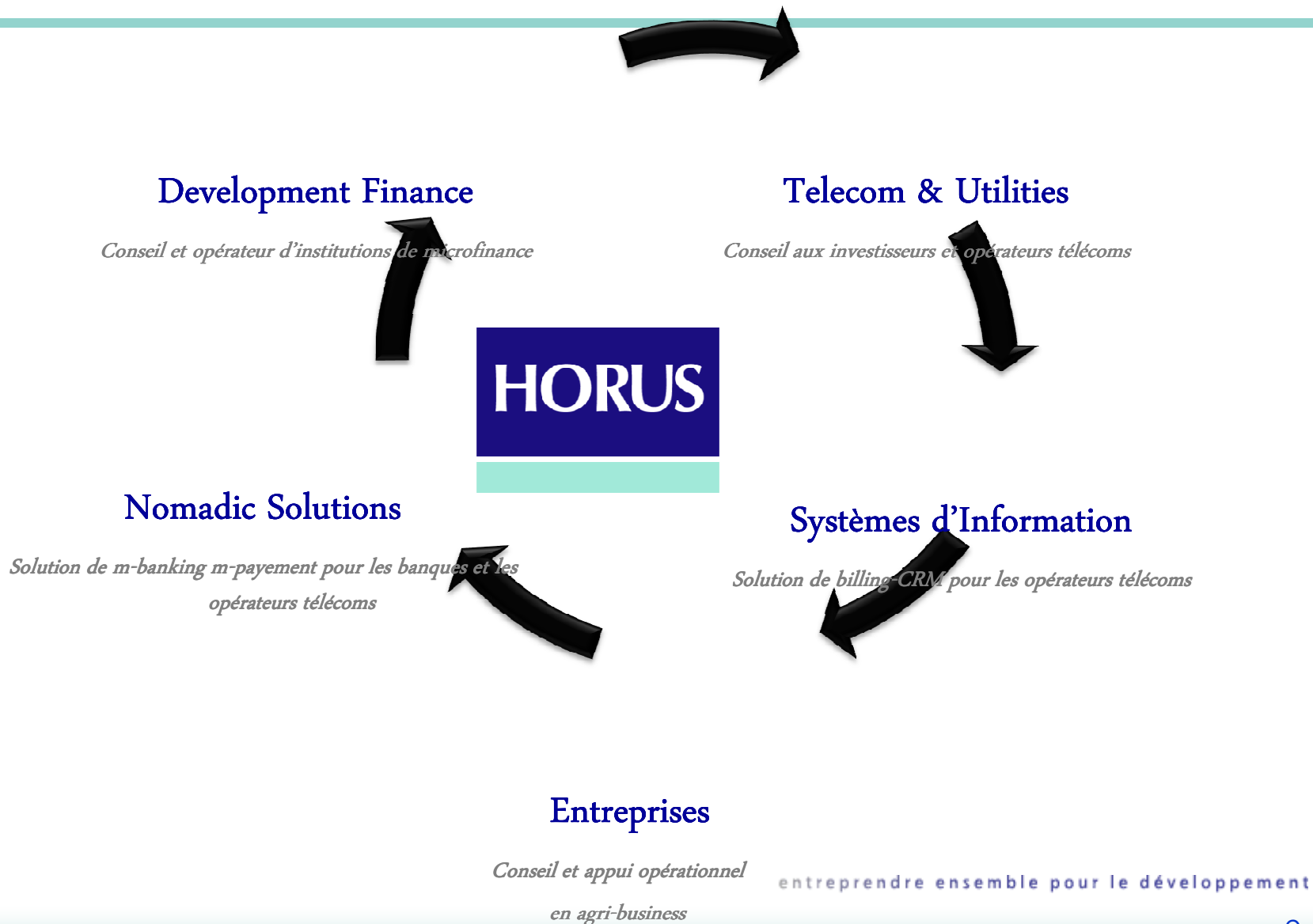


## **Rencontre annuelle des bailleurs et investisseurs pour l'Afrique francophone**

### **Technologie : réduire les coûts pour les clients et les institutions en zone rurale**

19 avril 2010 - Ouagadougou

# Le groupe HORUS



# HORUS Development Finance

- **55 consultants permanents** (dont 22 à l'étranger)  
*dont 10 spécialistes SIG*
- **1 276 salariés dans le réseau Advans**



# Facteurs clés de réussite

- La réduction des coûts ne peut être envisagée que dans une approche plus globale d'amélioration des services financiers et en particulier pour l'accès au crédit
- La technologie n'est qu'une partie de la réponse et n'est pas à elle seule la solution
- La technologie est un moyen. Elle doit s'appuyer à la base sur une organisation performante
- Les solutions les plus adaptées pour la microfinance doivent restées simples et efficaces

## Exemple d'AMRET au Cambodge

### la technologie accompagne le développement de l'institution

- Au départ, AMRET gère des prêts de groupes avec un minimum d'information saisie au niveau régional
- Forte croissance et développement du crédit individuel
- 2003, décision de mettre en place un logiciel de microfinance au niveau de chaque district :
  - Meilleur suivi et réaction plus rapide => développement
  - Les bureaux de districts deviennent des agences rurales
  - Nouvelles clientèles et développement de nouveaux services
  - Collecte de l'épargne
- Poursuite de la croissance
- La gestion des bases décentralisées devient trop lourde => nouveau logiciel plus performant

# Exemple d'XacBank en Mongolie

## extension d'un réseau et nouvelles technologies

- Contexte : vaste pays (6 fois la superficie du Burkina Faso) de 3 millions d'habitants dont la moitié habite Oulan-Bator et 30% sont des nomades
- Dans ce contexte, comment accéder à la clientèle de façon efficace et sans développer un réseau coûteux d'agences ?
- 2 solutions :
  - Mise en place d'un réseau de coopératives franchisées
  - Développement d'une solution Mobile Banking adaptée avec l'appui d'HORUS

# Exemple d'XacBank en Mongolie

## extension d'un réseau et nouvelles technologies

- Mise en place d'un réseau de coopératives franchisées
  - XacBank apporte le savoir faire et les outils (parcours de formation des agents, SIG basique, méthodologie de crédit, manuel de procédures, système de contrôle)
  - XacBank propose des prêts en gros à ces coopératives
  - Cela permet à XacBank de démultiplier son action
  - Nécessité d'avoir un SI bien adapté et performant

# Exemple d'XacBank en Mongolie

## extension d'un réseau et nouvelles technologies

- Développement d'une solution Mobile Banking adaptée avec l'appui d'HORUS
  - Les solutions proposées ne répondaient pas correctement aux besoins du Mobile Banking en microfinance
  - Décision de développer un progiciel (Noomadic) adapté à partir de la triple expérience d'HORUS en Télécom, SI et microfinance
  - Création d'HORUS Nomadic Solutions : offrir une solution de MB microfinance
  - Noomadic, opérationnel depuis juin 2009, permet de gérer un réseau de caissiers agréés qui reçoivent et donnent l'argent à des clients de façon totalement sécurisée.

# Projet Mobile Banking mutualisé au Sénégal

- Projet innovant et précurseur qui permet :
  - à toutes les institutions financières d'offrir des services de Mobile Banking à l'ensemble de leurs clients, quel que soit leur opérateur télécom
  - à chaque sénégalais, quel que soit son opérateur télécom, de réaliser un transfert d'espèces (cash à cash)
- ⇒ *projet innovant et précurseur : les offres Mobile Banking existant dans le monde sont soit :*
  - Mono-IF et mono ou multi opérateur(s) telco
  - Sans lien avec les IF et Mono-opérateur
- Un opérateur Mobile banking indépendant assure l'offre de services mutualisés autour d'un réseau reconnu d'agents et marchands sélectionnés et encadrés
- Les opérations sont pilotées, sécurisées et enregistrées par une plateforme technique mise en place par l'opérateur

# Projet Mobile Banking mutualisé au Sénégal

## les enjeux et difficultés

- Le fonctionnement et l'animation d'un réseau d'agents (identification, suivi contrôle, gestion de la trésorerie, etc.)
- L'implication effective des IMF dans une approche mutualisée, au vu des synergies qui la rendent plus bénéfique qu'une approche individuelle
- La mise en place d'un réseau d'agents le plus large possible capable de permettre un accès à tous les clients
- La répartition des coûts d'investissement et des revenus entre les acteurs impliqués
- La maîtrise d'un coût raisonnable pour le client pour que le produit soit adopté y compris par les plus pauvres
- La maîtrise du produit par les clients, qui s'appuiera sur les utilisateurs précoces que seront les jeunes originaires des villages
- La capacité des SIG des IF doit être compatible avec un tel dispositif
- La sécurité du dispositif conditionne la confiance des clients et donc sa pérennité