



PROPOSITION DE PARTENARIAT

ONEPAY

Premier intégrateur de solution de paiements par Cardless.

DIGITAL MONEYBRIDGE

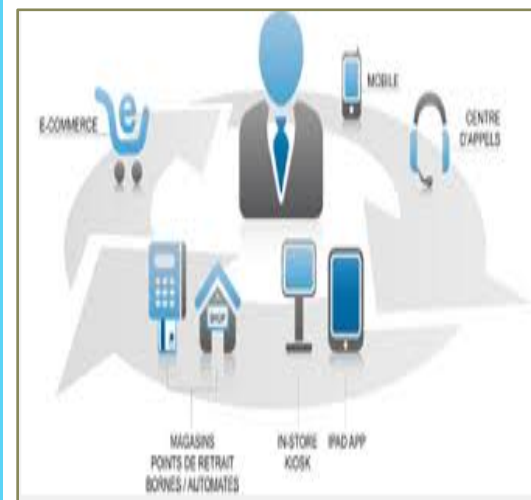
SOMMAIRE



I. PRESENTATION DIGITAL MONEY

II. NOTRE PROPOSITION

III. BUSINESS MODEL



NOTRE MISSION

ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DIGITALE

Apporter à nos clients un accompagnement technique, opérationnel, organisationnel et commercial afin d'assurer une transformation digitale réussie.



Pour nos clients c'est.....

ATTIRER ET
INFORMER
PLUS DE
CLIENTS

OFFRIR SES
PRODUITS AU
PLUS GRAND
NOMBRE

ACCROITRE
SES VENTES

BAISSER SES
COUTS
D'ACQUISITION

NOTRE BUSINESS MODÈLE

Proposer sur le marché des solutions de paiements innovants grâce aux solutions digitales

Conseiller et Commercialiser des solutions digitales aux entreprises pour améliorer la rentabilité et la productivité.

Proposer des solutions de paiements innovants, en assurant le rôle d'intégrateur entre les établissements financiers et les opérateurs de transferts d'argent



confidentiel

NOTRE ÉQUIPE

NOUS PROPOSONS UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE DANS LES DOMAINES DE LA BANQUE, ASSURANCE ET MANAGEMENT DE PROJET AFIN DE RÉALISER CE PROJET.

DIRECTEUR GÉNÉRAL

SEYE YOUSSEUPHA

plus de 15 ans d'expérience dans la banque et la gestion de projets.

DIRECTEUR, ASSOCIÉ

KONE NANGA

plus de 15 ans d'expérience dans la banque et les services financiers en Amérique du nord et en Afrique de l'ouest.

D G ADJOINT

MME KONE NDEYE FATOU

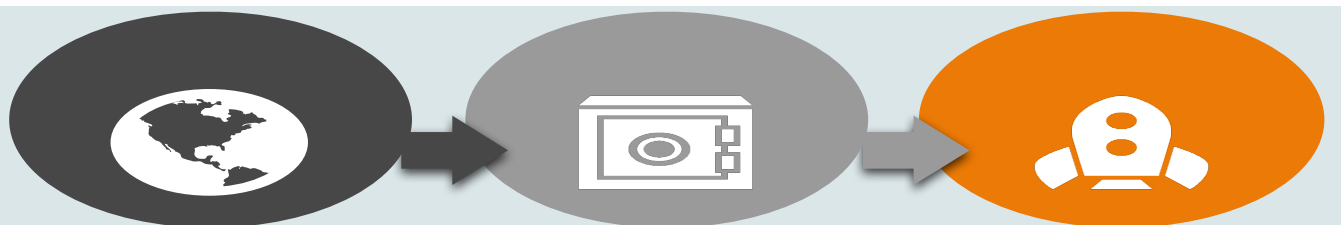
plus de 10 ans d'expérience dans la banque, les assurances et la gestion de projets.

DIRECTEUR OPÉRATIONS

BAGUI BONAVENTURE

plus de 10 ans d'expérience dans le domaine télécom, développement et déploiement de solutions informatiques.

Nos atouts



une capacité de gestion dans un contexte multiculturel.

une approche participative pour une meilleure appropriation des livrables.

une flexibilité et une adaptabilité au mode de fonctionnement de l'équipe projet.



Solution de paiement innovant des transferts

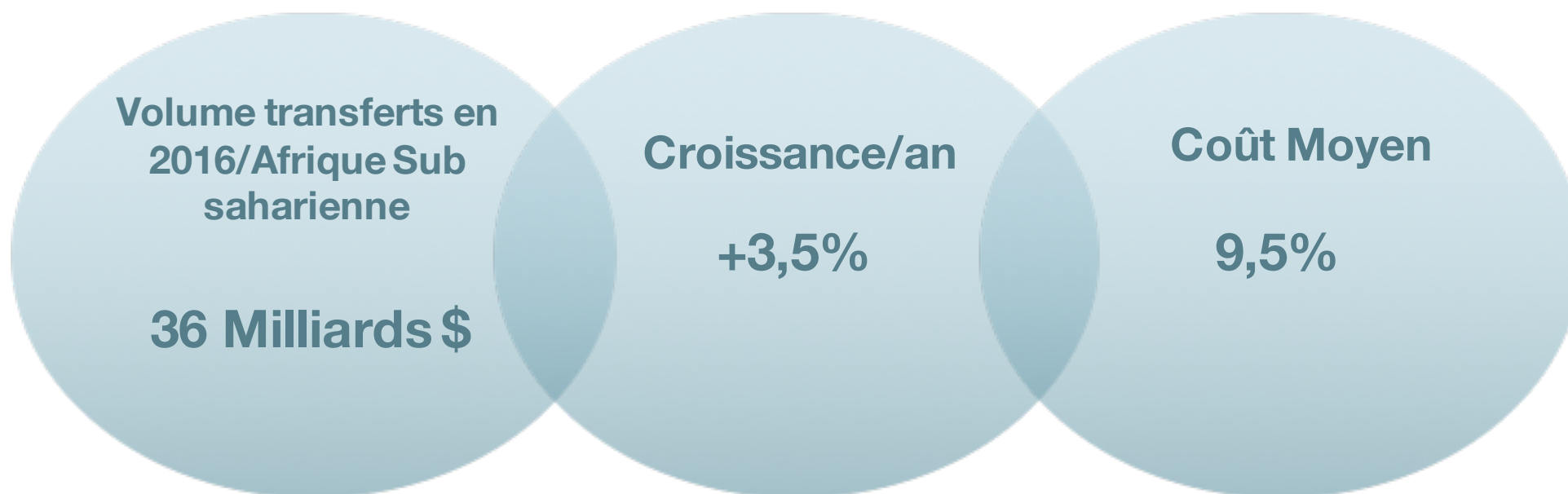
Notre Proposition : CARDLESS

Retrait sans carte



MARCHE TRANSFERT D'ARGENT

UN MARCHE QUI NE CESSE DE CROITRE



SOURCES / BANQUE MONDIALE

- **Un marché toujours dominé par les majors : WU & MG**
- **Nouveaux joueurs qui bousculent le marché : RIA, SWF, WR**
- **Mobile Money prennent des parts de marché important (Orange, Airtel)**

NOTRE PROPOSITION

En partenariat avec les banques offrir un nouveau service de retrait Cardless, permettant aux clients d'effectuer le retrait de leur transfert d'argent sur vos distributeurs automatique de billets (DAB).

AGRÉGATEUR DE SERVICES

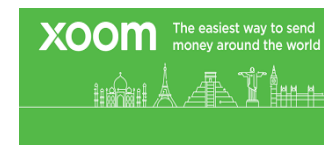
Digital MoneyBridge, se positionne comme un intégrateur de solutions de paiement par Cardless dédié au transfert d'argent.



CAPTER LES FLUX DES NOUVEAUX ACTEURS



Ces flux concernent en majorité les nouveaux acteurs du « **transfert online** »



confidentiel

- Mettre en place une plateforme intégrée aux systèmes monétique des banques partenaires.
- Permettre au client de retirer leur transfert en utilisant la fonctionnalité CARDLESS.
- « Devenir le VISA du CARDLESS en Afrique de l'ouest »



Proposition de valeur	Relation clientèle	Segments de clientèle ciblés
<ul style="list-style-type: none"> • Apporter aux bénéficiaires de transfert d'argent la possibilité de retirer leurs fonds 24/24 et 7J/7, avec un temps de retrait réduit. • Fluidifier les retraits de transferts d'argent en créant un nouveau canal de distribution autres que le cash en caisse, le cash à compte et le cash à mobile. • Repositionner les DAB dans un business plus rentable et offrant une croissance annuelle de plus de 8% par an. • Simplifier l'intégration et apporter des partenaires à la banque et de mettre à leur disposition des API et des modules compatibles, sécurisés et standardisés. 	<ul style="list-style-type: none"> • B to B (dédié compagnies de transfert d'argent et banque partenaires) • B to C (les clients bénéficiaires) • mettre en place un call center chargé de répondre aux préoccupations des clients et de suivre le déroulement des opérations. • Espace client, notification SMS, Email 	<p>Compagnie de transfert :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Worldremit, • XOOM • JUBA • AZIMO • RIA • MONEYGRAM <p>les Opérateurs télécom</p> <ul style="list-style-type: none"> • Orange, • Moov • MTN • AIRTEL <p>Les particuliers bénéficiaires de transfert d'argent. Montant compris entre 10 000 et 300 000</p>
	<p>-Canaux de distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> • la plateforme doit convenir à tous les supports • Ordinateur, tablette, smartphone • DAB et GAB des banques partenaires. 	

BUSINESS MODEL

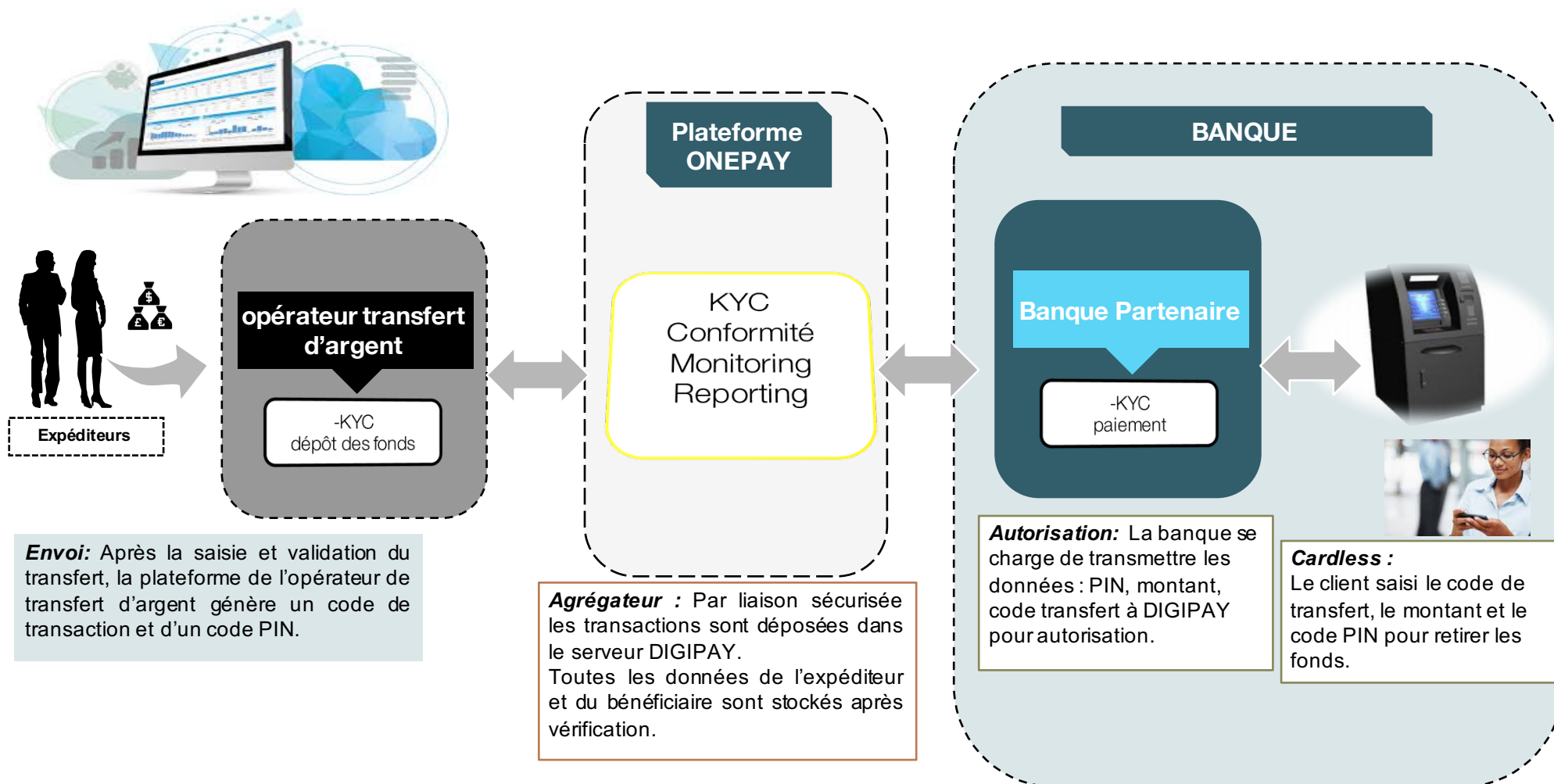


- Mettre en place une plateforme intégrée aux systèmes monétique des banques partenaires.
- Permettre au client de retirer leur transfert en utilisant la fonctionnalité CARDLESS.
- « Devenir le VISA du CARDLESS en Afrique de l'ouest »

Activités clés	Ressources clés	Partenaires clés
<ul style="list-style-type: none"> • Développer et sécuriser la plateforme pour en faire un label de qualité. (sécurité et Blanchiment) • Développer le réseaux avec des banques disposant d'une parc de DAB important et dans plusieurs pays. • Signer des contrats avec les compagnies de transfert d'argent et cibler en priorité ceux qui sont en ligne. • Veiller à la qualité de service client. 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Un Business développer</u> disposant d'une bonne expérience et connaissance des acteurs . • une équipe pour surveiller la technique et les opérations. 	<ul style="list-style-type: none"> • Négociation en cours avec un groupe bancaire dans 8 pays avec un parc de 300 DAB. • ECOBANK, le plus grand nombre de DAB et le plus grand nombre de pays. • Groupe BOA, Groupe BSIC, Groupe ORABANK...
Structure de coûts & investissements	Flux de revenus	
<ul style="list-style-type: none"> • Plateforme d'intégration : 150K eur • Marketing et développement : 250K Eur • Hébergement et sécurité : 70K Eur • Audit sécurité et certification blanchiment : 30KEur • Fonds de roulement : 150K Eur • Frais a reverser aux partenaires banques : 1,5 Eur / Transaction 	<ul style="list-style-type: none"> • Frais de mise en service : Gratuit • Abonnement Trimestriel : compris 5 000 et 10 000 Eur • commission / transaction : 3 Eur • Prévisions en deux ans : + 10 millions transactions • Présence dans 15 pays. 	

confidentiel

DESCRIPTION DES ÉTAPES CLÉS



- Digital MoneyBridge joue un rôle technique avec un support compliance et reporting.
- l'opérateur de transfert prépaye les transactions



Pour plus de détails, nous contacter



Solution de paiement innovant des transferts

Contact :
M. Youssoupha SEYE
Directeur général
Tel : 02 51 59 97
ys@digitalmoneybridge.com

