

● Module de formation

Le plan d'affaires d'une institution de microfinance

Le plan de développement stratégique d'une institution de microfinance est une étape importante dans la vie d'une institution. Pour conduire au mieux cette étape et veiller à une maîtrise du processus par les équipes de direction des institutions, l'IRAM a développé une méthodologie spécifique permettant d'appréhender la globalité d'une institution. Cette méthodologie s'appuie sur un outil de simulation développé sous excel, cet outil permet une prise en compte de la complexité d'une institution tout en restant accessible pour des institutions de microfinance en phase de structuration.

● PUBLIC

Les responsables (élus ou salariés) d'institutions de microfinance
Les représentants des autorités de régulation (cellule microfinance, banque centrale)
Les associations professionnelles de microfinance
Les responsables d'appui aux institutions de microfinance (ONG, bureaux d'études, cabinet d'audit)

● OBJECTIFS DE LA FORMATION

Présenter la démarche de plan d'affaires
Appréhender la globalité et la complexité financière et stratégique d'une institution de microfinance
Analyser les relations et articulations entre les différentes étapes du plan d'affaires
Conduire une étude de cas du diagnostic jusqu'aux simulations et tests de sensibilité

● CONTENU DE LA FORMATION

- **La démarche**
 - Les viabilités d'une institution
 - Le plan de développement stratégique
 - La démarche en trois temps : diagnostic/stratégie/simulation
- **Le diagnostic**
 - Marché/Produits
 - Structure financière
 - Gouvernance / Gestion des ressources humaines
 - Contrôle interne
 - Système d'information
- **La stratégie**
 - Planification stratégique
 - Planification opérationnelle
 - Définition des hypothèses
- **Simulations et test de sensibilité**
 - Présentation de l'outil de simulation
 - Articulation simulation / stratégie
- **Les enjeux du plan d'affaires**
 - Les difficultés
 - La mise à jour du plan d'affaires

● DEROULEMENT DE LA FORMATION

La formation complète est prévue sur une durée de 5 jours.

La formation alterne des travaux en plénière avec des apports théoriques du formateur et des travaux de groupe sur la base d'une étude de cas complète reprenant toutes les étapes de la conception d'un plan d'affaires.

Cette étude de cas permet aux stagiaires d'utiliser le support informatique et de tester en situation réelle la construction de simulations.

Un jeu de rôle est organisé à partir de cette étude de cas permettant de mettre en situation les différents acteurs d'une IMF (Direction, salariés, élus) et de confronter leurs intérêts respectifs lors de l'élaboration d'un plan d'affaires pour ensuite défendre une stratégie devant un comité de bailleurs de fonds.

● SUPPORTS DE FORMATION

La formation est sur diaporama avec support papier pour prise de notes ;

Un document est remis aux participants contenu l'étude de cas ;

Des fichiers excel sont également remis pour l'établissement des simulations ;

Des travaux sur ordinateur sont prévus ;

Par ailleurs le formateur utilise des supports pédagogiques actifs et visuels notamment les supports « métaplan » permettant une discussion animée et visualisée.

● L'EQUIPE PLAN D'AFFAIRES DE L'IRAM

Au sein de l'équipe financement local de l'IRAM, deux experts sont spécialisés sur l'élaboration des plans d'affaires d'IMF

Serge Lacan, de formation supérieure en sociologie, économie, administration et finance d'entreprise, 20 ans d'expérience professionnelle en entreprise et en microfinance. Il est à l'origine du développement de l'outil de simulation au sein de l'IRAM, il a participé activement à la conception du module. Il a conçu des plans d'affaires notamment auprès du réseau Tiavo à Madagascar, URCLEC au Togo, CRG en Guinée, Sanduk aux Comores, réseau CCOM au Mozambique.

Dorothee Pierret, de formation en économie du développement et sciences politiques, 12 ans d'expérience professionnelle en microfinance. Elle a participé activement au développement du module plan d'affaires au sein de l'IRAM. Elle a participé à la réalisation de plan d'affaires auprès de COD EMH à Haïti, Sanduk aux Comores, URCLEC au Togo et CCOM au Mozambique

● QUELQUES REFERENCES DE L'IRAM SUR PLAN D'AFFAIRES

Expertise IRAM

- Le plan d'affaires du CCOM, Mozambique, 2006
- Le plan d'affaires de l'URCLEC, TOGO, 2003
- Le plan d'affaires du réseau TIAVO, Madagascar, 2004
- Le plan d'affaires des Sanduk à Anjouan, Comores, 2003
- Le plan d'affaires du CRG, Guinée, 2003
- Le plan d'affaires de Seilanitith, Cambodge, 2003
- Le plan d'affaires COD EMH, Haïti, 2001

Formation

- Le plan d'affaires, Institut Forhom, La Rochelle, 2004
- Module plan d'affaires, ISTOM, Cergy Pontoise, 2005
- Module plan d'affaires, CNEARC, Montpellier, 2004

Pour plus d'informations écrivez à iram@iram-fr.org ou par téléphone au 00 33 4 99 23 24 67