

FinTech inclusives en Afrique francophone

Rapport pays - République démocratique du Congo



Abréviations

API	<i>Application Programming Interface</i> : interface de programmation d'application
ARTP	Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes
BCC	Banque centrale du Congo
CDAA	Communauté de développement d'Afrique australe
CICO	<i>Cash In/Cash Out</i> : dépôts/retraits
DAB	Distributeur automatique de billets
G2B	<i>Government to Business</i> : de l'État aux entreprises
G2P	<i>Government to Person</i> : de l'État aux particuliers
IA	Intelligence artificielle
IMF	Institution de microfinance
IVR	<i>Interactive Voice System</i> : système vocal interactif
KYC	<i>Know Your Customer</i> : connaissance des clients, en termes notamment d'obligation de vérification de leur identité
ML	Machine learning
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
NFC	<i>Near Field Communication</i> : communication en champ proche
NSDT	Near Sound Data Transfer
ORM	Opérateur de réseau mobile
RDC	République démocratique du Congo
RFM	Revenus faibles et moyens
SF	Services financiers
SVA	Services à valeur ajoutée
TPE	Terminal de paiement électronique
USD	Dollars US
USSD	<i>Unstructured Supplementary Service Data</i> : fonctionnalité des téléphones GSM, 3G et 4G généralement associée aux services de téléphonie de type temps réel ou de messagerie instantanée

Synthèse

La RDC offre un potentiel de marché majeur pour les start-ups technologiques naissantes. L'environnement politique est actuellement favorable à l'innovation, à l'esprit d'entreprise et aux services digitaux. Le Plan national du numérique visant à stimuler le marché et à améliorer les infrastructures permettra d'accélérer les opportunités de promotion de l'inclusion financière. Le pays est très dépendant de l'argent liquide, ce qui oblige les institutions financières à détenir des liquidités en grande quantité afin de faciliter les transactions, une contrainte qui augmente les coûts et ralentit l'activité économique.



Facteurs clés pour que les FinTech parviennent à **stimuler l'inclusion financière** : efforts du gouvernement pour stimuler l'esprit d'entreprise et l'éducation financière, intérêt du gouvernement à résoudre les contraintes des start-ups, investissements et efforts ciblés pour fournir des solutions en faveur de l'inclusion financière, encourager l'innovation et attirer plus d'investissements et mettre en valeur les réussites des entrepreneurs locaux.



L'inclusion financière peut être améliorée grâce aux FinTech si elles offrent, au-delà des simples services de paiement, des services de deuxième génération proposant une combinaison créative de différents produits.



Écosystème : 12 FinTech, >22 facilitateurs et partenaires de financement.
Les solutions basées sur des applications constituent la principale technologie.



Tendances : changement de mentalité des entreprises en faveur du modèle de start-up, mise en place d'un bac à sable réglementaire en 2020.



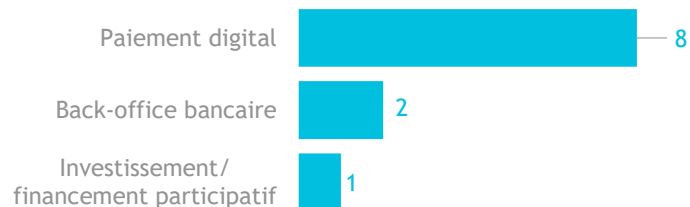
Défis : coût élevé de l'accès à Internet, manque de compétences entrepreneuriales, image publique globale de la RDC, capacité limitée des start-ups à payer les services d'appui, manque de structures d'appui locales, soutien limité des incubateurs, forte dépendance à l'égard de l'économie informelle (en moyenne neuf personnes sur dix en dépendent).

Le secteur FinTech en RDC est encore embryonnaire, mais les innovations financières sont en plein essor

Nombre de FinTech en RDC
(en fin d'année)



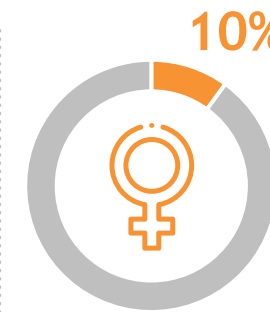
FinTech congolaises par sous-secteur



Modèle d'affaires



La plupart des start-ups FinTech ont été créées il y a moins de quatre ans et sont dirigées par de jeunes hommes.



10% des start-ups ont été fondées ou cofondées par des femmes

Mode de financement dominant des FinTech en ORANGE



Aides publiques



Crédit



Financement participatif



Capitaux propres



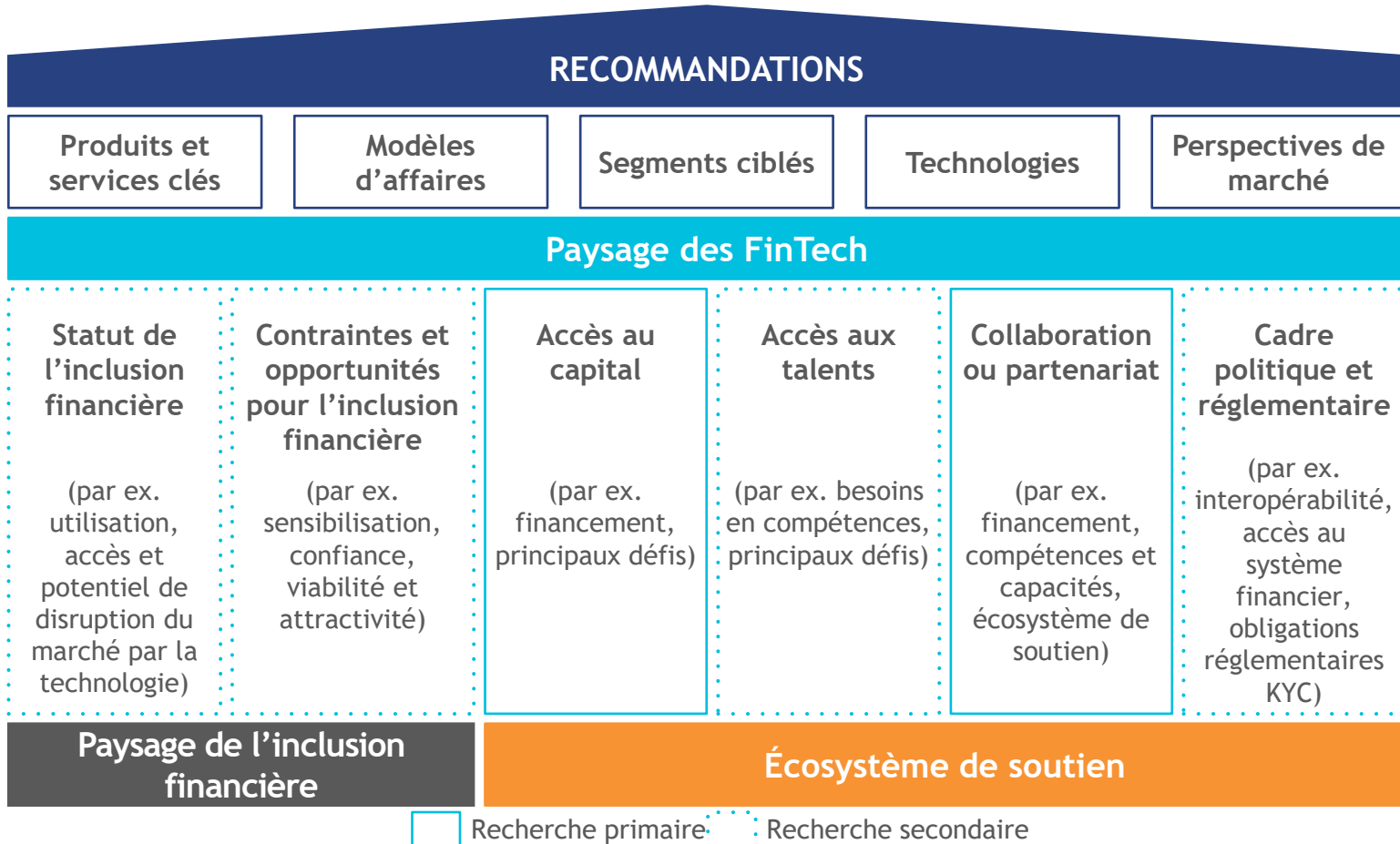
Investisseurs providentiels et fonds de capital-risque



Le principal modèle d'affaires est le B2B, qui doit permettre de constituer une base solide de partenaires et de jeter les bases d'une croissance future, suivi de près par le B2BC. Les FinTech ont été développées et lancées sans recevoir de soutien d'un programme d'incubation ni de capitaux d'investisseurs providentiels (« business angels »).

Objectifs, approche et portée de l'étude

Cette étude porte sur trois séries de questions clés et s'appuie sur des recherches primaires et secondaires, des entretiens approfondis avec les acteurs concernés et une analyse détaillée



OBJECTIFS ET APPROCHE

Dans le cadre du programme de la Fondation Mastercard pour le renforcement des capacités en Afrique francophone, MicroSave Consulting (MSC) a mené une étude sur le rôle que peuvent jouer les start-ups FinTech pour accélérer l'inclusion financière.

L'étude a porté sur les trois questions clés suivantes :

1. Quel est le niveau d'inclusion financière et où la disruption digitale peut-elle combler les lacunes ?
2. Comment les FinTech font-elles progresser l'inclusion financière et quels sont les défis auxquels elles sont confrontées ?
3. Quelle est l'importance des partenariats avec les opérateurs historiques et les autres acteurs de l'écosystème et comment font-ils progresser l'inclusion financière ?

PORTÉE DE L'ÉTUDE

L'étude aborde tout d'abord les principales caractéristiques de l'inclusion financière et les contraintes et opportunités des services financiers digitaux, suivies d'un aperçu du secteur des FinTech. Ensuite, l'étude synthétise les principales conclusions concernant l'écosystème de soutien, qui se compose des quatre piliers clés suivants :

1. Accès au capital
2. Accès aux talents
3. Collaboration
4. Cadre politique et réglementaire

Enfin, l'étude formule un certain nombre de recommandations clés pour orienter les prochaines étapes du développement de l'inclusion financière par le prisme des FinTech.

Principales forces et faiblesses du paysage des FinTech et de l'écosystème de soutien en RDC

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

Paysage des FinTech

- Les ORM se déploient dans les zones rurales difficiles d'accès
- Les PDG de start-ups locales ont accès à des services de mentorat
- Kinshasa compte 1,7 million d'utilisateurs actifs de smartphones¹

- 17% du marché a accès à Internet¹, et le coût de l'accès à Internet est élevé
- Faiblesse du réseau électrique et des infrastructures en général
- Les FinTech sont concentrées à Kinshasa, Lubumbashi et Goma
- Absence ou accès limité aux statistiques, qui limite la compréhension des besoins du marché

Cadre politique et réglementaire

- Lancement de la Confédération Nationale des Junior-Entreprises (CNJE)

- Classé 184e sur 190 pays dans le rapport *Doing Business 2019* de la Banque mondiale sur la réglementation des affaires
- Lois fiscales et lois KYC ambiguës
- Pas de système national d'identification
- Dollarisation de la quasi-totalité des transactions

Accès aux talents

- Des entreprises internationales soutiennent des événements tels que la Digital Week et les coding camps
- Les expatriés de retour au pays apportent des idées, des capitaux et un savoir-faire au secteur

- Les incubateurs manquent de fonds pour fournir un éventail complet de services, de sorte que l'offre se limite à des espaces de travail et à des services de développement d'entreprise très basiques ; le coût d'accès aux services des incubateurs est élevé
- La plupart des fournisseurs ont tendance à utiliser des produits de services de développement d'entreprise (BDS) standard qui sont généralement créés pour des grandes entreprises
- Manque de compétences en matière de gestion et de finance
- Manque de mentors expérimentés en général ; peu comprennent les sociétés start-ups

Collaboration & partenariats

- Des entreprises ont commencé à examiner les possibilités de collaboration avec les FinTech et ont lancé un appel d'offres ouvert
- Services d'agrégateur local, facilité d'accès pour les banques qui souhaitent fournir des services mobiles

- Les décisions des entreprises partenaires sont prises en dehors du pays

Accès des FinTech au financement

- Des subventions et des concours sont accessibles pour le financement de démarrage

- Financement limité pour les start-ups en phase de démarrage
- Mentalité de subvention
- Absence de garanties et de bilans financiers solides
- Les investisseurs exigent souvent des documents en anglais et se méfient des risques politiques et de sécurité

1 <https://disrupt-africa.com/2019/12/drc-has-an-image-problem-but-is-a-land-of-opportunity-for-tech-startups/> / 2 <https://www.finextra.com/pressarticle/73913/mobile-money-driving-financial-inclusion-in-sub-saharan-africa> 3 Hootsuite

Points clés concernant l'inclusion financière

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

Paysage de l'inclusion financière

- L'inclusion financière est en augmentation et atteint 26%
- Des produits financiers spécialement conçus pour les femmes sont disponibles
- Le gouvernement a pour objectif ambitieux de porter le taux d'inclusion financière à 60% d'ici deux ou trois ans

- Faiblesse des revenus
- Le risque de crédit élevé est principalement dû à l'absence de plans d'entreprise et d'historique des flux de trésorerie, ce qui oblige les banques à privilégier les actifs et les placements liquides à titre de garantie
- Méconnaissance des services et de leur proposition de valeur
- Manque de confiance à l'égard des institutions financières
- Prépondérance du secteur informel
- En raison de la forte utilisation des espèces et de la faiblesse des infrastructures, les institutions financières ont besoin de gérer des montants importants d'argent liquide pour répondre aux besoins
- Secteur financier sous-développé

Capacités financières

- Les transferts de fonds de migrants peuvent favoriser l'adoption de services financiers formels, un tiers des activités de transfert de fonds s'effectuent au niveau intrarégional entre quatre grandes régions (Kinshasa, Bas-Congo, Katanga et Nord-Kivu)*

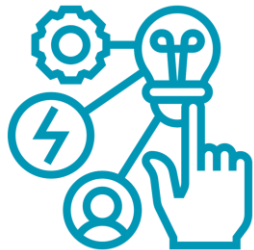
- La population active augmente de 1,5 à 2 millions de personnes par an
- Forte dépendance à l'égard des revenus informels
- Méfiance des consommateurs en raison des fermetures bancaires dans les années 1980 et 1990 et des informations récentes sur les IMF (2016)

Sensibilisation au digital

- Malgré un faible taux d'utilisation d'Internet, la RDC a une population importante, ce qui se traduit par 2,4 millions d'utilisateurs actifs des médias sociaux mobiles avec une croissance annuelle de 20% et 5,3 millions d'utilisateurs d'Internet**

- 16% des adultes utilisent le mobile money,* le manque d'habitude et la crainte des pannes de réseau freinent l'adoption
- La RDC est mal classée en termes de préparation et de possibilités d'accès à Internet, notamment au niveau des compétences, d'acceptation culturelle et de politique de soutien

Possibilités de disruption



- Services financiers et non financiers liés aux envois de fonds
- Recherche pour mieux comprendre les besoins des clients afin d'adapter les produits et services
- Nano-crédit pour les situations d'urgence
- Données alternatives pour remédier aux asymétries d'information qui empêchent les PME d'obtenir des prêts
- Économies de soins de santé liées à des services à prix réduits
- Numérisation des transactions G2P et G2B pour favoriser une meilleure connaissance de la finance digitale
- Agrégateurs de paiement de factures avec des frais d'opération abordables pour permettre des paiements digitaux uniques, que ce soit au moyen de téléphones mobiles ou par l'intermédiaire d'agents, et via les interfaces de groupes économiques dans les zones rurales (coopératives par exemple)

* Hootsuite, **Intermedia

Résumé des principales recommandations

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS	RECOMMANDATIONS	PRIORITÉ
Paysage des FinTech	<ul style="list-style-type: none"> Étendre les activités au-delà des trois villes principales : Kinshasa, Lubumbashi et Goma Promouvoir les exemples de réussite afin de susciter l'intérêt pour les investissements et les partenariats 	<ul style="list-style-type: none"> Moyenne Moyenne
Cadre politique et réglementaire	<ul style="list-style-type: none"> Créer une fiche explicative sur la réglementation dans un langage simple pour les FinTech Créer une politique réglementaire pour les FinTech et définir clairement les conditions et les autorisations Comblent le grand déficit d'infrastructures existant, en commençant par l'électricité et les services Internet Encourager la création de FinTech et leur croissance et fournir des incitations pour les premières années de fonctionnement (exonération d'impôts et de cotisations sociales) Promouvoir les exemples de réussites au niveau national et international pour aider les FinTech à se faire connaître Intégrer les FinTech dans la stratégie numérique car elles peuvent accroître l'inclusion financière, la création d'emplois et la productivité Prêcher par l'exemple et créer des API pour la fonction de reporting des institutions financières Développer des programmes d'études sur l'entrepreneuriat, dès le niveau de l'enseignement secondaire 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée Élevée Élevée Élevée Élevée Élevée Élevée Faible Faible
Accès aux talents	<ul style="list-style-type: none"> Créer ou soutenir des fonds d'investissement pour introduire des activités d'incubateurs en dehors de Kinshasa, Lubumbashi et Goma Favoriser les expériences positives en partageant des initiatives et en mettant en lumière les réussites pour contribuer à convaincre les jeunes que les FinTech ou les start-ups peuvent offrir une carrière viable Créer des espaces pour la mise en réseau et l'échange d'expériences 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée Moyenne Moyenne
Collaboration & partenariats	<ul style="list-style-type: none"> Encourager les programmes d'incubation et le mentorat par des entreprises et des experts multinationaux pour accompagner les FinTech Regrouper les ressources du gouvernement, des institutions financières et des ORM pour proposer des offres sur mesure afin d'éviter aux nouveaux entrepreneurs d'avoir à travailler avec de multiples prestataires (par exemple, en 2019, Microsoft s'est associé à First Bank of Nigeria Limited, à Vodacom Business Nigeria et à MTN Nigeria pour stimuler la croissance des PME dans le contexte nigérian, en facilitant l'accès aux outils de productivité, au renforcement des capacités et à une plateforme pour la formation des PME) Interopérabilité Agents non exclusifs ou dédiés 	<ul style="list-style-type: none"> Moyenne Moyenne Moyenne Moyenne
Accès au financement	<ul style="list-style-type: none"> Stimuler l'investissement dans les start-ups locales grâce à des incitations fiscales et promouvoir les campagnes de collecte de fonds Organiser des événements pour expliquer et rassurer les investisseurs locaux et étrangers Promouvoir les possibilités d'investissement privé par des incitations à la création de sociétés de capital-risque et de réseaux d'investisseurs providentiels (« business angels ») Encourager les partenariats entre les banques et les incubateurs en offrant des solutions de financement plus simples et plus souples aux start-ups en incubation 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée Élevée Élevée Élevée

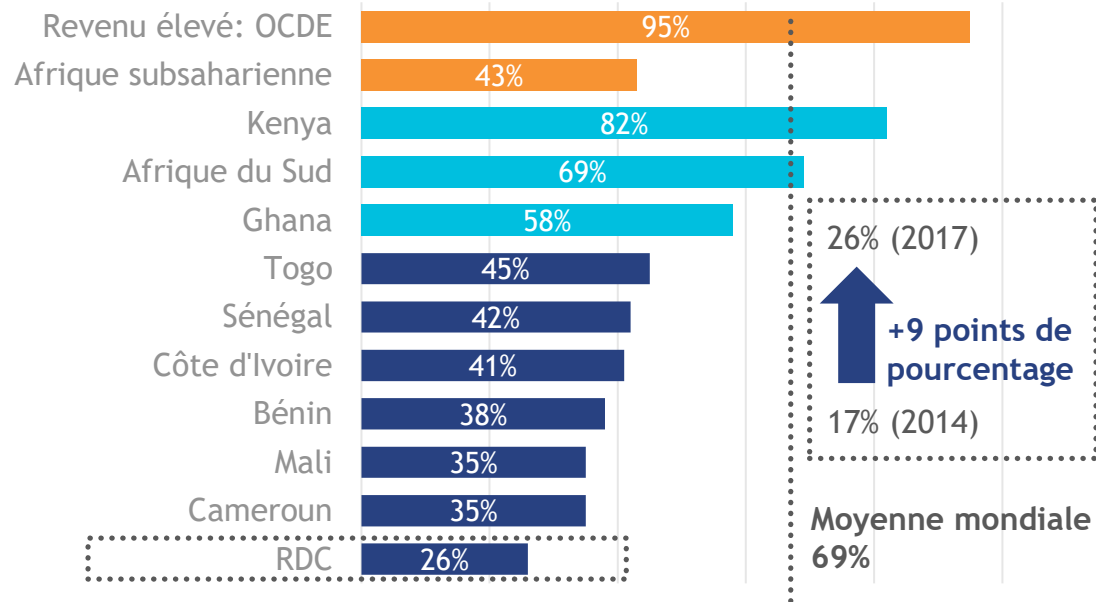
République démocratique du Congo

Le point sur l'inclusion financière en RDC



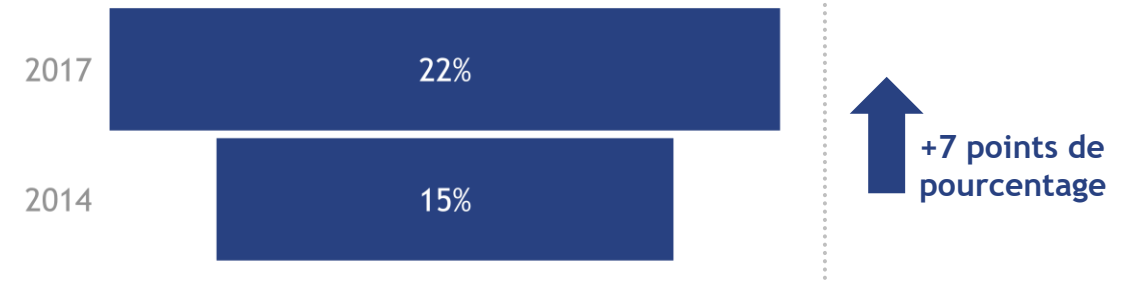
RDC : à la traîne en matière d'inclusion financière, mais l'adoption des services financiers digitaux est rassurante

Adultes (15 ans et +) disposant d'un compte,* 2017

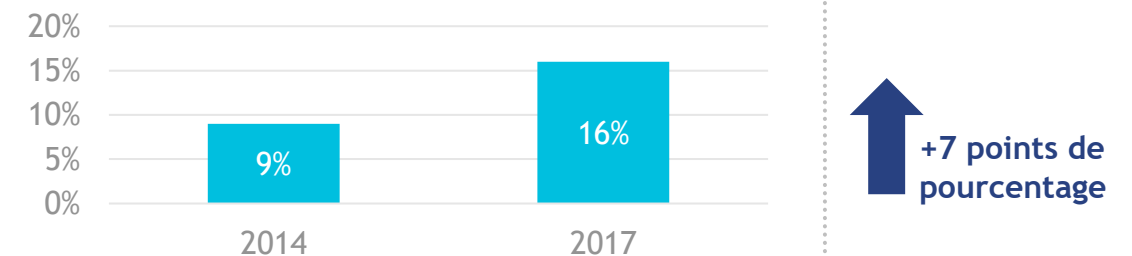


Le nombre d'adultes ayant un compte en RDC est passé de 4% en 2011 à 17% en 2014 et 26% en 2017. Les transferts d'argent formels et l'épargne informelle favorisent l'inclusion financière en RDC. Cependant, le manque de sensibilisation et les faibles revenus sont parmi les principaux obstacles rencontrés par les personnes non bancarisées. Des facteurs culturels et historiques s'entremêlent, créant un obstacle à l'adoption des services financiers digitaux lié au manque de confiance dans les banques. Les banques et les agents sont confrontés à des problèmes de liquidité en raison de la faiblesse des infrastructures.

Paiements : 22% des adultes (15 ans et +) ont effectué ou reçu des paiements digitaux en 2017



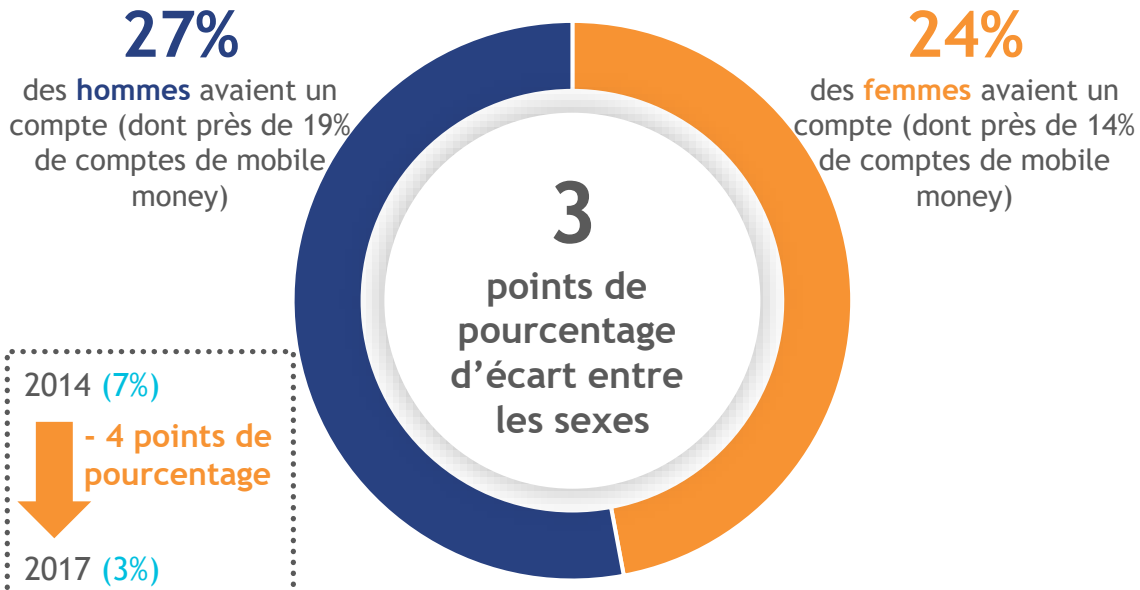
Titulaires d'un compte de mobile money (15 ans et +)



La croissance de l'utilisation des paiements digitaux suit le rythme de l'adoption des comptes de mobile money. Toutefois, l'utilisation et la possession de téléphones portables sont faibles par rapport aux autres pays de la CDA. Les fournisseurs doivent se concentrer sur les cas d'utilisation pertinents pour le marché congolais plutôt que de promouvoir uniquement le P2P et les transferts d'argent.

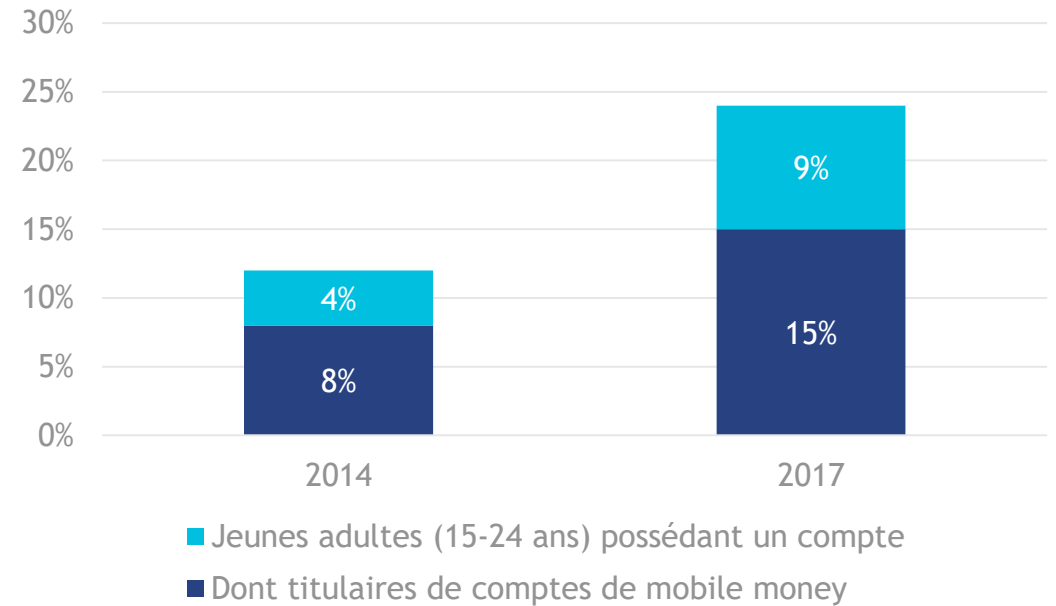
L'amélioration de l'accès aux services financiers est un défi pour tous les segments de la population, hommes et femmes

Écart entre les sexes en matière d'inclusion financière¹, sur la base des comptes ouverts et des comptes actifs, 2017



L'écart d'accès entre les sexes est actuellement limité en RDC en raison de nombreux programmes conçus ces dernières années pour intégrer financièrement les femmes et les filles, ainsi que de changements dans le droit de la famille permettant aux femmes d'ouvrir un compte sans le consentement de leur mari. De nombreuses institutions financières ont conçu des produits et des services ciblant spécifiquement les filles et les femmes.

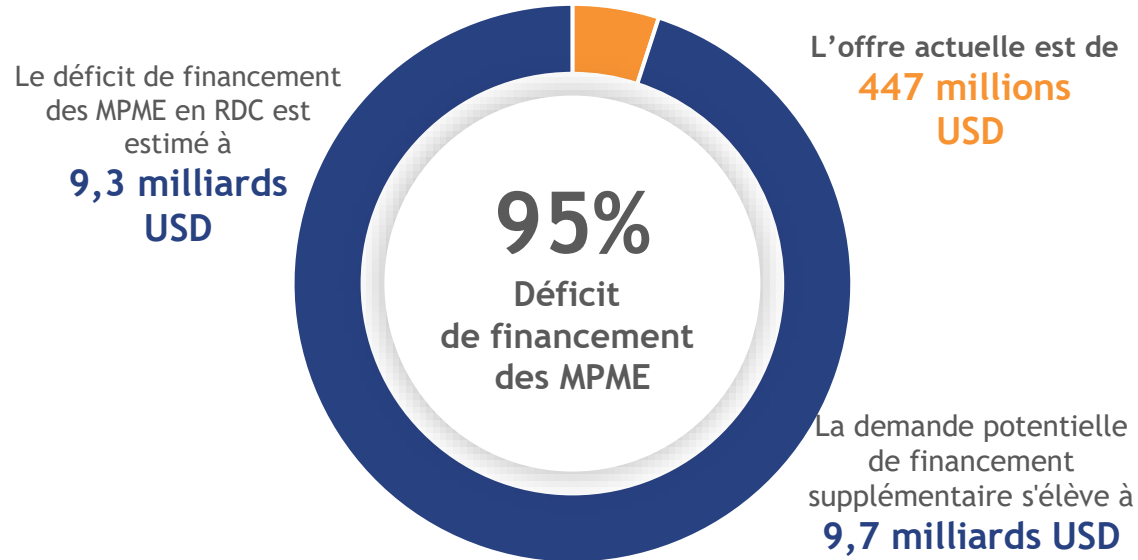
Evolution du pourcentage de jeunes (15-24 ans) disposant d'un compte de 2014 à 2017



L'accès aux services financiers de base, tels que l'épargne, reste faible pour les jeunes, bien que cette tendance soit réduite par les services de mobile money. Les jeunes utilisent le mobile money car il réduit le besoin de se déplacer ; ils s'adaptent facilement à la « grammaire » des téléphones portables et les façons codées dont ils sont utilisés pour communiquer.

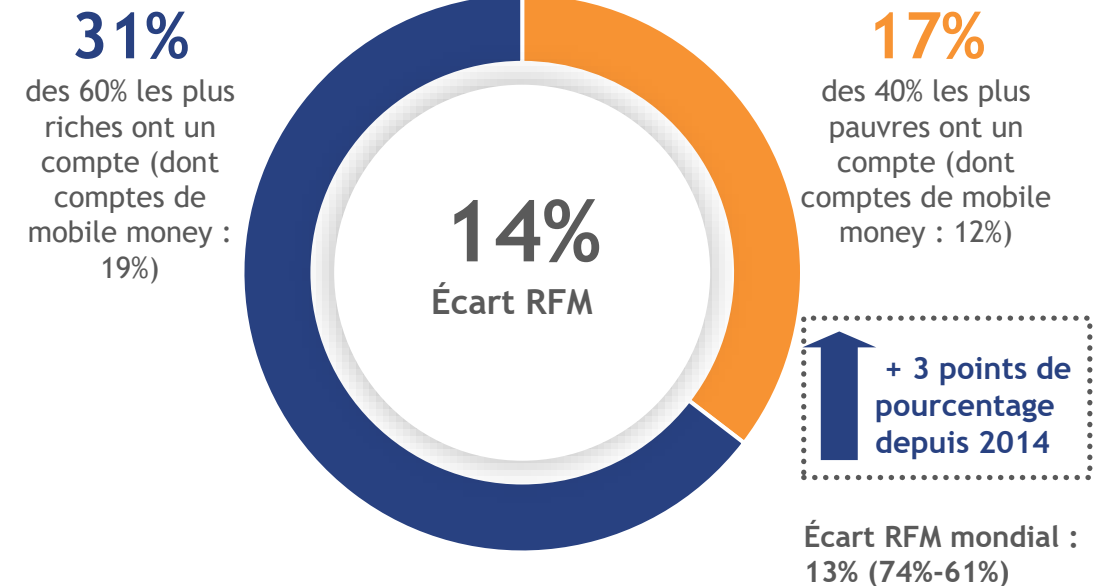
Les segments des MPME et des revenus faibles à moyens restent largement moins ciblés

Inclusion financière des MPME, sur la base des besoins de financement réels et estimés, 2017



L'accès au financement reste un défi pour les MPME. Plus de 90% des entreprises sont petites (1 à 9 employés) et près de la moitié d'entre elles se trouvent sur le marché depuis moins de cinq ans. Les raisons invoquées sont notamment le manque d'expérience, l'absence d'antécédents bancaires et l'absence de garanties. Des procédures complexes et la présomption qu'une demande de crédit ne serait pas approuvée sont les raisons les plus courantes pour lesquelles les entreprises ne demandent pas de crédit en RDC. De plus, environ 20% des entreprises formelles, principalement des PME, trouvent les procédures de demande de prêt trop complexes, en particulier dans le secteur des services.

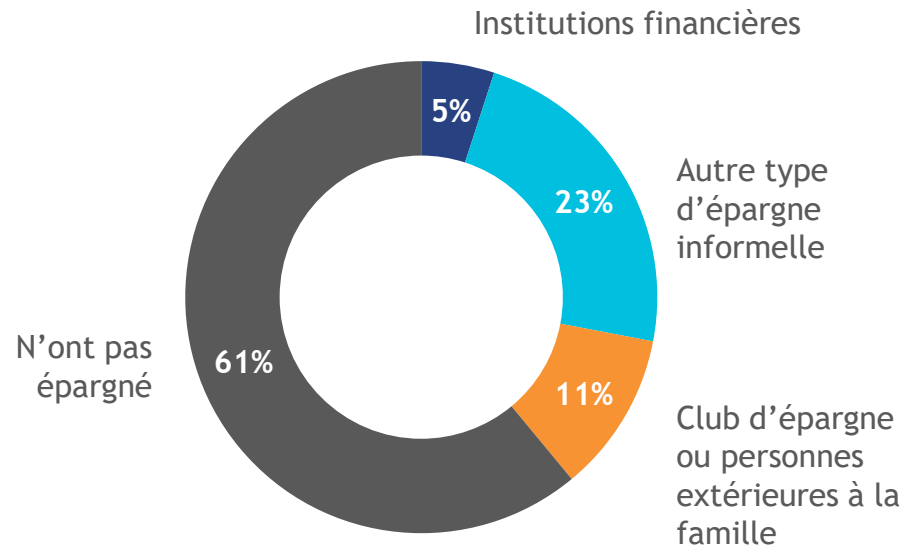
Inclusion financière du segment des revenus faibles et moyens (RFM), sur la base des titulaires de compte par tranche de revenus, 2017



La majorité de la population congolaise est pauvre, vivant avec moins de 2 USD par jour. Mais rares sont les institutions financières qui s'adaptent à cette réalité pour concevoir des produits et services censés inclure ce segment ou qui ont la capacité technique pour gérer les transferts d'argent. Le soutien régulier de la famille est l'une des principales raisons des transferts d'argent.

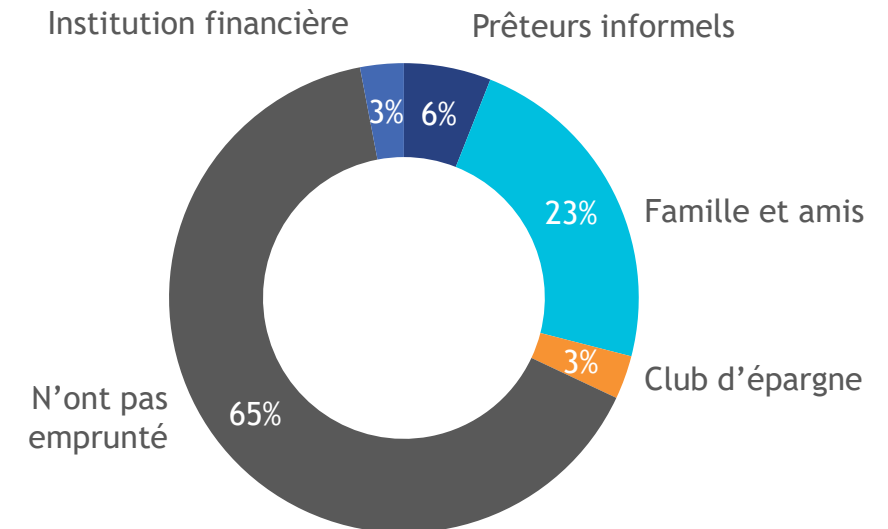
Pratiques d'épargne et de crédit : les outils informels sont toujours privilégiés

Épargne : 39% ont épargné au cours de l'année écoulée



Le manque de revenu disponible est la principale limite à l'épargne. Le principal motif d'épargne est l'épargne d'urgence, planifiée ou non. L'épargne informelle (en or ou en objets de grande valeur) est le principal moyen d'épargne. Il y a environ 10 agences bancaires et distributeurs automatiques de billets par million d'habitants en RDC.

Crédit : 35% ont emprunté au cours de l'année écoulée



Les Congolais craignent beaucoup de contracter des prêts et les entrepreneurs craignent que leurs informations confidentielles ne soient transmises à leurs concurrents en raison du manque de professionnalisme des banques. Les dépenses médicales, la nourriture et les besoins de développement figurent parmi les facteurs qui incitent à emprunter. La population préfère encore emprunter auprès d'usuriers ou de membres de la famille. En cas d'urgence, les gens ont recours à des usuriers locaux dont les taux d'intérêt quotidiens sont supérieurs à 20%.



République démocratique du Congo

Principaux obstacles à l'inclusion financière et
potentiel disruptif du digital

Les approches innovantes vont favoriser l'inclusion financière

Situation actuelle

La plupart des 81 millions d'habitants de la RDC n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels en agence, tandis que les autres canaux restent rares. Cependant, les gens ont toujours besoin de services financiers de base. Même un petit compte d'épargne peut aider une famille à faire face aux revers, qui ne sont que trop fréquents. Sans ce filet de sécurité, la vie peut tourner à la catastrophe financière quotidienne.

- 9 personnes sur 10 en RDC dépendent de l'économie informelle. Elles doivent donc compter sur leurs propres économies pour financer leur fonds de roulement et leurs investissements commerciaux.
- Le faible niveau de culture financière se traduit par une faible inclusion financière ; l'éducation financière fait partie intégrante de l'adoption des solutions FinTech.
- Les PME ont souvent des besoins de financement à court terme qui pourraient être satisfaits par des produits de prêt alternatifs liés au financement des factures ou aux opérations de transfert d'argent.

Approche combinée

Par exemple, l'IMF FINCA est en train de passer à un modèle de prestation de services « touch-tech » (à fort contenu technologique *et* humain) qui combine l'innovation des FinTech avec une approche centrée sur l'humain pour fournir des services financiers porteurs d'impact.

De nouvelles sources de données fiables sont nécessaires ; les FinTech peuvent aider à résoudre les asymétries d'information qui empêchent les PME d'accéder aux prêts, notamment les mauvais bilans financiers qui découlent des modèles d'affaires ayant une forte dépendance aux espèces.





L'accès limité à Internet rend nécessaire des solutions USSD pour atteindre les populations éloignées, ainsi que le recours à des « intermédiaires de confiance » intervenant en tant qu'agents pour gagner des clients issus de communautés mal servies en services financiers. Les FinTech peuvent jouer un rôle d'agrégateur pour étendre la portée des services.

Grâce aux innovations des FinTech, les institutions financières peuvent rapprocher les services bancaires des lieux de vie et de travail des populations, et leur offrir des options plus personnalisées.

Les solutions FinTech pourraient accroître l'inclusion financière si elles sont adaptées à des segments spécifiques





Part de chaque segment qui transfère, emprunte ou épargne de l'argent*

Épargne

Segment	Pourcentage
Femmes 	40%
Ruraux 	39%
Jeunes 	35%
MPME 	N.D.





La plupart des gens économisent pour créer, exploiter ou développer une activité agricole ou commerciale et pour l'éducation. Ces données incluent également la part de l'épargne dans les clubs d'épargne, car ce moyen est très répandu et seul un petit nombre de gens épargnent dans un établissement financier.

Crédit

Segment	Pourcentage
Femmes 	31%
Ruraux 	33%
Jeunes 	33%
MPME 	8%

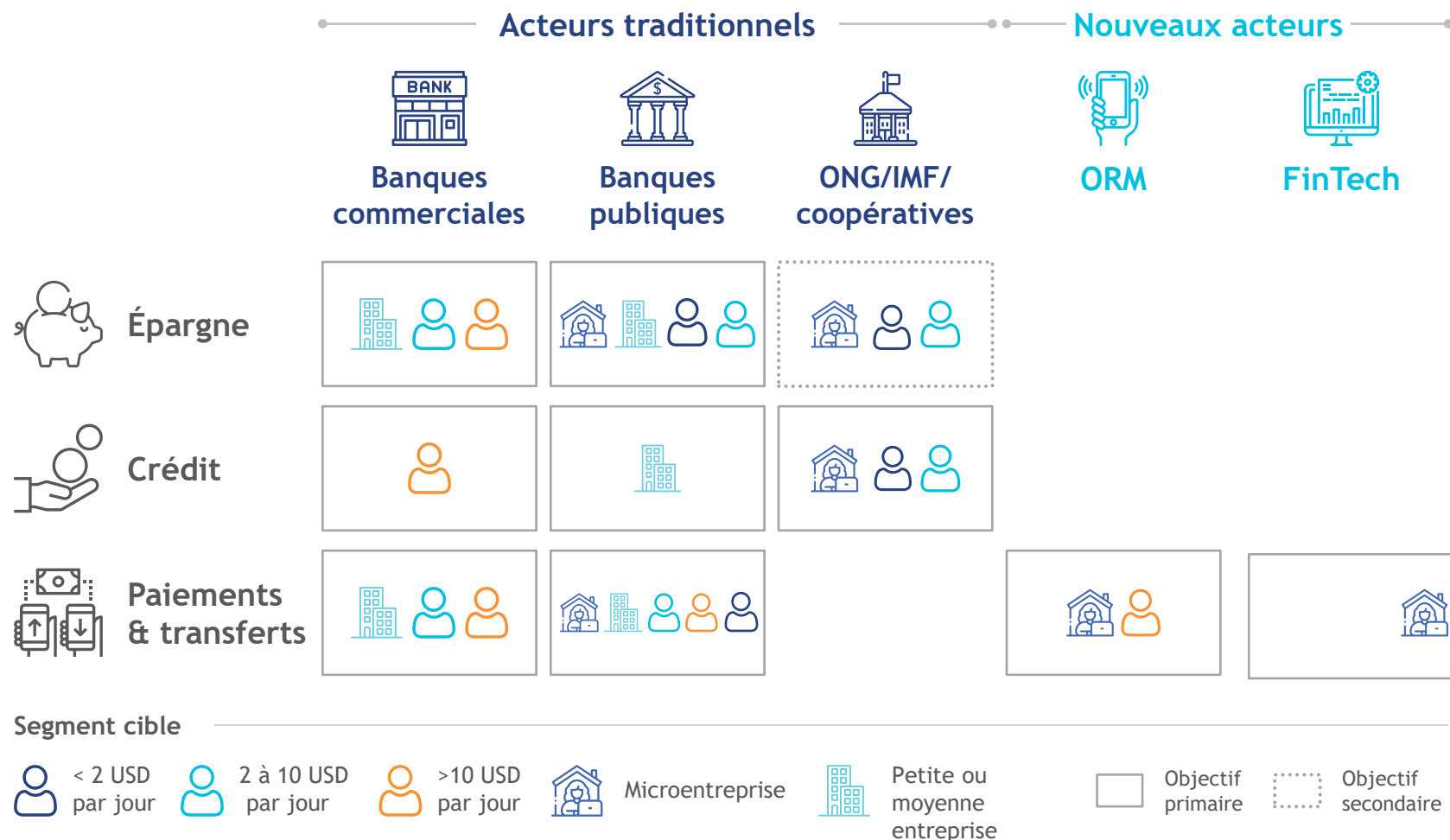
La majorité des Congolais emprunte pour des raisons de santé, pour démarrer une activité ou une entreprise, ou financer des études primaires. Une large part des prêts est informelle (famille, amis). Seul un petit nombre emprunte auprès d'institutions financières formelles. L'accès au financement est un obstacle majeur pour 64% des MPME, dont 54% font appel à des banques non financières.**

Paiements & transferts

Segment	Pourcentage
Femmes 	19%
Ruraux 	17%
Jeunes 	20%
MPME 	N.D.

En termes de couloirs ciblés, un tiers de l'activité de transfert d'argent (envoi et réception) est intra-régional. La plupart des personnes de ce segment reçoivent les transferts par l'intermédiaire de transactions mobiles, d'institutions financières ou d'une personne (espèces). La plupart des paiements sont reçus en espèces et la population n'a pas encore totalement adopté les paiements digitaux.

Les produits et services financiers digitaux doivent passer à des solutions de deuxième génération adaptées aux besoins locaux



Source : analyses MSC



Trust Merchant Bank propose des services bancaires mobiles utilisant la technologie NSDT. Elle offre également un réseau d'agents et des services de transfert d'argent régionaux.

Equity Bank, bien connue dans le segment des MPME, dispose d'un réseau d'agents « Cash Express ».

Rawbank offre des services bancaires mobiles basés sur un portefeuille électronique et un réseau d'agents.

Finca et Vodacom ont lancé Finca Mobile, un outil qui permet la gestion de compte, ainsi que l'accès à certains services de base à partir des téléphones mobiles.

Vodacom a étendu ses partenariats avec Equity Bank pour faciliter les retraits à partir des comptes M-PESA aux distributeurs automatiques d'Equity avec un produit appelé M-PESA « solola na mur ».

Finca et M-PESA ont lancé « lona o defa », un produit de nano-crédit.

Bcecoloans est une IMF digitale qui offre des services de crédit, d'assurance agricole, d'épargne et de change.



République démocratique du Congo

L'écosystème des FinTech

MSC 

Coup de projecteur sur un incubateur

[Orheol](#) est un incubateur fondé le 19 février 2016 par 10 jeunes entrepreneurs et professionnels vivant dans plusieurs villes de la RDC et du reste du monde. Ils ont uni leurs forces pour introduire et soutenir la culture entrepreneuriale dans leur ville natale d'abord, avec l'objectif d'étendre à tout le pays. Le bureau principal se trouve dans le Sud-Kivu, dans l'est de la RDC.

Dans le cadre de sa stratégie visant à limiter les tâtonnements des jeunes entrepreneurs, Orheol fait appel à des coachs locaux, à la fois entrepreneurs et universitaires, pour accompagner les incubés. Il propose des formations à l'entrepreneuriat, des espaces de coworking et de dialogue entre pairs, et du mentorat.

Orheol est conscient de la difficulté pour les entrepreneurs d'accéder au crédit, car l'incubateur lui-même a été créé avec des fonds provenant d'un groupe d'amis. Ainsi, en partenariat avec la SMICO (Société de Microfinance du Congo), les incubés d'Orheol ont un accès facile au crédit. Les jeunes entrepreneurs qui se distinguent pendant la période d'incubation peuvent bénéficier d'un crédit de 500 à 20 000 USD à des conditions favorables, car ils n'ont pas besoin des garanties limitantes qui bloquent souvent les débutants.

Conscient du flou et de l'imprécision de la réglementation et de la fiscalité des FinTech, en associant les start-ups à de grandes institutions, Orheol aide également les jeunes et les femmes entrepreneurs. Pendant les deux premières années, ils opèrent sous le couvert de l'incubateur.

Orheol est déterminé à devenir le fleuron de l'inventivité congolaise, en accompagnant des jeunes qui proposent des solutions techniques, pratiques et digitales aux problèmes sociaux récurrents rencontrés dans leurs communautés.



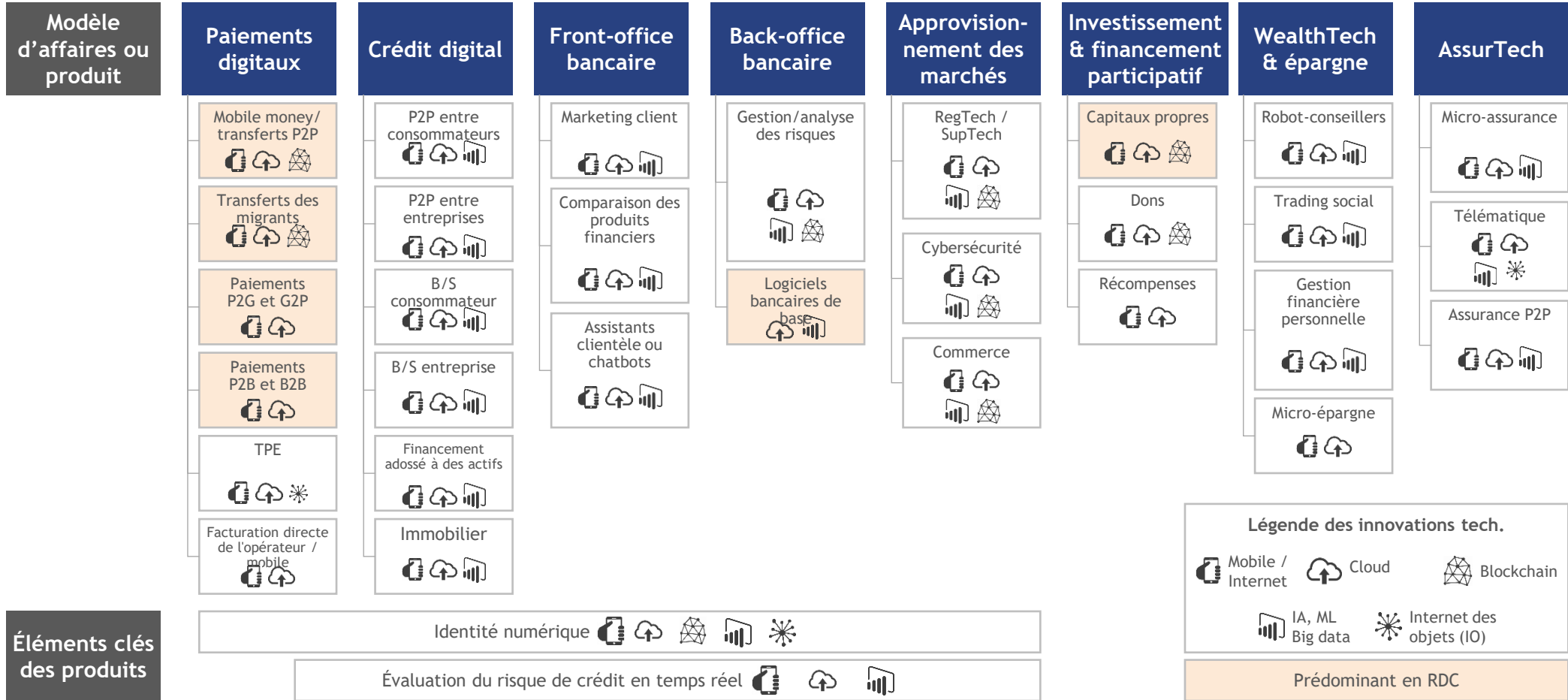
« Le travail d'un entrepreneur social consiste à identifier les blocages auxquels se heurte une partie de la société et à proposer de nouveaux moyens pour la débloquer »

Bill Drayton

Les FinTech en RDC

L'écosystème FinTech est naissant et le bac à sable réglementaire prévu pour 2020 stimulera les innovations financières dans l'année à venir

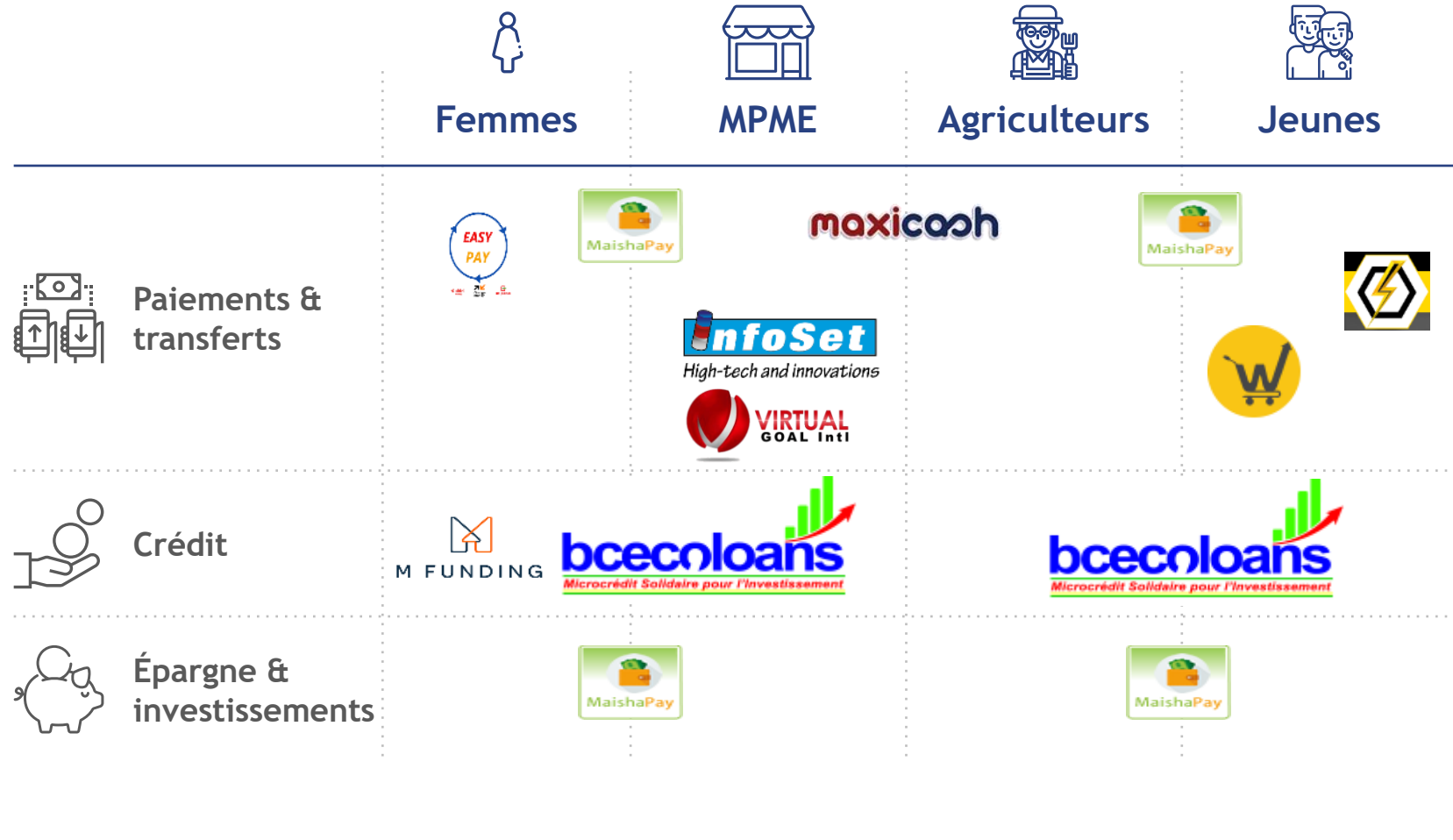
— Domaine — — Paiements — — Crédit — — Infrastructure bancaire — — Marchés — — Investissement et épargne — — Assurance —



Liste des FinTech :

- [Bcecolans](#)
- [Cfc \(Flash App\)](#)
- [Easy Pay](#)
- [Egov](#)
- [Infoset](#)
- [Maishapay](#)
- [Maxicash](#)
- [Mfunding](#)
- [Odipay](#)
- [Virtual Goal Intl](#)
- [Wooddapp](#)
- [x2osoft](#)

Les FinTech inclusives congolaises ciblent différents segments de marché, mais le segment agricole reste largement sous-exploité



CFC, avec son application Flash, offre aux consommateurs à faibles revenus un accès aux paiements et aux billets électroniques.

Maxicash est un écosystème de soutien financier qui s'articule autour des transferts d'argent « intelligents » et des paiements électroniques. Il propose une carte prépayée destinée aux femmes qui commercent avec la Chine.

Virtual Goal International est un fournisseur d'infrastructures numériques pour les universités, les hôpitaux, les écoles, les restaurants, etc.

Avec son produit SmartSchool, **InfoSet** offre un portail de paiement pour les frais de scolarité.

M-Funding aide les entrepreneurs à impact social en Afrique à accéder aux capitaux d'investissement par le biais du crowdfunding.

EasyPay est une application et une plateforme mobile qui permet aux clients de payer des achats en ligne sans carte de crédit et d'envoyer de l'argent d'un opérateur mobile à un autre.

Créé en 2016 avec un capital initial de 300 USD, [MaxiCash](#) permet à la diaspora d'envoyer de l'argent en Afrique, d'initier des paiements dans une application mobile et aux commerçants de collecter des paiements sur leur compte MaxiCash en utilisant plusieurs canaux de paiement, tels que les cartes de crédit, Visa, MasterCard, MaxiCash, PayPal, comptes de mobile money et banque mobile. Il permet aux membres de la diaspora de recharger leur compte au moyen d'une carte Visa MaxiCash à distance. Les entrepreneurs peuvent utiliser cette solution pour transférer tous les paiements reçus de leur compte vers leur carte MaxiCash Visa, qui peut être facilement utilisée pour des retraits sans avoir à se rendre dans une banque. Parmi les partenaires actuels, on compte : Equity Bank, United Bank of Africa (UBA) et DRC PayGate.



Contexte de la solution

Un écosystème de soutien financier construit autour du paiement « intelligent » et des paiements électroniques pour le marché africain et sa diaspora dans un objectif d'aide aux familles et d'amélioration de la vie des populations. Il prolonge son service en offrant une solution de paiement pour les marchés inexploités, permettant aux consommateurs de recevoir ou d'effectuer des paiements électroniques via leur portefeuille virtuel.

Problématique : comment centraliser la multitude de moyens de paiement en un seul ?

Comment ça marche ?	Opportunité	Modèle d'affaires	Impact
<p>Inscription</p> <ul style="list-style-type: none"> Télécharger l'application sur Google Play, Apple Store Adresse électronique, numéro de téléphone <p>Collecte</p> <ul style="list-style-type: none"> Agents dédiés DAB (cartes Visa MaxiCash, système GetCash) Nombreux partenaires (ORM et banques) 	<p>Services financiers</p> <p>API MaxiCash, transactions P2P (CICO, paiement mobile, transfert d'argent et comptes d'épargne) et passerelle P2B</p> <p>Clients cibles</p> <p>Commerçants, start-ups, entreprises, particuliers, étudiants, diaspora et entrepreneurs</p>	<p>Inscription : gratuite</p> <p><u>Recharge (en USD)</u> : carte de crédit 4,5%, paiement par mobile et magasin de détail 2,5%, paiement bancaire 1,5%</p> <p><u>Retraits (en USD)</u> : carte MaxiCash 1%, argent liquide 1%, paiement bancaire 1% (frais de retrait entre 2 et 10 USD)</p> <p><u>Transferts</u>: utilisateur MaxiCash vers local : 0%, international 2,5%, compte bancaire vers local 1%, international 4,5%, portefeuille électronique ou DAB vers local 1%, international 4,5%, ONG ou église vers local 0%, international 0%</p>	<ul style="list-style-type: none"> Des réponses personnalisées aux besoins des entreprises en matière de paiement en ligne ou électronique Le moyen le plus simple, le plus rapide et le plus abordable Les étudiants congolais en Afrique du Sud peuvent facilement recevoir de l'argent de leurs familles en RDC Accroît l'utilisation du paiement digital via les comptes de mobile money

Étude de cas : MaishaPay



[MaishaPay](#) a été lancé en octobre 2017 avec un capital initial de 20 000 USD. Au départ, il ne proposait que des solutions de paiement et de transfert national et international. MaishaPay est un porte-monnaie électronique accessible à tous, avec des fonctions de retrait, de dépôt, de paiement mobile, de transfert d'argent, de compte courant et d'épargne. MaishaPay développe des sites web marchands avec une API gratuite et dispose d'un réseau d'agents où les clients effectuent des dépôts et des retraits. Adapté à l'environnement africain : les clients peuvent effectuer des transactions dans la monnaie locale (francs congolais) ainsi que dans 7 autres devises, dont le dollar et l'euro.



Contexte de la solution

Initialement conçu pour le marché congolais, le modèle a évolué en fonction des besoins de transactions de la diaspora congolaise et africaine dans de multiples devises. Le système est basé sur une blockchain permettant de maintenir des coûts faibles tout en assurant un niveau élevé de sécurité. Le service fonctionne sur smartphone et téléphone GSM (SMS et USSD) pour permettre une couverture dans les zones rurales uniquement couvertes par la 2G.

Problématique : comment connecter les étudiants à leurs familles et atteindre les populations rurales avec un prix abordable ?

Comment ça marche ?	Opportunités	Modèle d'affaires	Impact
Inscription <ul style="list-style-type: none">Télécharger l'application sur Google Play, Amazon Store ou sur placeS'inscrire avec le numéro ID national Collecte <ul style="list-style-type: none">Agents dédiésDAB (cartes Visa MaishaPay)Nombreux partenaires (ORM et banques)	Services financiers Transactions P2P et P2B (CICO, paiement mobile, transfert d'argent et comptes d'épargne) Clients cibles Agriculteurs, éleveurs, bergers, femmes travaillant sur les marchés et étudiants congolais de la diaspora	Inscription : gratuite Transfert P2P (en USD) : <ul style="list-style-type: none">De 1 à 1 000 : gratuit> 1 000 : frais de 5 USD Paiement chez les commerçants : <ul style="list-style-type: none">MaishaPay touche 80% de la commission et 20% reviennent au commerçant Retrait (en USD) : <ul style="list-style-type: none">De 1 à 100 : 1 USD100 à 1 000 : 5 USD Recharge et retrait par carte <ul style="list-style-type: none">Les clients payent 2 USD	<ul style="list-style-type: none">Plus de 5000 comptes MaishaPay actifsAchats possibles dans plus de 34 boutiques électroniques connectéesLes parents peuvent désormais transférer de l'argent sur les comptes de leurs enfants à l'étranger



République démocratique du Congo

L'écosystème de soutien

MSC 

Des compétences managériales éprouvées sont nécessaires pour compléter les compétences techniques

Impact sur la viabilité

Obstacles internes



Compétences

- Les start-ups locales manquent d'expérience en matière de gestion d'entreprise car le niveau d'éducation de la population reste faible et le programme d'études ne prévoit pas d'enseignement en matière d'entrepreneuriat. « *Les FinTech doivent être formées pour comprendre comment gérer une entreprise* » (un directeur d'ORM)



Capital

- Confrontés à un manque de capital-risque, les entrepreneurs cherchent une combinaison de subventions et d'investissements pour amorcer, financer et développer leur start-up. Ils ont également besoin d'équipements pour développer ou déployer leurs applications. « *Tous nos financements proviennent des amis et de la famille (« love money ») et de l'épargne personnelle* » (un PDG de FinTech)
« *Nous avons beaucoup de difficultés à trouver des capitaux, les banques demandent des garanties, les perspectives commerciales ne sont pas développées en Afrique centrale et les fonds de capital-risque sont destinés aux start-ups avancées* » (un PDG de FinTech)



Gestion des talents

- L'écosystème de soutien est faible, et les programmes d'accélération et d'incubation font défaut. Le système éducatif n'est pas conçu pour préparer les entrepreneurs ou les doter des compétences nécessaires à la gestion des entreprises en démarrage. « *De nombreux candidats viennent avec des idées qui vont dans tous les sens. Il faut beaucoup de temps pour les former et qu'à la fin du programme, ils aient une connaissance suffisante de la gestion de projet* » (un responsable d'incubation)



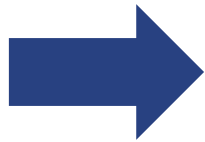
Collaboration

- La proposition de valeur des FinTech est faible, car elle propose des solutions qui ne correspondent pas aux besoins des consommateurs. Par exemple, les solutions des FinTech ne sont pas toujours adaptées aux PME, qui peuvent avoir besoin de solutions plus simples sans rapport avec la technologie. « *Nous avons rencontré des FinTech qui avaient certainement de la créativité, mais leurs solutions ne reflétaient pas les contraintes du marché* »



Les fondateurs de FinTech font pression sur le régulateur car l'environnement est peu clair et trop exigeant

Obstacles perçus par les FinTech



Il manque une réglementation et une protection complètes pour les start-ups

La réglementation des FinTech reste floue : doivent-elles être réglementées comme les ORM ou les institutions financières ?

La gestion interne des FinTech à la BCC (Banque centrale du Congo) est lourde et exigeante :

- Si elles veulent opérer dans le domaine des paiements ou des transactions financières, elles ont besoin d'un accord de la BCC ou d'un accord de non-objection, même si elles sont en partenariat avec une banque
- Elles sont gérées par la direction des Systèmes de paiement pour les accords techniques
- Et pour la gouvernance financière, elles sont gérées par la direction de la Supervision des intermédiaires financiers

Initiatives public-privé

De nombreuses organisations privées ont lancé des activités pour réunir les FinTech en vue d'une harmonisation avec le régulateur :

- Kinshasa Digital Week
- Kinshasa Start-up Summit
- Hackthon Ebola
- Africa Fintech Forum en partenariat avec Kin Start-up Academy
- Nombreuses foires de e-commerce et FinTech

Banque centrale du Congo

Février 2019 : la BCC, en partenariat avec FSD Africa et Elan RDC (tous deux financés par Ukaid), a lancé le premier essai d'un cadre réglementaire de type « bac à sable » pour les FinTech

Ce projet comporte deux volets :

- L'innovation financière au service du développement social et économique
- L'innovation financière au service de la solidarité

Opportunités perçues par les FinTech



« Les lois sont rigides, si la BCC pouvait comprendre ce que FinTech et les télécoms ont à offrir, elle pourrait les changer »
(un représentant d'ORM)

« La réglementation est favorable aux services que je propose au public »
(un PDG de FinTech)

La réglementation est-elle propice aux innovations en RDC ?

« Nous attendons des changements positifs avec la nomination du conseiller chargé du numérique qui va stimuler le secteur »
(un PDG de FinTech)

« La réglementation est favorable, notamment en ce qui concerne les formalités d'identification pour bénéficiaire des services »
(un PDG de FinTech)

La réglementation des services financiers digitaux a récemment évolué, mais il n'existe toujours pas de stratégie nationale pour l'inclusion financière



Progrès réalisés à ce jour

Inclusion financière digitale

- **Inclusion financière** : la feuille de route du Cenfri 2016-2020 montre la prise de conscience, l'engagement et la détermination des décideurs à mettre en place un secteur des services financiers stable et inclusif.
- **Identification numérique** : l'authentification biométrique est autorisée exclusivement pour les transactions à distance dans les institutions financières. La campagne d'identification biométrique de tous les citoyens congolais qui sera lancée d'ici 2020 dotera le pays d'un registre numérique.
- **Protection des consommateurs** : une loi sur la gratuité des services financiers de base a été adoptée, qui inclut les retraits/dépôts dans les circuits bancaires.
- **Cybersécurité** : la RDC a récemment rejoint le GABAC (Groupe d'action pour la prévention du blanchiment d'argent en Afrique centrale), qui a formulé des recommandations sur les mesures de lutte contre le blanchiment d'argent et la cybercriminalité.



Limites à l'inclusion financière digitale

- Il manque une stratégie nationale pour coordonner les efforts des différentes parties prenantes afin d'atteindre une grande partie de la population.
- Il n'existe pas de moyens d'identification biométrique au niveau national. Pour l'instant, le pays accepte la présentation de divers documents d'identité non standardisés. Le plan national du numérique en RDC ne pourra se concrétiser que lorsque l'identification biométrique des populations sera opérationnelle.
- Pour ce qui est de l'indice mondial de cybersécurité, le pays est classé 174^e sur 175, ce qui signifie qu'un système de gestion efficace et un renforcement des capacités des acteurs doivent être mis en œuvre de toute urgence.
- Les recherches de la GSMA montrent que l'inclusion financière pourrait augmenter s'il y avait une réforme de la taxation du secteur mobile. Elle pourrait contribuer à accroître l'accès aux données mobiles et au haut débit, en particulier dans les communautés rurales à faibles revenus, car plus de 70% des nouveaux abonnés proviennent de groupes à faibles revenus dans tous les scénarios.

La réglementation des services financiers digitaux a évolué, mais elle n'est pas assez mûre ni spécifique pour faciliter les activités des FinTech



Progrès réalisés à ce jour

Inclusion financière digitale

- **Infrastructure** : le Président a lancé et validé le Plan national du numérique - Horizon 2025 en septembre 2019. Un conseiller chargé du numérique a été désigné pour encourager la proposition de lois sur les innovations technologiques.
- **Concurrence** : au moment de la rédaction du présent document, l'ARTP avait émis un accord pour les SVA et la BCC avait émis une licence de monnaie électronique pour les institutions non financières.
- **Interopérabilité** : un commutateur privé est sur le marché depuis décembre 2015, ce qui permet le développement de services « de banque à portefeuille ». Un projet de commutateur national géré par la BCC est en cours.



Limites à l'inclusion financière digitale

- Le droit d'accise de 10% payé par les consommateurs sur les services Internet depuis mars 2018 pourrait ralentir le projet de plan national du numérique.
- La dynamique concurrentielle favorise les ORM, tandis que d'autres types de FinTech ont des difficultés à accéder et à utiliser des canaux USSD et API fiables.
- Le réseau multi-paiement n'est opérationnel que pour quatre banques. Seul le projet de commutateur national lancé par la Banque centrale garantira l'interopérabilité entre tous les types de fournisseurs.

Les réglementations relatives au crédit et à l'épargne restent strictes, alors que ces services ne font l'objet d'aucune politique de développement spécifique



Produits	Progrès réalisés à ce jour	Limites au développement des services financiers digitaux
Paiements & transferts	<ul style="list-style-type: none">• L'instruction 29 (2016) autorise les IMF et les banques à créer des réseaux d'agents.• Les émetteurs de monnaie électronique peuvent également conclure un accord pour créer un réseau d'agents.	<ul style="list-style-type: none">• En attendant que l'interopérabilité soit effective et que la réglementation précise comment intégrer les FinTech, celles-ci doivent passer un contrat avec chaque fournisseur ou utiliser un agrégateur.
Épargne & crédit	<ul style="list-style-type: none">• Seules les banques, les IMF et les coopératives de crédit sont autorisées à accorder des crédits.	<ul style="list-style-type: none">• Outre les banques, les IMF et les coopératives de crédit qui sont autorisées à collecter l'épargne, les IMF de niveau 2 qui ont un capital minimum de 50 000 USD doivent avoir un accord avec la Banque centrale pour collecter l'épargne du public.• La licence d'émission de monnaie électronique interdit aux ORM et aux FinTech la création de comptes de crédit et d'épargne, à l'exception des produits distribués par une banque ou une IMF qui peuvent être utilisés pour émettre de la monnaie électronique.

Perspectives de partenariats

Que disent les parties prenantes ?

« L'avantage des partenariats avec les FinTech est que les solutions permettent d'atteindre des clients qui se trouvent dans les régions les plus reculées du pays »
(un directeur de banque)

« Les opérateurs historiques devraient collaborer, car ils apportent des solutions à valeur ajoutée et des innovations que les banques n'ont pas l'habitude de développer »
(un directeur de FinTech)

« Aujourd'hui, ce n'est pas notre activité principale. Nous n'avons pas de personnel dédié qui pourra s'occuper des partenariats avec les FinTech »
(un directeur d'ORM)

« Nous recherchons des partenaires qui répondent aux critères de la banque centrale »
(un directeur d'ORM)



Les partenariats avec les institutions financières sont essentiels pour que les FinTech puissent offrir des produits de base de première génération permettant de toucher une grande partie de la population

Acteur	Quel est l'intérêt d'un tel partenariat pour les FinTech ?	Quels sont les défis à relever pour ce type de partenariat ?	Approche de partenariat
Banques	<ul style="list-style-type: none"> • Être en mesure de proposer des produits de première génération • Utiliser la base de clients des banques 	<ul style="list-style-type: none"> • Les banques sont de grandes institutions, avec un processus de décision lent et centralisé, ce qui rend difficile pour les FinTech d'établir un lien avec elles au niveau local • Les banques développent de plus en plus leurs propres solutions digitales sur la base d'appels d'offres et peu d'entre elles travaillent avec des FinTech locales 	<ul style="list-style-type: none"> • Les banques collaborent avec des FinTech locales en tant qu'émetteurs de monnaie électronique pour les FinTech <ul style="list-style-type: none"> - UBA travaille avec quelques FinTech, telles que la CFC et son application Flash POS sur laquelle ils travaillent ensemble pour développer des solutions innovantes, ainsi qu'avec MaishaPay - Maxicash travaille actuellement avec des banques locales
IMF	<ul style="list-style-type: none"> • Être en mesure de proposer des produits de première génération • Utiliser la base de données des clients des IMF pour des produits centrés sur le client 	<ul style="list-style-type: none"> • Les principales IMF ont leur siège en dehors de la région et se concentrent sur des solutions globales, ce qui limite la possibilité de mettre en place des programmes de collaboration au niveau local 	<ul style="list-style-type: none"> • Les collaborations entre les IMF et les FinTech locales sont rares <ul style="list-style-type: none"> - La CFC et Baobab sont sur le point de signer un accord de partenariat qui permettra aux agents de Baobab d'utiliser la plateforme Flash POS

À ce stade, les FinTech qui travaillent avec des ORM opèrent principalement en tant que distributeurs des services des ORM

Acteur	Quel est l'intérêt d'un tel partenariat pour les FinTech ?	Quels sont les défis à relever pour ce type de partenariat ?	Approche de partenariat
ORM	<ul style="list-style-type: none">• Les FinTech travaillent en tant que sous-agents des ORM. Elles sont en mesure de proposer les services des ORM à leurs propres clients et d'utiliser la base de clients des ORM• Les FinTech peuvent avoir accès au code USSD	<ul style="list-style-type: none">• Certains ORM, comme Airtel, sont réticents à travailler avec de jeunes start-ups en raison d'une politique interne relative à la zone Afrique qui limite spécifiquement la promotion de l'innovation• Le partenariat avec Orange Money nécessite l'approbation du siège, ce qui rend la procédure lourde• En revanche, Vodacom semble être ouvert à la collaboration avec de jeunes start-ups• Il est nécessaire d'expliquer la valeur que les FinTech peuvent apporter aux résultats financiers des ORM	<ul style="list-style-type: none">• Pour l'instant, les FinTech qui travaillent en partenariat avec les ORM opèrent principalement en tant que distributeurs des services des ORM<ul style="list-style-type: none">- Actuellement, la CFC fonctionne selon un modèle d'affaires B2B et propose les services de la plupart des ORM. Dans un avenir proche, elle pourrait s'engager dans un modèle B2C une fois concrétisé le projet d'acquiescer le statut de sous-agents d'ORM- Flash app et OdiPAY travaillent avec les ORM pour offrir leurs services à leurs clients- Airtel travaille avec Maxicash et Itransact sur un projet d'agrégation ainsi que sur les services de transfert internationaux

Le marché des services financiers digitaux + offre des opportunités pour le développement des FinTech

Acteur	Quel est l'intérêt d'un tel partenariat pour les FinTech ?	Quels sont les défis à relever pour ce type de partenariat ?	Approche de partenariat
Institutions	<ul style="list-style-type: none"> Les gouvernements nationaux et locaux doivent accroître la mobilisation des revenus intérieurs en sécurisant et en formalisant la collecte des impôts Développer des solutions permettant aux individus et familles de payer, d'épargner ou d'emprunter pour les frais de scolarité et frais d'hospitalisation 	<ul style="list-style-type: none"> Convaincre les organes gouvernementaux de confier à des opérateurs privés la tâche de collecter l'argent public Le ministère de l'Éducation a déjà conclu un partenariat avec un ORM pour promouvoir le paiement mobile des frais de scolarité dans les écoles publiques* 	<ul style="list-style-type: none"> Infoset (Payschool) travaille en partenariat avec le ministère de l'Éducation pour collecter les frais de participation aux examens dans tout le pays
Fournisseurs de services publics	<ul style="list-style-type: none"> Les fournisseurs publics et privés de biens et de services (énergie, eau, transports publics, immobilier, stations-service, assurances, commerce électronique et pharmacies) effectuent un grand nombre de transactions Possibilité de saisir des flux monétaires réguliers et importants dans le système numérique 	<ul style="list-style-type: none"> Si les principaux fournisseurs de services publics ont déjà intégré des solutions FinTech via les agrégateurs, établir des partenariats avec des petits fournisseurs dispersés nécessite une prospection proactive 	<ul style="list-style-type: none"> La CFC s'associe à Canal + et StarTime pour le paiement des programmes de télévision
Interfaces économiques	<ul style="list-style-type: none"> S'appuyer sur la dynamique des organisations économiques de l'économie informelle, en particulier pour les petites activités telles que les coopératives, syndicats, organisations de migrants Accès à un ensemble de travailleurs informels et à faibles revenus 	<ul style="list-style-type: none"> Malgré la présence d'agrégateurs clés, la plupart des plateformes ne sont pas assez importantes pour pouvoir développer des solutions rentables avec une seule plateforme, ce qui oblige les FinTech à s'associer simultanément avec de multiples acteurs 	<ul style="list-style-type: none"> N/A

Le Plan national du numérique de la RDC : 2019-2025



Objectifs

- Mise en place et modernisation des infrastructures
- Extension de la couverture des ORM et de l'accès au numérique
- Sécurisation des canaux et de l'accès au contenu numérique
- Transformation numérique des administrations et des entreprises
- Fonctionnement des plateformes technologiques financières
- Amélioration du capital humain
- Production, promotion, hébergement et sauvegarde ; et contenu national
- Suivi et appropriation des progrès technologiques de l'ère numérique
- Promotion du Plan du numérique par les politiques publiques

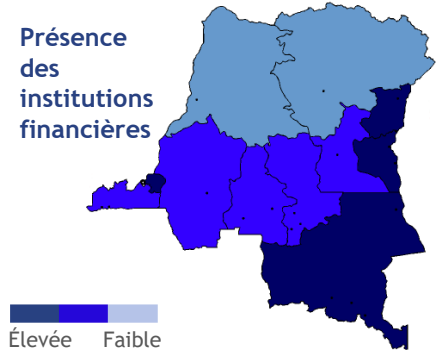
Contexte et concept

- L'élaboration de ce plan reflète la volonté nationale de se hisser au niveau des États modernes et prospères. Cette volonté a été exprimée à maintes reprises par le peuple congolais lors de rencontres nationales et internationales
- Réduire les coûts et les délais avec la garantie d'une transparence maximale

Vision

- Faire de la stratégie numérique congolaise un levier d'intégration, de bonne gouvernance, de croissance économique et de progrès social

Présence des institutions financières



Quatre axes stratégiques ont été identifiés

Infrastructures

- Infrastructure à large bande
- Centres de données sécurisés
- Incitations pour l'accès à la révolution digitale

Usages applicatifs

- Culture numérique
- Administration en ligne (e-administration)
- Sécurisation des utilisations

Données

- Industrie numérique locale
- Capital humain et leadership
- Méga-données (Big Data, Open Data)

Gouvernance-Régulation

- Cadre juridique
- Inter-réglementation
- Cybersécurité

Aperçu des événements de 2020

- Kinshasa Digital Week : participation des fournisseurs de médias de transmission (satellites, fibre optique, fréquences radio), développeurs, intégrateurs d'applications, fournisseurs de services Internet, OTT, start-ups, incubateurs, experts congolais, diaspora congolaise, centres d'appel, et de nombreux autres acteurs
- Salon Osiane : rencontres avec plusieurs autorités impliquées dans les technologies numériques en Afrique
- Salon Vivatech : participation de la RDC avec sa délégation de start-ups ; couplé aux événements parisiens Afrobytes et Congo Business Network
- ID4Africa : avec les producteurs de solutions technologiques pour la sécurité et l'intégration des bases de données centralisées pour l'identification biométrique

MSC, le spécialiste mondial de l'inclusion financière, économique et sociale



Société internationale de conseil en inclusion financière avec **plus de 20** ans d'expérience



Plus de **180** collaborateurs dans **11** bureaux à travers le monde



Projets dans **~65** pays en voie de développement

Notre impact à ce jour

550+
Clients

Plus de
850 Publications

Contribué au développement des services numériques G2P utilisés par **plus de 875 millions** de personnes

Mis en œuvre
Plus de 850 projets de services financiers digitaux

Plus de **275 produits** et canaux d'inclusion financière que plus de **55 millions** de personnes utilisent aujourd'hui

Formé plus de 9 000 spécialistes de l'inclusion financière de renom dans le monde entier

Quelques-uns de nos partenaires et clients





Plaquette institutionnelle MicroSave | Contactez-nous à : info@microsave.net

Siège en Asie

28/35, Ground Floor, Princeton Business Park,
16 Ashok Marg, Lucknow, Uttar Pradesh, India 226001

Tel : +91-522-228-8783 | Fax : +91-522-406-3773 | Email : manoj@microsave.net

Siège en Afrique

Shelter Afrique House, Mamlaka Road,
P.O. Box 76436, Yaya 00508, Nairobi, Kenya

Tel : +25-420-272-4801 | Fax : +25-420-272-0133 | Email : anup@microsave.net

