

DOSSIER DE PARTENARIAT STRATEGIQUE

KOBO : Digitalisation des Avantages Collaborateurs



01 OCTOBRE 2025

NETBYUS TOGO

Ce dossier est strictement confidentiel. Toute diffusion, reproduction ou utilisation en dehors du cadre du partenariat stratégique entre NetByUs et la BDM Togo est interdite sans autorisation écrite des deux parties.

Sommaire

I. Résumé exécutif

II. Présentation des parties

1. NetByUs

2. Banque BDM Togo

III. Présentation du produit KOBO

IV. Objectifs et vision du partenariat

V. Proposition de collaboration & Deal commercial

VI. Structure financière & projections

1. Budget prévisionnel initial

2. Projection de revenus

VII. Plan de mise en œuvre opérationnelle

1. Étapes clés du déploiement

2. Calendrier prévisionnel (timeline)

3. Organisation opérationnelle

VIII. Avantages stratégiques pour la BDM

IX. Plan marketing et communication conjointe

X. Risques & stratégies d'atténuation

XI. Engagements et prochaines étapes

XII. Références de NetByUs

I. Résumé Exécutif

Présentation succincte du projet KOBO et des objectifs du partenariat

Le projet **KOBO** est une initiative stratégique portée par **NetByUs**, entreprise technologique spécialisée dans la digitalisation des processus financiers et métiers, visant à **révolutionner la gestion des avantages collaborateurs** à travers une **plateforme de monnaie dématérialisée** entièrement régulée et interconnectée au système bancaire.

KOBO se présente comme un **écosystème fintech complet** reliant quatre acteurs majeurs :

1. **Les entreprises**, qui créditent et administrent les avantages de leurs employés (cadeaux, repas, carburant, etc.) via une application web intuitive.
2. **Les collaborateurs**, qui disposent d'une application mobile regroupant leurs cartes digitales, leur solde et leur historique de consommation.
3. **Les marchands**, qui encaissent les paiements via une application ou un TPE connecté, et peuvent suivre leurs transactions et retraits.
4. **La Banque BDM**, qui héberge la monnaie électronique, régule les flux financiers, et assure la conformité (KYC/AML).

L'objectif du partenariat entre **NetByUs** et la **Banque BDM Togo** est de **s'appuyer sur la technologie et l'expertise fintech de NetByUs**, combinée à **l'agrément bancaire et la régulation financière de la BDM**, pour lancer au Togo la **première solution locale intégrée** de gestion des avantages collaborateurs en monnaie dématérialisée.

Ce partenariat vise ainsi à :

- Moderniser la gestion des avantages sociaux en entreprise.
- Réduire la dépendance au papier et à la monnaie fiduciaire.
- Favoriser la transparence, la traçabilité et la lutte contre la fraude.
- Accélérer la bancarisation et la digitalisation des paiements au Togo.

Enjeux pour la BDM et NetByUs

Enjeux pour la Banque BDM

La BDM se trouve à une **étape stratégique clé de son développement** : renforcer sa base clientèle, moderniser son offre et accroître sa présence sur le marché togolais.

Le partenariat avec KOBO représente une **opportunité unique d'intégrer rapidement un service bancaire digital innovant** sans supporter le coût ni le délai d'un développement interne.

Les enjeux majeurs pour la BDM sont :

- **Acquisition massive de nouveaux clients** (entreprises, salariés, marchands).
- **Positionnement comme pionnière de la monnaie digitale régulée** dans le pays.
- **Augmentation des dépôts et de la liquidité**, grâce à l'hébergement de la monnaie KOBO et la circulation continue des flux.
- **Accès à une nouvelle source de revenus récurrents** via les commissions transactionnelles.
- **Visibilité accrue** auprès du public jeune, dynamique et technophile.

En s'associant à NetByUs, la BDM peut rapidement se repositionner comme **la première banque connectée à un écosystème fintech opérationnel**, sans coûts d'innovation élevés.

Enjeux pour NetByUs

Pour NetByUs, ce partenariat permet de :

- **Ancrer la solution KOBO dans un cadre légal et réglementaire conforme** grâce à l'agrément bancaire de la BDM.
- **Renforcer la confiance du marché** auprès des entreprises et utilisateurs.
- **Assurer la sécurité et la traçabilité des flux financiers** à travers un partenariat bancaire solide.
- **Garantir la scalabilité du modèle** en intégrant une institution capable d'étendre la solution dans d'autres pays de la sous-région.

NetByUs apporte à la BDM sa **technologie, son expertise en développement fintech**, et son **réseau d'entreprises clientes** déjà engagées dans la transformation numérique.

Bénéfices attendus à court et moyen terme

Horizon	Bénéfices pour la BDM	Bénéfices pour NetByUs
Court terme (0 – 12 mois)	- Lancement du premier produit fintech en co-branding BDM. - Acquisition directe de nouvelles entreprises clientes via KOBO.	- Mise en production de KOBO avec agrément bancaire. - Génération de premiers revenus via les commissions

	- Hausse immédiate du volume de dépôts liés aux comptes KOBO. - Notoriété accrue et image de banque innovante.	(10 % par transaction). - Accès aux infrastructures et réseau BDM. - Validation du modèle économique par le marché.
Moyen terme (1 – 3 ans)	- Extension de la clientèle aux salariés et marchands du réseau KOBO. - Croissance significative des dépôts et flux récurrents. - Accroissement des revenus par commission et nouveaux services bancaires associés. - Ouverture potentielle vers d'autres services digitaux (crédit, épargne, micro-assurance).	- Extension régionale (Bénin, Côte d'Ivoire, Sénégal). - Renforcement de la marque KOBO comme solution fintech de référence. - Partenariats stratégiques avec d'autres institutions financières. - Diversification des revenus via les API et fintech partenaires.

Sur un scénario réaliste, les projections conjointes à 3 ans estiment :

- **Plus de 30 000 utilisateurs actifs** (collaborateurs et marchands confondus).
- **Un volume de flux supérieur à 15 milliards FCFA par an** transitant via les comptes KOBO hébergés à la BDM.
- **Un revenu récurrent net annuel estimé à plus de 1 milliard FCFA**, à partager entre les deux partenaires.

Vision commune : inclusion financière et digitalisation des paiements en Afrique de l'Ouest

NetByUs et la Banque BDM partagent une vision claire :

accélérer la transition vers une économie numérique inclusive, transparente et régulée.

KOBO se positionne comme un **catalyseur de cette vision** à travers trois leviers majeurs :

1. **L'inclusion financière**, en intégrant dans le système bancaire des populations salariées et marchandes souvent exclues des circuits financiers formels.
2. **La digitalisation des flux**, en réduisant la dépendance au cash et en favorisant la traçabilité et la sécurité des transactions.
3. **L'innovation locale**, en valorisant une solution 100 % africaine, pensée, développée et opérée dans la sous-région.

Cette vision s'inscrit pleinement dans les **objectifs de développement de l'UEMOA**, notamment en matière de **modernisation des paiements électroniques** et de **lutte contre la fraude et le blanchiment**.

Ainsi, le partenariat NetByUs – BDM incarne une **alliance stratégique entre technologie et régulation**, entre **innovation et inclusion**, au service de la croissance économique du Togo et de l'Afrique de l'Ouest.

II. Présentation des Parties

1. NetByUs

Historique, mission, valeurs et domaines d'expertise

Fondée en **2017**, NetByUs est une **entreprise internationale de services numériques** (ESN) dont la vocation est d'accompagner les entreprises et les institutions dans leur **transformation digitale** à travers des solutions technologiques performantes, évolutives et accessibles.

En un peu plus de huit ans d'activité, NetByUs est devenue un **acteur de solide en Afrique de l'Ouest**, grâce à sa capacité à allier **innovation, ingénierie logicielle et compréhension des besoins métier** des entreprises locales.

Notre **mission** est d'associer **expertise technologique et créativité** pour concevoir et déployer des solutions digitales innovantes permettant aux particuliers et aux entreprises d'opérer et de prospérer dans un **écosystème numérique moderne, inclusif et durable**.

Nos **valeurs** guident chacune de nos actions :

- **Efficience** : générer un impact réel et mesurable dans les performances de nos clients.
- **Fiabilité** : instaurer un climat de confiance à travers la qualité et la transparence.
- **Écoute** : comprendre les spécificités des métiers et des marchés pour mieux y répondre.
- **Innovation** : explorer en permanence de nouveaux modèles et technologies.

Notre **vision** est claire : bâtir des **passerelles numériques** entre les individus, les entreprises et les cultures, en positionnant la technologie comme moteur de **progrès économique et social**.

Présence géographique et portefeuille de solutions

NetByUs est implantée dans **quatre pays stratégiques** :

- **France** – Direction stratégique et développement international.
- **Bénin** – Pôle d'opérations et de recherche & développement.

- **Togo** – Pôle Commercial et Marketing.
- **Madagascar** – Centre de production et de support technique.

Avec une **équipe de plus de 30 collaborateurs permanents et consultants spécialisés**, le groupe allie proximité, réactivité et expertise multidisciplinaire pour offrir une gamme complète de produits et services numériques structurés autour de **trois axes** :

1. **Édition de plateformes SaaS et solutions métiers sur mesure**
2. **Infrastructure et services cloud**
3. **Conseil et accompagnement en digitalisation**

Portefeuille de solutions NetByUs

NetByUs a développé au fil des années une **suite logicielle intégrée baptisée By+**, composée de solutions modulaires couvrant plusieurs domaines d'activité :

Produit	Description synthétique
By+ ERP	Solution complète de digitalisation des processus métiers : RH, finance, gestion de projet, facturation, reporting.
By+ CRM	Gestion de la relation client (prospection, suivi, relance, enquêtes de satisfaction, fidélisation).
By+ Event	Plateforme de gestion d'événements (inscriptions, badges, panels, collecte de feedback).
By+ Notaire	Solution sectorielle dédiée aux études notariales (gestion de dossiers, documents, rendez-vous, espace client).
By+ Shop	Outil de gestion de point de vente (POS), gestion de stock, ventes physiques et e-commerce.
By+ RH	Gestion du personnel : paie, congés, contrats, suivi administratif.
By+ Access (ex-By+ Sécurité)	Système de contrôle d'accès physique et de suivi de présence par QR code, carte ou code éphémère.
By+ Promo-Fidélité	Solution de gestion des campagnes promotionnelles et des programmes de fidélité pour entreprises.
Perxonomiz	Application mobile grand public de gestion financière personnelle (budget, épargne, dépenses).
KOBO	Plateforme fintech de gestion des avantages collaborateurs et monnaie dématérialisée (objet du présent partenariat).

Ces solutions sont utilisées par plusieurs entreprises et organisations privées dans la sous-région, notamment au **Togo, Bénin, Mali, Mauritanie, Côte d'Ivoire, Nigéria, Ghana, Sénégal et France.**

Réalisations majeures dans la digitalisation et la fintech

NetByUs a démontré sa capacité à **concevoir, déployer et maintenir des solutions à forte valeur ajoutée** pour différents segments de marché :

1. Digitalisation d'entreprises et d'administrations

- Conception d'ERP sur mesure pour des entreprises BTP et cabinets d'affaires.
- Intégration de systèmes de suivi RH, finance et projet dans des contextes multisites.
- Transformation numérique de structures notariales (via By+ Notaire).

2. Fintech et monétisation digitale

- Développement de **KOBO**, une plateforme complète de gestion de monnaie dématérialisée intégrant un KYC/KYB avancé.
- Développement d'interfaces API interconnectées avec des systèmes bancaires et fintechs partenaires.
- Expériences de projets fintech pour la gestion des paiements électroniques, cartes digitales et contrôle d'accès financier.

3. Infrastructure & Sécurité numérique

- Mise en place de serveurs sécurisés pour le déploiement SaaS en Afrique de l'Ouest.
- Développement d'environnements cloud avec sauvegardes journalières, monitoring et pare-feu multicouche.
- Accompagnement en conformité RGPD et protection des données.

NetByUs se positionne aujourd'hui comme **un acteur pionnier dans la convergence entre technologie, finance et inclusion numérique**, capable de concevoir des **solutions fintech régulées**, adaptées aux réalités africaines et soutenues par des partenaires bancaires.

2. Banque BDM Togo

Brève présentation institutionnelle

La **Banque de Développement du Mali (BDM-SA)** est une institution financière de renom présente dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, dont le **Togo**, à travers sa filiale **BDM Togo**.

Créée pour soutenir le financement du développement économique et renforcer la présence du groupe BDM dans la sous-région, **BDM Togo** s'adresse aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers.

Elle s'appuie sur les valeurs fondatrices du groupe : **solidité, proximité et accompagnement durable**.

Son ambition est de **devenir un acteur clé du financement et de la digitalisation de l'économie togolaise**, en adaptant son offre aux nouveaux besoins du marché.

Position actuelle sur le marché bancaire togolais

La BDM Togo évolue dans un marché **hautement concurrentiel**, dominé par les grandes banques régionales et quelques institutions locales bien implantées. Bien que disposant d'un réseau en expansion, la BDM Togo reste **en phase de conquête** et de **consolidation de sa base clientèle**, avec un positionnement encore perfectible sur :

- la **bancarisation des jeunes actifs**,
- la **fidélisation des entreprises locales**,
- et la **digitalisation des services financiers**.

Ses principaux défis sont :

- **Renforcer sa visibilité et son attractivité** auprès des particuliers et entreprises.
- **Proposer une gamme de services modernes et différenciants** face à la concurrence.
- **Accroître ses volumes de dépôts et transactions** pour améliorer sa liquidité.
- **Diversifier ses revenus** au-delà des opérations de crédit traditionnelles.

Enjeux stratégiques : diversification, digitalisation, acquisition clients

Le partenariat avec NetByUs à travers le projet **KOBO** s'inscrit pleinement dans la stratégie de développement de la BDM Togo, en lui offrant :

Diversification de l'offre

- Intégration d'un produit fintech clé-en-main permettant à la banque d'ajouter **une nouvelle ligne de service** sans développement interne lourd.
- Création d'un **segment de produits monétiques et avantages collaborateurs**, renforçant son portefeuille d'offres entreprises.

Accélération de la digitalisation

- KOBO permettra à la BDM de **digitaliser les flux financiers** entre entreprises, collaborateurs et marchands, tout en hébergeant la monnaie électronique.
- Cela positionnera la BDM comme **banque partenaire d'un écosystème fintech régulé**, répondant aux standards de la BCEAO en matière de KYC et de conformité.

Acquisition et fidélisation de clients

- KOBO générera une **acquisition automatique de comptes** : entreprises (comptes institutionnels), salariés (comptes utilisateurs) et marchands (comptes professionnels).
- Chaque nouveau utilisateur devient un **client BDM par extension** du partenariat.
- Ce modèle permet à la banque d'atteindre des segments de marché actuellement sous-exploités : PME, commerçants, travailleurs formels et semi-formels.
- En outre, la plateforme offre à la BDM un **outil de fidélisation durable**, puisque les transactions récurrentes KOBO maintiennent un lien continu entre la banque et ses nouveaux clients.

III. Présentation du produit KOBO

1. Description du concept et de ses composantes

Concept général

KOBO est une **plateforme fintech** de gestion et de distribution dématérialisée des **avantages collaborateurs** (tickets restaurant, cartes cadeau, cartes carburant, etc.), conçue pour remplacer les systèmes papier traditionnels par un **écosystème digital intégré, sécurisé et régulé**.

Son objectif est triple :

- **Simplifier la gestion des avantages salariés** pour les entreprises.
- **Offrir une expérience fluide et moderne** aux collaborateurs bénéficiaires.
- **Fournir aux marchands un canal d'encaissement digital rapide et fiable**, tout en assurant à la **banque partenaire la traçabilité et la conformité** de l'ensemble des flux financiers.

KOBO crée ainsi une **chaîne de valeur complète** autour de la **monnaie électronique d'entreprise**, intégrant l'ensemble des acteurs dans un cadre conforme aux réglementations de la **BCEAO** et du **secteur bancaire togolais**.

Les quatre composantes principales de l'écosystème

1. L'entreprise (Client Corporate)

- Crée son **compte master** ("Compte KOBO Master") hébergé à la **BDM Togo**.
- Alimente ce compte par virement bancaire vers un sous-compte KOBO.
- Crée et configure ses **comptes d'avantages** : *Cadeau, Restaurant et Carburant*.
- Alloue les soldes correspondants à ses collaborateurs à travers la plateforme KOBO Web.
- Dispose d'un tableau de bord complet pour :
 - Suivre les consommations et soldes par collaborateur.
 - Générer des **statistiques d'usage et de performance RH**.
 - Gérer les dates de validité des avantages.
 - Réduire les risques de fraude et de perte.

2. Le collaborateur (Bénéficiaire)

- Accède à une **application mobile KOBO** (Android & iOS).
- Dispose de **cartes virtuelles** pour chaque type d'avantage (resto, carburant, cadeau).
- Peut demander une **carte physique KOBO multi-avantages**, utilisable sur les terminaux des marchands partenaires.
- Reçoit des **notifications en temps réel** lors des rechargements, transactions ou rappels d'expiration.
- Effectue des paiements chez les marchands par :
 - **QR Code**,
 - **NFC (carte ou téléphone)**.
- Consulte à tout moment :
 - Ses soldes par catégorie,
 - Son **historique de transactions**,
 - Et ses **statistiques personnelles de dépenses**.

3. Le marchand (Commerçant agréé)

- Dispose d'un **compte marchand KOBO** connecté à la BDM Togo.
- Encaisse les paiements via :
 - **Application mobile marchand** avec scan du QR code client et imprimante Bluetooth, ou
 - **TPE connecté** équipé de lecteur NFC et imprimante Bluetooth.
- Peut consulter ses **transactions, retraits, et performances de ventes** via un espace web.
- Soumet ses **demandes de retrait** (transfert vers compte bancaire ou portefeuille).
- Bénéficie d'un **remboursement rapide et automatisé** après validation bancaire.
- Dispose d'un **tableau de bord analytique** : ventes, tickets moyens, volume par type d'avantage.

4. La banque partenaire (BDM Togo)

- Agit en tant qu'**hébergeur réglementé de la monnaie électronique KOBO**.
- Garantit la **sécurité, la conformité et la traçabilité des flux** (KYC/AML).
- Supervise les mouvements de fonds entre entreprises, collaborateurs et marchands.
- Bénéficie d'une **intégration en API** pour synchroniser automatiquement les transactions KOBO avec ses systèmes internes.

- Participe à la **valorisation de la donnée transactionnelle**, ouvrant la voie à des offres croisées (crédit, micro-épargne, assurance, etc.).

2. Architecture fonctionnelle et technique

KOBO repose sur une **architecture modulaire** combinant des applications **Web, Mobiles** et des **API sécurisées**, interconnectées à l'environnement bancaire.

L'ensemble est hébergé dans une infrastructure cloud propriétaire **NetByUs Cloud**, certifiée et conforme aux normes de sécurité en vigueur.

Modules principaux de la plateforme

Module	Description fonctionnelle	Type d'accès
KOBO Enterprise (Web App)	Interface pour les entreprises clientes : création de comptes, gestion des collaborateurs, allocations d'avantages, statistiques et reporting.	Navigateur web sécurisé
KOBO Employee (Mobile App)	Application mobile Android/iOS pour les collaborateurs : suivi de soldes, paiements, historique, carte virtuelle, demande carte physique.	Application mobile
KOBO Merchant (Mobile & Web)	Outil pour les marchands agréés : encaissements QR/NFC, retraits, tableau de bord des ventes, gestion du compte marchand.	Mobile + Web
KOBO Admin (Back-office)	Console d'administration globale (gestion des entreprises, utilisateurs, marchands, transactions, conformité KYC/KYB, supervision des flux).	Web (accès restreint NetByUs + BDM)
API Core Banking & Payment Gateway	Connecteurs d'interopérabilité entre KOBO et le système d'information de la BDM : gestion des comptes, mouvements de fonds, synchronisation temps réel.	API REST sécurisée
Module Sécurité & Conformité	Authentification, gestion des droits, cryptage des transactions, conformité KYC/AML.	Cœur du système

Aspects techniques clés

Infrastructure

- **Hébergement cloud hybride** : infrastructure redondante (data center principal + réplication en secours).
- **Base de données chiffrée** (AES-256) et sauvegardes automatiques journalières.
- **Firewall intelligent et système d'audit** sur tous les points d'accès.

Sécurité

- Authentification à double facteur (2FA) pour les accès sensibles.
- Gestion avancée des permissions par rôles (RBAC).
- Signature et chiffrement des requêtes API via **OAuth 2.0**.
- Protection contre les attaques DDoS et injections SQL.
- Journalisation et suivi des logs d'activité.

Conformité

- **Processus KYC/KYB** intégré avec validation manuelle par la BDM pour garantir la conformité réglementaire.
- **Surveillance des transactions** en temps réel : détection d'anomalies, contrôle des plafonds et alertes automatiques.
- **Conformité BCEAO – UEMOA** : KOBO est conçu pour s'intégrer dans le cadre réglementaire de la monnaie électronique sous agrément bancaire.

3. Écosystème global et interconnexion bancaire

Le modèle opérationnel de KOBO repose sur une **synergie technique et réglementaire complète entre NetByUs et la BDM Togo**.

Chaque transaction au sein de l'écosystème suit un **parcours sécurisé, traçable et supervisé**.

Principes d'interconnexion

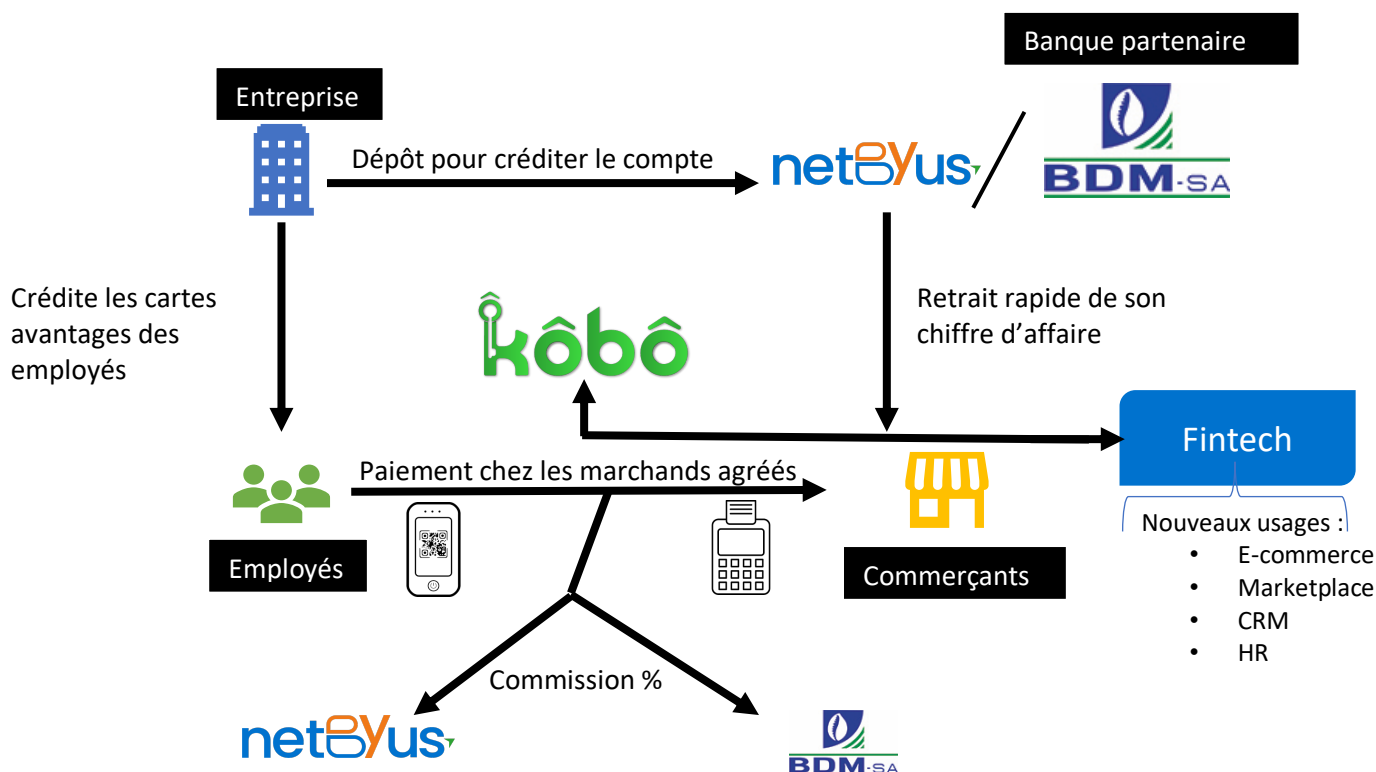
- **API d'intégration bancaire** : KOBO communique directement avec le système de core banking de la BDM via des web services sécurisés (HTTPS + OAuth).
- **Tokenisation des transactions** : chaque opération est identifiée de manière unique, empêchant toute fraude ou duplication.

- **Synchronisation bidirectionnelle** : mise à jour instantanée des comptes BDM lors des opérations KOBO (entreprises, marchands, collaborateurs).
- **Reporting automatisé** : la BDM dispose de tableaux de bord temps réel et d'exports périodiques pour les besoins de conformité et d'audit.

Conformité et régulation

- **Hébergement de la monnaie électronique par la BDM Togo.**
- **Validation KYC/KYB** centralisée à la BDM : KOBO collecte les données, la BDM valide.
- **Contrôle des flux par la BDM** : validation, suivi et traçabilité via un back-office partagé.
- **Règles de conformité AML/CFT** (anti-blanchiment et lutte contre le financement du terrorisme) implémentées selon le guide BCEAO.

4. Schéma illustratif du flux de fonctionnement



Cycle de transaction type KOBO :

1. Alimentation du compte maître

- L'entreprise dépose les fonds sur son compte KOBO hébergé à la **BDM Togo**.

2. Distribution des avantages

- Sur la plateforme KOBO Web, l'entreprise répartit les montants dans les comptes "Cadeau", "Restaurant" et "Carburant".
- Les collaborateurs sont crédités instantanément.

3. Utilisation par les collaborateurs

- Le collaborateur consulte son solde sur son mobile.
- Il paie chez un marchand agréé via **QR Code** ou **carte NFC**.

4. Encaissement du marchand

- Le marchand reçoit une notification de paiement.
- Le solde correspondant est crédité sur son **compte marchand KOBO**, puis transféré sur son **compte bancaire BDM** selon la configuration (immédiat ou différé).

5. Commissionnement

- Une commission de **10% maximum sur chaque transaction** est appliquée.
- Répartition : **80% NetByUs / 20% BDM Togo**.
- Les commissions sont calculées automatiquement et transférées vers les comptes des deux partenaires.

6. Suivi et reporting

- Chaque acteur (entreprise, collaborateur, marchand, BDM) dispose de ses propres rapports et tableaux de bord.
- Les données agrégées permettent un **pilotage global** des flux, avec traçabilité complète pour la banque.

IV. Objectifs et vision du partenariat

1. Objectifs généraux du partenariat

Le partenariat entre NetByUs et la **Banque de Développement du Mali (BDM), filiale Togo** s'inscrit dans une **dynamique stratégique commune** : accélérer la **digitalisation des services financiers**, promouvoir la **bancarisation inclusive**, et positionner la **BDM Togo comme un acteur innovant de la fintech régionale**.

KOBO devient ainsi le **levier opérationnel et technologique** d'un programme commun visant à :

- Moderniser et sécuriser la gestion des **avantages collaborateurs** dans les entreprises togolaises.
- Accélérer l'usage de la **monnaie digitale régulée**, adossée à une banque.
- Favoriser la **bancarisation des entreprises, salariés et commerçants**, en les intégrant dans un écosystème numérique complet.
- Développer de **nouveaux usages de paiement et de consommation locale** via un réseau marchand étendu.
- Offrir à la BDM un **avantage compétitif durable** sur le segment fintech, en la positionnant comme **banque référente des services financiers numériques d'entreprise**.

Ce partenariat est fondé sur un principe de **gagnant-gagnant** : la **BDM** assure la sécurité, la confiance et la conformité bancaire ; **NetByUs** apporte la technologie, l'innovation et la capacité d'exécution agile sur le terrain.

2. Objectifs spécifiques pour chaque partie

A. Objectifs pour la BDM Togo

1- Acquisition de clients et élargissement de la base active

- Intégration de **nouvelles entreprises clientes** à travers la plateforme KOBO (grandes entreprises, PME, startups).
- Recrutement de **marchands et commerces** souhaitant rejoindre le réseau KOBO pour encaisser les paiements digitaux.

- Création d'une **base de clients B2C et B2B connectée** à la banque sans coût commercial direct initial.

Projection à 1 an : +5 000 nouveaux comptes actifs hébergés à la BDM via KOBO.

Projection à 3 ans : +30 000 utilisateurs actifs cumulés.

2- Développement d'une offre de services fintech différenciante

- Lancement de la première **solution fintech B2B2C co-brandée** (BDM × KOBO).
- Développement de **nouveaux produits digitaux adossés à la plateforme KOBO** :
 - micro-épargne automatique (arrondi sur transactions),
 - offres de crédit instantané pour salariés réguliers,
 - comptes de marchands simplifiés.
- Accès à un **écosystème transactionnel continu** (paiements, dépôts, retraits, transferts internes).

Ce partenariat positionne la BDM comme **banque pionnière** de la digitalisation des avantages collaborateurs dans l'UEMOA.

3- Augmentation des dépôts et amélioration de la liquidité

- L'argent injecté par les entreprises dans le système KOBO est **déposé sur les comptes BDM**, renforçant la **trésorerie et les dépôts à vue** de la banque.
- Les **marchands agréés** y conservent également leurs encaissements avant retrait ou réutilisation.
- Les **flux récurrents de transactions KOBO** (mensuelles, hebdomadaires, quotidiennes) assurent une **rotation constante de la liquidité** dans les comptes BDM.
- Les entreprises partenaires peuvent être orientées vers **d'autres produits bancaires** (placements, crédits, gestion de trésorerie).

Projection : +10 milliards FCFA de dépôts cumulés dans les 18 premiers mois d'exploitation.

4- Positionnement stratégique sur le marché togolais

- Renforcement de la notoriété de la BDM en tant que **banque digitale innovante**.
- Différenciation nette vis-à-vis des banques concurrentes encore peu digitalisées.

- Création d'une **image moderne et inclusive**, associée à la transformation numérique du Togo.
- Possibilité d'**extension du modèle KOBO** à d'autres pays de la sous-région (via la BDM Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal...).

B. Objectifs pour NetByUs

1- Adossement à un partenaire bancaire agréé

- Accès à un cadre réglementaire sécurisé, conforme à la **BCEAO** pour l'émission et la gestion de la monnaie digitale.
- Hébergement de la liquidité client sous la supervision directe d'une **banque partenaire reconnue**.
- Sécurisation des flux financiers et renforcement de la crédibilité institutionnelle de KOBO.

Cela permet à NetByUs de passer du statut d'opérateur technologique à celui de **partenaire fintech agréé**.

2- Renforcement de la confiance du marché

- Bénéfice direct de la **marque bancaire BDM** pour rassurer les entreprises clientes, commerçants et utilisateurs finaux.
- Meilleure **acceptabilité institutionnelle et réglementaire**, notamment auprès des grandes entreprises, ministères et organismes publics.
- Ouverture aux **financements et subventions fintech** grâce à la caution bancaire.

3- Scalabilité et déploiement sous-régional

- Possibilité d'**étendre rapidement KOBO** dans les autres pays d'implantation de la BDM.
- Réplication du modèle "**BDM Fintech Partner**" avec adaptation locale.
- Création d'un **écosystème numérique BDM/NetByUs** capable de traiter plusieurs milliards de transactions par an.

Objectif à 3 ans : KOBO opérationnel, avec **plus de 30 000 utilisateurs actifs** et un volume de transactions mensuel supérieur à **1,5 milliards FCFA**.

4- Développement de revenus récurrents et durables

- Partage des commissions sur chaque transaction (10% maximum du montant payé).
- Possibilité d'ajouter des services à valeur ajoutée (micro-crédit, assurance, transfert).

Objectif de rentabilité KOBO : seuil atteint à 18 mois d'exploitation.

3. Vision commune sur 3 ans

Année 1 – Lancement & validation du modèle

- Signature du partenariat et intégration technologique BDM/KOBO.
- Déploiement pilote avec 10 entreprises partenaires représentant 1 000 à 3 000 collaborateurs.
- Recrutement progressif de 100 à 200 marchands agréés à Lomé.
- Mise en place d'un **Centre de supervision conjoint (BDM + NetByUs)**.
- Objectif : 2,88 milliards FCFA de transactions cumulées, 5 000 utilisateurs actifs.

Année 2 – Expansion et monétisation

- Extension du réseau marchand à 300 - 400 points d'acceptation.
- Lancement du **programme de fidélité KOBO Rewards**.
- Campagne de bancarisation massive des utilisateurs.
- Intégration de services additionnels.
- Objectif : 10,8 milliards FCFA de volume cumulé, 18 000 utilisateurs actifs.

Année 3 – Consolidation et croissance durable

- Objectif : 30 000 utilisateurs actifs, 26,64 milliards FCFA de volume cumulé, rentabilité consolidée.

Vision globale

Faire du partenariat BDM × KOBO un catalyseur de la digitalisation des avantages salariés et des paiements numériques en Afrique de l'Ouest, tout en bâtissant un modèle économique durable, inclusif et conforme aux standards internationaux de la fintech bancaire.

V. Proposition de collaboration & Deal commercial

1. Type de partenariat proposé

Le modèle proposé est un **partenariat de co-exploitation exclusif national** entre NetByUs et la **Banque de Développement du Mali (BDM), filiale Togo** pour le **lancement, l'exploitation et la commercialisation du produit KOBO** sur le territoire togolais.

Ce partenariat vise à :

- **Mutualiser les forces technologiques et institutionnelles** des deux parties pour assurer un déploiement rapide et conforme du produit.
- **Positionner la BDM** comme **banque partenaire exclusive** pour la gestion monétaire et réglementaire de KOBO au Togo.
- **Garantir à NetByUs** la liberté technologique, la propriété intellectuelle du produit et la conduite opérationnelle du projet.

Modalités de partenariat

Aspect	Responsabilité
Nature	Co-exploitation exclusive sur le territoire togolais
Durée initiale	
Gouvernance	Comité conjoint de pilotage
Propriété intellectuelle	NetByUs conserve la propriété logicielle et le droit d'exploitation internationale
Territoire exclusif	BDM est partenaire exclusif au Togo pour les services financiers associés à KOBO
Extension régionale	Possibilité d'accords bilatéraux similaires avec les autres filiales BDM, sous validation mutuelle

2. Répartition des rôles et responsabilités

A. Rôle de NetByUs

NetByUs agit comme **opérateur technologique et intégrateur de l'écosystème KOBO**, en charge de la conception, du déploiement, de la maintenance et du développement commercial des entreprises utilisatrices.

Responsabilités clés :

- **Développement et maintenance technique :**
 - Développement de la plateforme web et mobile (entreprise, collaborateur, marchand).
 - Hébergement technique, sécurité applicative, mises à jour fonctionnelles.
 - Déploiement de l'API d'interopérabilité avec les systèmes POS et la BDM.
- **Relation entreprise & onboarding des clients :**
 - Ciblage et contractualisation avec les entreprises clientes.
 - Formation et accompagnement des équipes RH et comptables.
 - Support de premier niveau pour les utilisateurs (entreprises et marchands).
- **Marketing et communication produit :**
 - Campagnes de sensibilisation auprès des entreprises et collaborateurs.
 - Production de supports de communication (brochures, vidéos, guides).
 - Participation aux salons et conférences FinTech.
- **Pilotage du réseau marchand :**
 - Identification, enregistrement et suivi des points d'acceptation KOBO.
 - Formation à l'utilisation de l'application KOBO Marchand.

B. Rôle de la Banque BDM Togo

La BDM agit comme **partenaire institutionnel, hébergeur monétaire et garant de la conformité réglementaire** du système KOBO.

Responsabilités clés :

- **Hébergement monétaire & gestion des flux financiers :**
 - Hébergement des fonds déposés par les entreprises partenaires.

- Supervision des mouvements de compte entre entreprises, collaborateurs et marchands.
- Émission et gestion des sous-comptes électroniques (e-wallets).
- **Supervision réglementaire & conformité :**
 - Contrôle KYC/KYB (Know Your Customer / Know Your Business).
 - Respect des obligations de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (LCB/FT).
 - Conformité avec les directives BCEAO.
- **Appui institutionnel & crédibilité bancaire :**
 - Garantie de confiance vis-à-vis des entreprises clientes.
 - Appui dans les démarches auprès des autorités financières et organismes publics.
 - Possibilité d'offres bancaires complémentaires pour les utilisateurs (épargne, crédit, assurance).
- **Flux de trésorerie & réconciliation bancaire :**
 - Gestion du compte de transit principal.
 - Réconciliation quotidienne avec la plateforme KOBO.
 - Remboursement rapide des marchands selon SLA conjoint.

3. Mécanisme de facturation et partage des revenus

A. Principe général

Chaque transaction réalisée via KOBO génère une **commission standard de 10% maximum** du montant total, prélevée automatiquement lors du paiement du collaborateur au marchand.

Cette commission couvre les coûts d'exploitation, de maintenance, de conformité et de service.

Taux de commission global : 10% maximum TTC

(applicable sur le montant total de la transaction commerciale effectuée dans l'écosystème KOBO)

B. Répartition des revenus

Bénéficiaire	Rôle dans l'écosystème	Pourcentage sur la commission
NetByUs	Technologie, maintenance, marketing, support	80 %

BDM Togo	Hébergement monétaire, conformité, KYC, supervision	20 %
----------	---	-------------

Détail de la répartition :

- NetByUs perçoit **80%** de la commission de la transaction pour la gestion opérationnelle et technologique.
- La BDM perçoit **20%** de la commission de la transaction en contrepartie de l'hébergement et de la gestion réglementaire.

Cette répartition reste ajustable selon les volumes et les charges opérationnelles constatées après 6 mois de mise en œuvre.

4. Synthèse du deal commercial

Éléments	Description
Type de partenariat	Co-exploitation exclusive sur le territoire togolais
Répartition des revenus	80% NetByUs / 20% BDM
Taux de commission sur transactions	10% maximum
Durée du contrat	
Périodicité des reversements	Mensuelle, après réconciliation des flux
Modalités d'ajustement	Révision annuelle basée sur la performance et les coûts réels
Objectif à 1 an	5 000 utilisateurs, 2,88 milliards FCFA de flux, 100 M FCFA de commissions cumulées
Objectif à 3 ans	30 000 utilisateurs, 15,84 milliards FCFA de flux, 1,584 milliard FCFA de commissions cumulées

VI. Structure financière & projections

1. Budget prévisionnel initial

Le déploiement du produit **KOBO** nécessite un investissement conjoint des deux parties (NetByUs et BDM Togo), couvrant les aspects techniques, marketing, opérationnels et réglementaires.

L'objectif de ce budget initial est d'assurer le **lancement national du produit sur 12 mois**, incluant les tests pilotes, la mise en production et les premières campagnes d'acquisition.

A. Coûts d'intégration technique

Ces coûts couvrent l'ensemble des activités de conception, d'interconnexion et de mise en conformité technique et réglementaire.

Poste	Description	Montant estimé (FCFA)	Responsable
Développement et interfaçage API BDM	Connexion du core KOBO aux systèmes BDM (API de paiement, KYC, gestion des comptes, flux de règlement)	8 000 000	NetByUs
Infrastructure serveur et hébergement	Serveurs cloud sécurisés (production + test), pare-feu, monitoring et sauvegardes quotidiennes	5 000 000	NetByUs
Sécurité & conformité (KYC/KYB, LCB-FT)	Outils de vérification d'identité, audits de conformité BCEAO, certification SSL, RGPD	3 000 000	BDM + NetByUs
Tests & homologations	Scénarios de tests utilisateurs, sandbox bancaire, homologation BDM	2 000 000	NetByUs / BDM
Sous-total technique		18 000 000 FCFA	

B. Coûts marketing et communication

Objectif : assurer la notoriété du produit, recruter les premiers clients entreprises et instaurer la confiance du public autour du partenariat BDM × KOBO.

Poste	Description	Montant estimé (FCFA)	Responsable
Branding & supports	Conception visuelle du produit KOBO, identité co-brandée BDM × NetByUs, site web, plaquettes	6 000 000	NetByUs
Campagne digitale	Publicité en ligne, SEO, réseaux sociaux, Google Ads	4 000 000	NetByUs
Événements & relations publiques	Lancement officiel, conférences B2B, presse, TV, radio	5 000 000	BDM + NetByUs
Matériel promotionnel	Kakemonos, kits commerciaux, cartes de démonstration, présentoirs	12 000 000	NetByUs
Sous-total marketing		27 000 000 FCFA	

C. Coûts opérationnels & support client

Ces coûts englobent la gestion quotidienne du service, la maintenance, le support utilisateur et le pilotage global du projet.

Poste	Description	Montant estimé (FCFA)	Responsable
Ressources humaines	Chef de projet, technicien support, chargé d'entreprise, agent BDM référent	30 000 000	NetByUs / BDM
Support & centre d'assistance	Hotline, WhatsApp business, CRM de ticketing	10 000 000	NetByUs
Maintenance applicative	Suivi technique, mises à jour trimestrielles, SLA 99,8%	12 000 000	NetByUs

Formation & documentation client	Manuel d'utilisation, formations entreprises et marchands	5 000 000	BDM + NetByUs
Sous-total opérationnel		57 000 000 FCFA	

D. Budget global estimé pour NetByUs

Contribution principale	Montant estimé (FCFA)
Développement, intégration, marketing digital, support technique	102 000 000

Ce budget couvre la première année d'exploitation, jusqu'à l'atteinte du seuil de rentabilité (break-even) estimé à 6 mois après le lancement officiel.

2. Projection de revenus

A. Hypothèses de base

Élément	Hypothèse de départ
Nombre d'entreprises clientes (année 1)	30 entreprises
Nombre moyen de collaborateurs par entreprise	200
Montant moyen d'avantages mensuels par collaborateur	40 000 FCFA
Volume total de transactions mensuelles	240 000 000 FCFA
Commission moyenne sur transactions	10 %
Croissance annuelle projetée	+100 % en volume / +50 % en nombre d'entreprises

B. Revenus projetés à 1 an

Indicateur	Valeur estimée
Volume total annuel de transactions	2,88 milliards FCFA
Commission totale (10 %)	288 millions FCFA
Revenus NetByUs (80 %)	230,4 millions FCFA

Revenus BDM (20 %)	57,6 millions FCFA
Marge nette post-dépenses (NetByUs)	≈ 128 millions FCFA

Le projet atteint le point mort (break-even) dès le 6^e mois grâce à la combinaison de revenus récurrents (commissions) et de nouveaux clients intégrés chaque trimestre.

C. Revenus projetés à 3 ans

Année	Volume estimé de transactions	Commission (10% maximum)	Revenus NetByUs (80%)	Revenus BDM (20%)	Croissance annuelle
Année 1	2,88 milliards	288 M	230,4 M	57,6 M	-
Année 2	7,92 milliards	792 M	633,6 M	158,4 M	+175 %
Année 3	15,84 milliards	1,584 Md	1,267 Md	316,8 M	+100 %

Sur trois ans, le partenariat pourrait générer plus de **2,664 milliards FCFA de commissions cumulées**, dont **2,131 milliards pour NetByUs** et **532,8 millions pour BDM**.

D. Scénarios de performance

Scénario	Hypothèse principale	Volume annuel (FCFA)	Commission (10% maximum)	Bénéfices BDM (20%)	Bénéfices NetByUs (80%)
Optimiste	50 entreprises / 10 000 utilisateurs	4,8 milliards	480 M	384 M	96 M
Modéré (réaliste)	30 entreprises / 6 000 utilisateurs	2,88 milliards	288 M	230,4 M	57,6 M
Prudent	15 entreprises / 3 000 utilisateurs	1,44 milliard	144 M	115,2 M	28,8 M

Le scénario modéré est retenu comme base, avec un potentiel de doublement des revenus dès l'année 2 via la diversification des programmes (cadeaux, carburant, restauration).

E. Estimation du retour sur investissement (ROI)

Partie	Investissement initial	Revenus nets à 1 an	Revenus nets à 3 ans	ROI à 1 an	ROI à 3 ans
NetByUs	102 000 000	130 400 000	2 131 000 000	+225 %	+696 %

Le partenariat KOBO × BDM offre un **ROI moyen supérieur à 150 % dès la première année** et un effet d'échelle exponentiel à partir de la deuxième année grâce à la montée en puissance des volumes.

F. Synthèse financière

Élément	Résumé
Investissement global initial	102 millions FCFA
Revenus totaux projetés sur 3 ans	2,131 milliard FCFA
ROI global	+ 696 %
Délai de rentabilité (break-even)	Moins de 6 mois
Croissance moyenne annuelle	100 %
Part BDM dans le modèle	20 % des revenus + impact institutionnel (acquisition clients, dépôts, visibilité)

VII. Plan de mise en œuvre opérationnelle

Le succès du partenariat **KOBO × BDM Togo** repose sur une exécution rigoureuse, une coordination étroite entre les deux parties et un suivi régulier des indicateurs de performance.

Le plan de mise en œuvre est structuré en **5 grandes étapes** sur une période de **12 mois**, permettant un déploiement maîtrisé, conforme aux exigences réglementaires et orienté résultats.

1. Étapes clés du déploiement

1.1. Signature du protocole d'accord et cadrage réglementaire (Mois 1 – Mois 2)

Objectif : formaliser le partenariat, sécuriser l'environnement juridique et aligner les processus avec la réglementation bancaire.

Actions principales :

- Signature du protocole d'accord entre **NetByUs** et **BDM Togo**.
- Définition du **modèle de gouvernance conjointe** (comité de suivi, reporting, gestion des flux).
- Validation par le **comité conformité BDM** (règles KYC/KYB, anti-blanchiment, LCB-FT).
- Mise en place du cadre contractuel avec les premiers partenaires commerciaux (entreprises pilotes et marchands).

Livrables :

- Accord de partenariat signé.
- Note de conformité BDM validée.
- Modèle contractuel standard pour les entreprises clientes.

1.2. Intégration technique et homologation BDM (Mois 2 – Mois 4)

Objectif : connecter la plateforme **KOBO** aux systèmes de la **BDM** pour permettre la gestion sécurisée des flux monétaires et le suivi des transactions.

Actions principales :

- Mise en place de l'**API bancaire**.
- Déploiement du module de **KYC/KYB** intégré et conforme AML.
- Configuration des **serveurs cloud sécurisés (NetByUs Cloud)**.

- Test en environnement sandbox, homologation et validation de la BDM.
- Mise en place du **tableau de bord institutionnel BDM** pour la supervision des flux.

Livrables :

- API bancaire opérationnelle et testée.
- Rapport d'homologation technique validé par la BDM.
- Environnement de production prêt au lancement.

1.3. Phase pilote (Mois 4 – Mois 7)

Objectif : tester la plateforme avec un échantillon représentatif d'entreprises, collaborateurs et marchands avant le lancement public.

Actions principales :

- Sélection de **10 entreprises pilotes** ($\geq 1\,000$ collaborateurs au total).
- Enrôlement de **+100 marchands partenaires** à Lomé.
- Déploiement de la version mobile et web.
- Collecte et analyse des retours utilisateurs (entreprises, collaborateurs, marchands).
- Optimisation du parcours utilisateur et ajustements techniques.

Livrables :

- Rapport de performance pilote (usage, retours, incidents).
- Liste des ajustements validés.
- Stratégie de montée en charge ajustée selon les feedbacks terrain.

1.4. Lancement officiel (Mois 8 – Mois 10)

Objectif : assurer une visibilité nationale du produit, crédibiliser le partenariat et déclencher l'adoption massive.

Actions principales :

- Organisation d'un **événement de lancement officiel** (conférence de presse, partenaires B2B, médias).
- Lancement d'une **campagne multicanal** : presse, radio, TV, digital, affichage urbain, influence.
- Activation du **réseau de distribution marchands et entreprises**.
- Formation des chargés de comptes BDM et NetByUs à la gestion du produit.

Livrables :

- Lancement officiel médiatisé.
- Rapport d'impact médiatique et premiers chiffres d'adoption.
- Documentation commerciale et marketing prête à la diffusion.

1.5. Extension et montée en charge (Mois 10 – Mois 12)

Objectif : étendre le réseau d'utilisateurs, intégrer de nouveaux marchands et amorcer la régionalisation.

Actions principales :

- Intégration de **20 à 30 nouvelles entreprises** (objectif : 5 000 utilisateurs actifs).
- Extension à **150 marchands** dans tout Lomé.
- Signature de **partenariats fintechs** pour interconnexion avec d'autres solutions de paiement.
- Évaluation des performances financières (revenus, ROI, satisfaction client).

Livrables :

- Rapport de performance annuel.
- Tableau de bord complet BDM–NetByUs pour suivi stratégique.

2. Calendrier prévisionnel (timeline)

Mois	Phase principale	Livrables clés	Responsables
M1–M2	Signature protocole & cadrage réglementaire	Accord signé, conformité validée	Direction Générale NetByUs / DG BDM
M2–M4	Intégration technique & homologation	API BDM, sandbox, infrastructure cloud sécurisée	Pôle Technique NetByUs / IT BDM
M4–M7	Phase pilote (tests entreprises & marchands)	Rapport pilote, ajustements	Responsable Commercial NetByUs / Responsable Commercial BDM
M8–M10	Lancement officiel & communication	Conférence, médias, activation commerciale	Marketing NetByUs / Communication BDM
M10–M12	Extension & montée en charge	5 000 utilisateurs actifs, ROI initial	Comité mixte NetByUs–BDM

Durée totale du déploiement initial : 12 mois.

Objectif de fin d'année 1 :

- 5 000 utilisateurs actifs,
- 30 entreprises clientes,
- 150 marchands partenaires,

- +250 millions FCFA de volume de commission.

3. Organisation opérationnelle

3.1. Structure de pilotage conjointe

Une **gouvernance mixte** sera mise en place pour garantir la coordination stratégique et opérationnelle.

Instance	Composition	Rôle principal
Comité de pilotage stratégique (COPIL)	DG BDM, DG NetByUs, COO NetByUs, CFO BDM, DSI BDM, CTO NetByUs	Décisions stratégiques, validation des jalons, allocation budgétaire
Comité opérationnel hebdomadaire	Chef de projet KOBO, Responsable Commercial NetByUs, Responsable Commercial BDM, Responsable Digital BDM	Suivi technique et commercial, gestion des incidents, reporting
Comité conformité & sécurité	Compliance Officer BDM, CTO NetByUs	Validation des processus KYC/KYB, supervision LCB-FT
Comité communication & marketing	Responsable Marketing et Communication BDM, Responsable Marketing et Communication NetByUs, Responsable Commercial NetByUs, Responsable Commercial BDM	Alignement des messages, branding, campagnes médias

3.2. Répartition des responsabilités

Pôle	BDM Togo	NetByUs
Technique & intégration	Validation API, supervision sécurité, homologation	Développement plateforme, hébergement cloud, support IT
Conformité & réglementation	Application des règles BCEAO, KYC/KYB, LCB-FT	Implémentation des outils KYC et gestion des données clients
Commercial & clientèle	Gestion relation entreprises BDM, ouverture comptes, suivi institutionnel	Démarchage entreprises, intégration marchands, support utilisateurs
Marketing & communication	Communication institutionnelle, relations publiques	Stratégie digitale, branding produit, création des supports
Support & service client	Assistance bancaire (flux, retraits)	Support technique et utilisateur, formation marchands et entreprises

3.3. Livrables attendus par phase

Phase	Livrables NetByUs	Livrables BDM
Cadrage	Dossier technique KOBO, maquette API	Validation conformité, protocole signé
Intégration	API interfacée, sandbox de test, environnement cloud	Homologation et tests bancaires
Pilote	Plateforme fonctionnelle, rapport d'usage	Suivi réglementaire, retour d'expérience
Lancement	Campagne marketing, supports commerciaux	Communication institutionnelle, visibilité marque
Extension	Nouveaux marchands, reporting analytique	Plan d'expansion

3.4. Gouvernance et reporting

- **Réunions hebdomadaires** : suivi technique et commercial.
- **Rapport mensuel d'activité** : KPI clés (volume, commissions, utilisateurs actifs, satisfaction).
- **Comité trimestriel stratégique** : revue des performances financières, ajustements stratégiques.

- **Tableau de bord partagé** : indicateurs live sur la plateforme commune (via un portail BDM–NetByUs).

3.5. Indicateurs de succès (KPI)

Axe	Indicateur	Objectif Année 1
Adoption entreprises	Nombre d'entreprises abonnées	40
Utilisateurs actifs	Nombre de collaborateurs actifs / mois	5 000
Marchands intégrés	Points de vente agréés	150
Volume de transactions	Montant total mensuel	≥ 300 M FCFA
Satisfaction client (NPS)	Score de satisfaction global	≥ 85 %
Disponibilité technique	SLA plateforme	99,8 %

VIII. Avantages stratégiques pour la BDM

Le partenariat entre **BDM Togo** et **NetByUs**, à travers la plateforme **KOBO**, représente un **levier de transformation majeur** pour la banque, lui permettant de passer d'un modèle bancaire traditionnel à une **banque digitale inclusive**, agile et connectée à l'économie réelle.

Ce projet ne se limite pas à une simple collaboration technique : il constitue une **opportunité stratégique complète**, à la fois en matière de **croissance clientèle**, de **rentabilité**, de **modernisation de l'offre**, et de **positionnement d'image** sur le marché togolais.

1. Acquisition clients et bancarisation accélérée

1.1. Accès à de nouveaux segments de marché

Le partenariat KOBO permettra à la **BDM** d'accéder immédiatement à **trois nouveaux segments clients** qui, pour beaucoup, ne sont pas encore bancarisés :

- **Les entreprises** utilisant la plateforme pour distribuer des avantages à leurs employés (flux récurrents mensuels).
- **Les collaborateurs** recevant leurs avantages sur des comptes hébergés dans le système BDM (premier contact bancaire).
- **Les marchands** affiliés au réseau KOBO (stations, restaurants, commerces, services divers).

Projection à 12 mois :

- 30 entreprises abonnées,
- 5 000 utilisateurs actifs (employés),
- 150 marchands agréés,
soit plus de **5 000 nouveaux comptes digitaux indirectement liés à la BDM**.

1.2. Mécanisme de bancarisation intégrée

Chaque participant à l'écosystème KOBO (entreprise ou marchand) devra disposer d'un **compte virtuel lié à la BDM** pour recevoir, consommer ou retirer

les fonds de ses transactions.

Ce système garantit :

- Une **inclusion financière massive** sans lourdeur administrative.
- Un **flux de création de comptes automatisé** grâce au KYC digital et aux API bancaires.
- Une **conversion naturelle** de ces utilisateurs en clients bancaires à part entière (produits d'épargne, crédits, assurances).

Ainsi, KOBO devient un **canal alternatif de bancarisation** permettant à la BDM d'élargir sa base clientèle à moindre coût, comparé aux campagnes classiques de prospection physique.

2. Différenciation par l'innovation fintech

2.1. Première banque à offrir un service intégré d'avantages digitaux

Le partenariat positionne **BDM Togo** comme **pionnière** dans la digitalisation des avantages salariés, un secteur encore dominé par des solutions manuelles ou informelles.

Ce positionnement lui confère :

- Une **visibilité nationale** comme **banque innovante et technologique**, en phase avec les besoins modernes des entreprises.
- Un **avantage concurrentiel fort** face aux autres établissements bancaires locaux encore centrés sur la banque traditionnelle.
- Un **accès privilégié à la clientèle corporate** via les entreprises utilisant KOBO (fournissant un pont naturel vers d'autres produits : comptes, crédits, services).

2.2. Une passerelle stratégique vers la fintech

Grâce à KOBO, la BDM disposera d'une **infrastructure fintech déjà opérationnelle**, capable d'intégrer à terme :

- des **services de micro-crédit** instantané aux collaborateurs selon leurs flux d'utilisation,
- des **solutions d'épargne automatique** via l'application mobile,
- des **paiements marchands** dématérialisés à grande échelle,
- une **interopérabilité future avec les opérateurs mobile money**.

Cela permet à la BDM de **rattraper rapidement son retard digital**, sans investissement lourd dans le développement interne de solutions technologiques.

3. Augmentation des dépôts, des flux et des commissions

3.1. Hausse des dépôts monétaires

Les fonds déposés par les entreprises sur les comptes KOBO sont logés directement dans les comptes de la BDM.

Ces flux, récurrents et stables, constituent des **dépôts à court terme à volume croissant** :

- Moyenne mensuelle estimée : **240 millions FCFA de flux d'avantages collaborateurs** au lancement.
- Potentiel à 3 ans : **1,5 milliards FCFA mensuels** en cumulant les nouvelles clientes entreprises.

Ces dépôts, circulant dans l'écosystème KOBO, **renforcent la liquidité de la banque** et améliorent ses indicateurs de trésorerie.

3.2. Revenus de commission

Sur chaque transaction marchande (paiement collaborateur → marchand), une **commission de 10 %** est prélevée.

La répartition proposée :

- **80 % pour NetByUs,**
- **20 % pour la BDM,**
garantit à la banque une **source de revenus récurrente sans coûts techniques majeurs.**

Simulation annuelle (scénario modéré) :

- Volume mensuel : 240 M FCFA
- Commission totale (10 %) : 24 M FCFA/mois
- Part BDM (20 %) : **4,8 M FCFA/mois, soit 57,6 M FCFA/an**
Ces montants évolueront proportionnellement à la croissance du réseau et des entreprises utilisatrices.

3.3. Flux de trésorerie dynamiques

Chaque transaction dans le système KOBO génère :

- des **mouvements bancaires entrants et sortants** (dépôts, paiements, retraits),
- une **circulation continue de liquidités** entre entreprises, collaborateurs et marchands, créant un effet multiplicateur sur la **rotation des fonds** et la **stabilité des ressources bancaires**.

4. Développement d'une gamme complète de services digitaux

Le partenariat KOBO agit comme un **catalyseur de transformation numérique** pour la BDM.

Il ouvre la voie à une **extension de son offre de services** autour de la digitalisation.

4.1. Nouveaux produits et services

La BDM pourra, à travers KOBO, déployer :

- Des **comptes KOBO-BDM Entreprises**, simplifiant la gestion des avantages sociaux.
- Des **comptes KOBO-BDM Collaborateurs**, intégrant des mini-services d'épargne ou de crédit instantané.
- Des **comptes KOBO-BDM Marchands**, permettant le retrait ou le placement automatique des recettes.
- Des **services API Banking**, facilitant les intégrations avec d'autres fintechs et marketplaces.

En somme, la BDM pourra **créer une véritable gamme de services digitaux** sans effort de développement lourd, en exploitant la technologie KOBO comme **moteur d'innovation**.

4.2. Amélioration du service client existant

KOBO offrira aussi à la BDM un **outil d'analyse en temps réel des flux clients**, facilitant :

- le **suivi des comportements de dépense**,
- la **segmentation dynamique** des clients,
- la **personnalisation des offres bancaires** selon les profils d'usage.

Ce niveau d'intelligence client permettra à la BDM d'**optimiser son approche commerciale et marketing**.

5. Accès à de nouvelles données transactionnelles exploitables

L'un des avantages les plus stratégiques du partenariat réside dans **l'accès aux données comportementales et transactionnelles** générées par KOBO. Ces données, collectées et anonymisées, offrent à la BDM un **avantage analytique inédit** sur le marché :

5.1. Types de données accessibles

- Volume et fréquence des transactions.
- Répartition géographique des dépenses.
- Catégories de consommation (restauration, carburant, cadeaux).
- Niveaux moyens de dépenses par profil.
- Historique d'interaction entre entreprises, collaborateurs et marchands.

5.2. Exploitation stratégique

Ces données permettront à la BDM de :

- **Identifier des opportunités de nouveaux produits** (micro-crédit, épargne automatisée).
- **Optimiser la gestion du risque** via un scoring comportemental fiable.
- **Cibler des campagnes marketing bancaires** (cartes, assurances, placements).
- **Renforcer sa position d'acteur de référence** dans la data financière au Togo.

6. Renforcement de l'image institutionnelle et attractivité

6.1. Modernisation de l'image de marque

En s'associant à une solution fintech locale innovante, la **BDM Togo** se positionne comme :

- une **banque de nouvelle génération**, tournée vers la digitalisation et la proximité client,
- un **acteur engagé pour l'inclusion financière**,
- un **partenaire de l'innovation africaine** en soutenant une solution technologique développée par une entreprise du continent.

Cette initiative contribuera à **améliorer la notoriété de la BDM**, notamment auprès des jeunes actifs, des PME et des institutions partenaires.

6.2. Attractivité auprès des jeunes actifs

KOBO cible directement une génération connectée et en quête d'outils financiers modernes.

Pour la BDM, c'est une **porte d'entrée privilégiée vers les jeunes actifs et entrepreneurs**, un segment à fort potentiel de croissance mais souvent éloigné des banques traditionnelles.

Le produit permet ainsi de :

- **Créer un lien émotionnel** entre la banque et cette clientèle émergente.
- **Positionner la BDM comme une marque proche, simple et digitale.**

Synthèse des bénéfices pour la BDM

Axe stratégique	Impact attendu	Horizon
Acquisition clients & bancarisation	+5 000 nouveaux comptes digitaux	Court terme (6-12 mois)
Revenus récurrents	+57,6 M FCFA/an en commissions	Court terme (année 1)
Augmentation dépôts & liquidités	+250 M FCFA de flux mensuels	Immédiat
Différenciation & innovation	Image de 1 ^{re} banque fintech intégrée du Togo	Moyen terme
Exploitation de la data	Données clients valorisables pour produits dérivés	Moyen terme
Attractivité jeunes & entreprises	Hausse de la notoriété et de la confiance	Durable

IX. Plan marketing et communication conjointe

Le succès du partenariat **KOBO × BDM** dépendra non seulement de la qualité technique et opérationnelle du produit, mais également de sa **visibilité**, de la **compréhension du public cible** et de la **crédibilité institutionnelle** du dispositif.

Cette section définit le plan de communication intégré entre **NetByUs** (porteur technologique et créatif) et la **BDM Togo** (partenaire bancaire et institutionnel), avec une approche **multicanale, inclusive et pédagogique**.

1. Stratégie de communication institutionnelle (Co-branding BDM × KOBO)

1.1. Positionnement de la marque commune

Le partenariat s'appuiera sur une **identité visuelle conjointe** reflétant à la fois :

- la **fiabilité et la légitimité bancaire** de la BDM,
- et la **modernité et l'innovation technologique** de NetByUs à travers KOBO.

Nom et image de marque :

“KOBO – Powered by BDM & NetByUs”

Ce co-branding garantira la **confiance du grand public** et des entreprises dès le lancement, tout en mettant en avant :

- la **sécurité bancaire** de la monnaie électronique,
- la **technologie locale** développée par une entreprise africaine.

1.2. Objectifs de communication institutionnelle

- **Renforcer la crédibilité** du produit auprès des entreprises et institutions.
- **Valoriser la BDM** comme **acteur pionnier de la fintech togolaise**.
- **Montrer la synergie** entre innovation technologique et réglementation bancaire.
- **Donner confiance** aux futurs utilisateurs (collaborateurs, marchands, particuliers).

1.3. Messages clés

Cible	Message clé	Objectif
Entreprises	“Simplifiez la gestion de vos avantages salariés grâce à KOBO, la solution digitale sécurisée hébergée par la BDM.”	Acquisition corporate
Collaborateurs / salariés	“Vos avantages, accessibles partout, en toute sécurité.”	Adoption & confiance
Marchands	“Encaissez plus vite, sans fraude, grâce à KOBO & BDM.”	Recrutement réseau
Public & médias	“BDM innove avec NetByUs pour digitaliser la monnaie et les paiements au Togo.”	Image institutionnelle

2. Plan média : digital, TV, presse, radio, événements

2.1. Stratégie omnicanale

La campagne se déploiera sur **6 à 9 mois**, en combinant les **médias traditionnels**, les **canaux digitaux** et les **actions terrain**.

Objectif : maximiser la notoriété et la confiance du public cible.

Canal	Objectifs	Actions prévues
Télévision	Visibilité nationale, crédibilité	Spots de 30 sec sur TV2, New World TV, LCF. Émissions thématiques sur la digitalisation bancaire.
Radio	Pénétration large, répétition	Spots et interviews sur Radio Lomé, Nana FM, Zéphyr FM. Capsules “1 minute pour comprendre KOBO”.
Presse & magazines économiques	Crédibilité institutionnelle	Articles sponsorisés dans <i>Togo First</i> , <i>Ecofin</i> , <i>Le Medium Éco</i> . Dossier thématique sur l’innovation bancaire.
Réseaux sociaux & digital	Interaction directe, ciblage précis	Campagnes Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok. Ads sponsorisées par audience (entreprises, jeunes actifs).
Influence & contenus éducatifs	Sensibilisation & pédagogie	Collaboration avec influenceurs financiers et lifestyle locaux pour vulgariser KOBO.

Événements physiques	Contact direct, immersion	Lancement officiel, stands à la Foire Internationale de Lomé, mini roadshows dans les zones d'affaires.
-----------------------------	---------------------------	---

3. Campagnes ciblées par segment

3.1. Campagne “Entreprises & Ressources Humaines”

Objectif : convaincre les entreprises d’adopter KOBO pour la gestion des avantages salariés.

Outils :

- Dossiers B2B (plaquettes + démonstrations en entreprise).
- Présentations aux DRH et Directeurs Généraux.
- Webinaires mensuels “Digitaliser vos avantages collaborateurs”.
- Programme d’essai gratuit de 30 jours pour 5 à 10 employés.

Indicateurs clés :

- 100 entreprises approchées,
- 50 démonstrations,
- 20 premières signatures dans les 3 premiers mois.

3.2. Campagne “Marchands & Partenaires de consommation”

Objectif : recruter les points d’acceptation KOBO dans les secteurs clés (stations-service, restaurants, supermarchés).

Actions :

- Démarchage ciblé par l’équipe commerciale BDM-NetByUs.
- Mise à disposition gratuite du TPE ou application mobile d’encaissement.
- Programme de fidélisation “Marchand Ambassadeur KOBO”.
- Communication de proximité : affichage, flyers, stickers “KOBO accepté ici”.

Indicateurs :

- 150 marchands intégrés au réseau à 6 mois.
- 70 % d’entre eux actifs chaque mois.

3.3. Campagne “Collaborateurs et particuliers”

Objectif : faire connaître et adopter l’application KOBO auprès des employés bénéficiaires et du grand public.

Actions :

- Vidéos explicatives et tutoriels diffusés sur les réseaux sociaux.
- Envoi de SMS marketing ciblés via les entreprises partenaires.
- Campagne “Gagnez avec KOBO” : tirages au sort et récompenses pour les utilisateurs actifs.
- Programme de parrainage entre utilisateurs.

Indicateurs :

- 5 000 utilisateurs enregistrés dans la première année.
- Taux d’utilisation active mensuelle > 60 %.

4. Actions de notoriété et d’éducation

4.1. Sensibilisation et éducation financière

Une dimension clé du plan consiste à **éduquer le marché à l’usage de la monnaie dématérialisée** et à la **digitalisation des avantages salariés**.

Actions prévues :

- Organisation de **workshops et webinaires** sur le thème : “Comment la digitalisation transforme la gestion des avantages en entreprise ?”
- Sessions d’éducation financière en collaboration avec des **ONG et écoles de commerce**.
- Diffusion de **capsules vidéo pédagogiques courtes** : “1 minute pour comprendre KOBO”.
- Campagne “KOBO Éducation Financière” en partenariat avec les médias locaux.

4.2. Présence événementielle

- **Conférence de presse de lancement** conjointe BDM × NetByUs.
- **Stand commun** à la Foire Internationale de Lomé et au Salon Fintech Afrique de l’Ouest.
- **Mini-tournées “KOBO Experience”** dans les zones à forte densité d’entreprises (Port, zone industrielle, Ségbé, Adidogomé).
- Participation à des événements du secteur bancaire et technologique.

5. Outils marketing mutualisés

5.1. Supports institutionnels

- **Logo co-brandé** : “KOBO by BDM & NetByUs”
- **Plaquette institutionnelle bilingue (FR/EN)** expliquant le partenariat et les bénéfices par cible.
- **Présentation corporate PowerPoint** pour salons et rencontres B2B.
- **Bannières digitales** et supports pour réseaux sociaux.

5.2. Supports commerciaux

- Brochures et fiches produits personnalisés selon les cibles (entreprise, marchand, employé).
- Vidéos de démonstration et tutoriels animés (mobile + web).
- Trousse de communication physique pour marchands : affiches, autocollants, cartes d’information, guide d’utilisation.

5.3. Plateforme marketing partagée

Mise en place d’un **espace en ligne partagé** entre NetByUs et BDM regroupant :

- Ressources visuelles et médias validés,
- Statistiques de performance (téléchargements, inscriptions, volume de transactions),
- Calendrier des campagnes conjointes,
- Outils CRM pour suivi des leads et prospects.

6. Budget et pilotage marketing

Poste	Description	Montant estimé (FCFA)	Responsable
Branding & supports	Conception visuelle du produit KOBO, identité co-brandée BDM × NetByUs, site web, plaquettes	6 000 000	NetByUs

Campagne digitale	Publicité en ligne, SEO, réseaux sociaux, Google Ads	4 000 000	NetByUs
Événements & relations publiques	Lancement officiel, conférences B2B, presse, TV, radio	5 000 000	BDM + NetByUs
Matériel promotionnel	Kakemonos, kits commerciaux, cartes de démonstration, présentoirs	12 000 000	NetByUs
Sous-total marketing		27 000 000 FCFA	

7. Gouvernance de la communication

Pour garantir la cohérence du message et la coordination des efforts marketing, un **Comité Communication Conjoint (CCC)** sera instauré.

Composition :

- 2 représentants de **BDM Togo** (Direction Marketing & Communication / Direction Commerciale).
- 2 représentants de **NetByUs** (Direction Produit KOBO / Marketing & Communication Groupe).

Rôle :

- Valider les campagnes et les messages clés.
- Coordonner les actions de lancement.
- Suivre les indicateurs de performance (KPI).
- Ajuster les campagnes selon les retours terrain.

8. Indicateurs de performance marketing (KPI)

Axe	Indicateur	Objectif Année 1
Notoriété	Taux de reconnaissance spontanée de KOBO	> 60 %
Adoption digitale	Téléchargements de l'application	7 000
Activation	Comptes actifs mensuels	5 000
Conversion marchande	Transactions mensuelles	10 000
Réseau de marchands	Points d'acceptation actifs	200

Taux de satisfaction utilisateurs	Note moyenne sur app stores	$\geq 4,5/5$
ROI marketing global	Ratio revenus / dépenses de communication	$> 3:1$

X. Risques & Stratégies d'atténuation

Le lancement d'un produit fintech bancaire innovant tel que **KOBO**, combinant des flux financiers dématérialisés, une architecture technologique complexe et un large réseau d'acteurs (entreprises, marchands, collaborateurs), comporte nécessairement un ensemble de **risques potentiels**.

NetByUs et la BDM anticipent ces défis par une approche structurée de **gestion proactive des risques**, intégrée dès la phase de conception du partenariat.

1. Risques techniques

1.1. Risques identifiés

- **Problèmes d'intégration technique** entre les systèmes de la BDM (core banking) et la plateforme KOBO (API, connecteurs).
- **Vulnérabilités de sécurité** liées à la gestion des données personnelles et financières (intrusions, fuites, attaques DDoS).
- **Risque de scalabilité** : montée en charge difficile si le volume de transactions augmente rapidement (ex. > 50 000 utilisateurs actifs).
- **Pannes ou interruptions de service** pouvant impacter la continuité des opérations et la confiance du marché.

1.2. Stratégies d'atténuation

Architecture robuste et sécurisée

- Infrastructure cloud hybride (OVHcloud) avec **redondance multi-régionale**.
- Pare-feu applicatif, chiffrement des données en transit (TLS 1.3) et au repos (AES 256).
- Gestion des accès via **authentification multi-facteur (MFA)** et rôles **IAM** strictement définis.

Intégration contrôlée et modulaire

- Mise en place d'une **API Gateway sécurisée** validée par la BDM.
- Environnement de préproduction (sandbox) pour tests d'intégration et simulation de flux.
- Processus d'**homologation technique conjointe** avant tout déploiement en production.

Plan de continuité et reprise d'activité (PCA/PRA)

- Sauvegardes automatiques quotidiennes, réplication des bases sur serveurs redondants.
- Capacité de restauration en moins de 30 minutes en cas de panne majeure.

Supervision proactive

- Outils de monitoring 24/7 (UptimeRobot, Grafana, Prometheus).
- Alertes automatisées et cellule de veille technique BDM-NetByUs dédiée.

2. Risques financiers

2.1. Risques identifiés

- **Adoption plus lente que prévue**, entraînant un délai dans la rentabilisation du projet.
- **Retard de paiement ou de flux** entre entreprises, marchands et collaborateurs.
- **Déséquilibre de trésorerie** dans les premières phases (frais marketing, support technique).
- **Risque de fluctuation de revenus** si le nombre d'entreprises clientes est inférieur aux projections.

2.2. Stratégies d'atténuation

Phase pilote maîtrisée

- Lancement limité à un **panel de 5 à 10 entreprises** pour tester la viabilité économique du modèle.
- Ajustement progressif des commissions, du pricing et des incentives avant déploiement massif.

Modèle de revenu équilibré

- Commission fixe de 10 % partagée (**80 % NetByUs / 20 % BDM**), assurant un flux constant même à faible volume.
- Structure de coûts variables (marketing, support) ajustée au niveau de traction.

Mécanisme de sécurisation financière

- Hébergement des fonds exclusivement chez la **BDM**, limitant tout risque de liquidité externe.
- Suivi quotidien des soldes et transactions via un **tableau de bord financier commun**.

Suivi mensuel des KPIs financiers

- Revue conjointe des indicateurs : volume transactionnel, nombre d'entreprises, taux d'activité.
- Ajustement des campagnes commerciales selon la traction réelle du marché.

3. Risques réglementaires

3.1. Risques identifiés

- **Non-conformité aux exigences KYC (Know Your Customer) et KYB (Know Your Business)** pour les entreprises et les utilisateurs.
- **Risques AML/CFT (anti-blanchiment et financement du terrorisme)** en cas de traçabilité incomplète des flux.
- **Évolution du cadre réglementaire** au Togo ou au sein de l'UEMOA sur les fintechs et les monnaies électroniques.
- **Obligation de reporting prudentiel** pouvant alourdir les procédures internes.

3.2. Stratégies d'atténuation

Conformité intégrée dès la conception

- Processus KYC/KYB automatisé et validé par la BDM (pièce d'identité, selfie, justificatif d'adresse, N° RCCM pour entreprises).
- Vérification biométrique et interfaçage possible avec les bases nationales d'identification.

Traçabilité et transparence des flux

- Journalisation complète de toutes les transactions et connexions (logs immuables).
- Génération automatique des rapports AML/CFT selon les normes BCEAO et FATF-GAFI.

Supervision réglementaire partagée

- La BDM conserve la **supervision monétaire** et le reporting officiel.
- NetByUs agit comme **prestataire technique** sous mandat réglementaire.

Veille juridique et conformité proactive

- Cellule juridique commune BDM-NetByUs assurant la mise à jour constante des obligations légales.
- Mise en conformité automatique en cas d'évolution du cadre réglementaire régional.

4. Risques de gouvernance et coordination

4.1. Risques identifiés

- **Désalignement stratégique** entre les deux partenaires (vitesse de déploiement, priorités commerciales).
- **Problèmes de communication** ou manque de coordination entre équipes techniques, marketing et direction.
- **Absence de pilotage commun clair** entraînant des retards dans la prise de décision.

4.2. Stratégies d'atténuation

Comité de pilotage mixte (COPIL KOBO-BDM)

- Réunion bimensuelle des directions technique, commerciale et opérationnelle des deux parties.
- Reporting partagé des performances, incidents, actions correctives.

Structure organisationnelle claire

- Rôles formalisés dans un document de gouvernance :
 - BDM : supervision réglementaire, gestion monétaire, communication institutionnelle.
 - NetByUs : gestion produit, support technique, innovation et relation entreprise.

Communication permanente

- Mise en place d'un **canal Slack/Teams dédié** aux équipes mixtes.
- Partage de tableaux de bord et rapports de performance en temps réel.

Contrats et SLA précis

- Contrat de partenariat incluant des SLA (Service Level Agreements) définissant clairement :
 - délais de réponse,
 - obligations de maintenance,
 - pénalités en cas de non-performance.

5. Risques d'adoption et d'acceptation du marché

5.1. Risques identifiés

- **Résistance au changement** de la part des entreprises habituées au papier ou aux tickets physiques.
- **Faible culture digitale** des utilisateurs finaux.
- **Manque de confiance initiale** dans les solutions fintech locales.

5.2. Stratégies d'atténuation

Campagnes d'éducation financière

- Formation et accompagnement des entreprises pilotes et de leurs employés.
- Tutoriels, vidéos explicatives et sessions de démonstration.

Support client renforcé

- Centre d'assistance KOBO-BDM disponible 7j/7 via téléphone, WhatsApp et e-mail.
- Suivi personnalisé des comptes entreprises par des Account Managers.

Communication de proximité

- Présence terrain, campagnes locales, influenceurs crédibles dans l'écosystème digital togolais.
- Argumentaire simple axé sur les **bénéfices directs : sécurité, rapidité, transparence**.

Programme d'incitation à l'usage

- Réductions de commissions pour les entreprises pionnières.

- Récompenses pour les utilisateurs actifs et les marchands les plus performants.

6. Synthèse – Cartographie des risques et mesures associées

Type de risque	Niveau de sévérité	Mesure d'atténuation clé	Responsable principal
Technique	Élevé	Redondance serveur, monitoring 24/7, tests sandbox	NetByUs
Financier	Moyen	Phase pilote, modèle de revenus progressif	BDM + NetByUs
Réglementaire	Élevé	Supervision bancaire, conformité KYC/AML	BDM
Gouvernance	Moyen	Comité mixte, communication continue	BDM + NetByUs
Adoption marché	Moyen	Campagnes d'éducation, incentives, support	NetByUs

XI. Engagements et prochaines étapes

La réussite du projet **KOBO** repose sur une coopération étroite, un alignement stratégique et une exécution coordonnée entre **NetByUs** et la **BDM Togo**. Cette section définit les **engagements mutuels**, les **jalons opérationnels** et les **prochaines échéances** à acter pour le lancement officiel de la collaboration.

1. Engagements de chaque partie à la signature

A. Engagements de NetByUs

En tant que **porteur technique et opérateur du produit**, NetByUs s'engage à :

A.1. Développement et intégration

- Fournir à la BDM l'ensemble des **éléments techniques** (documentation API, architecture, processus KYC/KYB, schémas de flux, protocole de sécurité).
- Réaliser les **intégrations avec le core banking** de la BDM dans le respect des standards de sécurité et de conformité.
- Mettre à disposition une **plateforme de test (sandbox)** pour validation et homologation des flux financiers.
- Assurer la **maintenance évolutive et corrective** des applications (web, mobile et back-office).

A.2. Gouvernance et pilotage

- Participer à la mise en place du **Comité de Pilotage Conjoint (COPIL KOBO × BDM)**.
- Déléguer un **Chef de projet senior** pour coordonner les aspects opérationnels, techniques et communicationnels.
- Transmettre des **reportings mensuels** sur l'évolution du déploiement, les volumes de transactions et les performances du système.

A.3. Communication & marketing

- Concevoir et exécuter les **campagnes de communication terrain et digitale** conjointement avec la BDM.
- Produire les **supports de marque** (visuels, vidéos, argumentaires, tutoriels, présentations commerciales).

- Coorganiser les **événements de lancement**, les ateliers de formation et les séances de démonstration entreprises.

A.4. Support et formation

- Former les équipes BDM (commerciales et opérationnelles) sur l'utilisation de la plateforme KOBO et la gestion du réseau marchands.
- Mettre en place un **centre de support client (Niveau 1 & 2)** pour les entreprises, marchands et utilisateurs.
- Fournir une **documentation complète** pour le suivi technique, la sécurité et la conformité des flux.

B. Engagements de la Banque BDM Togo

En tant que **partenaire financier agréé et hébergeur monétaire du système**, la BDM s'engage à :

B.1. Hébergement monétaire et supervision réglementaire

- Ouvrir et gérer les **comptes de dépôt KOBO Master** pour chaque entreprise partenaire.
- Assurer la **traçabilité complète des flux** entre entreprises, marchands et collaborateurs.
- Superviser la **conformité KYC/AML** conformément aux normes BCEAO et aux directives de la COBAC.
- Délivrer l'**homologation bancaire officielle** pour la mise en production des flux monétaires digitaux.

B.2. Gouvernance et accompagnement stratégique

- Déléguer un **responsable de partenariat Fintech** référent pour le suivi opérationnel.
- Participer activement au **COPIL KOBO-BDM**, avec reporting mensuel et arbitrage sur les questions réglementaires et stratégiques.
- Soutenir le **positionnement institutionnel du projet** via des actions conjointes auprès des régulateurs et grands comptes publics.

B.3. Communication institutionnelle et visibilité

- Intégrer le projet KOBO dans la **stratégie de communication officielle de la BDM** (site web, réseaux sociaux, conférences).

- Apporter le **poids institutionnel de la marque BDM** lors des événements et campagnes de lancement.
- Relayer les campagnes marketing co-brandées et appuyer la distribution auprès des entreprises clientes existantes de la banque.

B.4. Support financier et facilitation

- Mettre à disposition une **équipe technique et financière** pour la validation des transactions et des flux.
- Participer à la **co-finance initiale** du lancement (communication et logistique de déploiement).
- Soutenir la **distribution commerciale** du produit auprès des entreprises partenaires, notamment via les chargés d'affaires BDM.

2. Jalons de démarrage opérationnel

Afin d'assurer une mise en œuvre fluide et coordonnée, les deux parties conviennent du calendrier de jalons suivants :

Étape clé	Description	Responsable principal	Échéance cible
1- Signature du MoU (Memorandum of Understanding)	Formalisation du partenariat et engagements bilatéraux	BDM & NetByUs	Semaine 1
2- Comité de cadrage initial	Revue des objectifs, définition du plan d'action opérationnel et financier	COPIL mixte	Semaine 2
3- Intégration technique et validation réglementaire	Tests API, KYC/KYB, conformité AML, sandbox	NetByUs + BDM IT & Compliance	Semaine 3 à 10
4- Phase pilote (5 à 10 entreprises)	Déploiement restreint, test terrain, ajustements fonctionnels	NetByUs + BDM	Mois 3 à 4
5- Lancement officiel national	Conférence de presse, campagne multicanal, déploiement massif	COPIL KOBO-BDM	Mois 6

6- Extension et interconnexion fintech	Ouverture API à partenaires tiers, expansion régionale	NetByUs + BDM	Mois 9 à 12
7- Revue annuelle stratégique	Évaluation des résultats, ROI, axes d'optimisation	COPIL & Direction Générale	Mois 12

Citation de clôture pour la direction :

« Ce partenariat entre la BDM et NetByUs, au-delà d'un projet technologique, incarne la construction d'un nouveau modèle de finance inclusive et innovante au service de l'économie togolaise. »

XII. Références de NetByUs

1. Expertise technique et méthodologique

NetByUs repose sur des standards élevés de qualité et de sécurité :

- Méthodologie **Agile/Scrum** pour une livraison continue et itérative.
- Infrastructure cloud interne sécurisée (hébergement en data centers certifiés ISO/IEC 27001).
- Intégration d'API bancaires et fintech (open banking, KYC, AML).
- Outils d'analyse et de reporting avancés pour le pilotage de la performance.

2. Clients et partenaires clés

NetByUs collabore avec un large éventail de partenaires et clients dans différents secteurs :

- **Entreprises privées :**
SDP Groupe entreprises du BTP
ADYK cabinets notariale
Dohler west africa entreprise de fournisseur de substrat pour boisson.
- **Institutions & ONG :**
Holland GreenTech Bénin / The World Bank (BENIN), collaborations sur des évènements de digitalisation et d'éducation financière.

3. Engagement qualité

NetByUs s'engage à :

- Fournir des **solutions fiables, évolutives et conformes** aux normes locales et internationales.
- Garantir un **support client réactif** (du lundi au vendredi, 08h00 – 18h30).
- Assurer un **accompagnement post-déploiement** : formation, maintenance évolutive, reporting et support personnalisé.

4. Contact

NetByUs Group

- Bureau Bénin : Cotonou
- Bureau Togo : Lomé
- Bureau Madagascar : Antananarivo
- Bureau France : Paris

 www.netbyus.com