

Innovations in Group Lending: Increasing Access to Credit while Maintaining a Cohesive Community Structure- French Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

Résumé

Les innovations dans le prêt groupé visent à améliorer l'accès au crédit pour les personnes à faible revenu tout en préservant les structures communautaires.

Points clés

- 🌐 La semaine de l'inclusion financière met l'accent sur la transformation des services financiers à l'échelle mondiale.
- 🤝 Le prêt groupé a comblé les lacunes d'accès financier pour des millions de personnes, mais fait face à des défis.
- 📊 Les innovations dans l'utilisation des données sont cruciales pour des profils de risque individualisés.
- 💻 La technologie joue un double rôle en améliorant et en compliquant l'accès aux services.
- 👩 L'autonomisation des femmes est au cœur des micro-entreprises en Indonésie.
- 🏦 La collaboration entre fintech et banques crée des avantages mutuels pour les clients.
- 📈 Les cadres réglementaires soutiennent la croissance des fintechs tout en assurant la stabilité.

Perspectives clés

- 🌐 Potentiel Transformateur : Le passage à des services financiers innovants peut considérablement améliorer l'accès pour les populations mal desservies, en particulier dans les zones reculées. Cette transformation est essentielle pour une croissance économique durable.
- 🤝 Collaboration plutôt que concurrence : Les partenariats entre fintech et banques traditionnelles peuvent tirer parti de leurs forces, offrant une gamme plus large de services aux clients mal desservis. Cette collaboration favorise un écosystème financier plus inclusif.
- 📊 Informations basées sur les données : L'utilisation de données alternatives pour le scoring de crédit aide les institutions à élaborer des produits financiers

personnalisés. Cette approche réduit les risques tout en répondant efficacement aux divers besoins des clients.

-  La technologie comme facilitateur : Les solutions numériques peuvent simplifier les processus et améliorer l'expérience client, mais il est important de veiller à ce que la technologie ne creuse pas le fossé numérique, surtout dans les zones rurales.
-  Focus sur les femmes entrepreneures : L'autonomisation des femmes dans les micro-entreprises est cruciale pour l'inclusion financière. Des services adaptés qui répondent à leurs défis spécifiques entraînent de meilleurs résultats économiques pour les familles et les communautés.
-  Soutien réglementaire : Un environnement réglementaire favorable encourage l'innovation tout en garantissant la protection des consommateurs. Un dialogue continu avec les régulateurs est vital pour une croissance durable dans le secteur des fintechs.
-  Avenir du prêt groupé : Évoluer d'un modèle rigide vers une approche plus flexible et centrée sur le client peut revitaliser les pratiques de prêt groupé, permettant une meilleure adaptation aux besoins changeants du marché.

Transcript

00:15

Salut tout le monde, euh bon matin, bonsoir, bon après-midi ! Un grand merci à vous d'être là pour le deuxième jour de la semaine de l'inclusion financière. Je suis Gayatri Mehta, directeur chez Accion International, et je vais être le modérateur de notre session de panel aujourd'hui. J'espère que vous avez apprécié toutes les super sessions d'hier et tout le contenu qui va arriver dans les prochains jours. Je suis vraiment excité pour la conversation d'aujourd'hui, c'est un sujet de débat brûlant, je pense, dans beaucoup d'endroits.

00:44

Des institutions à travers le monde participent aux services financiers et facilitent l'accès à ces services. Je pense qu'un des grands enjeux de la semaine de l'inclusion financière, c'est vraiment de transformer les services financiers pour l'avenir, et de voir comment on peut les rendre plus pratiques, plus accessibles et plus abordables pour des millions de personnes à faible revenu et de micro-entreprises dans le monde. Dans la session d'aujourd'hui, on va se concentrer spécifiquement sur le prêt groupé et examiner ce modèle vieux de plusieurs décennies.

01:14

Cela a vraiment ouvert l'accès à de nombreux services financiers pour des millions de personnes dans le monde, mais ça s'est affaibli avec le temps, ce qui a créé des limites pour beaucoup d'institutions. Alors, comment peut-on innover de manière créative autour du prêt collectif aujourd'hui tout en préservant certains des aspects les plus importants ? Je suis vraiment ravi d'inviter beaucoup d'experts qui sont à l'avant-garde de cette innovation et qui travaillent dur pour améliorer l'accès à l'inclusion financière.

01:42

Pour les millions de clients qu'ils servent, on va se concentrer sur l'Indonésie, mais je pense que beaucoup de ce qu'on va aborder aujourd'hui sera pertinent à l'échelle mondiale. On pourra donc ajouter quelques exemples internationaux, tout en se focalisant surtout sur le prêt de groupe et l'évolution de ce modèle aujourd'hui. Comme je l'ai dit, c'est une tradition qui existe depuis des décennies, depuis les années 1970, avec le style de banque de proximité, et beaucoup d'institutions ont adopté le prêt de groupe parce que ça a vraiment aidé.

02:11

"Comblent ce fossé d'accès financier pour apporter du crédit, notamment aux nouveaux clients dans le monde entier. Rien qu'en Indonésie, on a 65 millions de propriétaires de micro-entreprises, dont la majorité sont des femmes, souvent les plus touchées et les plus vulnérables en matière d'accès aux services financiers. L'apprentissage en groupe a vraiment aidé à pionnier ces efforts pour créer et combler ce fossé, mais ça s'est affaibli au fil du temps et la structure est restée rigide au fil des ans."

02:42

et pas forcément évolué, euh, malgré les besoins changeants des clients qu'on sert. C'est une solution standardisée, le modèle est assez rigide et inflexible pour vraiment répondre aux besoins et préférences individuelles. Du coup, les institutions partout dans le monde, et vraiment tout le monde, commencent à se demander comment on peut faire évoluer ce modèle. Est-ce que c'est vraiment l'avenir, quand on pense à la transformation digitale, à la transformation des services financiers, à l'accès aux données et à la technologie ? Que peut-on faire ?

03:10

Faisons avec ces nouvelles innovations et solutions qui émergent pour vraiment faire évoluer ce modèle vieux de plusieurs décennies afin de mieux répondre aux besoins des clients. On va aborder plusieurs sujets, comme l'utilisation des données pour créer des profils de risque individualisés. On va aussi voir comment on peut adapter et changer le

modèle pour répondre aux besoins personnels sans affaiblir ou détériorer la structure communautaire que le mélange de groupes apporte à beaucoup de clients.

03:39

Les institutions qui les servent, et bien sûr, le rôle pas très reluisant de la technologie, hein. La technologie a ses avantages et ses inconvénients, c'est super puissant, mais on travaille avec des communautés qui sont hors ligne, avec des personnes qui n'ont pas toujours accès aux services financiers en ligne. Alors, comment on réfléchit, en tant qu'institutions, au rôle de la technologie, aux bénéfices qu'elle nous apporte, mais aussi aux limites qu'elle impose ? Je pense qu'on a vraiment de la chance d'être accueillis ici par ces trois intervenants.

04:08

Parce qu'ils ont été à l'avant-garde de cette évolution, je pense qu'ils ont aussi vu pas mal d'échecs. En essayant d'innover ces modèles, on comprend ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Et je crois qu'ils sont vraiment impatients de partager certaines de leurs leçons avec nous aujourd'hui, ainsi que leurs ambitions pour l'avenir, en gros, où on va pour continuer à servir et améliorer la santé financière et la résilience des personnes à faible revenu et des micro-entreprises.

04:33

"Propriétaires, surtout des femmes, dans ce secteur. Donc, laissez-moi vous présenter nos intervenants. Nous avons Aria Widyanto, qui est la présidente et responsable des risques et de la durabilité chez Amarthia. Amarthia est un leader de la fintech P2P dans le microcrédit en Indonésie. Je crois que vous servez maintenant plus de 2,5 millions de micro-entreprises, dont 100 % sont des femmes, en particulier celles qui se trouvent dans le segment le plus vulnérable, à savoir les propriétaires de très petites entreprises. Impressionnant, je pense que vous avez déjà distribué 1,3 milliard de dollars jusqu'à présent, n'est-ce pas ?"

05:07

À travers 72 000 villages, il est clair qu'Amarthia est un acteur majeur dans le domaine. Aria porte plusieurs casquettes au sein de l'organisation, il est avec eux depuis le début. Il a beaucoup à dire sur ce sujet, surtout que Amarthia a vraiment fait exploser le prêt de groupe dans ce modèle, mais cherche à innover et à améliorer en continu ses pratiques. Ensuite, on a Amam Sukriyanto, qui est le directeur des petites et moyennes entreprises chez Bank Rakyat Indonesia, ou BRI, la plus grande banque commerciale en Indonésie.

05:38

C'est vraiment impressionnant, ils ont servi plus de 30 millions de clients et ont une énorme influence à l'échelle nationale. Ils sont vraiment des leaders en matière d'inclusion financière, spécialisés dans le micro-crédit. Ça fait des décennies qu'ils accumulent de l'expérience et ils regardent comment ils ont commencé et comment ils évoluent et innovent constamment dans ce domaine, tout ça du point de vue d'une grande banque commerciale. Notre troisième intervenante, c'est Roma Vasudevan, elle est directrice senior chez Accion, spécialisée dans les données et le prêt numérique.

06:09

Roma dirige plusieurs projets de transformation numérique à l'échelle mondiale, en Asie du Sud-Est et en Afrique. Je pense que Roma a été exposé à des institutions d'apprentissage collectif très traditionnelles, ainsi qu'à certaines des plus innovantes, donc il a une richesse d'expérience à partager sur ce sujet. Merci beaucoup à tous d'avoir rejoint ce panel. Alors, allons-y, Aria, commençons avec toi, d'accord ? Je suis désolé de te mettre sur le devant de la scène, Aria, mais tu es en première ligne.

06:39

Beaucoup de ces changements, vous savez, vous êtes avec le plus grand prêteur P2P pour les femmes entrepreneuses en Indonésie aujourd'hui. Évidemment, vous avez vraiment adopté ce modèle de prêt de groupe depuis le début, c'est le cœur de votre activité, et vous l'avez fait évoluer pour arriver au stade de succès où vous en êtes aujourd'hui. Mais au fil des ans, surtout ces derniers temps, vous avez vraiment commencé à apporter des changements dans votre façon de travailler, dans la manière dont vous servez vos clients et l'expérience que vous leur offrez.

07:06

Donner aux clients, euh, et toi-même tu dis Aria que le prêt de groupe devient obsolète et qu'on doit innover, ouais. J'aimerais bien savoir quels sont les plus gros défis qu'Amartha rencontre vraiment alors que vous commencez à vraiment monter en puissance et à faire avancer le prêt de groupe. Qu'est-ce qu'Amartha fait déjà dans ce domaine ? Et tu sais, Amartha est super ambitieux comme on le sait. Quels sont les plans pour l'avenir, la vision pour l'avenir en termes de... ?

07:33

"On parle de l'évolution du prêt de groupe tout en s'assurant de rester un leader pertinent dans le domaine du microcrédit aujourd'hui. Merci Gayatri et salut Amam, salut Roma, ça fait plaisir de vous voir ici dans ce forum aujourd'hui. Oui, tu as raison Gayatri, donc on a été des pionniers dans le prêt princier en tant que fintech, mais on a aussi une forte

mission de promouvoir l'inclusion financière. C'est pourquoi on choisit délibérément notre segment de clients, qui sont des femmes et aussi des ultra-micro et micro-entrepreneurs."

08:10

Surtout pour celles qui vivent dans les zones rurales, ce qu'on observe aujourd'hui au cœur des transformations numériques à l'ère de l'information, ce sont les défis auxquels ces femmes font face, en particulier celles qui ont lancé de nouvelles entreprises en tant que micro-entrepreneurs. L'un des problèmes qu'on constate sur ce marché, c'est que l'alphabétisation financière est limitée. Ce n'est pas seulement une question de comment elles gèrent leurs finances au quotidien, que ce soit pour leurs affaires ou pour leur vie personnelle.

08:47

mais plutôt sur comment comprendre les objectifs financiers en tant qu'individu, en tant que femme et aussi en tant que famille, euh, et quels sont les outils disponibles, euh, pour les aider à atteindre ces objectifs financiers. Donc, le premier point, c'est toujours la littératie financière, et le deuxième, parce qu'on est à l'ère de l'information, bien sûr, on est confronté aux défis liés aux infrastructures numériques, pas seulement aux infrastructures physiques, mais aussi à la préparation numérique pour voir comment, euh, ces femmes, ces micro-entrepreneurs pourraient, euh, vous savez.

09:24

Savoir utiliser la technologie pour promouvoir l'autonomisation et, en particulier, augmenter leurs revenus et améliorer les conditions de leur entreprise. Et je pense que le défi est aussi lié à l'absence de produits adaptés. Par exemple, si tu es une très petite entreprise dans les villages, tu pourrais avoir besoin de prêts très petits, généralement autour de 200 ou 300 dollars. Mais apparemment, il n'y a pas beaucoup de prestataires de services financiers, surtout des banques, qui proposent ce genre de produits.

10:07

Eux, ce sont aussi les défis auxquels ces femmes font face. Du coup, j'ai commencé à chercher comment résoudre ces problèmes en proposant des prêts de fonds de roulement abordables et flexibles pour elles. Et peut-être que je vais aborder un peu le sujet spécifique du pourquoi les femmes. Eh bien, l'Indonésie compte plus de 60 millions de micro, petites et moyennes entreprises, et la moitié d'entre elles sont gérées par des femmes. Mais malheureusement, comme ce sont des ultra-micro et des micro, ça reste des micro.

10:46

"Il y a aussi une couche en dessous du micro, qui est ultra micro, donc typiquement, euh, les petites entreprises informelles. Du coup, du point de vue des systèmes bancaires classiques, elles ne sont pas bankables à cause de plusieurs limitations. C'est pourquoi Amara s'est positionnée pour servir les clients pré-bankables, pour que ces personnes puissent bénéficier des services financiers qu'Amara propose. Voilà, c'est la mission d'Amara, être plus inclusif."

11:20

Servir le plat du marché des non-bancarisés, mais cette opportunité vient aussi avec un défi. Comme tu l'as mentionné plus tôt, en adoptant un modèle comme celui de Gman, il y a des limitations, surtout quand on parle de l'Indonésie, un pays-archipel avec plus de 177 000 îles le long de la ligne équatoriale, et des infrastructures très limitées. Donc, on réfléchit à comment surmonter ces défis, et la technologie est la solution. C'est comme ça qu'on continue.

11:58

"On numérise nos opérations en interne et on aide aussi ces femmes dans les villages à s'intégrer dans la société numérique. C'est ce qu'on fait en ce moment. On a aussi appris de la pandémie qu'il y a une pression pour qu'on numérise la société assez rapidement, parce que pendant la pandémie, avec les restrictions de mouvement, on ne pouvait pas interagir physiquement. Du coup, les interactions de base et les services financiers en ont pris un coup."

12:35

On compte sur la disponibilité des services financiers numériques, donc c'est une des motivations pour Amaritha. On a commencé comme un groupe de prêts conventionnels et de microfinance, puis on a progressivement évolué vers un processus plus numérisé en établissant une plateforme. On s'est digitalisés nous-mêmes tout en digitalisant nos clients. On a commencé par développer une appli spécifiquement conçue pour les femmes, qui est très intuitive et simple.

13:12

« De plus, nos systèmes de scoring de crédit, où on se positionne comme des pionniers en établissant un algorithme qui nous permet de souscrire des prêts en utilisant des données alternatives. Même sans historique de crédit, sans empreintes digitales ou sans aucune documentation ou garantie, on a réussi à évaluer la solvabilité de ces personnes. Ça enlève donc les barrières pour ces femmes et leurs micro-entreprises afin qu'elles puissent bénéficier des services financiers. »

13:49

Avec l'évolution de la technologie et grâce au partenariat avec Accion, on a pu développer un score comportemental pour les prêts de renouvellement. Ça nous aide à identifier les emprunteurs de qualité, ceux qui méritent vraiment un crédit, pour qu'on puisse les fidéliser. Comme tu le sais, garder un client coûte beaucoup moins cher que d'en acquérir de nouveaux, n'est-ce pas ? Donc, ce genre d'innovations, c'est exactement ce qu'on recherche pour l'avenir, surtout quand on parle de nos ambitions futures.

14:26

Bien sûr, on prévoit de mettre en place des services financiers numériques complets, et plus tard, avec Amam ici, on parlera de collaborations. Mais de notre point de vue, les avantages du fintech, c'est qu'on est plus flexibles et centrés sur le client. Donc, ce qu'on vise à réaliser à l'avenir, c'est de fournir une expérience utilisateur fluide pour nos emprunteurs, tout en ayant en arrière-plan le soutien des banques. On en parlera.

15:01

Le partenariat, plus tard, euh, quand on, euh, va vers l'aspect partenariat, euh, je vais m'arrêter là. À toi de jouer, encore, de trois, merci beaucoup, Aria. Merci, et je pense que tu as abordé des thèmes vraiment importants, euh, qui rendent la transition vers certains des sujets suivants qu'on veut discuter très facile. Je veux dire, la paix et la flexibilité, surtout, Aria, comment introduire la flexibilité dans nos offres ? Comment penser de manière plus holistique, euh, à la finance ?

15:31

"Les services qu'on propose à ces clients finaux, et même si on garde une structure de prêt de groupe, chaque besoin est différent et unique. Quand on pense à ce segment, c'est pas juste un gros bloc, c'est des segments uniques, même au sein des ultra-micro, même dans les micro-entreprises et chez les personnes à faible revenu, où ces besoins uniques évoluent avec le temps et aussi entre les différents segments. Je trouve vraiment incroyable comment Amaritha s'attaque spécifiquement à beaucoup de ça."

15:59

des données que vous avez accumulées au fil des années, mais aussi des formes alternatives de données qui existent. Il s'agit de réfléchir à comment on peut changer et adapter cette expérience pour différentes personnes en fonction de qui elles sont, de leurs besoins, que ce soit un client régulier ou un nouveau client. Je pense que c'est beaucoup de travail, Roma, sur lequel tu passes une bonne partie de ta journée à réfléchir pour chacune de ces institutions, et je sais que tu as surtout eu l'occasion de...

16:24

Travaille sur cette initiative de score de renouvellement dont Aria a parlé avec le partenariat Accion Amarthia. Mais au-delà de Martha, tu as aussi pu collaborer avec des institutions à l'échelle mondiale pour réfléchir à la stratégie sur la façon dont ces institutions peuvent faire évoluer leurs structures existantes et certains des éléments plus traditionnels de la fusion de groupes. L'idée, c'est de faciliter l'accès aux services financiers, de réduire les coûts pour les institutions et d'améliorer l'expérience pour le client final. J'aimerais beaucoup que...

16:49

Tu as un peu abordé une question similaire sur les défis qu'Aria a mentionnés concernant son expérience en Indonésie. Comment ça résonne avec toi par rapport à ce que tu observes en Indonésie, mais aussi à une échelle globale, surtout en travaillant avec d'autres institutions sur le prêt groupé ? C'est assez rigide. Comment les institutions évoluent-elles ce modèle ? Et si tu peux parler aussi des données et de la technologie, comment peut-on tirer parti de ces données ?

17:14

Construire cette expérience personnalisée pour le client, où la technologie joue un rôle, mais surtout, comment on utilise ça pour proposer des produits sur mesure tout en gardant cette structure communautaire, tout le bien que ça nous apporte aujourd'hui. Donc, je te passe la parole, Rama, j'aimerais beaucoup t'entendre. Merci, Gayatri, pour cette opportunité, et à AR aussi. Je suis vraiment content d'être sur ce panel avec et Amam et de pouvoir partager certaines de nos expériences.

17:42

Vu non seulement grâce au travail passionnant qu'on fait avec AM en Indonésie, mais aussi avec ce qu'on fait avec beaucoup de nos partenaires et des thèmes similaires qu'on observe à travers le monde, je pense que quand on parle du modèle de prêt en groupe qui devient obsolète, la rigidité et l'inflexibilité ne viennent pas seulement de l'offre de produits du point de vue du client, mais aussi de ce que les prêteurs pensent parfois que le modèle de prêt en groupe leur apporte ou des bénéfices qu'il offre.

18:13

Le modèle de prêt groupé, traditionnellement, je pense que si on remonte à 15 ou 20 ans, c'était surtout axé sur les garanties et les garanties de crédit, c'était vraiment le seul truc qui comptait. Avec le temps, on a compris qu'il y a des aspects plus subtils dans le modèle de prêt groupé et l'écosystème qu'il permet de créer, qui devraient être exploités et qui sont

importants, non seulement pour l'institution, mais aussi pour les clients. Donc, la vraie question, c'est : est-ce qu'on pense au-delà du besoin utilitaire d'avoir ce produit de groupe ?

18:45

Ça a été créé, mais est-ce qu'on utilise bien ce qui a été fait pour la valeur que ça peut apporter ? Oui, il y a une certaine inflexibilité chez les clients eux-mêmes à mesure qu'ils évoluent dans ces modèles et qu'ils développent leur relation avec l'institution. Ils ont des besoins plus uniques ou plus personnalisés, et là, le modèle de prêt de groupe devient plus rigide. Mais peut-on utiliser les informations qu'ils ont montrées aux clients ?

19:16

Ils ont en fait montré, à travers leur comportement avec les clients, pourquoi on ne devrait pas profiter de toutes ces informations pour offrir non seulement du crédit, mais aussi d'autres produits qui peuvent vraiment les aider, leur donner un meilleur accès et rendre leur vie plus stable et durable. C'est la question. Je pense que des institutions comme la nôtre ont déjà commencé à évoluer dans ce sens.

19:50

Évolution du produit de prêt en groupe qui apporte moins de rigidité dans les produits eux-mêmes, permettant un peu plus de flexibilité dans la conception du produit. Tout ça est soutenu par les données et les infos qu'ils collectent sur ces clients. Et pas seulement ça, mais dans ce monde de plus en plus numérique dans lequel on vit, ils utilisent aussi d'autres informations disponibles sur les clients pour y parvenir.

20:19

Tout ça pour dire que le groupe et les aspects communautaires plus doux de ce qui existe déjà dans l'écosystème, construit avec beaucoup de travail par des institutions à travers le monde, peuvent maintenant être utilisés de plusieurs façons. On voit de la valeur quand on parle d'adoption de la technologie et de la manière dont elle améliore la vie des clients. On constate aussi que le groupe, la communauté et les aspects logiciels peuvent vraiment aider à augmenter l'adoption de la technologie.

20:54

Les clients au sein des groupes se sentent généralement plus à l'aise s'ils voient des leaders parmi eux capables d'adopter la technologie et de les accompagner dans l'utilisation de celle-ci. La vraie question, c'est comment on peut tirer parti de cet écosystème qu'on a créé et déceler de nouvelles opportunités pour non seulement

soutenir les clients afin qu'ils deviennent plus numériques et adoptent la technologie plus rapidement. Je pense que c'est vraiment pas possible si on enlève cet aspect communautaire.

21:28

Je pense qu'on voit vraiment des innovations super intéressantes dans la façon dont tout ça se fait. Pour finir, j'aimerais dire que l'intention du modèle de groupe Landing a toujours été de permettre aux clients de se montrer, de leur donner une chance, parce qu'on savait que s'ils avaient cette opportunité, ils pourraient gérer leur crédit et adopter un bon comportement. Ensuite, on pourrait utiliser ces informations pour leur proposer des produits plus personnalisés, etc. Je pense que cette évolution a été testée.

22:01

On a essayé plusieurs choses pendant un certain temps et on a vu quelques succès, pas beaucoup, mais pas mal d'échecs. Je pense que quand Aria parle d'utiliser le scoring de crédit à un niveau individuel dans un groupe pour pouvoir utiliser ces infos et adapter les produits tout en gardant la structure du groupe et de la communauté, on commence vraiment à voir des succès dans ce domaine, ce qui est super excitant. Et pas seulement dans ce domaine, je dirais encore.

22:32

aller au-delà de cette zone et ensuite utiliser toutes ces informations pour trouver les bons produits, euh, et, euh, vous savez, je pense encore que ça s'intègre dans les partenariats plus larges qu'Aria a mentionnés. Je pense que, euh, l'une des choses qui nous enthousiasment beaucoup, euh, quand on discute avec Mara et avec beaucoup d'autres, euh, institutions similaires à travers le monde, c'est que ce n'est pas seulement une relation communautaire au niveau des clients, mais aussi à un niveau macro, au niveau de l'écosystème. Comment différentes...

23:04

Des types de fournisseurs financiers se regroupent pour offrir des expériences complètes aux clients qui répondent à tous leurs besoins. Je suis sûr qu'Aria et Amam pourraient vraiment apporter beaucoup plus dans ce partenariat, maintenant que les gens réalisent que chacun a ses propres compétences et forces dans cet écosystème. Il y a une super opportunité d'exploiter tout ça pour toucher les clients à grande échelle et leur offrir bien plus que du crédit, ce qui leur permettra non seulement d'accéder à des services, mais aussi de se développer.

23:36

"Sur une période donnée, je vais m'arrêter là. Merci Roma, merci. Je pense que ce point d'accès est vraiment essentiel. Et je crois que vous deux, Aria et Roma, avez abordé la question de la façon dont on continue à penser à l'accès, et comment on réfléchit à la manière dont on sélectionne et améliore nos techniques, nos canaux, la façon dont on sert ces clients. Parce qu'au final, l'objectif, c'est d'assurer l'accès à ces services financiers, en veillant à ce qu'ils soient pratiques et abordables."

24:04

Ils sont conçus pour cette personne unique et je sais que Ba Bri a fait un travail incroyable dans ce domaine au fil des ans. Il y a eu tellement d'innovations et de changements, et tu as beaucoup contribué à tout ça au sein de l'institution. Tu as réfléchi à comment on peut constamment... je veux dire, tu travailles avec 30 millions de clients et ils ont tous des besoins différents, non ? Comment on peut toujours se concentrer sur cet accès et sur les défis dont Roma et Aria ont parlé, la nécessité d'une infrastructure en place, le rôle de la technologie, je veux dire, c'est...

24:33

Il y a constamment un débat sur le thème controversé de la technologie, surtout quand il s'agit des communautés hors ligne, notamment après la pandémie. On a vu beaucoup de choses positives que la technologie peut apporter, mais on se rend aussi compte qu'il y a un risque que ça contribue à la fracture numérique, surtout quand on travaille avec ce segment. Donc, en se concentrant sur l'accès aux services financiers, il est important de se rappeler que la technologie est là pour rester et qu'elle va continuer à se développer. Comment on fait ?

25:02

Tu vois, de ton point de vue, Amam, en étant à Bri, quel est le rôle de la technologie, surtout en ce qui concerne, disons, la gestion des risques opérationnels pour le prêt de groupe ? Comment ça peut avantager BRI? Et puis, quels sont les risques et les limites de la technologie, là où elle ne devrait peut-être pas intervenir à ce stade pour le segment cible sur lequel on bosse ? Où tu mettrais la limite pour t'assurer que ces services sont conçus de manière responsable pour les communautés avec lesquelles on travaille ?

25:35

Désolé, malheureusement, je pense que ça y est, désolé, oui, vous m'entendez maintenant ? Oui, vous m'entendez ? Oui ? Ok, merci, euh, G, merci euh, et euh, merci de m'avoir invité à cette merveilleuse réunion cet après-midi, ici, enfin, il doit encore être matin à Londres, non ? Donc, euh, je suis plus que d'accord, peut-être à 110 %, avec ce qu'Aria a déjà dit sur

la digitalisation, parce qu'il n'y a pas moyen que beaucoup de clients s'en passent. Mais bon, euh, est-ce qu'on peut vraiment tout faire en entier ?

26:31

Numérisé, euh, c'est probablement ça le point. On a une perspective différente entre Maraia et B, parce qu'on a constaté un manque de recherche montrant que oui, ces clients et les populations S, elles sont ouvertes aux nouvelles innovations et à la technologie, mais la plupart d'entre eux, d'après nos recherches, préfèrent être en contact avec des gens, donc avoir un contact humain. Et puis, il y a aussi la facilité d'accès aux banques ou aux institutions financières, c'est important.

27:27

Euh, on joue un rôle très important dans la communauté, donc c'est pour ça qu'on a choisi chez V de ne pas aller complètement numérique. On a mis en place ce qu'on appelle une approche hybride, où on optimise les capacités physiques qu'on a déjà et qu'on a développées depuis 1895, donc ça fait 128 ans maintenant. En même temps, on continue de développer notre digitalisation. Avec la digitalisation, oui, bien sûr, on peut servir nos clients plus rapidement et on peut aussi leur offrir...

28:29

Comme ça, parce que c'est plus rapide que le nombre de clients qu'on peut servir, qui est beaucoup plus élevé. Donc, depuis 2021, après la fusion de Bang Indonesia, PNM et Bans pour former ce qu'on appelle le holding ultra-micro, on a ajouté six millions de personnes mal desservies dans nos systèmes. Maintenant, on sert environ 36,8 millions de PME à travers l'Indonésie. Le défi, comme Faria l'a déjà mentionné, c'est que c'est impossible pour eux.

29:22

Manuellement, ça va coûter trop cher en termes de main-d'œuvre, et ça va prendre trop de temps juste pour gérer les origines. Je pense que ça peut être résolu par la digitalisation. Et encore, en ce qui concerne l'approche hybride, oui, on utilise les méthodes conventionnelles qu'on a, mais en même temps, on s'associe aussi avec les soi-disant agents, qui sont nos clients, et on croit qu'ils peuvent également nous aider à fournir des services bancaires.

30:18

On est en train de créer une communauté plus soudée, donc on a désigné DS comme nos agents de facturation. Maintenant, on a presque 1 million d'agents de facturation à travers

l'Indonésie, ce qui nous aide vraiment à donner accès à ceux qui en ont besoin et à trouver des moyens plus simples de les approcher. Voilà, c'est grosso modo ce qu'on fait. On essaie aussi, comme l'a mentionné Paria, d'adopter l'IA. Chez Bang Indonesia, on l'appelle B Brain. Donc, si on utilise l'IA, on l'utilise aussi.

31:10

Des événements sur l'IA générative, euh, pour s'assurer que, euh, comment on, euh, attire de nouveaux clients, euh, comment on profile nos clients existants et, euh, s'ils sont dans de bonnes, euh, conditions ou pas. Avec cette, euh, IA, on peut facilement suivre, euh, la, euh, valeur des clients. Donc, c'est à peu près ce qu'on fait maintenant et on continuera à le faire à l'avenir parce qu'on voit encore plein de possibilités. En gros, il y a environ 9 millions de personnes qui n'ont toujours pas accès aux institutions financières, mais, euh, aux fintechs ou même à d'autres.

32:03

Merci beaucoup, B, pour tes précisions sur les banques conventionnelles en Indonésie. J'apprécie vraiment. Je pense que c'est super important de savoir où on peut utiliser la technologie. C'est coûteux d'intégrer ces clients, mais la technologie peut vraiment être utile pour l'octroi de prêts et la gestion de tous ces clients. Je pense que Roma et vous deux avez aussi évoqué comment on peut utiliser les données pour mieux évaluer les risques et construire le profil de risque de ces différents clients.

32:32

"Les clients, pour qu'on puisse comprendre qui pourrait avoir la capacité de rembourser ces prêts. Et puis même au-delà des services financiers, comment on peut intégrer d'autres types de services financiers. Quel est le rôle de la présence humaine, que ce soit dans le cas de BRI ou de Amarta, que ce soit un réseau d'agents ou du personnel de terrain, pour vraiment intégrer des aspects plus humains dans le travail avec ce segment et le servir de manière adéquate."

33:03

C'est super d'entendre certains de ces exemples précis qui ont été abordés. Je pense que vous trois êtes vraiment impatients de plonger dans cette dernière question. Je sais qu'on veut laisser la parole au public à un moment donné de la session, mais avant ça, ce serait génial d'entendre tous les intervenants sur le sujet de la collaboration et du partenariat. Chacun de vous est dans des institutions très influentes, à la pointe de l'évolution des pratiques d'apprentissage en groupe.

33:32

Accès aux services financiers pour ce segment, et je pense que, comme tu l'as mentionné, on travaille dans des domaines similaires mais peut-être avec des approches différentes, tu vois. Il pourrait y avoir différentes façons pour une grande banque commerciale comme B d'aborder ce segment par rapport à une fintech plus axée sur la tech, comme Amaritha, qui entre dans ce marché. Et Roma, je pense que tu es vraiment au milieu de tout ça, en collaborant avec tous ces types d'institutions. Donc, j'aimerais beaucoup...

33:58

J'aimerais entendre vos avis sur la question suivante : selon vous, quel est le rôle des partenariats et des opportunités de collaboration pour faire avancer les services financiers dans les communautés rurales, chez les femmes micro-entrepreneurs et les personnes à faible revenu, etc. ? D'un point de vue de Amaritha et de BR, ainsi que des modèles de Roma à l'échelle mondiale, comment percevons-nous cette opportunité ? Ariel, je vais te relancer et te demander de commencer avec tes réflexions là-dessus.

34:28

Je pense qu'on vit maintenant dans un nouveau paradigme où la collaboration est plus prisée que la compétition. C'est aussi vrai quand on parle de comment nous, en tant que fintech, nous nous positionnons par rapport aux banques traditionnelles. Évidemment, les fintechs ne peuvent pas rivaliser avec les banques, parce qu'on n'a pas notre propre argent, on est juste un facilitateur, une plateforme. C'est là que l'idée de la collaboration entre en jeu, parce que généralement, les fintechs vont collaborer avec les banques comme leur canal.

35:06

Les partenaires, euh, en tant que principale source de fonds, et c'est vrai pour Amara aussi, euh, on a travaillé avec plus de 35 banques, y compris, euh, Bang, euh, comme partenaires de canalisation. Quand on parle des infrastructures de nos transactions, bien sûr, euh, le côté opérationnel est aussi soutenu par les infrastructures bancaires. Par exemple, euh, on promeut des transactions sans espèces, mais Am S Inch n'a pas de licence bancaire, donc on s'associe avec des banques, surtout, euh, le...

35:45

AgentAmam dans les villages pour aider nos clients à ouvrir un compte bancaire afin que, pour Amaritha, on puisse distribuer l'argent en espèces en temps réel, grâce à l'infrastructure bancaire fournie par Bang, par exemple. Ensuite, d'un autre côté, Amara travaille avec Bang BD et Bang car ils ont des infrastructures très limitées en termes

d'opérations de succursales et aussi de technologie, notamment pour le crédit et l'écriture, surtout en milieu rural.

36:26

et les microentreprises, donc ils s'associent avec Amara pour que même sans ouvrir de nouvelles marques physiques, ils puissent proposer des micro-prêts ultra dans leur portefeuille ou des prêts SM dans leur portefeuille. Ce sont des partenariats mutuellement bénéfiques qu'on observe. Et au final, ceux qui en profitent le plus, ce sont les clients, parce qu'en première ligne, ils entrent probablement en contact avec Amara via une interface utilisateur fluide et facile.

37:05

Mais à la fin, bien sûr, l'argent vient des banques, et c'est vraiment une super façon de tirer parti des forces de chacun tout en comblant les faiblesses de l'autre. En fin de compte, ça profite à l'inclusion financière et aux utilisateurs finaux, qui sont les clients non bancarisés. Fantastique, merci ! Je sais que tu as pas mal parlé du partenariat avec Bri et de la collaboration là-bas, peut-être que tu peux partager quelques mots à ce sujet.

37:36

L'expérience aussi en ce qui concerne les partenariats que Bri développe, euh, avec Amaritha et aussi en dehors d'Amaritha, ouais, euh, je suis à mille pour cent d'accord avec ce que Par a déjà dit. Je pense que, euh, dès le début, on sait que, euh, les entreprises de fintech vont, euh, fonctionner de manière entièrement digitale et, euh, c'est sûr que si elles ne collaborent pas avec des banques classiques comme nous, alors l'accès de la fintech sera vraiment très limité. Donc, euh, les collaborations ici, euh, c'est essentiel.

38:30

Déjà mentionné, euh, ça a été lancé et euh, je pense qu'il faudrait continuer, euh, à l'avenir ou peut-être même renforcer ça parce que, euh, on sait que la société Vint aura des, euh, limitations en ce qui concerne le montant des billets que les clients, euh, peuvent prendre de la société fintech et euh, probablement à l'avenir, il y aura, euh, un autre client potentiel pour nous. Donc, euh, on part vraiment du début, euh, pour établir ces collaborations parce que, euh, on sait que oui, euh, d'une certaine manière, on...

39:12

Il faut concurrencer, mais en même temps, on doit aussi collaborer parce que, encore une fois, ça pourrait être notre futur client et ça pourrait devenir notre avenir en termes de croissance. Ouais, c'est vraiment intéressant, et je pense que c'est aussi intéressant

d'entendre Aria parler de son point de vue sur les bénéfices qu'Amara peut tirer de ce partenariat avec des acteurs comme B, et réciproquement, toi, Bam, tu dis que ce sont les forces que B peut apporter et c'est vraiment là qu'on peut aussi bénéficier de la collaboration.

39:46

Je pense que vous dites tous les deux que c'est la collaboration, pas forcément la compétition, qui est l'avenir. Et Roma, je veux dire, de ton point de vue, tu es un peu des deux côtés de la barrière parce que tu travailles avec des joueurs comme B et aussi avec Martha. Il y a une question intéressante qui a été soulevée dans le chat : où vois-tu le partage des risques quand il s'agit de collaboration entre différents partenaires dans ces opportunités de partenariat ?

40:10

Euh, comment est-ce que ça se passe avec l'équilibre du partage des risques entre les différents types d'institutions dans l'écosystème, surtout quand on veut offrir une meilleure protection aux consommateurs et une meilleure expérience aux clients ? Je pense qu'Aria en a aussi parlé, mais j'aimerais avoir ton avis, surtout à l'échelle mondiale, quand tu collabores avec ces deux types de partenaires. Je pense que, euh, je veux dire, je crois que les deux, enfin Amam et Aria, ont abordé ce sujet, n'est-ce pas ?

40:42

Passer d'une perspective de compétition à une perspective de collaboration, ça facilite beaucoup le partage. Je pense que des banques comme la BRI ont toujours soutenu l'aspect collaboratif quand il s'agit de fournir du capital. Mais je pense qu'aujourd'hui, cette nouvelle collaboration va bien au-delà de simplement fournir des fonds. Elles comprennent qu'elles ont des domaines d'expertise spécifiques qui peuvent être mis à profit et rassemblés.

41:22

Si c'est fait comme il faut, alors le client en profite toujours. Il s'agit surtout de trouver le bon ajustement et les bonnes manières de collaborer, en partageant des idées riches pour s'assurer que le client obtienne le bon produit. Ce n'est pas seulement une question de fournir le bon produit, mais aussi d'aller au-delà du simple capital. Il s'agit aussi de personnaliser les produits et de permettre à différents types d'institutions d'apporter divers produits pour offrir une proposition plus complète au client.

41:52

En gros, il s'agit de regarder les besoins du client de manière beaucoup plus significative et d'essayer de les satisfaire. Je pense que cet aspect de collaboration, et puis le partage des risques, devient quelque chose qui convient à tout le monde. Ce n'est plus juste une question de dire "je te donne mon capital, tu prends le risque et tu dois partager les pertes". On va au-delà de ça, et je trouve ça de plus en plus encourageant de voir cet aspect de collaboration se développer maintenant.

42:24

Équilibrer tout ça et comprendre exactement ce qu'on attend de lui, et donc pouvoir créer des partenariats significatifs, ouais. Et je sais que Roma, tu parles de comment on commence vraiment à voir beaucoup de ces collaborations à l'échelle mondiale qui montrent pas mal de promesses, hein. Je pense qu'apprendre les uns des autres, tirer des leçons des échecs, comprendre ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, et ensuite pouvoir faire avancer tout ça, c'est vraiment un point important. Et puis, on a une dernière question qui arrive de...

42:51

Une audience qui parle spécifiquement de la régulation. En fait, je voulais aborder ce sujet, donc je suis content que ça ait été mentionné. La régulation et les contraintes qu'elle peut engendrer, mais aussi les avantages et le soutien qu'une infrastructure réglementaire peut offrir. Je pense que la question se tourne davantage vers Amarthi et comment la régulation interagit avec eux. Y a-t-il des contraintes à faire fonctionner un modèle P2P qui pourraient peut-être vous freiner dans certaines choses ?

43:21

Cela a nécessairement élargi la clientèle et quel impact cela a sur le client. Mais j'aimerais aussi ajouter une autre question : comment la réglementation vous aide-t-elle en Indonésie, étant donné tout le travail qui se fait avec Enoa et l'Autorité des services financiers là-bas, et comment vous poussez et développez le fintech que vous voulez faire avancer ? En tant que pionnier du fintech, F ne pourrait pas opérer en Indonésie sans des réglementations de base, n'est-ce pas ? Donc, en 2016, Amarthi, avec d'autres pionniers du fintech en Indonésie.

43:56

On va aller ensemble chez les régulateurs pour éduquer et partager notre point de vue sur le bon niveau de régulations qui est préférable pour les industries, mais aussi du point de vue des régulateurs. Parce qu'eux, ils ont besoin d'un certain niveau de confort pour que cette nouvelle industrie, qui est encore en plein développement, puisse fonctionner et

offrir des conditions de concurrence équitables en tant que nouvel acteur sur un marché stable.

44:37

Les banques, la finance multif et d'autres services financiers en Indonésie, à l'époque, il y avait beaucoup de débats. Heureusement, avec l'inaction des premières régulations du PK ou de l'OJK, la loi 77 de 2016, on a pu opérer légalement en Indonésie et compléter les services financiers existants. Je pense que le climat réglementaire actuel en Indonésie est relativement favorable, tant pour les fintechs que pour les industries établies comme les banques et la finance.

45:19

d'autres acteurs parce que, euh, oui, il y a certaines limitations comme Amam l'a mentionné, euh, ftech ne prêterait pas d'argent au-delà de 2 milliards, ouais, pour les clients en Indonésie, en partie parce que, euh, premièrement, ça ne devrait pas concurrencer le secteur bancaire et deuxièmement, euh, les finex sont spécifiquement conçus pour promouvoir l'inclusion financière. Ceux qui ont besoin d'accès financier sont ceux qui sont, euh, au bas de l'échelle des services financiers, ceux qui ne peuvent pas être servis par les banques conventionnelles, euh, ceux qui vivent en milieu rural.

45:58

Les zones qui ne sont pas vraiment micro ou ultra micro ne sont pas viables avec la technologie de scoring de crédit et la compréhension, euh, de la complexité de ce marché. Les acteurs du secteur sont censés fournir des solutions et saisir un marché de niche laissé pour compte par les banques. Donc, avec la présence d'Inch, ça pourrait renforcer l'écosystème global sans perturber les acteurs en place comme les banques. Et c'est ce qui se passe en ce moment. Bien sûr, à l'avenir, il y aura, euh, beaucoup d'évolutions.

46:34

Concernant les offres de produits technologiques de la P, je dirais que tant que les régulateurs restent ouverts, comme c'est le cas en ce moment, et qu'ils discutent toujours avec nous des progrès et des mises à jour sur les innovations, alors tout ira bien. On devrait s'entendre correctement avec les régulateurs, c'est toujours l'espoir. Je pense que vous faites un super boulot pour naviguer dans ce système. Je tiens à vous remercier, vous trois, pour votre temps. Il y a eu des points vraiment intéressants.

47:09

Je pense que vous avez tous compris qu'il y a une énorme opportunité ici et un vrai besoin de faire évoluer certains de ces modèles traditionnels qui existent depuis des décennies. Il faut commencer à utiliser les données pour mieux évaluer et gérer les risques de crédit des profils de nos clients. Il faut voir la technologie comme un atout, mais en étant très responsable dans son utilisation, en comprenant bien ses limites et en reconnaissant l'importance d'avoir un réseau et un soutien en personne.

47:38

Tout en s'assurant qu'on reconnaît qu'il y a un vrai potentiel commercial pour tirer parti de la technologie, surtout en matière de gestion des risques, notamment lors de l'origination. Il faut aussi relier tout ça à l'écosystème d'offres qu'on peut proposer de manière plus globale aux clients dans le monde entier, et particulièrement en Indonésie. Les personnes à faible revenu et les micro-entreprises, notamment les femmes dans ces segments, sont très uniques. Elles ont des préférences et des besoins très différents. Alors, comment faire ?

48:06

Pense à adapter notre gamme de produits pour répondre à ces besoins spécifiques tout en maintenant une structure solide et une communauté cohésive, car c'est vraiment ce qui favorise la croissance et la stabilité financière dans ces communautés. En fin de compte, l'objectif est de renforcer leur résilience financière, d'améliorer leur santé financière et de leur offrir un accès pratique et responsable aux services financiers dont ils ont besoin pour développer leurs entreprises et réinvestir.

48:31

L'éducation des familles, la santé, etc. Je pense que c'est vraiment fantastique le travail que vous trois et vos institutions faites à l'échelle mondiale. Personnellement, je suis vraiment investi dans l'idée de voir comment ces modèles vont continuer à innover avec le temps, de nouvelles manières de créer des solutions que ces différentes institutions mettent en avant. Merci beaucoup, Amam, Roma, Aria, et merci d'être là.

48:57

Super discussion et merci à vous tous d'avoir suivi ! J'espère que vous resterez avec nous ces prochains jours, il y a plein de contenus géniaux qui arrivent sur des sujets similaires de partout dans le monde. Merci à tout le monde et sur ce, je vous souhaite une bonne soirée, un bon après-midi et une bonne matinée à ceux qui nous écoutent à travers le monde. Merci, merci, merci !