

SOLUTION: **Terminaux de paiement Mobile Monnaie**

NOUVEAU PRODUIT [X] MODIFICATION [] REVUE ANNUELLE []	DATE D'APPROBATION [29/04/2019]	DATE PROCHAINE REVUE [17/12/2019]	DATE DERNIERE APPROBATION [N/A]
---	--	---	---------------------------------------

OBJECTIF DU PRODUIT : Un terminal de paiement mobile money est un petit dispositif permettant à tout marchand d'accepter les paiements de ses clients (quel que soit l'opérateur du client) de façon professionnelle.

MARCHE CIBLE :

Le produit est destiné à toutes les entreprises de notre marché cible dans les segments d'activité suivant :

- Grande Distribution
- Finance et Assurances
- Communication Electronique
- Transport et Tourisme
- Gouvernement (Collectivité territoriale/communauté Urbaine)
- Secteur informel (Restaurant, boutique, salon de coiffure etc--)

CARACTERISTIQUES DU PRODUIT :

La solution consiste à commander les terminaux, programmer les touches et intégrer les APIs du mobile money puis les commercialiser à notre cible. La solution utilisera les notions ci-après :

- **API :** Permet aux terminaux, à la plateforme de paiement et au MFS (Mobile Financial Service) de communiquer entre elles afin de délivrer le service de paiement.
- **SIM DATA:** Permet aux terminaux d'avoir accès à internet et de communiquer avec la plateforme de paiement V2.
- **NFC (Near Field Communication):** Optionnel. C'est une technologie permettant d'échanger des données à moins de 10cm, entre deux appareils équipés de ce dispositif. Avec cette technologie, les terminaux pourront accepter les paiements mobile money de petit montant sans attendre que le client valide le paiement en entrant son code secret.

Fonctionnalités :

- **Multi-opérateur :** Supporte les paiements de plusieurs opérateurs Mobile Money
- **Reporting :** Reporting des transactions simplifié et claire avec un compte sur la plateforme web
- **Retrait unifié :** Possibilité d'effectuer les retraits vers un seul opérateur depuis le terminal ou par virement bancaire en effectuant une demande de virement depuis votre compte sur la plateforme web.

Configuration du terminal :

- Activation d'une SIM DATA chez l'opérateur Nextel à insérer dans le terminal
- Création du compte client sur la plateforme de paiement avec les identifiants de la SIM DATA insérée dans le terminal
- Mise en marche du terminal et test

Opérateur supporté :

- MTN Mobile Money
- Orange Mobile Money (sous réserve d'avoir l'API directe)
- Express Union Mobile Money
- YUP

PARCOURS CLIENTS:

Définition des acteurs

- Finance: Contôle les comptes des clients et approuve les demandes de retrait par virement
- Juridique: Prépare le contrat du service
- Compte admin: C'est le compte géré par la direction technique qui permet de créer les partenaires (utilisateurs du terminal)
- Partenaire: C'est le client de LMT
- Commercial: Assure le contact avec les clients et réalise les demos au cas échéant

Parcours client

- **Prise de contact:** Le commercial entre en relation avec le partenaire ou alors le partenaire entre en contact par tout autres points de contact (site web, 8060, Email, réseaux sociaux).
- **Identification du client et présentation du produit:** Le commercial identifie le client ainsi que son activité puis lui présente le produit avec les différentes options de souscriptions
- **Souscription:** En fonction de son activité, le client remplit la fiche de souscription et le commercial envoi cette fiche au service financier en copiant la technique pour creation de compte sur la plateforme de paiement et paramétrage du terminal au cas échéant

PROCESSUS DE CREATION DE COMPTE

La création d'un compte client se fait par la technique sur la base des documents fournis par le commercial. Ces documents varient selon que le client soit une personne morale ou une personne physique :

Personne morale

- Registre de commerce ;
- Patente
- Carte de contribuable ;
- CNI du gérant ;
- Plan de localisation de l'entreprise.
- Formulaire de souscription, bon de commande ou contrat ;
- Reçu de paiement (bordereau de versement dans le compte LMT, chèque ou virement)
- Prix de vente
- Fiche de souscription (KYC identification)

Personne physique

- CNI ;
- Plan de localisation ;
- Formulaire de souscription aux produits ;
- Reçu de paiement (bordereau de versement dans le compte LMT, chèque ou virement).
- Prix de vente
- Fiche de souscription (KYC identification)

Une fois la documentation complète, le commercial recueille les différentes signatures (chef d'agence ou responsable commerciale, comptabilité, technique), et transfère le dossier physique (par mail pour les commerciaux hors de Yaoundé) au service financier en copiant la technique pour création du compte et paramétrage du terminal.

Une fois le compte créé, la technique envoie au commercial les paramètres du compte et le terminal pour transmission au client utilisateur.

FORMATION

Le commercial est chargé de former le partenaire à l'utilisation de la plateforme et du terminal ainsi qu'à l'exploitation des statistiques

TARIFICATION

En fonction du besoin du partenaire, le commercial peut lui proposer l'achat d'un terminal de paiement dont le prix sera fonction du type de terminaux et sera communiqué ultérieurement.

Les frais d'exploitation du service sont valable pour tous les clients (client web ou terminal marchand) et seront fonction du volume des transactions sur une période (mensuelle, hebdomadaire, quotidien) à définir par le partenaire au moment de souscription. Ces frais sont définis dans le tableau ci-après :

Montant Collecté (FCFA)	0 – 2 000 000	2 000 001 – 10 000 000	10 000 001 – 25 000 000	Plus de 25 000 000
Frais de service	3%	2.5%	2%	1.7%

REPORTING

Le commercial doit assister le partenaire dans l'exploitation des rapports et lors des demandes de retraits.

- **EXCEPTIONS** : DG Valide les exceptions

REVUE DE CONTRAT :

Dans le cadre des contrats renouvelable, le commercial doit s'assurer de la reconduction dudit contrat 3 mois avant la fin de son échéance

PROCESSUS DE REVERSEMENT DES SOMMES COLLECTEES

Le reversement des sommes collectées se fait par retrait mobile money ou par virement en faveur du client tous les 30 jours calendaires si périodicité mensuel ou tous les 7 jours si périodicité hebdomadaire ou alors tous les jours si périodicité quotidien.

En cas de changement de périodicité du retrait ou du mode de retrait, le client contactera le commercial en charge de son compte pour remplir les formalités.

Le commercial sera donc appelé à apporter un avenant dans le contrat du client et le ratifier par la hiérarchie

TARIFICATION

Le service financier est chargé de valider toutes demande de retrait ou de virement initiées par le détenteur du terminal dans un délai d'une heure de temps pendant les jours et heures ouvrables et 4 heures de temps le weekend. Toutefois, les demandes de retrait des petits montant seront automatiquement approuvées par le système (plateforme de paiement).

LMT GROUP prélève sa commission automatiquement avant de payer le détenteur du terminal

APPROBATION:

SALES MANAGER :

TREASURY:

PRODUCT MANAGER:

OPS/TECH:

LEGAL:

DEPUTY GENERAL MANAGER

CHIEF EXECUTIVE:

