



FINAFRIQUE PARTNERS

LA BÂTISSE D'UN SAVOIR-FAIRE AFRICAIN





SOMMAIRE

FINAFRIQUE ACCOMPAGNE L'ÉVEIL DE L'AFRIQUE	4
FINAFRIQUE PARTNERS, SE FRAYER SON PROPRE CHEMIN, SON PROPRE DESTIN	5
FINAFRIQUE PARTNERS	6
NOTRE PROPOSITION DE DEMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT	7
LE CONTENU DE NOTRE DEMARCHE	8
LE CONSEIL ET L'ASSISTANCE TECHNIQUE	11
DEFINITION DES MODES D'INTERVENTION	12
Nos missions d'accompagnement se déclinent en quatre axes majeurs	12
LE CONSEIL ET L'ASSISTANCE TECHNIQUE	13
Vous accompagner dans la mise en place de Politique d'inclusion financière	13
Vous accompagner dans votre Plan de Développement	14
Adapter votre dispositif de gestion des risques aux évolutions réglementaires	15
Adapter vos produits face aux mutations du marché et aux évolutions réglementaires (1)	16
Adapter vos produits face aux mutations du marché et aux évolutions réglementaires (2)	17
Accompagnement dans l'optimisation de votre Gestion Financière	18
FINAFRIQUE PARTNERS	19
Un positionnement affirmé pour le développement durable	19
NOS DEUX GRANDS PROJETS D'IMPACT SOCIAL	20
Application digitale FinDieTou	20
initiative inclusive bond (ex « informal bond »)	21



FINAFRIQUE PARTNERS ACCOMPAGNE L'ÉVEIL DE L'AFRIQUE



Depuis maintenant plus de deux décennies, le continent africain affiche une croissance annuelle moyenne d'environ 5%. Ces bons résultats amènent certains économistes, faisant le parallèle avec l'émergence de la Chine, à souligner une opportunité d'investissement historique.

Les perspectives de croissance à court terme sont bien meilleures que dans le reste du monde et les perspectives à long terme sont même au-dessus de celles de certains grands pays émergents, et ce, en dépit de la baisse du cours des matières premières dans certains pays de la zone subsaharienne. La capitalisation de marché du continent est appelée à augmenter fortement et de nombreux points d'amélioration s'observent en termes d'organisation, de capacités humaines et d'environnement des affaires.

C'est dans ce contexte que les **offres de FinAfrique Partners** prennent tout leur sens. Nous vous accompagnons dans vos études et développements perpétuels à la quête de formules innovantes, nous vous assistons dans vos projets d'acquisition de compétences opérationnelles afin de gagner en efficacité à travers nos prestations de haute technicité conjuguant approche pragmatique, pratique et multiculturelle.

VOUS L'AVEZ COMPRIS, NOTRE MISSION EST DE VOUS RENDRE PLUS COMPETITIF ET PLUS EFFICACE !



FINAFRIQUE PARTNERS – SE FRAYER SON PROPRE CHEMIN, SON PROPRE DESTIN

FinAfrique est un Pôle Technique créé au début de l'année 2008 par plusieurs cadres financiers issus d'Afrique Centrale et de l'Ouest dont la vocation est de **répondre aux besoins croissants du continent Africain** dans les domaines du Conseil (**FinAfrique Advisory**), et de l'Investissement d'Impact (**FinAfrique Investment**).

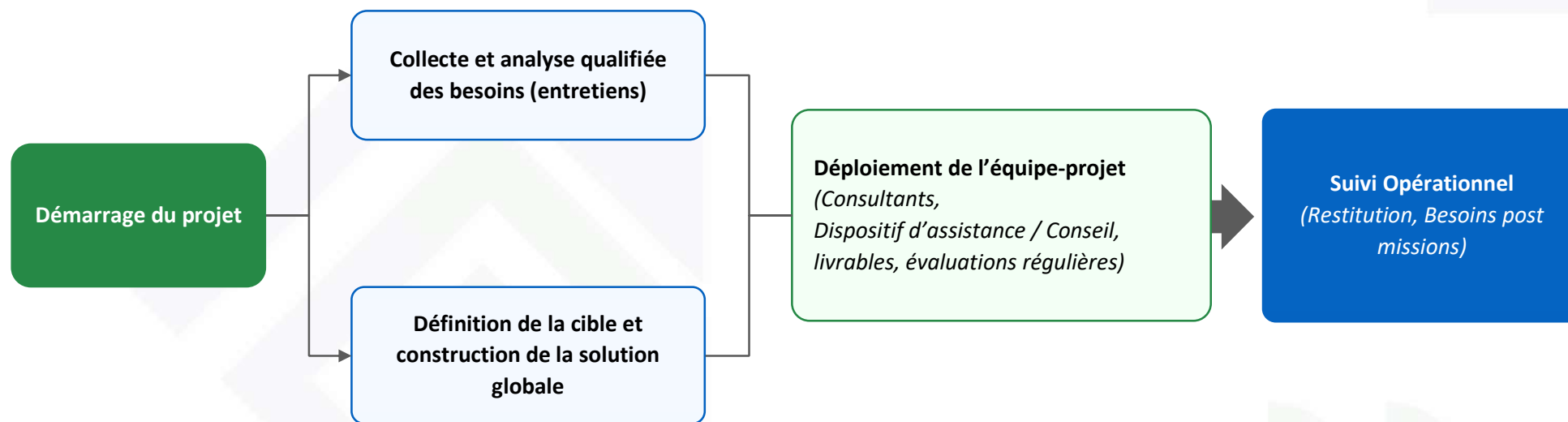
FinAfrique a pour principale mission **d'apporter des solutions sur mesure** aux problématiques que rencontrent les Institutions financières, les Entreprises et les États Africains dans leur quête de performance, d'innovation et de transparence. **Depuis une décennie**, FinAfrique opère en **Afrique de l'Ouest** (Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, Mauritanie, Guinée), **Centrale** (Cameroun, Congo, Gabon), de **l'Est** (Kenya), à **Madagascar** et au **Maghreb** (Maroc).

NOTRE EQUIPE TECHNIQUE EST CONSTITUEE DE PROFESSIONNELS ISSUS DE LA BANQUE D'INVESTISSEMENT, DE SOCIETES DE GESTION, DE LA BANQUE DE RESEAU, DE L'ASSURANCE, DU CONSEIL, ET DE L'AUDIT. L'EXPERIENCE, L'ENTHOUSIASME ET LE PRAGMATISME DE NOS CONSULTANTS CONSTITUENT UN GAGE DU SUCCES DE NOS MISSIONS D'ACCOMPAGNEMENT.





FINAFRIQUE PARTNERS

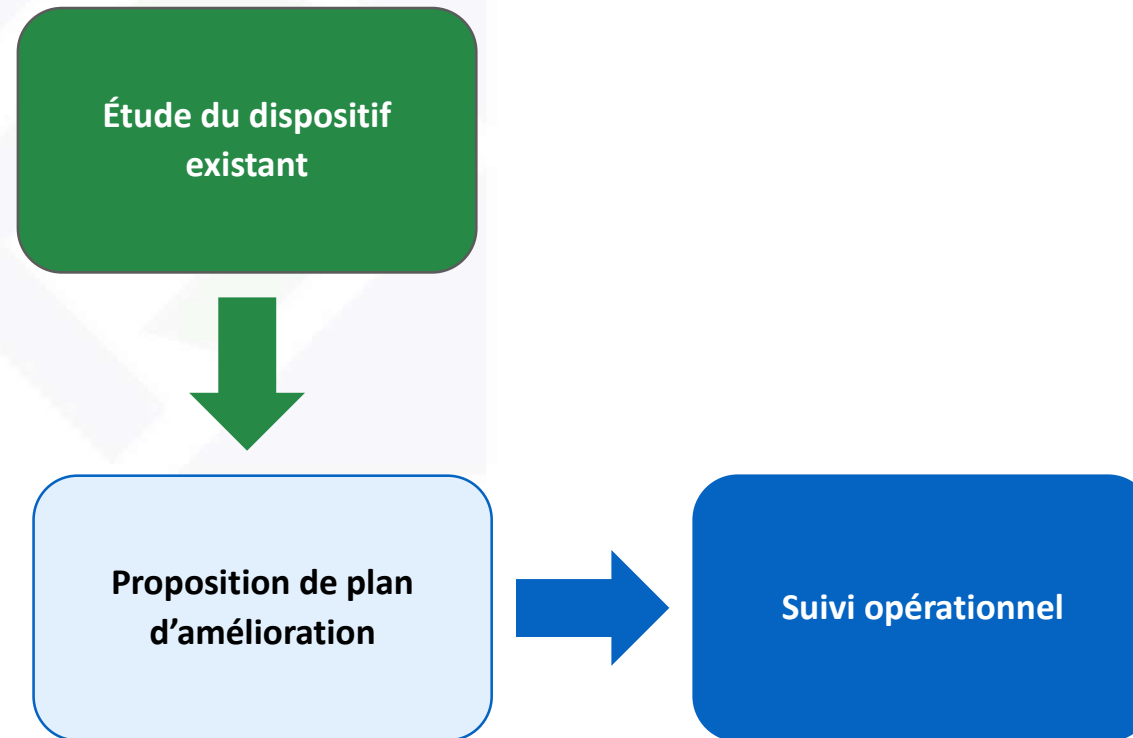




NOTRE PROPOSITION DE DEMARCHE D'ACCOMPAGNEMENT

Fort de plus de 15 années d'expérience, FinAfrique propose de mettre en place un dispositif de Pilotage et de Gouvernance projets pour vous accompagner dans votre développement.

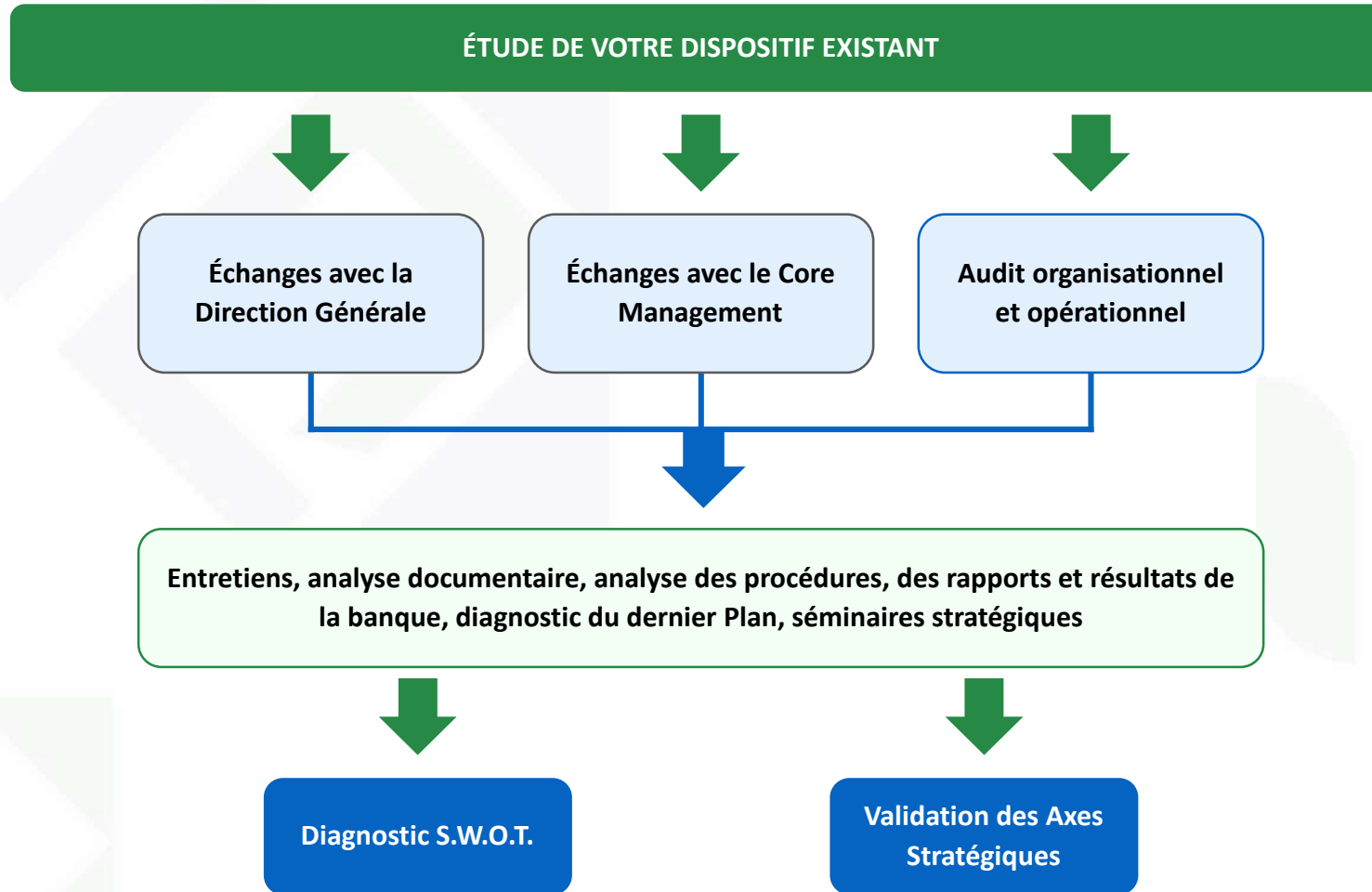
Avec une équipe dotée d'une très bonne connaissance de la réglementation locale et des standards internationaux, FinAfrique propose une démarche projets, selon une démarche d'efficacité opérationnelle en 3 grandes étapes :





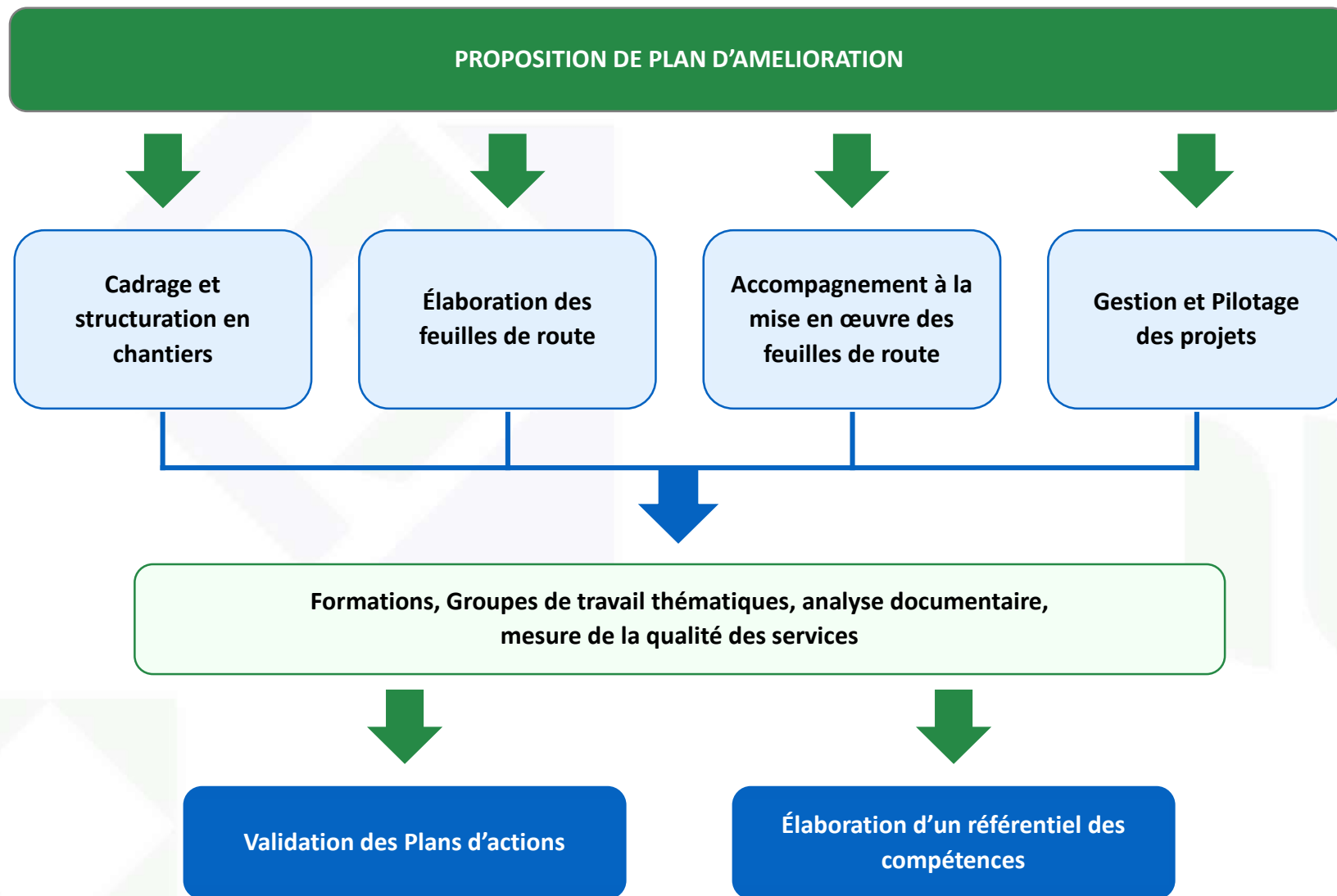
LE CONTENU DE NOTRE DEMARCHE

Démarche 1



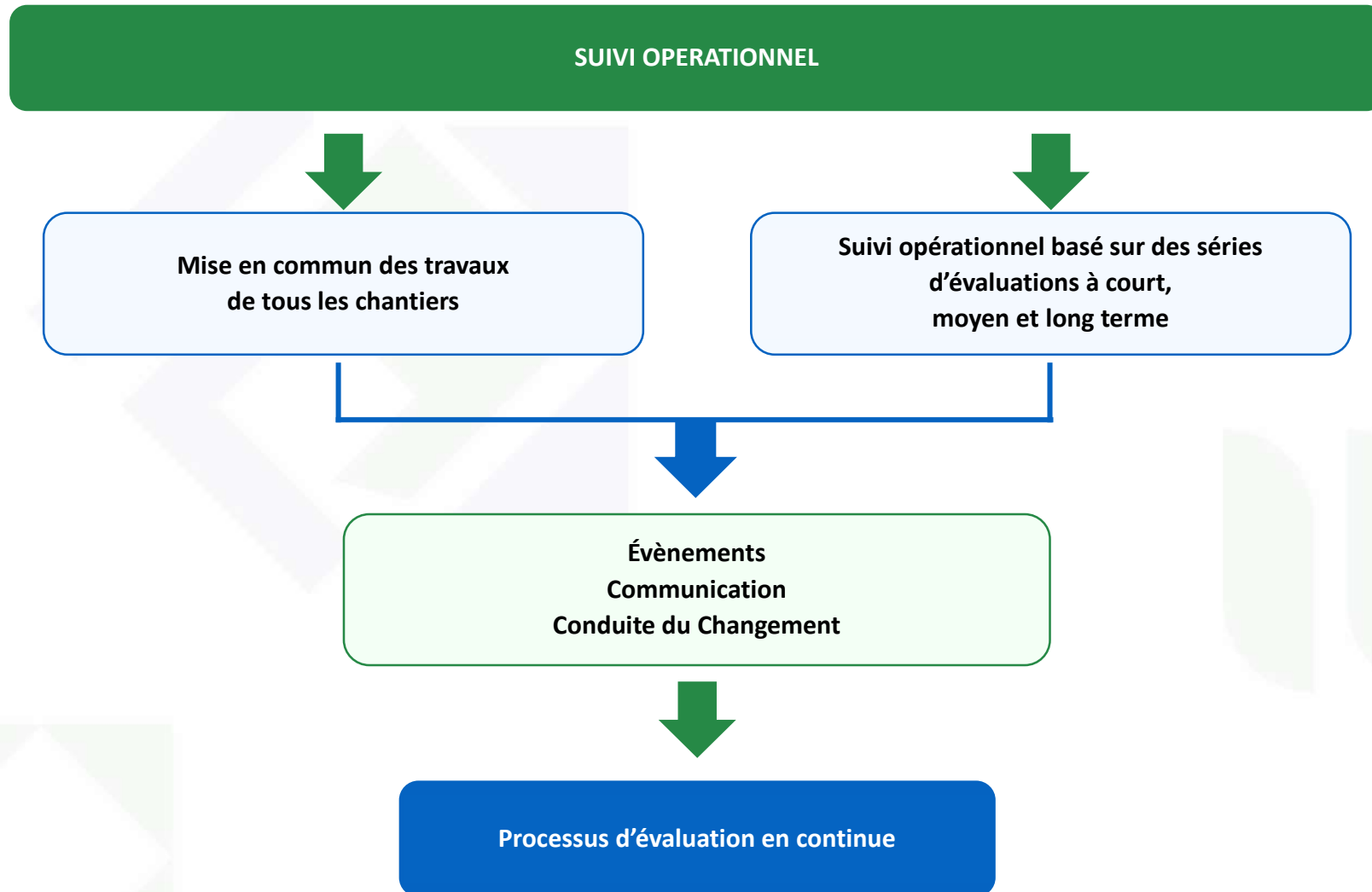


Démarche 2





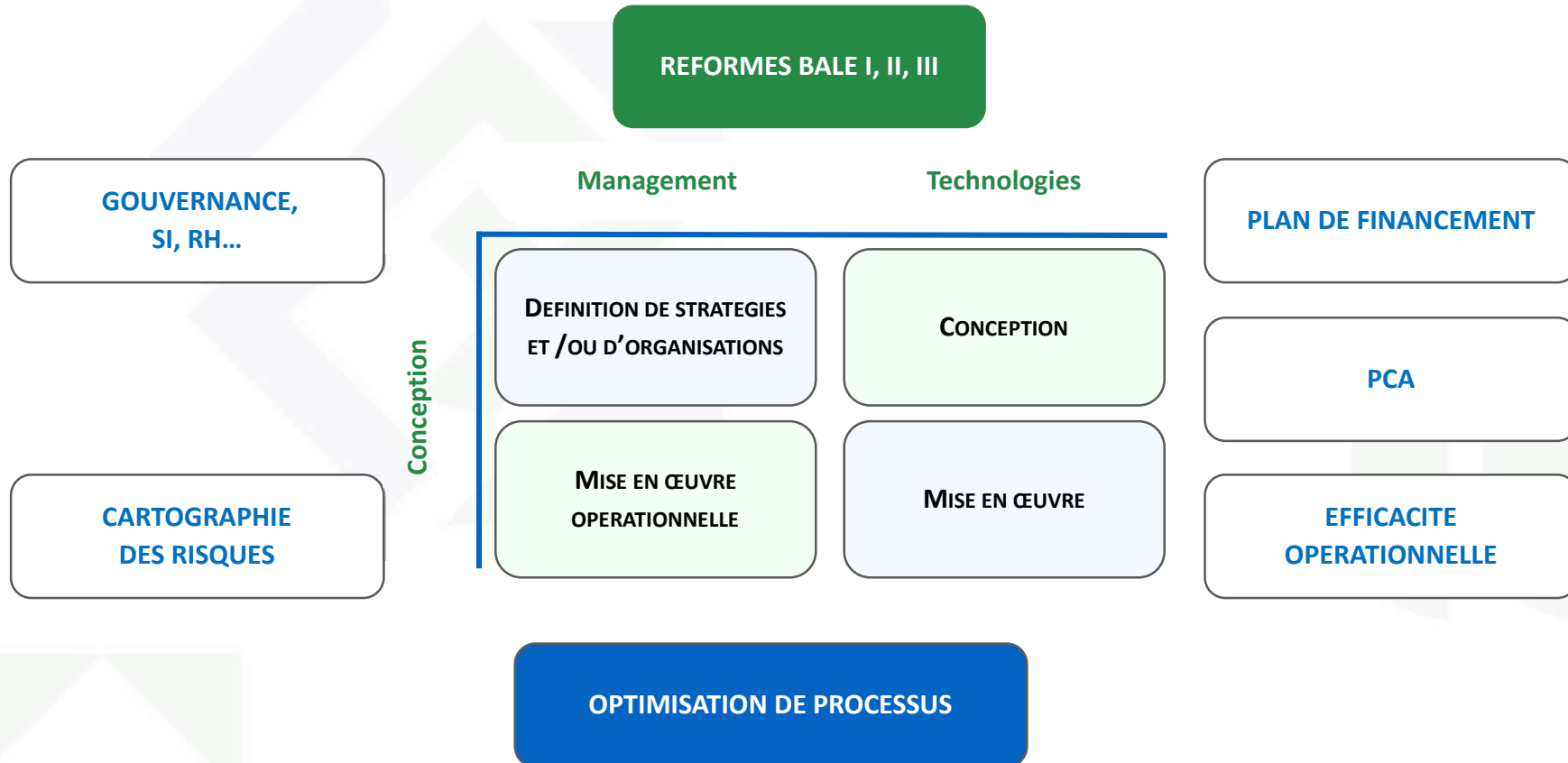
Démarche 3





LE CONSEIL ET L'ASSISTANCE TECHNIQUE

FinAfrique Consulting accompagne ses clients dans les domaines de la Banque, Finance et Assurance depuis la formalisation de leur stratégie jusqu'à la mise en œuvre de leurs projets opérationnels :





DEFINITION DES MODES D'INTERVENTION

NOS MISSIONS D'ACCOMPAGNEMENT SE DECLINENT EN QUATRE AXES MAJEURS

Conseil

Ces Missions sont réalisées depuis les bureaux régionaux de FinAfrique (Paris, Abidjan et Douala) ou sur site en fonction des besoins de la mission, elles donnent lieu à la production de rapports détaillés comprenant l'ensemble des observations, des recommandations et des conclusions formulées par FinAfrique sur le sujet traité.

Assistance Technique directe

Elle permet de renforcer ponctuellement vos équipes dans le cadre de leurs tâches récurrentes ou de les assister sur des projets de développement ou des études spécifiques.

Automatisation / industrialisation de processus

FinAfrique peut également être amené à développer des outils spécifiques visant à automatiser des traitements (ALM, Arrêtés des comptes, Bâle II & III, MCEV, IFRS, ...).

Retours d'expérience

FinAfrique peut être sollicité pour échanger avec vous sur la conduite générale à tenir lors du déploiement de grand projet stratégique (réglementation, réduction des coûts, fusion, ...), ou l'optimisation de la méthodologie générale d'approche cohérente avec les pratiques de marché,



NOS DIFFERENTES TASK-FORCE SONT CONSTITUEES D'EXPERTS INTERNATIONAUX CAPABLES DE REpondre AVEC AGILITE A VOS PREOCCUPATIONS.

LE CONSEIL ET L'ASSISTANCE TECHNIQUE

VOUS ACCOMPAGNER DANS LA MISE EN PLACE DE POLITIQUE D'INCLUSION FINANCIERE

Vos enjeux : Faciliter l'accès au financement

À fin 2016, le nombre d'établissement de crédits agréés est porté à 138 dans la zone UEMOA, en hausse de 45% par rapport à fin 2006. Cette dynamique croissance du volume des Établissements bancaires est malheureusement contrastée par un faible taux de bancarisation de l'ordre de 34% et qui stagne encore dans certains pays de la zone francophone.

INSTITUTION DE DEVELOPPEMENT, ÉTATS, BANQUES CENTRALES, COMMENT FACILITER L'ACCES AU FINANCEMENT PAR LA PROMOTION DE L'INCLUSION FINANCIERE ?

Notre réponse

- ▲ Mise en place de projets d'éducation financière numérique pour vulgariser la connaissance des marchés financiers aux populations en marge du secteur bancaire.
- ▲ Accompagnement des PME (90% du secteur informel) dans la phase critique de développement (renforcement de capacité, accès au financement, mise en place de business plan).

Prestation similaire en Partenariat avec une Institution de Développement : Déploiement d'outil de renforcement de capacité des PME au Cameroun

- ▼ *Conception des programmes d'accompagnement,*
- ▼ *Adaptation des modules à l'environnement local,*
- ▼ *Accompagnement des PME dans la mise en place de Plan d'affaires.*





VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE PLAN DE DEVELOPPEMENT

Vos enjeux : Élaborer la stratégie de développement

Face une montée de la concurrence, où trouver les sources de croissance et comment préparer le développement d'activités rentables pour le futur ? Quelles innovations proposer, quels produits et marchés privilégier ?

POUR DYNAMISER LEUR CROISSANCE, LES ACTEURS DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE DOIVENT REVISITER LEURS PRIORITES ET PORTEFEUILLES D'ACTIVITES ET AJUSTER LEUR BUSINESS MODEL.

Notre réponse

- ▲ Accompagnement dans la mise en place/revue de votre plan stratégique,
- ▲ Analyse de votre marché et déclinaison de votre plan stratégique sur l'ensemble des activités,
- ▲ Assistance dans la recherche de partenaire pour le développement à l'international,
- ▲ Mise en place d'une organisation efficace en termes de ressources pour chaque activité.

Prestation similaire pour une grande Banque Commerciale en Afrique de l'Ouest :

- ▼ *Déclinaison des orientations du plan stratégique (la Gouvernance, les produits bancaires, les ressources humaines, le système d'information, les risques, le système comptable,*
- ▼ *Lancement effectif du Plan stratégique.*



ADAPTER VOTRE DISPOSITIF DE GESTION DES RISQUES AUX EVOLUTIONS REGLEMENTAIRES

Vos enjeux :

L'entrée en vigueur des normes Bâle I, II, III depuis le 01 janvier 2018 en zone UEMOA et CEMAC dans une moindre mesure impacte fortement votre organisation *en particulier votre dispositif de gestion des risques et de contrôle interne.*

QUELLE ORGANISATION METTRE EN PLACE POUR REpondre EFFICACEMENT AUX EXIGENCES DU REGULATEUR ?

Notre réponse

- ▲ Définir /revoir les rôles et les responsabilités de chaque membre du Comité de Direction,
- ▲ Cartographier vos principaux risques,
- ▲ Mesurer des impacts sur vos fonds propres,
- ▲ Évaluer votre système d'information et référentiels des risques,
- ▲ Évaluer votre dispositif de contrôle interne.

Prestation similaire pour un Établissement de Micro Finance en Afrique de l'Ouest : renforcement du dispositif de contrôle interne

- ▼ *Analyser les processus front to back de la Microfinance,*
- ▼ *Identifier et évaluer les risques inhérents,*
- ▼ *Concevoir et implémenter une matrice de contrôle en vue de réduire les risques identifiées.*



ADAPTER VOS PRODUITS FACE AUX MUTATIONS DU MARCHÉ ET AUX ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES (1)

Vos enjeux :

L'environnement bancaire est marqué par un climat de concurrence accrue en lien avec l'arrivée ces dernières décennies de Groupes bancaires Panafricains et d'établissements de monnaie électronique. À fin 2016, le nombre d'établissement de crédits agréés est porté à 138 dans la zone UEMOA, en hausse de 45% par rapport à fin 2006. Cette concurrence est accentuée par une réglementation de plus en plus stricte en matière de gestion du risque de crédit.

DANS CE CONTEXTE, QUELLE STRATÉGIE COMMERCIALE METTRE EN PLACE POUR LA DIVERSIFICATION DE VOTRE PORTEFEUILLE DE CLIENT ET DE PRODUIT ?

Notre réponse

- ▲ Analyser le déploiement sur de nouveaux segments tel que la clientèle PME,
- ▲ Réflexion et déploiement des stratégies de distribution locale (sous-région) et à l'international,
- ▲ Accompagnement dans l'optimisation de la gamme, rendement des produits,
- ▲ Analyse de votre processus de création de produits,
- ▲ Étude de faisabilité et du lancement du produit.

Prestation similaire pour une Banque Commerciale de premier rang à Madagascar : Accompagnement pour le lancement d'un nouveau produit obligataire

- ▼ *Étude de faisabilité à travers un état des lieux du dispositif réglementaire et de financement,*
- ▼ *Conception et commercialisation du produit.*



ADAPTER VOS PRODUITS FACE AUX MUTATIONS DU MARCHÉ ET AUX ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES (2)

Vos enjeux :

Depuis plusieurs années, de nombreux événements exceptionnels ont rappelé la vulnérabilité des entreprises face à des catastrophes ou sinistres de grande ampleur dont les conséquences économiques sont désastreuses. Pour faire face aux risques liés à ces événements, le régulateur impose aux Banques et Établissements la mise en place d'un plan de continuité d'activité PCA (arrêté du 03 novembre 2014 et règlement COBAC 2016/04).

DANS CE CONTEXTE, QUELLE DISPOSITIF METTRE EN PLACE POUR ASSURER LA CONTINUITÉ DE VOS ACTIVITÉS ?

Notre réponse

- ▲ Recenser les activités vitales,
- ▲ Cartographier vos risques et analyser les impacts d'une interruption de vos processus métiers,
- ▲ Cartographier vos principaux risques,
- ▲ Déployer des solutions de continuité multidimensionnelles/multi-territoires,
- ▲ Mettre en place une gestion de crise performante,
- ▲ Assurer la réactivité des collaborateurs.

Prestation similaire pour un grand groupe bancaire International Américain : Mise en place d'un PCA dans avec Pilotage des départements Vente et Après-Vente

- ▼ *Audit du dispositif plan de continuité d'activités,*
- ▼ *Analyse et évaluation des risques (menaces directes et indirectes),*
- ▼ *Mise à jour du PSI et des procédures associées,*
- ▼ *Réalisation et Pilotage des tests de bascule,*
- ▼ *Approche conseil vis à vis du client.*



ACCOMPAGNEMENT DANS L'OPTIMISATION DE VOTRE GESTION FINANCIERE

Vos enjeux :

Les directions financières des banques sont confrontées à des enjeux importants : complexité des produits, pertinence nouvelle de la liquidité et contexte, réglementaire de plus en plus exigeant avec les normes Bâle III.

COMMENT OPTIMISER VOTRE GESTION FINANCIERE (NOUVELLES NORMES DE LIQUIDITE, REFINANCEMENT, RISQUE DE TAUX...), DEVELOPPER VOS METHODES D'ANALYSE DE MARGE ET DE RENTABILITE ; PILOTER LA MISE EN ŒUVRE UN DISPOSITIF DE GESTION ALM ?

Notre réponse

- ▲ Conception et déploiement d'outil d'ALM,
- ▲ Accompagnement de la mise en place du dispositif interne de gestion des risques de liquidité (outil de stress test liquidité),
- ▲ Accompagnement de la mise en place d'outil central de contrôle de gestion et déploiement dans les filiales,
- ▲ Mise en place de plan de refinancement.

Prestation similaire pour un grand groupe bancaire Européen avec des filiales en Afrique Subsaharienne Américain : Audit du dispositif de gestion financière

- ▼ *Rentabilité financière,*
- ▼ *Résultats commerciaux,*
- ▼ *Portefeuille financier,*
- ▼ *Politique de financement.*



FINAFRIQUE PARTNERS

UN POSITIONNEMENT AFFIRME POUR LE DEVELOPPEMENT DURABLE

Nous apportons des réponses efficaces face à vos enjeux

LES ENJEUX DU SECTEUR PUBLIC

- ▲ **Mise en place du cadre réglementaire et politique,**
- ▲ **Renforcement des partenariats et de la coopération Internationale,**
- ▲ **Promotion de l'inclusion Financière en Milieu Rural,**
- ▲ **Développement durable – Adaptation au Changement Climatique** : gestion des ressources naturelles, préservation de la biodiversité et investissement dans des infrastructures résilientes aux effets du changement climatique.

LES ENJEUX DES ACTEURS DU SECTEUR PRIVE

- ▲ **Impact environnemental positif** : investissements dans les énergies renouvelables, la conservation de la biodiversité, la gestion durable des ressources naturelles.
- ▲ **Accès aux financements** : adopter des pratiques ESG peut donner accès à un plus large éventail de subventions, prêts à faibles taux d'intérêt.
- ▲ **Conformité au cadre réglementaire,**
- ▲ **Avantage concurrentiel - Innovation et Opportunités commerciales.**

LES ENJEUX DES INSTITUTIONS FINANCIERES

- ▲ **Développement de produits & services financiers inclusifs,**
- ▲ **Financement de projets d'infrastructures durables.**





NOS DEUX GRANDS PROJETS D'IMPACT SOCIAL

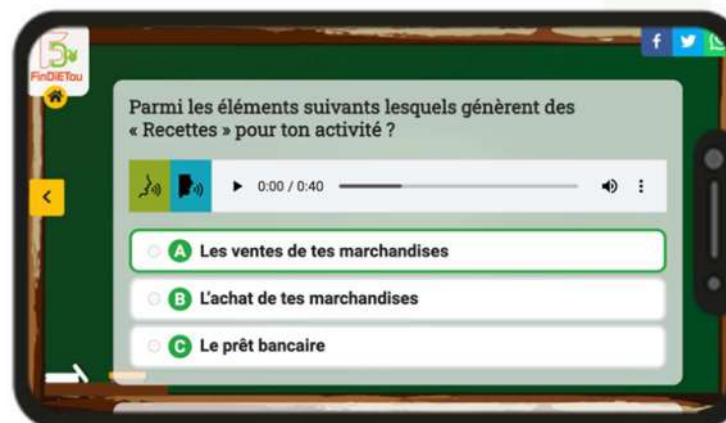
APPLICATION DIGITALE FINDIETOU



La toute 1^{ère} Plateforme d'Éducation Financière Digitale en langues locales

www.findietou.com

Interface visuelle sur mobile





L'INITIATIVE INCLUSIVE BOND

... il était une fois l'initiative « inclusive bond »



Concept dont les Opérations-Pilotes ont reçu les approbations des régulateurs bancaires et boursiers d'Afrique Centrale et d'Afrique de l'Ouest (BEAC, BCEAO, COSUMAF et AMF-UMOA).

Le Concept « Inclusive Bond » consiste à une émission obligataire spécifiquement destinée au financement des Très Petites Entreprises et du Secteur Informel. Cette émission a la particularité d'être orientée suivant un certain nombre de secteurs (Artisanat, Agriculture, Transport, ...) mais surtout d'être garantie par 3 parties prenantes : L'État (entre 20% et 50%), les Institutions de Financement Internationales (entre 20% et 50%) et les Bénéficiaires de l'informel (jusqu'à 30%).



Objectifs visés

- ▲ Élargir la capacité de financement à destination des TPE et du secteur informel en diversifiant les sources de financement (Banques, Microfinances, Assurances, Entreprises, Entrepreneurs, Ménages, Diasporas, etc.),
- ▲ Abaisser le coût du crédit en structurant un taux de crédit autour de 13% TEG (sur 12 mois), contre 25% à 35% dans la plupart des pays en voie de développement,
- ▲ Améliorer l'inclusion financière par un processus transactionnel numérique (Mobile-Payment) et par le caractère inclusif du modèle qui englobe toutes les couches sociales de la population,
- ▲ Établir un lien direct entre les Bourses de Valeurs Africaines et les couches sociales défavorisées (représentées par les Très Petites Entreprises et le secteur informel). Et par deçà, dynamiser les Marchés Financiers locaux par des émissions régulières d'Inclusive-Bonds,
- ▲ Structurer/formaliser progressivement les acteurs du secteur informel qui se verraient proposer un cadre organisationnel. L'objectif étant d'élargir progressivement l'assiette fiscale.

