



CATALOGUE DES FORMATIONS



NOS FORMATIONS ADAPTÉES À VOS BESOINS



FORMATION EN PRÉSENTIEL

Nos formations en présentiel privilégient les méthodes actives, en petit groupe et mettent l'accent sur les études de cas pratiques, les travaux de groupes et les échanges entre participants. Elles durent généralement entre 5 et 10 jours.



FORMATION EN LIGNE

Pour nous adapter à votre emploi du temps chargé, nous avons décliné nos formations afin de vous permettre de les suivre de chez vous, de votre bureau et vous offrir ainsi plus de flexibilité !



FORMATION SUR MESURE

Nos formations sur-mesure sont adaptées à la mesure de vos enjeux. Nous avons à cœur de faire vivre aux participants des expériences originales et innovantes pour les rendre acteurs de leur formation.

Vous souhaitez bénéficier d'une formation sur-mesure ?

Contactez-nous :

Mail : info@reseauhelix.com

Mobile : +221 77 285 77 44 | Fixe : +221 33 839 70 67



CERTIFICATION

En signant un protocole d'entente, sous l'impulsion de la **MasterCard Foundation**, le **CESAG** et l'**Institut Helix** de **Microsave** se sont engagés à mettre ensemble leur expertise pour offrir aux professionnels du secteur financier et de l'inclusion financière une série de formations certifiantes sur la finance digitale.

Avec le soutien de la **Mastercard Foundation**, l'**Institut Helix** accompagne les acteurs de l'écosystème de la finance digitale à travers des formations professionnelles afin d'optimiser leurs performances et saisir les opportunités d'innovation des services financiers digitaux autour du monde.



Page

Accélérateur de Réseau
d'Agents



4

Finance Digitale pour les
Institutions de Microfinance



5

Gestion des risques et
prévention de la fraude dans
le cadre de la finance digitale



6

Développement de produits
innovants en finance digitale



7

Stratégie Marketing et
communication pour les
Services financiers digitaux



8

Les services financiers
numériques pour les
régulateurs



9

Agency banking



10

Réussir votre implémentation
d'Agency Banking



11

Concevoir et commercialiser
un produit / service en Finance
Digitale



12

Fondamentaux des services
financiers numériques



13

Crédit Digital



14

ACCÉLÉRATEUR DE RÉSEAU D'AGENTS



CONTENU DE LA FORMATION



- Cadre de Contraintes des Services Financiers Digitaux
- Principes Fondamentaux de la Grande Distribution
- Gestion et Configuration d'un Réseau d'Agents
- Processus de Recrutement des Agents
- Gestion de la Formation des Agents
- Rémunération de l'Agent
- Gestion de la Liquidité
- Gestion des Risques et de la Fraude
- Animations & Communication Marketing
- Suivi et Support du Réseau

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



La gestion de réseau des agents est l'un des grands défis pour le déploiement des services financiers digitaux ainsi que pour les déploiements de services d'agency banking.

En effet, un réseau d'agents solide et fiable est la clé de tout déploiement de services financiers digitaux réussi.

Cette formation équipe les leaders de l'industrie de stratégies efficace et leur apporte les meilleurs outils dans un large périmètre géographique.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



La formation s'est construite sur une quasi décennie de travail par MicroSave et l'Institut Helix qui publient des études et formulent des recommandations aux plus grands gestionnaires de réseaux d'agents de services financiers digitaux dans le monde.

En suivant cette formation, les acteurs connaîtront les bonnes pratiques de gestion d'un réseau d'agents qu'ils pourront employer immédiatement dans leurs organisations.

PUBLIC CIBLE



Opérateurs de réseau mobile, Institutions financières ainsi que les fournisseurs tiers voulant avoir une stratégie claire et opérationnelle pour mettre en place et développer un réseau d'agents.

TÉMOIGNAGES



« Le contenu de la formation est adapté et pertinent pour le lancement d'un réseau d'agents. Il tient compte de tous les aspects auxquels, une institution devrait considérer dans sa stratégie de déploiement ; aussi bien du point de vue du client, des partenaires que du fournisseur. Les formateurs ont d'excellentes compétences et disposent du charisme nécessaire à leur fonction »

Bineta Ndiaye | Cofina - Sénégal

FINANCE DIGITALE POUR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE



CONTENU DE LA FORMATION



- Options stratégiques pour les IMF
- Conception et Innovation de produit
- Implémentation de la technologie
- Stratégie de distribution
- Stratégie de partenariat
- Structures de coût et sources de revenus
- Introduction au risque et la fraude dans la finance digitale
- Phase pilote et déploiement

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



Les institutions de microfinance (IMF) sont de plus en plus confrontées à la pression d'évoluer vers la digitalisation de leurs services. Les avantages de la finance digitale sont nombreux, dans la mesure où les services financiers digitaux permettent de réduire les coûts opérationnels et d'accroître la portée et l'efficacité des institutions financières. Toutefois, la finance digitale est extrêmement complexe et les défis opérationnels qu'elle pose peuvent rapidement submerger les institutions telles que les microfinances.

Ce programme de formation présente les options stratégiques possibles pour une IMF qui souhaite se lancer dans la finance digitale, et met en lumière les enjeux liés au choix et à l'implémentation de chacune de ces options.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Cette formation permet aux participants de comprendre les avantages liés à la finance digitale ainsi que les quatre options stratégiques disponibles pour les IMF. Elle parcourt les étapes de mise en œuvre de chacune des options, et identifie les risques inhérents et les moyens d'atténuations.

PUBLIC CIBLE



Cette formation s'adresse aux chefs d'entreprises, responsables de canaux de distribution, responsables des opérations, et autres chefs de départements impliqués dans la définition de la stratégie des IMF, les coopératives d'épargne et/ou de crédit, les banques de petites tailles, qui ont déjà déployé ou souhaitent déployer des services financiers digitaux.

TÉMOIGNAGES



« J'adore la manière dont la formation est structurée, et la méthode d'apprentissage est captivante, intense mais surtout divertissante. Il est très difficile de se déconcentrer. Les exemples sont pratiques et la participation de tous est effective. Les formateurs sont expérimentés, avec un niveau d'information très poussé. Ils sont patients et prennent le temps de comprendre les cas posés avant d'y apporter des solutions. La première leçon retenue est relative au canevas de modèle d'affaire. Egalement l'importance d'appréhender le risque, en vue d'impacter positivement les clients, l'expérience des employés et celle de l'équipe de direction »

Jero Omare | Fortis Mobile Money – Nigéria

GESTION DES RISQUES ET PRÉVENTION DE LA FRAUDE DANS LE CADRE DE LA FINANCE DIGITALE



CONTENU DE LA FORMATION



- Aperçu général de la notion de risque dans la Finance Digitale
- Rendre les services financiers digitaux plus sûrs
- Une approche risque du point de vue des fournisseurs
- Applications pratiques pour la finance digitale
- Catégorisation des risques et risques technologiques
- Risques partenaires et risques clients
- Risques liés à la gestion du réseau d'agents
- Éthique, gouvernance et culture du risque
- Protection des fournisseurs contre la fraude
- Scénarios et mitigation des risques stratégiques

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



Le risque et la fraude constituent une menace stratégique et opérationnelle majeure pour les déploiements de finance digitale – et réduisent le taux d'activité et d'utilisation des services par la clientèle. Cette formation analyse la gestion des risques et de la fraude du point de vue de la demande (perspective client), et de l'offre (perspective fournisseur et gestionnaire de réseau) et propose des stratégies de prévention et d'atténuation.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Cette formation propose aux participants des stratégies et tactiques afin d'assurer la qualité des services offerts par les fournisseurs, ainsi que leurs agents et clients pour gérer les risques et les fraudes. Elle permet aux participants d'établir un cadre pour une gestion durable du risque et de la fraude au sein de leurs déploiements.

PUBLIC CIBLE



Cadres supérieurs et intermédiaires des départements Risque, Conformité, Audit Interne et Opérations parmi les opérateurs de téléphonie mobile, banques, autres institutions financières et prestataires-tiers qui cherchent à renforcer leurs procédures de contrôle pour protéger les fonds des utilisateurs et protéger leurs entreprises des fraudes internes et externes. Les directeurs des systèmes d'information et directeurs informatiques bénéficieront également de cette formation afin de mieux gérer leurs systèmes et procédures internes.

TÉMOIGNAGES



« La formation a été instructive, surtout grâce aux travaux de groupe et les tables rondes, qui ont permis d'acquérir de nouvelles perspectives et points de vue. En tant que département, l'accent est mis sur les risques de fraude sans prendre en compte les risques au sens plus larges auxquels est confronté le secteur, ainsi que les interdépendances. « Réflexion » »

John Kamanyire | MTN - Ouganda

DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS INNOVANTS EN FINANCE DIGITALE



CONTENU DE LA FORMATION



- Écosystème des Services Financiers Digitaux & Cadre de contraintes
- Perspectives de marché pour l'Innovation et le Design (MI4ID)
- Création et gestion des partenariats
- Stratégie de prix et Animation des canaux de distribution
- Technologie & canaux de distribution
- Risque et fraude dans le développement de produits
- Communication & Marketing produit
- Evolution du produit : Orienter vers l'avenir

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



A ce jour les principales transactions de services financiers digitaux sont basées sur les produits de transfert d'argent entre particuliers (P2P) ainsi que les paiements de factures. Comment élargir la gamme de services offerts et proposer des solutions qui répondent aux innombrables besoins financiers du grand public ?

Cette formation amène les participants à travers un processus systématique de développement de produits adaptés aux besoins du marché ; l'identification des attentes, la conception et le développement commercial du service.

La formation est adaptée pour répondre aux besoins des institutions qui envisagent de développer un produit phare ainsi que celles qui cherchent à élargir leur gamme de produits.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Les participants apprendront un processus systématique pour le développement de produits innovants, incluant l'utilisation des études de marché et comportementales pour comprendre les facteurs influençant les décisions en matière de gestion financière des clients, et l'usage des informations recueillies pour concevoir des produits qui répondent aux besoins et préférences des clients. La formation décrit aussi les processus opérationnels ainsi que les partenariats nécessaires pour commercialiser avec succès les services financiers digitaux.

PUBLIC CIBLE



Cette formation s'adresse aux cadres supérieurs des opérateurs de téléphonie mobile, banques et autres institutions financières ainsi que les tiers qui sont impliqués dans le développement de produits de services financiers digitaux.

TÉMOIGNAGES



« Cette formation est unique en son genre. Vous arrivez à bien comprendre le processus étape par étape pour réaliser un produit viable. La particularité est l'utilisation des études de cas avec des exemples adaptés ainsi que les groupes de travaux pratiques au sein de la classe. Ils aident à avoir un apprentissage de la réalité. Les formateurs sont assez clairs et bien renseignés sur le secteur. Je suis très honoré d'avoir pris part à cette formation. Je suis impatient d'avoir d'autres occasions de participer aux formations de MicroSave afin d'améliorer mes connaissances en finance digitale. »

Kevin Amateshe | Banque nationale – Kenya

STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION POUR LES SERVICES FINANCIERS DIGITAUX



CONTENU DE LA FORMATION



- Le Marketing des Services Financiers Digitaux
- Le Rôle du Branding pour le Succès des Services Financiers Digitaux
- Application des Connaissances Économiques Comportementales
- La Proposition de Valeur Client
- Un Aperçu du Parcours Client
- Analyse de Données pour la Communication Marketing
- Marketing afin d'Optimiser le Retour sur Investissement
- Protection et Fidélisation de la Clientèle

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

**NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION,
INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI**

APERÇU DE FORMATION



De nombreux déploiements de services financiers digitaux peinent à se développer du fait de taux élevés d'inactivité des clients enregistrés et une utilisation faible des services. L'offre de services financiers digitaux nécessite non seulement un bon produit et un canal de distribution excellent, mais aussi une bonne stratégie de marketing.

Cette formation cible les institutions qui ont besoin de définir une stratégie marketing ou qui cherchent à accroître l'usage de leurs produits et services.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Les participants comprendront comment élaborer et offrir des stratégies de marketing pour communiquer efficacement la proposition de valeur à leur marché cible. Pour ce faire, la formation analyse les biais comportementaux des consommateurs et le parcours client, de la sensibilisation à l'utilisation active du service.

PUBLIC CIBLE



Cette formation s'adresse aux cadres impliqués dans la commercialisation et le développement/gestion des produits et services financiers digitaux au sein des opérateurs de téléphonie mobile, banques et autres institutions financières ainsi que les prestataires-tiers.

TÉMOIGNAGES



« Nous avons des difficultés à réussir nos campagnes de communication sur les services de mobile banking, parce que nous n'avons pas une bonne compréhension du parcours client. Aussi, nos campagnes étaient génériques. Cette formation m'a permis de connaître et comprendre les étapes à suivre pour concevoir et lancer avec succès une campagne marketing visant à développer l'usage des services financiers digitaux ; Partant de la compréhension des besoins des clients à chaque étape du parcours client, à la conception d'un plan de rentabilisation de la campagne à même d'obtenir l'adhésion de la direction. »

Patsy Kiconco (DFCU Bank – Uganda)

LES SERVICES FINANCIERS NUMÉRIQUES POUR LES RÉGULATEURS



CONTENU DE LA FORMATION



- Opportunités et Défis liés aux Services Financiers Digitaux
- Analyse du consommateur
- Gestion de Réseaux d'Agents
- Gestion des risques et de la Fraude
- Éthique, gouvernance et orientation stratégique
- Tendances et évolutions des Services Financiers Digitaux

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

**NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION,
INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI**

APERÇU DE FORMATION



Les décideurs politiques et les régulateurs jouent un rôle crucial dans le façonnement des méthodes employées par l'industrie du mobile afin de répondre aux questions clés. Il est donc essentiel de rester à la page en ce qui concerne les dernières évolutions et approches réglementaires des services financiers numériques.

Cette formation permet aux régulateurs et décideurs politiques d'être en phase avec les tendances les plus récentes de l'écosystème du mobile pour être mieux outillés afin de prendre des décisions objectives pour que leurs répercussions soient bénéfiques pour tous les acteurs de l'éco-système.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Le but de cette formation cours est d'apporter plus de clarté sur le sujet pour que les décideurs politiques et régulateurs optimisent les conditions de développement du secteur en :

Appliquant les compétences et les connaissances sur les domaines thématiques de l'écosystème, du réseau d'agents, des comportements des consommateurs, de la gestion des risques, des politiques, des réglementations et du leadership stratégique.

Facilitant la création d'infrastructures adaptées à la croissance et à l'expansion durables des services financiers numériques.

Créant une culture du secteur financier régional valorisant à la fois les services financiers digitaux et les plateformes bancaires traditionnelles.

Démontrant des compréhensions communes parmi les organismes de réglementation des services financiers numériques..

PUBLIC CIBLE



Cette formation est destinée aux décideurs politiques et aux régulateurs à tous les stades de leur carrière qui sont désireux d'élargir leurs connaissances dans le secteur des services financiers numériques. Si vous n'êtes pas un décideur politique ou un régulateur, cette formation ne vous est pas destinée.

MÉTHODES D'ANIMATION



La formation privilégie les méthodes actives et met l'accent sur les études de cas pratiques, les visites terrains, les travaux de groupes et les échanges entre participants.

AGENCY BANKING



CONTENU DE LA FORMATION



- L'environnement Réglementaire
- Définir une stratégie pour l'Agency Banking
- Principes Fondamentaux de la Grande Distribution
- Gestion et Configuration d'un Réseau d'Agents
- Processus de Recrutement des Agents
- Gestion de la Formation des Agents
- Rémunération de l'Agent
- Gestion de la Liquidité
- Gestion des Risques et de la Fraude
- Animations & Communication Marketing
- Suivi et Support du Réseau d'Agents

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



La gestion d'un réseau d'agents est l'un des grands défis pour le déploiement de services d'Agency Banking.

Bâtir un réseau d'agents en dehors des agences et guichets classiques, offre la possibilité de réduire les charges d'infrastructure physique et facilite le service de proximité à la clientèle. Ce modèle exige une bonne connaissance des principes fondamentaux de la distribution de masse et la mise en place d'un dispositif adéquat de conformité vis à vis de la régulation.

Cette formation fournit aux acteurs des outils nécessaires au développement de stratégies efficaces pour la gestion de réseaux d'agents à des échelles nationales.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



La formation est basée sur les meilleures pratiques retenues au cours des années d'expérience de MicroSave dans la recherche et l'assistance technique aux institutions financières (banques et institutions de microfinance) en Afrique et en Asie.

PUBLIC CIBLE



Cette formation convient aux institutions financières ainsi qu'aux différents acteurs voulant mettre en place une stratégie claire et opérationnelle sur le recrutement et la gestion d'un 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: de la stratégie à la sélection des agents, du suivi des agents à la gestion des risques liés, et bien plus encore ! 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

RÉUSSIR VOTRE IMPLÉMENTATION D'AGENCY BANKING



CONTENU DE LA FORMATION



- L'Environnement Réglementaire
- Définir une stratégie pour l'Agency Banking
- Principes Fondamentaux de la grande Distribution
- Gestion et Configuration d'un Réseau d'Agents
- Processus de Recrutement des Agents
- Gestion de la Formation des Agents
- Rémunération de l'Agent
- Gestion de la Liquidité chez l'agent
- Rendre les Services Financiers Digitaux plus sûrs
- Une approche risque du point de vue des Fournisseurs
- Catégorisation des risques et risques technologiques
- Risques liés aux Partenaires et à la clientèle
- Protection des fournisseurs contre la fraude
- Risques liés à la gestion du réseau d'agents
- Éthique, gouvernance et culture du risque
- Scénarii et mitigation des risques stratégiques
- Animations et Communication Marketing
- Suivi et Support du réseau d'Agents

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



L'Agency Banking est un élément fondamental de la stratégie multicanale des institutions bancaires. Un réseau d'agents construit hors des agences et des guichets classiques, permet de réduire les charges d'infrastructures physiques et facilite le service client de proximité.

Ce modèle exige une bonne connaissance des principes fondamentaux de la distribution de masse et la mise en place d'un dispositif de conformité adéquat vis à vis de la régulation.

Cette formation examine tous les aspects de l'implémentation d'Agency Banking.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Cette formation fournit des outils nécessaires au développement de stratégies efficaces pour optimiser la gestion de réseaux d'agents. Elle fournit également des tactiques pertinentes pour réussir un déploiement à l'échelle nationale afin d'assurer la qualité des services offerts par les fournisseurs, ainsi qu'une bonne mesure des risques et une meilleure prévention de la fraude auprès des clients et des agents.

PUBLIC CIBLE



Cette formation convient aux institutions financières ainsi qu'aux différents acteurs voulant disposer d'une stratégie claire et opérationnelle sur le recrutement et la gestion d'un réseau d'agents.

MÉTHODES D'ANIMATION



La formation privilégie les méthodes actives et met l'accent sur les études de cas pratiques, les visites terrains, les travaux de groupes et les échanges entre participants.

CONCEVOIR ET COMMERCIALISER UN PRODUIT / SERVICE EN FINANCE DIGITALE



CONTENU DE LA FORMATION



- Ecosystème des services financiers digitaux & cadres de contraintes
- Perspectives de marché pour l'innovation et le Design (MI4ID)
- Création et gestion des partenariats
- Stratégie de Prix et Animation des canaux de distribution
- Risques et fraude dans le développement de produits
- Technologie et canaux de distribution
- Le Marketing des Services Financiers Digitaux
- Le rôle du Branding pour le succès des Services Financiers Digitaux
- Application des Connaissances Économiques Comportementales
- La proposition de valeur Client
- Un aperçu du parcours Client
- Analyse de données pour la Communication Marketing
- Marketing afin d'optimiser le Retour sur l'Investissement
- Protection et Fidélisation de la clientèle
- Evolution du produit ou service: S'orienter vers l'avenir

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



Aujourd'hui, les principales transactions de services financiers digitaux sont les services de transfert d'argent entre particuliers (P2P) ainsi que les paiements de factures. Celles-ci peinent à se développer du fait des taux élevés de l'inactivité des clients enregistrés et une utilisation faible des services.

Comment élargir la gamme des services et proposer des solutions répondant aux innombrables besoins financiers du grand public?

L'offre de services financiers digitaux nécessite un bon produit, un canal de distribution excellent, mais aussi une bonne stratégie marketing.

Les participants découvriront un processus systématique pour le développement de produits innovants incluant l'utilisation d'études de marché mais surtout l'analyse de comportements clients, leur permettant de comprendre les facteurs influençant leurs décisions.

Ceci permet également de comprendre comment les clients gèrent leurs finances et quel est l'usage des informations recueillies, afin de concevoir des produits qui répondent au plus près aux besoins et préférences des clients.

La formation décrypte également les processus opérationnels ainsi que les partenariats nécessaires pour commercialiser avec succès les services financiers digitaux.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Cette formation amène les participants à travers un processus systématique de développement de produits adaptés aux besoins du marché, d'identification des attentes, de conception et du développement commercial du service.

Les participants comprendront comment élaborer et offrir des stratégies de marketing pour communiquer efficacement la proposition de valeur à leur marché cible. La formation rend les participants autonomes et les dote de méthodes pour la création et la mise en oeuvre de décisions et de bonnes pratiques.

PUBLIC CIBLE



Cette formation permet aux banques, institutions de microfinances, opérateurs de téléphonie mobile et prestataires-tiers de concevoir, développer et bien distribuer des produits ou services financiers digitaux adaptés et accessibles aux clients ciblés.

MÉTHODES D'ANIMATION



La formation privilégie les méthodes actives et met l'accent sur les études de cas pratiques, les visites terrains, les travaux de groupes et les échanges entre participants.

FONDAMENTAUX DES SERVICES FINANCIERS NUMÉRIQUES



CONTENU DE LA FORMATION



- Introduction à l'inclusion Financière
- Introduction aux Services Financiers Digitaux
- Opportunités et Défis liés aux Services Financiers Digitaux
- Stratégie de déploiement des Services Financiers Digitaux
- Stratégie de lancement et de gestion de réseaux d'agents
- Gestion des risques et de la Fraude liés aux Services Financiers Digitaux
- Gestion de données et d'informations
- Evolution des Services Financiers Digitaux : Quel avenir?

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



En dépit de la promesse des services financiers numériques (SFN), les défis sont immenses. Beaucoup de déploiements restent désespérément sous utilisés et, l'absorption et l'utilisation reste un défi. D'autres intervenants, dont les fournisseurs de services financiers traditionnels, les décideurs politiques, les bailleurs de fonds et d'autres organismes de soutien luttent contre la complexité des écosystèmes de finances numériques.

Cette formation donne un aperçu clair de tous les aspects fondamentaux des services financiers numériques nécessaires pour optimiser la stratégie et la prise de décisions opérationnelles – et donc pour servir efficacement le marché de masse.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



En suivant cette formation, les participants acquerront des principes fondamentaux pour faciliter la réussite de déploiement des services financiers numériques. La formation aide les participants à élaborer des cartes mentales pour comprendre l'interaction entre les différents aspects des écosystèmes de la finance numérique et les facteurs déterminants du succès.

PUBLIC CIBLE



Cette formation est destinée aux professionnels qui cherchent à comprendre les éléments essentiels des services financiers numériques réussis, y compris les institutions financières et non financières, les donateurs/investisseurs, les régulateurs/décideurs et d'autres intervenants.

MÉTHODES D'ANIMATION



La formation privilégie les méthodes actives et met l'accent sur les études de cas pratiques, les visites terrains, les travaux de groupes et les échanges entre participants.

CRÉDIT DIGITAL



CONTENU DE LA FORMATION



- Introduction au Crédit Digital
- Cas d'utilisation et segmentation du Crédit Digital
- Les services existants en Crédit Digital et les tendances
- L'analyse de données pour le Crédit Digital
- Développement de produits en Crédit Digital
- Réduire les expositions de risque en Crédit Digital
- Gérer efficacement la protection des consommateurs

Selon vos besoins, nous proposons des formations collectives et des formations sur mesure. N'hésitez pas à nous contacter pour les formations sur mesure.

NE MANQUEZ PAS CETTE FORMATION, INSCRIVEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI

APERÇU DE FORMATION



Les petits prêts octroyés rapidement par le biais de canaux numériques sont en hausse en Afrique subsaharienne. Le crédit digital est automatique, instantané effectué à distance. Ces produits exploitent l'infrastructure numérique existante pour gagner ou conserver des parts de marché. La décision de crédit est basée sur une combinaison d'éléments avec des interactions limitées car tout est fait à distance.

Cette formation permet aux participants de mieux comprendre les modèles existants, les fondamentaux d'analyses de données, et ainsi mieux appréhender le développement de produit et sa mise en service pour optimiser ce nouveau canal.

INTÉRÊT DE LA FORMATION



Le participant est amené à faire la distinction entre les deux principaux modèles : Le modèle direct aux particuliers et le modèle des services de crédit numériques qui sont envoyés via un agrégateur marchand ou la chaîne de valeur.

Ces deux approches comportent des risques très différents et amènent à des modèles d'affaires qui seront explorés pendant la formation.

Seront également abordés le crédit scoring et l'utilisation des données alternatives, telles que celles des enregistrements chez les opérateurs, qui font désormais partie des incontournables paramètres pour l'innovation en crédit digital.

A travers des études de cas, le participant sera formé à l'analyse de données, comprendra comment le scoring se développe, comment savoir si les tableaux de bord fonctionnent et comment utiliser divers types de données pour la cartographie de pointage.

La conception de produits et/ou de services sera abordée ainsi que leur commercialisation. Ceci inclut des détails du produit comme le ténor, le montant du prêt et le prix initial ainsi que la protection des consommateurs.

PUBLIC CIBLE



Cette formation est destinée aux professionnels qui cherchent à comprendre les éléments essentiels des services du crédit digital, y compris les institutions financières et non financières, les donateurs/investisseurs, les régulateurs/décideurs et d'autres intervenants.

MÉTHODES D'ANIMATION



La formation privilégie les méthodes actives et met l'accent sur les études de cas pratiques, les travaux de groupes et les échanges entre participants.



Se tenir informé des formations, événements, publications :
www.institut-helix.com
info@reseauhelix.com

1^{er} étage, Immeuble SIA - Route des Almadies - Zone 12
BP 24539 Dakar, Sénégal | +221 33 839 70 65 | +221 77 285 77 44