

Termes de référence Projet Fintech MPE

À propos du CGAP

Le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP) est un partenariat multi-donateurs mondial qui se consacre à la promotion de l'inclusion financière pour les pauvres. Le CGAP joue un rôle unique en tant que mécanisme de coordination des donateurs qui s'efforcent d'améliorer la vie des pauvres grâce au pouvoir de l'inclusion financière, en fournissant une plateforme précieuse d'information, de dialogue et de réflexion pour progresser vers une vision collective. En s'appuyant sur une recherche axée sur l'action, le CGAP met à l'essai, acquiert et diffuse des connaissances destinées à aider à mettre en place des systèmes financiers inclusifs et responsables qui permettent de sortir les gens de la pauvreté, de protéger leurs biens et de faire progresser les objectifs plus larges de développement au niveau mondial. Le CGAP met à profit ses relations avec les entreprises, les gouvernements et le secteur à but non lucratif pour partager ses connaissances, atténuer les risques et protéger les clients, et aider les autres à mettre en œuvre des solutions à grande échelle. Le CGAP sert de défenseur mondial de la communauté de l'inclusion financière en collaborant avec des institutions stratégiques qui influencent le développement des politiques et des marchés et en fournissant des résultats de recherche fondés sur des données de fait et des leçons pratiques qui guident leur travail.

Le CGAP est appuyé par plus de 30 partenaires, dont des organismes de développement bilatéraux et multilatéraux, des institutions de financement du développement et des fondations privées qui sont déterminés à favoriser l'accès des pauvres aux services financiers. Le CGAP est hébergé et administré par la Banque mondiale. Pour en savoir plus sur le CGAP, rendez-vous sur le site www.cgap.org.

Pourquoi devenir partenaire du CGAP

Le CGAP est mondialement reconnu pour ses recherches en faveur de l'inclusion financière. Faisant partie du Groupe de la Banque mondiale et d'un vaste réseau d'organisations internationales de soutien, il a mis au point une plateforme importante pour fournir de nouvelles idées, promouvoir des approches innovantes et influencer les donateurs et les décideurs. Un partenariat avec le CGAP permettra à votre entreprise de faire partie de cette plateforme qui touche plus de 500 000 utilisateurs uniques chaque année, permettant à votre marque d'être associée à une innovation qui compte.

Le CGAP dispose d'une remarquable réserve d'agents talentueux. Vous travaillerez avec un chef de projet, qui est directement appuyé par une équipe de projet et un cadre plus large au sein de la structure de gouvernance du CGAP. Le CGAP fonctionnera comme un partenaire de réflexion stratégique, apportant une expertise approfondie en matière d'inclusion financière ainsi que des connaissances commerciales et opérationnelles. En outre, la solide réputation du CGAP et son pouvoir de mobilisation faciliteront également la sélection de prestataires de services techniques tiers et la coopération avec eux.

Votre entreprise sera rejointe par cinq autres entreprises dans ce projet, de différents pays mais avec le même objectif : promouvoir l'inclusion financière par le biais de modèles commerciaux innovants et de partenariats. Ce projet permettra non seulement d'étayer par des documents les leçons apprises, mais aussi de réunir les entreprises pour échanger les leçons et apprendre les unes des autres dans un cadre plus intime.

Le CGAP ne divulguera aucune information sans le consentement des participants au projet pilote et ne publiera ni ne divulguera aucune information sensible liée à la concurrence.

À propos du projet Fintech MPE

Selon une recherche du CGAP de 2019, il y a près de 500 millions de micro et petites entreprises (MPE) dans les économies émergentes et en développement. L'accès aux services financiers est l'un des facteurs essentiels de viabilité, de croissance et de résilience des MPE, ce qui peut se traduire par une augmentation des revenus et de la sécurité de l'emploi pour les ménages à faibles revenus. Le secteur de la microfinance s'est développé pour servir 140 millions de clients à faible revenu, avec un portefeuille d'encours de 124 milliards en 2018. Pourtant, un déficit de financement des MPE de près de 5 000 milliards de dollars subsiste.

En 2019, le CGAP a lancé son projet Moyens de subsistance et services financiers, qui se concentre sur des segments spécifiques de personnes à faible revenu pour comprendre la nature de leurs moyens de subsistance et les types de services financiers, de modèles d'entreprise et de conditions d'écosystème qui appuient leur production de revenus. Dans le cadre du projet prioritaire Moyens de subsistance et services financiers, le projet Fintech MPE se concentre sur les possibilités offertes par le secteur émergent de la fintech pour améliorer le financement des MPE à l'ère numérique. Nous sommes convaincus que les nouveaux modèles d'entreprise basés sur les technologies émergentes peuvent entraîner une nouvelle révolution dans le financement des MPE, contribuant ainsi à combler le déficit de financement de ce secteur.

Justification du projet Fintech MPE

Les progrès technologiques, comme la connectivité mobile, l'analyse des mégadonnées, l'intelligence artificielle (IA), l'apprentissage automatique (ML) et les interfaces de programmation d'applications (API), ont bouleversé le secteur des services financiers, entraînant l'émergence de nouveaux modèles d'entreprise et de produits financiers numériques pour les MPE. Ces avancées technologiques sont prometteuses pour ce qui est de surmonter les obstacles classiques liés à l'offre pour desservir les MPE exclues. Les MPE peuvent également tirer des avantages considérables d'un accès accru à des produits de crédit abordables, responsables et adaptés.

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) tirent des avantages considérables de la transformation et de la numérisation de leurs opérations, tels que la réduction des coûts, la création de nouveaux canaux d'acquisition de clients et donc l'amélioration des revenus, l'accès à d'autres formes de financement, la rationalisation des paiements ou l'obtention de nouvelles formes de couverture d'assurance.

La numérisation des transactions et des opérations des MPME crée de petites empreintes numériques et des données alternatives qui sont utilisées pour évaluer le risque de crédit des micro et petites entreprises et permettre un accès ouvert à d'autres sources de financement. Compte tenu de l'importante demande de crédit non satisfaite des MPME, qui s'élève à 5 000 milliards de dollars dans les PMED, ce projet se concentrera sur les solutions de prêts numériques.

Le choc sanitaire et économique de la COVID-19 a encore accentué certaines de ces tendances, créant un élan plus important pour la numérisation des transactions et la réalisation d'opérations financières en ligne.

Le projet a réalisé une recherche documentaire initiale qui s'est concentrée sur les différents types de modèles d'entreprise basés sur les technologies émergentes qui peuvent atteindre durablement le secteur des MPE, ainsi que des entretiens quantitatifs et qualitatifs approfondis pour essayer de comprendre les facteurs distinctifs qui affectent les moyens de subsistance et la création de revenus

dans les principaux segments des MPE. À l'avenir, la recherche se concentrera sur l'extrémité « micro » du spectre des tailles des MPME, où nous continuons à voir le plus grand besoin et le potentiel d'impact parmi les ménages à faible revenu. Les MPE dirigées par des femmes, qui sont généralement confrontées à des défis uniques, constitueront également un domaine d'intérêt particulier de ce projet.

À propos des projets pilotes de Fintech

Nous allons maintenant lancer une série de projets pilotes avec des entreprises pour mettre à l'essai des modèles d'entreprise et évolutifs qui ont le potentiel d'étendre l'inclusion financière en éliminant les obstacles existants, et de fournir un crédit numérique responsable aux MPE précédemment exclues ou mal desservies. Nous envisageons que ces modèles soient 1) des modèles opérationnels de financement intégré en raison de leur prolifération, de leur capacité à atteindre les MPE mal desservies et du manque de compréhension de ces modèles dans la communauté de l'inclusion financière, et 2) des modèles de prêts basés sur les données en ligne avec les tendances croissantes de la numérisation. Les entreprises utilisant d'autres modèles opérationnels innovants et ayant un impact seront également prises en considération.

Les cinq points ci-dessous expliquent les objectifs du projet pilote en termes génériques. Le candidat doit expliquer en détail, dans le formulaire de manifestation d'intérêt, comment le projet pilote proposé s'inscrit dans les objectifs ci-dessous.

1. Innovation : Les projets pilotes doivent mettre à l'essai de nouveaux modèles d'entreprise ou produits basés sur la technologie, qui peuvent repousser les barrières actuelles de l'inclusion financière de manière évolutive.
2. Segment cible des MPE : Dans le cadre de ce projet, le groupe cible est défini comme étant les MPE ayant moins de cinq employés à temps plein, ou de l'ordre de cinq, et qui sont actuellement mal desservies ou exclues des prêts commerciaux responsables et abordables. Au sein de ce groupe cible, nous sommes particulièrement (mais pas exclusivement) intéressés à atteindre les entreprises appartenant à des femmes.
3. Impact prévu sur les MPE : L'amélioration des services financiers pour le groupe cible implique des changements mesurables entraînant un accès accru à des produits de crédit abordables, responsables et adaptés pour les MPE. Cela peut être mesuré, par exemple, par un coût du crédit plus faible, des conditions de prêt adaptées aux besoins des MPE, une diversification des produits et une accessibilité accrue, une conception des produits centrée sur le client augmentant le score de promoteur net, des mécanismes de recours exécutoires accroissant la confiance, etc.
4. Évolutivité : Par évolutivité, nous entendons la capacité du modèle opérationnel à accroître sensiblement la clientèle de l'entreprise une fois que le modèle a été mis à l'épreuve et que le bon produit a été trouvé. L'expansion peut se concrétiser sur les marchés existants ainsi que sur de nouveaux marchés.
5. Type de fournisseur : Le type d'entreprise qui peut être admise pour ces projets pilotes peut être n'importe quelle entreprise qui offre des services financiers ou non financiers basés sur la technologie, et qui souhaite améliorer ou introduire des produits de crédit aux segments de PME mal desservies et exclues.

Le CGAP fournira un soutien financier pour ce projet qui pourra être utilisé soit pour : 1) une assistance technique fournie par un expert externe ou un groupe d'experts sélectionnés

conjointement par l'entreprise et le CGAP pour soutenir le développement des nouveaux produits ou processus ; ou 2) la réalisation du projet par une équipe dédiée au sein de l'entreprise, qui prendra la tête du développement et de la mise en œuvre du pilote.

Alors que le CGAP couvrira les coûts de l'assistance technique jusqu'à un budget maximum convenu, il est attendu que l'entreprise apporte des ressources en nature. Les contributions spécifiques du CGAP et de l'entreprise, ainsi que les étapes du projet, seront définies dans un document de projet convenu mutuellement au début du projet. Le budget peut être utilisé pour développer de nouveaux produits, services ou processus, ou pour modifier les produits existants afin de mieux servir le groupe cible. Le budget du CGAP ne peut pas être utilisé pour des dépenses d'investissement.

En outre, le projet comprendra une recherche sur les clients en deux étapes. La recherche initiale se concentrera sur la question de savoir si l'offre envisagée créera de la valeur pour le segment cible et sur la manière dont l'entreprise peut mieux servir le segment cible. La recherche après le lancement de la nouvelle offre permettra de mesurer si les objectifs ont été atteints en termes d'impact sur les MPE. Le CGAP a engagé une société de renommée internationale pour réaliser ce travail, qui collaborera avec l'entreprise pour concevoir les enquêtes auprès des clients.

La durée totale du projet, de la conception à la mise en œuvre réussie, devrait être achevée en moins de douze mois, laissant au moins trois mois pour le suivi initial des résultats et les modifications éventuelles. Un plan et un budget détaillés seront mis en place, définissant un objectif final pour le projet, avec un plan de travail correspondant, ainsi que des critères de réussite et des indicateurs clés de performance mensuels/trimestriels. Ce plan décrira également les éléments qui doivent être soutenus dans le cadre du projet CGAP et les efforts (et engagements) requis de la part de l'entreprise. Un membre de l'équipe du CGAP, ou un indépendant nommé par le CGAP, dirigera les éléments du projet soutenus par le CGAP et fera partie du groupe de pilotage du projet avec l'homologue de l'entreprise.

Il est supposé que l'entreprise possède la capacité et l'infrastructure pour fournir le produit/service. Le rôle du CGAP serait 1) d'être un partenaire de réflexion stratégique, apportant une large expertise en matière d'inclusion financière ainsi que des connaissances commerciales et opérationnelles, et tirant des leçons du partenariat ; et 2) de financer une expertise supplémentaire pour soutenir, améliorer et accélérer la conception finale et la livraison du produit. Si le modèle commercial exige que l'entreprise coopère avec d'autres entités lorsqu'elle sert le groupe cible, la nature de cette coopération doit être clairement mentionnée et le CGAP demandera éventuellement une confirmation du ou des partenaires indiquant leur soutien au programme prévu.

Partenaires du cabinet et critères de sélection

Le CGAP recherche des entreprises basées dans des marchés émergents ou des pays en développement qui servent déjà le groupe cible tel que décrit ci-dessus ou qui ont des intentions sincères et un plan documenté pour le faire. Servir, ou avoir l'intention de servir, le groupe cible peut se manifester de multiples façons :

- Desservir déjà le groupe cible avec des produits de crédit et vouloir compléter cela avec d'autres produits financiers ou non financiers, améliorant ainsi la qualité et la diversité des services offerts.
- Desservent déjà le groupe cible avec d'autres services financiers ou non financiers et ont l'intention d'ajouter le crédit à leur offre de services.
- Vous offrez déjà des produits de crédit au groupe cible, mais vous souhaitez une approche plus segmentée pour cibler efficacement des sous-segments spécifiques définis par le sexe, le lieu, l'âge, etc.

- Nous offrons des produits de crédit au segment moyen et supérieur des MSE et nous souhaitons également nous attaquer au segment inférieur (le groupe cible).
- Les entreprises de détail qui n'offrent pas encore activement des services financiers mais qui ont des intentions sincères et un plan documenté pour le faire.

Critères de sélection des entreprises n° 1

L'entreprise doit avoir une compréhension claire de la façon dont elle veut améliorer ou introduire son offre de produits au groupe cible. Dans sa demande, l'entreprise doit donc répondre aux objectifs du projet pilote liés à l'innovation, au segment des PME, à l'impact et à l'extensibilité :

1. Quelle est l'innovation proposée et pourquoi votre entreprise a-t-elle besoin d'une assistance technique pour tester/mettre en œuvre cette nouvelle approche ?
2. Quel segment des MPE mal desservi/exclu sera atteint si le projet pilote est réussi ?
3. Quel impact mesurable le produit ou le service aura-t-il sur le segment des MPE s'il est couronné de succès ? Conformément aux objectifs du projet, cet impact devrait se traduire par une réduction des coûts, une amélioration de l'accès, une meilleure adaptation du produit ou une amélioration de l'expérience du client.
4. Si le projet pilote est couronné de succès, quel est le potentiel pour le cabinet d'étendre de manière significative son approche des clients ?

Critères de sélection des entreprises n° 2

L'entreprise doit avoir un plan de projet clair et un budget correspondant, qui délimite les ressources que l'entreprise investira (en nature et/ou financières) et celles qui doivent être financées par le CGAP.

Critères de sélection des entreprises n° 3

L'entreprise doit démontrer son engagement envers le partenariat par un soutien inébranlable au niveau de la direction.

Critères de sélection des entreprises n° 4

L'entreprise doit être prête à démarrer le projet de préférence dans un délai d'un mois, mais pas plus de deux mois après avoir été sélectionnée. Notez que cela favorise les initiatives pour lesquelles une étude de marché et une réflexion de fond ont déjà été réalisées. Les candidats doivent indiquer la date qu'ils préfèrent pour le lancement du projet dans le formulaire de candidature.

Eoi, et le calendrier proposé. Les candidats doivent également identifier les risques pour le lancement en temps voulu de l'offre de produits nouveaux/améliorés.

Critères de sélection des entreprises n° 5

L'entreprise doit être opérationnelle dans un pays à faible ou moyen revenu disposant de l'infrastructure nécessaire pour permettre à l'entreprise d'étendre son offre de services au groupe cible.

Critères de sélection des entreprises n° 6

L'entreprise doit être prête à faciliter le partage des enseignements tirés du projet en assurant la transparence des données avec le CGAP et en autorisant la publication d'informations non sensibles pendant et après la mise en œuvre du projet, notamment en ce qui concerne l'adoption, l'impact, les défis, les facteurs clés de succès et les enseignements tirés du projet. Le CGAP ne divulguera pas d'informations sans le consentement des partenaires et ne publiera pas ou ne divulguera pas d'informations sensibles sur la concurrence.

Processus de candidature et lancement du projet

- **Phase I** : Soumettre le formulaire d'expression d'intérêt à dkruijff@worldbank.org avant le **6 mars 2022, minuit HNE**. Jusqu'à la date limite, les entreprises peuvent poser des questions par courriel. Toutes les questions seront rendues anonymes et incluses dans le document FAQ. **Tous les documents pertinents, y compris le formulaire de manifestation d'intérêt et la FAQ, peuvent être consultés [ici](#).**
- **Phase II** : Pendant la période allant du **7 mars au 18 mars**, un panel composé de membres de l'équipe du projet LiFi MSE du CGAP examinera toutes les candidatures et établira une liste restreinte de propositions qui passeront à l'étape des entretiens. Veuillez noter que, **durant cette période, le panel pourra demander des informations supplémentaires ou des clarifications concernant les propositions reçues.**
- **Phase III** : Les entretiens avec les entreprises présélectionnées auront lieu et seront finalisés entre le **21 et le 25 mars**. Au cours de cette période, le jury peut demander plusieurs appels avec une entreprise candidate, ou même demander à une entreprise de développer la proposition de projet si certaines sections nécessitent plus de détails ou de réflexion. La sélection finale des partenaires devrait avoir lieu le **28 mars 2022**.
- **Phase IV** : **Les projets pilotes devraient commencer dès avril 2022 et au plus tard en mai 2022** avec un atelier de lancement du projet. La segmentation envisagée des clients et la recherche d'impact commenceront peu après.