

# MIGRATION DES EPARGNES POSTALES VERS MyTsinjo

# Bénéficiaire du changement Mytsinjo



## Les Clients

bénéficie d'un livret plus sûr, moderne et facile à utiliser.



## Les Postiers

deviennent acteurs du changement et ambassadeurs du nouveau produit



## Paositra Malagasy

renforce son image d'entreprise innovante et de confiance.



# Un environnement MyTsinjo

Le nouveau livret d'épargne  
postal sécurisé et digitalisé.

## Objectif du produit:



Moderniser le livret d'épargne.



Renforcer la sécurité et la traçabilité.



Fidéliser et attirer de nouveaux clients.



Faciliter la gestion à distance (SMS / appli).





# Où?

## Lieu de déploiement

- Dans toutes les agences postales du territoire national.
- En priorité : agences dans les zones à fort potentiel

## Accès client

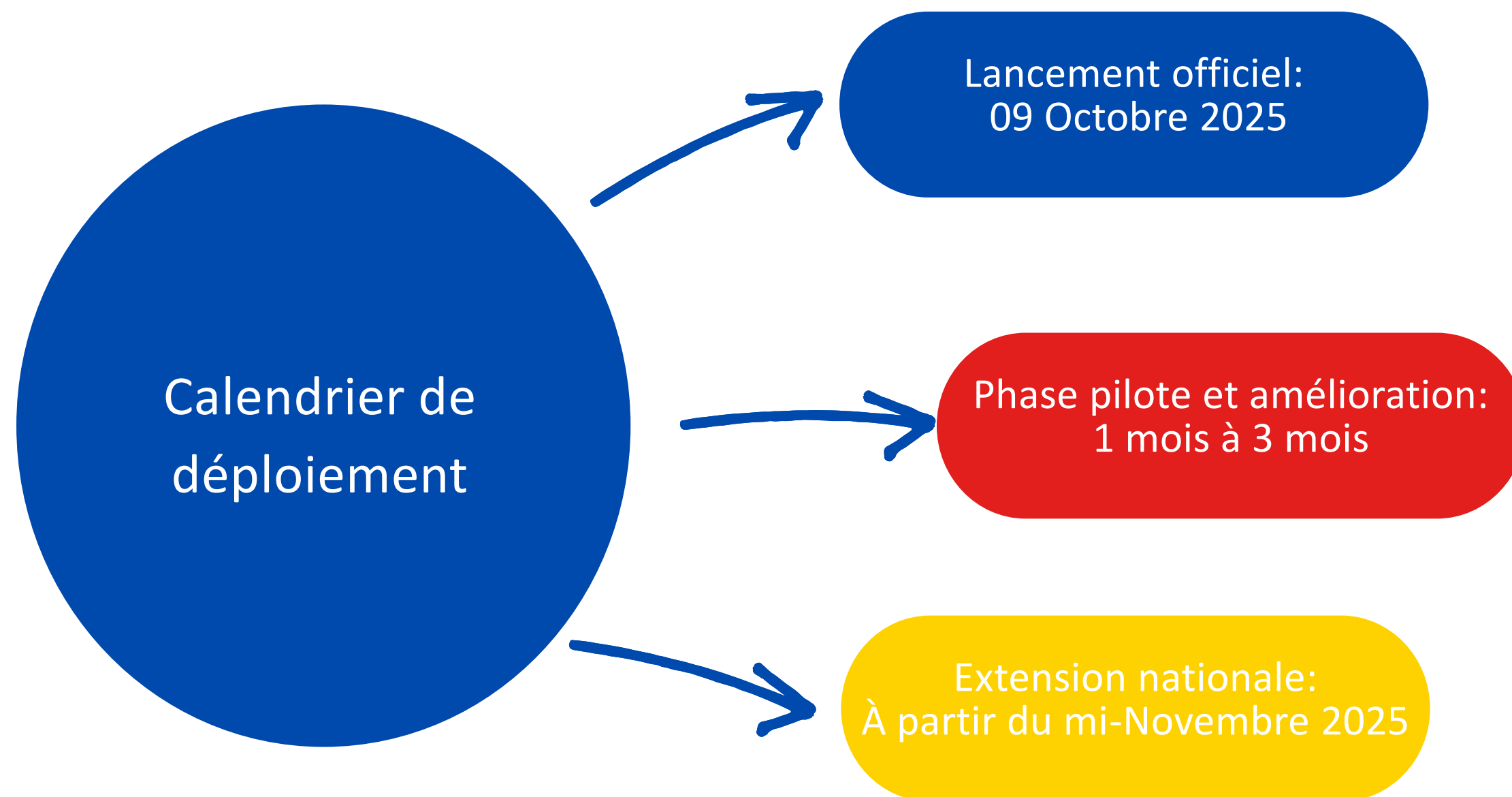
- En agence Paositra Malagasy.
- Consultation possible à distance (SMS / application mobile).



# Quand?



**Durée de migration  
1 an**



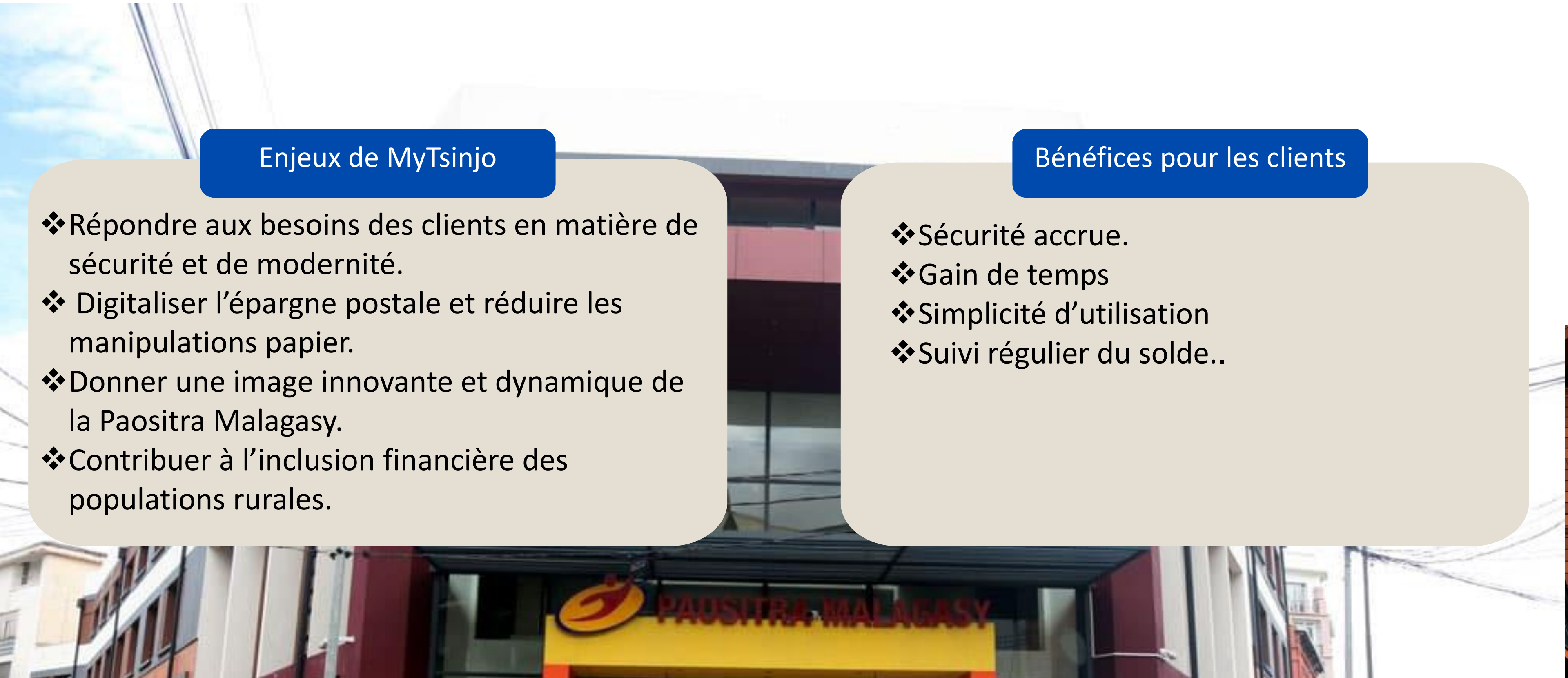
# Pourquoi?

## Enjeux de MyTsinjo

- ❖ Répondre aux besoins des clients en matière de sécurité et de modernité.
- ❖ Digitaliser l'épargne postale et réduire les manipulations papier.
- ❖ Donner une image innovante et dynamique de la Paositra Malagasy.
- ❖ Contribuer à l'inclusion financière des populations rurales.

## Bénéfices pour les clients

- ❖ Sécurité accrue.
- ❖ Gain de temps
- ❖ Simplicité d'utilisation
- ❖ Suivi régulier du solde..





# Comment vendre efficacement cette innovation ?

Etape	Objectif	Exemple de phrase
Attention	Attirer l'intérêt	«Savez-vous que la Paositra a lancé un livret 100 % sécurisé ?»
Intérêt	Susciter la curiosité	« Vous pouvez suivre votre épargne à distance ! »
Désir	Créer l'envie	«C'est le moyen le plus simple de gérer votre argent en toute sérénité.»
Action	Provoquer la décision	« Ouvrons-le ensemble dès maintenant ! »







## Bonnes pratiques commerciales :

Soyez accueillant et positif.

Écoutez avant de proposer.

Adapter le discours selon le profil client.

Utiliser des exemples concrets.

Proposer une démonstration pratique



# Argumentaire de vente

## Avant (Ancien Livret)

- Livret papier facilement abîmé ou perdu
- Nombre d'opération limitée
- Consultation du solde uniquement en agence
- Risque d'erreurs manuelles ou de fraude
- Démarches lentes et paperasse importante
- Capitalisation au CEP (procédure lente)
- Image traditionnelle, peu adaptée aux jeunes
- Image traditionnelle, peu adaptée aux jeunes
- Peu d'informations disponibles pour le client

## Après (MyTsinjo)

- Livret digitalisé avec QR code et identifiant unique
- Plus économique: Livret comprend 25 feuillets d'opération
- Suivi instantané par SMS ou application mobile
- Données centralisées et sécurisées sur le système Paositra
- Processus rapide, sans formalités lourdes
- Capitalisation en agence
- Produit moderne et attractif pour toutes les générations
- Notifications automatiques sur les mouvements d'épargne
- Plafond de retrait augmenté dans les BNDC

# Comment sont les frais ?

- ❖ 5 000Ariary: migration vers MyTsinjo (clients actuels)
- ❖ 15 000Ariary: nouveaux adhérents (PV + Livret)

Frais et conditions  
commerciales

**Une petite contribution** qui permet d'assurer un service moderne, sécurisé et fiable.

- ✓ **Notifications par SMS et e-mail** à chaque opération pour un suivi en temps réel
- ✓ **Moins de paperasse**, des démarches simplifiées et rapides en agence
- ✓ **Une meilleure organisation du service** pour garantir sécurité, traçabilité et satisfaction des clients.



# Problèmes potentiels

- Client reticent au changement
- Manque de smartphone
- Crainte sur la sécurité
- Méconnaissance du produit
- Je préfère l'ancien livret
- Je n'ai pas de smartphone
- C'est payant ?
- Est-ce sûr ?

# Solutions proposées

Sensibiliser, expliquer les avantages pratiques.

SMS comme alternative simple.

Montrer le QR code et l'identifiant unique.

Formation continue et affichage en agence.

MyTsinjo est plus sûr et plus pratique.

Les SMS suffisent pour suivre le solde.

Ouverture gratuite

Oui, livret relié à votre identifiant unique.



## Ireo olana mety mitranga rehefa mivarotra

- Mpanjifa misalasala na matahotra hiova
- “Izaho anie tsy manana ireny finday avo lenta ireny e”
- Manahy sy matahotra na tsy matoky
- Tsy fahafantarana mahakasika ny tolotra
- “Ny ahy ilay taloha ihany no tiako”
- Misy sarany ve izany ?
- Tena azo antoka ve ?

## Ny vahaolana aroso

hazavaina tsara aminy ireo vokatsoa rehetra entin’ny fiovàna.

Mahazo message foana ianao na @ finday tsotra ary.

Aseho ny identifiant unique izay anamarinana fa izy irery ihany no afaka mampiasa ny kaontiny.

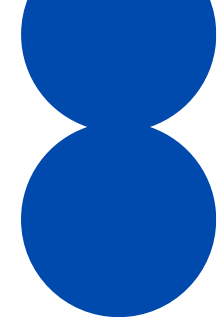
Manoro anao sy mampianatra anao foana ny eny amin’ny birao ary misy toromarika mipetraka koa ao manampy anao.

MyTsinjo no azo antoka sy mora ampiasaina kokoa noho ny teo aloha.

Tsy misy sarany fa maimaimpoana ny manokatra kaonty ka

Eny tompoko, tena azo antoka satria ny bokinao dia mifandray amin’ny kaontinao irery ihany.





# Synthèse et Conclusion

MyTsinjo est une **innovation majeure** pour l'épargne postale.

C'est un levier de **digitalisation** et de confiance.

Chaque postier est **acteur clé** du succès du changement.

Ensemble, faisons de ce produit un **symbole du renouveau postal** à Madagascar !



# MERCI !

Contact



**034 00 99 0 26**  
**034 00 99 0 72**



[www.mytsinjo.mg](http://www.mytsinjo.mg)  
[www.paositramalagasy.mg](http://www.paositramalagasy.mg)  
[www.tsinjodiaspora.mg](http://www.tsinjodiaspora.mg)