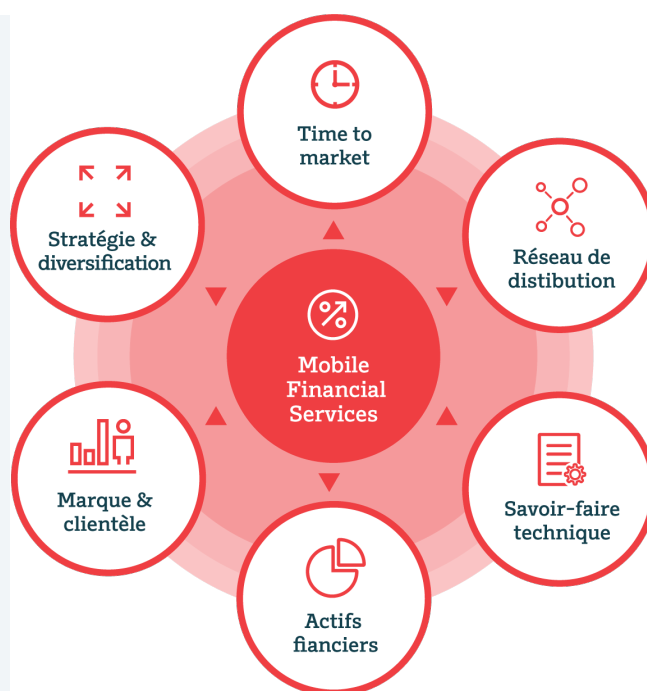


Services Financiers Mobiles

Les Services Financiers Mobiles contribuent à l'inclusion financière des populations non bancarisées et des plus démunis. Ils constituent un relai de croissance pour les opérateurs Télécom à la recherche de diversification, de nouveaux revenus et de fidélisation accrue.

La réussite est cependant un challenge et la rentabilité un objectif à long terme : seulement 17% des déploiements de solutions de Mobile Money atteignent leur but et un grand nombre d'utilisateurs actifs (source: GSMA)

Les facteurs clés de succès nécessitent planification & méthodologie :



Les Services Financiers Mobiles (SFM) ont beaucoup évolué : des transactions de remplacement des espèces à des services de paiements, de prêts et d'assurances.

Ils offrent désormais une expérience bancaire totalement digitale.

Ils continuent à se développer rapidement : il devrait y avoir 1,7md d'utilisateurs MFS d'ici 2022 (source Juniper).

- Le bon **time-to-market**: c'est uniquement quand un environnement réglementaire propice rencontre l'explosion des usages mobiles et digitaux que les conditions sont réunies pour lancer un service
- Une **stratégie de diversification** validée et promue au niveau CxO
- Des **actifs financiers**: les partenariats sont fondamentaux pour sécuriser les actifs essentiels tels que l'agrément bancaire, le savoir-faire humain, les systèmes d'information et les processus
- Un **réseau de distribution** optimisé: à la fois physique et digital, il doit être conçu, formé pour les SFM
- Exploiter **la marque et la base client**: la réussite nécessite une base clients mobile conséquente et la marque doit incarner la confiance et la sécurité des données
- Un solide **savoir-faire technique** : l'expérience mobile est essentielle et repose grandement sur les choix techniques, à la fois pour la plateforme et les interfaces



Nous offrons une gamme de services pour accompagner le lancement et l'optimisation de Services Financiers Mobiles, adaptée à la maturité de votre projet

Marketing, réglementation & distribution

- Analyse de marché / contexte réglementaire
- Stratégie produit et roadmap , tarification et business plan / lancement de produit
- Réseau de distribution: stratégie, plan de lancement, optimisation

Partenariats

- Définition du modèle de partenariat
- Rédaction et négociation de contrats de partenariat
- Evaluation de nouveaux partenariats

Solution technique

- Benchmark de solution technique, analyse des écarts et recommandations
- Intégration de plateforme
- Gestion de plateforme (Niveaux 2 et 3)
- Gestion de projet du déploiement

Organisation & processus

- Processus opérationnel et définition/optimisation de l'organisation
- Etude de la structure des coûts



GESTION DU KYC



PROGRAMME DE PAIEMENT INTEROPERABLE



STRATEGIE DE DISTRIBUTION



REGULATION & NOUVEAUX MODELES

Exemples de nos réalisations

Etude d'opportunité

ASIE

Dimensionnement de l'opportunité business, définition de la stratégie et proposition de valeur

AFRIQUE

Identification de scénarios techniques pour une plateforme interopérable

Stratégie Go-to-Market

MOYEN ORIENT

Définition de la proposition de valeur, business plan et modèle opérationnel

Analyse réglementaire, sélection des partenaires et déploiement de POC

Déploiement & Opérations

AFRIQUE

Optimisation du réseau de distribution

Intégration du paiement via Orange Money pour une compagnie d'assurance

Développement applicatif

EUROPE

Développement de modules back-end du système d'information d'une banque mobile