

### Introduction aux services financiers digitaux

- Analyse des contraintes et cadre réglementaire
- Différents modèles de déploiement
- Aspects opérationnels d'un déploiement

## Module 2

### Principes fondamentaux de la distribution de masse

- Dénominateurs communs entre la distribution des produits de grande consommation et les services financiers digitaux
- Principes de la distribution de masse
- Adaptation des principes de distribution de masse à la finance digitale

## Module 3

### Stratégie de lancement d'un réseau d'agents

- Décisions clés à prendre en matière de lancement et d'expansion de réseaux d'agents
- Modèles de déploiement et de distribution
- Stratégie d'expansion
- Structure de gestion des agents

## Module 4

### Recrutement des agents

- Etapes de recrutement des agents
- Critères de sélection des agents
- Différentes structures de recrutement des agents

## Module 5

### Formation des agents

- Importance de la formation des agents
- Définition d'une stratégie de formation
- Mesure de l'impact de la formation des agents

**Module 6****Rémunération des agents**

- Importance d'un système de rémunération adapté
- Considérations et décisions en matière de rémunération des agents
- Différents modèles de rémunération des agents

**Module 7****Gestion de liquidité des agents**

- Notions et obstacles à la gestion de liquidité
- Stratégies de gestion de liquidité

**Module 8****Structure des coûts et sources de revenus**

- Avantages de déploiement des services financiers digitaux
- Frais de déploiement des services financiers digitaux
- Tarification des produits en finance digitale

**Module 9****Introduction à la gestion des risques et prévention de la fraude**

- Avantages de déploiement des services financiers digitaux
- Possibilités de fraude et leurs préventions
- Impact des risques

**Module 10****Plan de communication en finance digitale**

- Défis et considérations
- Créations de partenariats
- Considérations technologiques

**Module 11****Suivi et soutien du réseau d'agents**

- Importance d'un suivi régulier des agents
- Considérations clés en matière de suivi des agents
- Mécanismes de soutien du réseau d'agents



## Témoignages

“Cette formation est indispensable pour les acteurs qui cherchent à mettre en place et amorcer le déploiement de leur modèle d’Agency Banking. Elle vous fournira les bases dont vous avez besoin pour démarrer votre stratégie de lancement, de recrutement, la formation, la rémunération, le monitoring et la gestion de la liquidité de vos agents. Elle vous aide aussi beaucoup à la gestion des risques et à la prévention de la Fraude liée au services financiers digitaux.

En outre les formateurs qui animent la formation sont en mesure de partager des expériences pratiques avec les participants et non juste de la théorie.”

Mohammad Zaayer Nasib | MCB Bank - Pakistan

---

## LOGISTIQUES



## Logistiques

### Nous mettons à la disposition de nos participants

#### Pendant la Formation

- 01 Porte documents avec stylo et cahier
- 02 Pauses café / Jour
- 01 Pause déjeuner / Jour

#### A la fin de la fin de la Formation

- 01 Clé USB avec l’intégralité des documents
- 01 Attestation de participation



## Inscription

Intéressé? Pour vous inscrire, contactez notre équipe à [info@reseauhelix.com](mailto:info@reseauhelix.com) ou au +221 33 864 67 65



## Prix

750 000 FCFA



Restez informé des formations, événements, publications :  
[www.institut-helix.com](http://www.institut-helix.com)  
[info@reseauhelix.com](mailto:info@reseauhelix.com)

---

12 avenue Birago Diop - Rue 5 Point E - Immeuble Sérigne B.Mbacké  
BP 14 554 Dakar, Sénégal | +221 33 864 67 65