

FICHER NON ÉDITÉ COMPLÉTÉ

Webinaire # 5 – Technologies de crédit numérique et inclusion
financière.

UIT -- Genève.

23 JUIN 2020, 15 h

Services rendus par:

Caption First, Inc.

P.O. Box 3066.

Monument, CO 80132.

1 877 825 5234.

+001 719 481 9835.

www.captionfirst.com

Ce texte, document ou fichier est basé sur la transcription en direct. La communication en temps réel (CART), le sous-titrage et/ou la transcription en direct sont fournis afin de faciliter l'accès à la communication et peuvent ne pas être un compte rendu complet des débats.

>>BILEL JAMOUSSE : Bonjour tout le monde et bienvenue au cinquième épisode des webinaires pendant la COVID-19. Nous espérons que vous et vos amis et vos collègues restez en bonne santé et en sécurité. Je m'appelle Bilel Jamoussi dans le bureau à Genève. C'est un privilège d'introduire le webinaire d'aujourd'hui sur les technologies digitales de crédit. Avant d'introduire les membres du panel, je vais vous donner les informations sur la logistique pour le webinaire d'aujourd'hui. Nous avons 600 personnes enregistrées et toutes les présentations seront disponibles après le webinaire sur le site Web de l'événement. Je suis heureux de vous informer que nous avons des traductions en français pour ce webinaire aujourd'hui. Toutes les questions émanant des participants seront prises à la fin de toutes les présentations.

Les participants doivent soumettre leurs questions en tapant dans la fenêtre de la foire aux questions. Vous pouvez voir l'icône en bas de l'écran. Je vous invite à taper le nom du membre du panel auquel la question s'adresse suivie par la question. Si la question est adressée à tous les membres du panel, n'écrivez pas un nom en particulier. Le webinaire est enregistré et l'enregistrement sera mis à la disposition des personnes sur le site plus tard dans la semaine. Permettez-moi d'applaudir les membres du panel. Les intervenants vont prendre le micro : Paul Kavavu; Diana Wanjuhi sera la dernière et Sebastian Valdecantos sera le troisième. Nous allons parler des technologies de crédit numérique qui ont émergé dans les années précédentes. Dans cette série de webinaires, nous allons parler – un historique numérique pour pouvoir prendre du crédit dans les pays développés de façon traditionnelle fournira quelqu'un à crédit, une note de crédit doit être établie. Ceci est fait en construisant des dotations de crédit sur la base des informations bancaires comme les salaires et les rentrées et les sorties. Aussi, c'est sur la de quelques règlements le risque de crédit de la personne est évalué. En l'absence de ces sources de données, la personne ne va pas obtenir de crédit et cela va la mener à l'exclusion financière. Cependant, la révolution numérique signifie que la technologie financière pénètre des marchés qui n'étaient pas accessibles à part des banques traditionnelles et accélère le processus d'acceptation par crédit.

Les fournisseurs peuvent avoir accès à des sources de données alternatives qui peuvent être utilisées pour obtenir du crédit. Des images de satellite peuvent donner des estimations de sources de revenus au niveau de l'agriculture et peuvent fournir des données importantes pour le crédit pour les agriculteurs. D'autres capacités décrivant la personnalité de la personne peuvent être extraites du téléphone et peuvent lier des capacités sur le crédit et c'est à la base du comportement. Par exemple, si on regarde 12 000 variables y compris les médias sociaux, la navigation sur Internet et d'autres

informations et tous les algorithmes des machines transforment cela en notation de crédit que les banquiers utilisent. Ceci permet à la technologie financière d'aider des communautés qui avant n'y avaient pas accès comme les petits agriculteurs. Ceci fournit non seulement une aide, mais cela aide, cela fournit une aide économique pour la technologie financière et leurs collaborateurs. Beaucoup de cette aide financière est mise à la disposition des membres de la communauté qui n'ont pas accès à des moyens bancaires traditionnels. Le processus entier est automatisé et la technologie a trouvé une façon de et c'est devenu une réalité. Nous voyons l'émergence des nouveaux modèles d'affaires avec des banques traditionnelles qui sont en partenariat avec la technologie financière pour donner des services de crédit à différentes personnes grâce à la croissance de l'Internet et des téléphones intelligents nous voyons une explosion des données dans plusieurs secteurs de notre économie, de même que dans les services financiers beaucoup de nouvelles données peuvent être disponibles en forme d'empreinte digitale et numérique.

Les empreintes numériques sont utilisées par les grandes banques et les firmes de prêts en ligne pour des prêts à des PME. Il y a beaucoup d'application dans l'industrie des affaires et cela joue un grand rôle pour lier, pour faire cesser cet écart financier. Maintenant, nous allons inviter nos intervenants et à la fin de leur discours nous allons passer à la foire aux questions. Chacun des intervenants a à peu près 20 minutes. Le premier intervenant, vous avez le micro pour à peu près 20 minutes, je vous prie.

>>PAUL KAVAVU : Je voudrais vous demander de pouvoir partager mon écran.

>>BILEL JAMOSSI : Allez-y.

>>PAUL KAVAVU : Je vais parler des solutions de crédit et des partenariats. Avant de commencer, je veux faire un petit historique de mon entreprise du Kenya. Mon service est un service mobile. Il a commencé en mars 2007 et maintenant c'est la compagnie leader du

domaine. Nous faisons des services pour que les clients puissent envoyer et recevoir des paiements les uns des autres, payer leurs factures et de façon plus importante ils peuvent avoir un bon accès au crédit. Donc, c'est très important de pouvoir recevoir des fonds dans notre pays par le biais des partenariats que nous avons. J'apprécie le succès de ma compagnie au Kenya. C'est un domaine que nous voyons – ce commerce continue à innover et à permettre aux clients de faire leurs paiements en ligne. Nous avons des milliers d'agents dans le monde. C'est une solution de crédit digitale au Kenya et cela leur permet de recevoir et de payer des comptes. De façon plus importante, l'idée, c'est de transformer le domaine des affaires. C'est considéré comme une responsabilité d'entreprise sociale qui a été prise par l'entreprise qui a été une solution pour l'organisation. Donc, nous avons commencé il y a 19 ans et la mission et la vision de la compagnie va se servir de la technologie pour mettre des opportunités à la disposition des personnes et de transformer. Il y a plus de 35 millions de clients à l'heure actuelle au niveau mondial et c'est fait de façon prédominante sur les dispositifs mobiles. Maintenant, permettez-moi – désolé de cela – l'image a disparu de l'écran.

Permettez-moi de dire comment est-ce que nous avons mis cela sur l'écran. Je crois que cela va être; une des questions qu'on nous pose souvent, comment l'adoption du crédit numérique a changé au cours des années? Comme je l'ai dit au début, nos produits permettent aux clients d'en faire beaucoup plus. Un des services est le prêt. Nous avons aussi des partenariats en Afrique qui permettent aux clients d'économiser des shillings Ksh – vous n'avez pas besoin d'avoir PayPal et ce n'est pas la peine d'avoir un bon crédit pour pouvoir emprunter. Une des choses que nous voyons, que les clients, nous avons à peu près 26 millions de clients et 6 millions d'opérations, mais pour ces produits, au début, c'était une transformation que vous voyez au niveau numérique.

Nous avons lancé, en 2007, 10 millions de comptes et, à l'heure

actuelle, nous avons plus de 40 millions de comptes avec des téléphones intelligents, par exemple. Ils n'ont pas à se soucier des exigences bancaires et ils peuvent ouvrir un compte par eux-mêmes. Nous avons des partenariats. La raison pour laquelle nous préférons les partenariats, c'est que cela nous permet de donner d'autres possibilités à nos clients. L'expertise financière de notre partenariat leur est utile. Nous avons vu durant la dernière décennie et de façon plus importante durant les deux années précédentes une explosion des services numériques.

Des services tellement élargis veulent dire que n'importe qui peut obtenir des prêts et des services à ce niveau. Ces services deviennent très populaires même au Kenya. Il y a 18 000 millions d'emplois et je vais vous donner l'option de crédit. Je vais simplement répondre aux questions à savoir quel est le genre de marché au niveau digital, numérique? Il semble que – il faut voir la façon dont vous voulez considérer les choses. Ce n'est pas – c'est à quelle fréquence les clients ont accès au système numérique.

Le crédit digital commande des volumes bien plus élevés. Mais dû à la croissance, nous voyons que les pratiques de l'industrie pour la tarification et pour la commercialisation se sont améliorées. Il y a aussi un souci au niveau du crédit pour les emprunteurs. Aussi, les difficultés des clients pour repayer leurs emprunts au niveau digital. Quelles sont les préoccupations de l'industrie? Il y a un défi pour les – un souci que les clients empruntent un prêt pour en repayer un autre et aussi le défi des taux d'intérêt. Alors les modèles de partenariat, je vais parler des modèles de partenariat. Sept ans après le lancement de la première solution de crédit numérique le marché s'est accru rapidement. Il y a différents genres de partenariats. Pourquoi est-ce que ces différents modèles de partenariat ont émergé? Nous voyons des parties prenantes comme les banques, les MNO, les firmes de technologie sont en partenariat pour pouvoir offrir un crédit numérique aux clients. Les banques offrent leur expertise bancaire et

les parties prenantes sont en partenariat et les MNO émergent en ce qui concerne les risques qu'ils ont au niveau des clients pour pouvoir offrir des données alternatives au sujet de la notation numérique. Ils offrent aussi des capacités au niveau du prêt et de la notation et beaucoup d'entreprises offrent les mêmes services. Nous voyons une combinaison de modèles divers et la plus importante c'est que les banques sont en partenariat pour offrir du crédit et beaucoup de clients en profitent. Cela n'empêche pas l'évolution du modèle pour pouvoir jouer un grand rôle pour permettre aux clients d'avoir un accès numérique à divers services.

Avec ces modèles de partenariat divers, nous voyons dans le marché que cela s'est accru jusqu'à 16 parties prenantes et de façon plus importante il y a un niveau de prêts de 10 % au Kenya. Les modèles d'affaires pendant les années avec les partenariats et la croissance du crédit digital, comme je l'ai dit, les joueurs deviennent, veulent regarder les données pour essayer de proposer des propositions de crédit pour faire face aux risques. Comme je l'ai dit, l'utilisation du prêt a progressé et a une motivation sous-jacente pour servir les prêts.

Il y a aussi la motivation de repayer qui est accrue. Ce qui se passe, c'est que les joueurs ont fait des propositions; certains forcent les clients à repayer les emprunts et d'autres ont baissé les taux d'intérêt. Cela leur donne des facilités et ils ont des possibilités et des motivations pour repayer. Les modèles d'affaires émergent, il y a une croissance dans les crédits de stocks et ils peuvent peut-être repayer en stock plutôt qu'en liquide et il y a aussi le crédit en magasin pour permettre aux clients d'avoir accès à des services commerciaux et c'est lié, ce sont des motivations pour aider le client à repayer. Nous voyons aussi l'émergence des prêts pour les services d'électricité et d'eau. Fuliza, nous avons lancé cela dans l'année précédente. Ce produit permet aux clients de compléter leurs opérations en ce qui concerne les découverts. Il y a un nombre de transactions

qui ont échoué. D'après les données, nous avons vu que les clients avec les opérations qui ont échoué, le nombre d'opérations qui ont échoué, la valeur des opérations qui ont échoué sont 56 % des transactions, des opérations qui ont échoué ont été remplies dans les 48 % du moment où la personne a commencé l'opération.

Cela, ce sont les résultats; 71 % de baisse des transactions qui ont échoué, des opérations qui ont échoué; 98,1 % de remboursement et 11,1 prêts par client par mois et 13 prêts par seconde. Il y a aussi beaucoup de facteurs qui aident le crédit numérique. La technologie n'est pas la seule chose, mais l'expérience du client est importante. Nous voulons donner au client une interface intelligente pour leur permettre de se servir de leur téléphone intelligent pour avoir accès aux produits numériques. Au Kenya, cela joue un rôle important et les institutions financières et les institutions non financières peuvent partager les données avec les bureaux de crédit. Et les marchés sont faits pour avoir accès au profil du client. Donc, les téléphones intelligents peuvent donner accès aux personnes au crédit, mais l'infrastructure de l'argent mobile est mise à la disposition des clients et il y a une distribution d'argent selon le besoin.

Au niveau des innovations technologiques, ceci a été mis en application pour pouvoir fournir des solutions de profil au niveau du crédit pour les clients. Comme je l'ai mentionné, un des soucis principaux du marché a trait à la confidentialité des données et les lois de protection; pendant les six mois passés, les lois ont changé sur la façon dont les données sont partagées. Lorsqu'on a commencé au début, on partageait les données de façon libre parce que nous ne disons pas que les données ne sont pas importantes, mais nous n'avions pas les capacités de les monétiser. Nous avons avancé dans ce sujet et essayé de gérer cette situation des données des clients et nous avons commencé à cumuler ces données et nous avons pu changer la forme des données. Nous voyons aussi que la technologie financière envoie des messages de minage sur les téléphones intelligents. Idéalement, c'est

pour nous assurer qu'ils ont la possibilité de miner ces informations de façon adéquate. Nous avons une responsabilité pour la notation, pour les solutions des notations pour les banques.

Il y a une question concernant le trafic; est-ce que la réglementation exclut certains des prêteurs numériques qui sont devenus des escrocs? Mon opinion, c'est que nous devons faire attention. Bien sûr, il y a de nouvelles réglementations qui permettent sur les prêteurs numériques qui sont en format d'essai. On a émis des avertissements pour les prêteurs numériques. Pour l'avenir, la vision de l'avenir, nous allons voir une évolution des nouveaux modèles de partenariat, seulement MNO. Nous allons probablement voir qu'ils vont pouvoir fournir des solutions de notation pour les clients et ce sera un avantage pour pouvoir voir et nous verrons que le coût du crédit va baisser. Nous allons voir la performance pour les petites entreprises ou les moyennes entreprises; cela va monter. C'est probable que vous allez voir de nouveaux joueurs qui vont monter pour pouvoir couvrir les 98 % qui ne sont pas servis. On pourra peut-être faire bénéficier à des personnes qui pourront leur faire du crédit.

Nous avons fait une bonne performance dans l'Occident et c'est probable que nous allons nous améliorer dans ce domaine-là dans le futur proche. C'est un domaine typique et bien sûr nous allons voir des mouvements dans ce sens dans l'avenir.

En conclusion, nous avons beaucoup de croissance depuis le passé et c'est une immense occasion pour nos clients. Nous avons besoin de continuer à innover et à fournir des produits innovants à notre clientèle. Merci, je finis ma présentation et j'attends vos questions.

>>BILEL JAMOSSI : Merci beaucoup. C'était une présentation très intéressante que vous avez partagée avec nous. L'historique du Kenya, cela a été très – il me semble que c'était hier en 2007. Tu as partagé l'historique des prêts numériques et du crédit numérique. Cela a évolué en ce qui concerne les modèles de partenariat et les changements dans la réglementation. Je vous remercie. J'invite tous nos participants.

Nous avons à peu près 120 participants en direct actuellement. Je vous invite à soumettre vos questions dans la foire aux questions et nous allons y répondre à la fin de toutes les présentations de nos intervenants.

Maintenant, on fait place à notre prochain intervenant : Sebastian Valdecantos qui nous joint d'Argentine où c'est le matin à l'heure actuelle. Vous avez 20 minutes. Nous vous prions de parler lentement parce que nous avons une interprète française et une sténotypiste qui capte en direct.

>>SEBASTIAN VALDECANTOS : Bonjour. Merci de cette invitation à participer à ce webinaire. C'est un plaisir de présenter ma présentation parce qu'avant de lancer l'expérience en Argentine nous avons étudié le cas après des mois de discussion nous avons décidé de faire une approche différente pour prendre en considération l'aspect de l'Argentine et d'autres expériences qui nous ont aidés à prendre en compte le passé financier. Nous avons décidé de nous servir des téléphones intelligents en tant qu'outil pour fournir du crédit aux personnes. Je vais vous parler du projet Moneda PAR. C'est un système de crédit basé sur la technologie blockchain. C'est un projet à but non lucratif qui travaille avec la monnaie des communautés. Comme vous le savez, les devises des communautés sont basées sur des mécanismes d'inclusion qui sont intégrés dans 5000 villes dans le monde. C'est une approche pour faire face aux problèmes d'inclusion financière et c'est notre approche que nous avons décidé de prendre pendant ce projet que nous avons mis sur pied depuis les trois dernières années en Argentine. Moneda PAR est développé par Circular. C'est ce qui permet la création de devises des communautés. De façon simple, c'est un système d'échange liquide. Comme vous le savez, l'argent est une technologie sociale que l'humanité a inventée pour vaincre les difficultés des époques dans une société pour bâtir sur les principes de division du travail pour pouvoir obtenir ce dont nous avons besoin il faut échanger ce que nous produisons pour les biens et les services

qui sont produits par d'autres. Donc, l'argent s'est avéré être très efficace pour permettre à ces changements de prendre place et les marchés de se bâtir. Dans beaucoup d'endroits dans le monde surtout dans le Sud global il y a beaucoup, un grand nombre de communautés qui n'ont pas accès au liquide. Beaucoup de personnes qui ont des ressources peuvent produire, mais nous voyons qu'ils n'ont pas, ils ne peuvent pas satisfaire à leurs besoins parce qu'ils n'ont pas l'argent qu'il leur faut et les personnes peuvent produire, mais n'ont pas accès au crédit. Comme vous le savez, la liquidité est l'exclusion financière est une des bases du système de pauvreté. Beaucoup de gens dans le monde, ce qu'ils ont fait pour faire face à ce problème ils ont bâti des systèmes de devise communautaire. Au lieu de se servir de l'argent pour tout, ils se servent d'une autre forme d'argent. Tant qu'il y a un accord mutuel parmi les membres de la communauté, rien ne les empêche de s'en servir. Nous avons en Argentine de petits producteurs, des industries, des personnes à leur propre compte. Ils sont d'accord pour échanger en se servant d'une devise de communauté qui s'appelle Moneda PAR. Il y a 5000 différents cas partout dans le monde. Un des piliers qui sous-tend le système de crédit mutuel c'est l'idée que le crédit est donné à un taux d'intérêt nul. Parce qu'il n'y a pas de banque qui paie des frais d'argent. C'est la communauté qui est d'accord sur le principe de donner des crédits à d'autres membres de la communauté, simplement en leur permettant d'avoir des soldes négatifs temporaires dans leur compte en banque. La signification du crédit, c'est un différent paiement qui permet à quelqu'un de faire un achat maintenant et de payer à l'avenir. C'est cela le crédit. Dans le système de devise des communautés, on n'a pas besoin de banque pour faire cette fonction. Nous disons que les banques – nous ne disons pas que les banques ne sont pas utiles, mais il nous faut avoir des systèmes monétaires divers pour gérer les produits différents. L'avenir de l'argent est un avenir où nous avons une pluralité de systèmes monétaires qui accomplissent des fonctions différentes et les personnes vont se servir du système

dont ils ont besoin à un moment où ils en ont besoin et du système le plus efficace pour faire face à leurs propres problèmes. Donc, s'ils créent des systèmes financiers pour faire face à des problèmes de non-liquidités. Nous n'avons pas un acteur qui prête son argent et qui a besoin d'être récompensé pour faire cela, donc il y a un taux d'intérêt nul. Dans ce genre de système, l'argent est créé pour satisfaire une fonction spécifique, c'est-à-dire de permettre aux opérations de prendre place.

L'intérêt ici, c'est que la communauté peut façonner son propre argent, créer son argent pour la fonction qui lui est nécessaire. C'est très innovant, cela. Par exemple, je vais vous expliquer de façon plus simple comment nous travaillons en Argentine. Imaginez que vous avez une petite communauté; quand ils créent la communauté, quand ils se mettent d'accord pour faire un échange en se servant des devises aux communautés ils rentrent avec un solde de zéro dans la communauté. Ils font des transactions, des opérations, comme ils se connaissent et sont d'accord pour le règlement ils peuvent avoir un crédit et la possibilité d'un solde négatif dans leur compte. Imaginez que Bob veut produire des sandwichs. Il a besoin, on va l'appeler le jambon au fromage. Il produit le jambon fromage et ils se mettent d'accord sur un prix, la devise PAR et Bob a le jambon fromage et Alice a l'argent. Bob est négatif moins 200 et Alice a un positif de 200 dans le solde. Bob a maintenant une dette de 200 vis-à-vis la communauté et il doit repayer, mais de façon intéressante il va le payer simplement en vendant des biens et des services à quelques d'autres dans la communauté en échange de la devise de communauté, c'est-à-dire de devise PAR. Le solde positif de 200 que Alice possède c'est en fait le droit de faire la consommation de produits au sein de la communauté. Ils peuvent se servir de ce solde. Le deuxième exemple est le suivant; imaginons que Alice a déjà fabriqué les sandwichs et rencontre Bob qui se met d'accord sur un prix et ils font l'opération et après l'opération Bob qui avait moins 200 a maintenant plus 20 dans son solde et Paul qui avait zéro de solde a

moins 220 de solde. Après cette deuxième opération, Bob a déjà repayé sa dette parce qu'il a vendu des services à la communauté en échange de devise de la communauté et donc les dettes dans ce système de crédit sont simplement résolues en vendant des biens et des services à la communauté. Maintenant, Paul a le droit de consommer – de faire des consommations en échange de valeur de devise PAR et Paul a maintenant une dette envers la communauté. Et après la transaction, Paul a une dette de moins 220 PAR et maintenant il a fait une coupe de cheveux chez quelqu'un et il a une dette réduite et Alice il ne reste plus que 100 PAR et Paul a l'obligation de continuer à offrir des services à d'autres membres de la communauté et Alice reste avec son solde de 100 PAR. Cela peut être par le biais de la devise communautaire partout dans le monde tant que les participants de la communauté sont d'accord pour se conformer à ces règlements un peu différents de ce qu'on est habitués à l'heure actuelle. Dans le système bancaire convention c'est différent, mais ce sont des règlements possibles et c'est la façon dont nous opérons en Argentine. Moneda PAR est très jeune et a été lancé en 2018 et il est actuellement actif dans huit villes en Argentine. Nous allons inclure beaucoup d'autres villes dans le reste de l'année, mais en raison de la COVID-19 cela a ralenti le processus. Nous y travaillons quand même pour pouvoir réussir cet objectif. Nous avons en mai 2020 nombre de 1200 utilisateurs – ou d'avoir une solution personnalisée. Nous voyons que plusieurs municipalités ont un intérêt pour avoir leur propre système de devise pour des raisons principal : faire face au problème de liquidités que nous voyons souvent dans le Sud global et pour protéger des magasins locaux. Au niveau local, dans beaucoup d'endroits, grâce à la devise locale, ils peuvent garder, conserver la richesse au sein de la communauté au lieu de la voir se disperser partout dans le monde et ils peuvent accroître la circulation de l'argent pour générer plus d'activité et d'emplois. Nous avons fait l'expérience et l'intérêt croissant des gouvernements locaux. Je vous parlais de la technologie blockchain dont nous nous

servons. En fait, nous sommes en train de faire la transition du blockchain; nous avons commencé. EOS, nous allons travailler dans les mois à venir et la transition sera terminée à la fin d'août. C'est une blockchain générale qui peut permettre des applications décentralisées. Le bitcoin était la première application de blockchain, mais c'est une application unique, cela permet de transférer des valeurs d'un endroit à autre à pas cher, mais pour faire des choses plus complètes comme on a discuté dans les webinaires précédents, on a besoin d'une plateforme plus complexe et d'avoir la possibilité de nous servir de contrats. EOS est une blockchain plus complexe qui permet de bâtir des applications décentralisées et pour programmer EOS nous permet de bâtir des applications avec des millions d'utilisateurs. En fait, c'est la technologie que nous avons sélectionnée et nous avons développé deux capacités en particulier; d'abord, c'est un contrat spécifique et nous avons développé la possibilité que l'administrateur de la communauté puisse soutenir tous les coûts du système. Et pour rendre l'expérience utilisateur plus facile et meilleur. Quand vous vous servez de l'application blockchain parfois il faut payer pour différentes transactions et là cela pourra vous donner des problèmes pour les utilisateurs qui ne sont pas familiers. Donc, nous avons développé des possibilités pour que les administrateurs de la communauté puissent prendre en charge tous les coûts pour que tous les utilisateurs n'aient pas à avoir affaire à ces concepts étranges. Nous avons développé le Protocole Evodex; un mécanisme d'échange qui permet des échanges entre différentes devises communautaires qui sont susceptible de ne pas être liquides parce que les devises sont utilisées au niveau local et il n'y a pas de marché financier et ce que vous pouvez faire, c'est que si vous voulez rendre cela échangeable et prendre ce genre de protocole pour faire des échanges, tant qu'il y a un accord mutuel entre les communautés pour permettre que ces échanges prennent place. Après, nous avons aussi, nous en sommes à l'étape finale de développement. C'est cette boîte

à outils pour créer une devise communautaire. En vérité, Moneda PAR, le développement était très difficile parce que (inaudible) économique, scientifique, politique et qui nous ont fourni les ressources du projet, mais nous sommes très conscients qu'il n'est pas vraiment probable, que les communautés dans le monde vont trouver ce genre de ressources gratuites. Nous faisons une plateforme où n'importe qui veut avoir sa propre devise communautaire aura accès à cette boîte à outils de façon très simple. Il pourra donc créer sa devise communautaire. Nous allons offrir des systèmes monétaires tout prêts avec la possibilité d'avoir des soldes négatifs qui n'est pas quelque chose d'habituel au niveau du système mondial. Nous allons offrir un marché et un endroit pour l'administrateur ou il aura accès à toutes les données pour mener des analyses des données. Nous voulons avoir cette interface, mettre à la disposition des personnes qui se servent des devises communautaires pour pouvoir surveiller ce qui se passe et décider des politiques pour améliorer le rendement du système. Et aussi pour les utilisateurs, nous allons offrir un portefeuille à étiquette blanche pour recevoir les opérations; ce portefeuille sera utilisé et installé dans les téléphones intelligents des utilisateurs. C'est une immense occasion parce que l'argent électronique croît très rapidement. Il y a eu une augmentation de l'utilisation de l'argent électronique. De façon spécifique, en parlant des devises communautaires, nous voyons que dans les 15 dernières années il y a eu une augmentation des endroits dans le monde qui ont lancé des systèmes de devises communautaires. C'est une des raisons pour nous encourager à prendre cette approche et qui nous a décidés de faire le choix de la devise communautaire. Il n'est pas très probable que nous ayons le nombre d'utilisateurs d'un système basé sur l'argent officiel, mais quand même nous croyons important de développer un système de diversité d'argent de nature diverse et d'offrir aux communautés de développer leur propre système. Peut-être que le système traditionnel n'aura jamais un intérêt à le soutenir, mais c'est la raison pour

laquelle nous avons pris cette approche. Donc, c'est tout pour l'instant. Merci beaucoup de votre attention. Merci de cette occasion de participer à ce webinaire et je suis à votre disposition pour toutes vos questions.

>>BILEL JAMOUSSE : Merci pour votre présentation et aussi merci pour l'introduction à Moneda PAR. C'est un système innovant et très intéressant d'échange liquide sur la base d'un logiciel de ressource ouverte. C'est une façon intéressante de partager la technologie en blockchain et de donner cet échange liquide. Il y a beaucoup de questions posées. Nous allons y passer à la fin de toutes les présentations. Notre prochaine intervenante est Diana Wanjuhi. Vous avez le micro pour 20 minutes. Allez-y.

>>DIANA WANJUHI : Merci à tout le monde. Merci pour l'introduction. Je vous demande de me permettre de partager mon écran. Je suis une ingénieure de logiciel chez Tala, une entreprise de crédit digital et d'inclusion financière. En général, nous travaillons sur l'inclusion financière. On va commencer par une introduction sur Tala. Nous avons commencé en 2014 et nous avons utilisé la technologie numérique pour rendre cette technologie inclusive.

Nous avons aussi – nous nous servons de la technologie des téléphones intelligents dans tous les marchés que nous introduisons. Je vais commencer par un historique sur Tala. En 2014, notre créateur a commencé à faire des prêts en 2014 pour faire un microfinancement pour pouvoir faire des prêts à ces femmes et créer des relations. Ils ont fait des partenariats avec des personnes qui n'avaient pas, des femmes qui n'avaient pas de banque ou qui avait très peu d'accès aux banques.

Cela s'est passé aux Philippines, au Mexique et en Inde. Cela nous permet d'avoir accès à des produits pour pouvoir payer leurs factures et puis améliorer leur vie. Nous avons commencé avec 5 millions de clients et nous avons commencé avec 2 milliards de dollars. Nous avons réussi à faire une levée de fonds de 200 millions de dollars et nous avons 200 millions d'équité. Je vais commencer par partager tous les

chiffres en passant à la prochaine page. Nous avons à peu près environ 2,1 trillions et selon les services financiers, avec seulement 31 % de la population qui est couverte par les bureaux de crédit. Alors, le produit de crédit digital Tala, nous avons un historique formel dont nous avons parlé. En voyant les données du téléphone intelligent, le client peut télécharger l'application qui est disponible s'il a été approuvé le client peut recevoir son prêt en quelques minutes. Si vous êtes conscient des institutions financières traditionnelles, pour obtenir un prêt, ce genre de choses prend beaucoup de temps. Nous pouvons prendre parti des technologies en question qui sont disponibles et prendre Safari pour la distribution et le client reçoit son prêt en quelques minutes. Si une personne est capable de recevoir du crédit, la première chose c'est pour voir si le client est solvable. Nous considérons les données scientifiques avancées et les modèles de crédit. Deuxièmement, nous considérons les données des dispositifs, le genre de dispositif, l'identification, les applications qui se trouvent sur le dispositif. Troisièmement, il y a aussi les données qui concernent le comportement et les données psychométriques de tous nos clients. Quatrièmement, il y a les comportements de remboursement. Si vous vous rappelez la diapositive précédente, on en a parlé, pour mener à une meilleure idée de leurs exigences financière et finalement comme nous l'avons dit il y a aussi le comportement de remboursement. Après, j'aimerais vous donner une petite idée de nos clients, de nos marchés au Kenya. Au Kenya, ce sont surtout des hommes qui travaillent dans le secteur avec leur propre affaire avec une profession libre. Ils ont moins de 45 ans en moyenne et ils ont une forme de formation, d'éducation officielle. Aux Philippines, ce sont surtout des femmes, des salariées qui travaillent dans le secteur officiel et les prêts tendent à vouloir couvrir leurs besoins personnels. Les Philippines et le Kenya sont en contraste l'un avec l'autre. Ce sont juste deux petits résumés qui parlent des pays; nous voyons beaucoup de différence clé dans les différentes démocraties et il faut tenir compte de tout

cela; cela fait partie de notre technologie autant que possible.

La prochaine chose à laquelle j'aimerais faire face, c'est le prêt responsable, une des choses que nous mettons, nous tirons parti de la technologie pour pouvoir nous aligner aux meilleures pratiques pour nos clients et rendre leur vie plus facile. Premièrement, nous baissons nos taux d'intérêt et nous n'accumulons pas les frais. Deuxièmement, les clients peuvent nous repayer. Nous ne voulons pas qu'ils ne puissent pas repayer parce qu'ils ont trop de dettes. Deuxièmement, les clients peuvent seulement emprunter à nouveau une fois qu'ils ont repayé. Nous voulons nous assurer que les clients peuvent prendre le crédit que nous donnons pour pouvoir améliorer leur vie. Donc, le thème de ma présentation c'est la stabilité. Nous voulons bâtir en collaboration avec notre clientèle. Dernièrement, on veut soutenir les réglementations et la protection des clients avec DLAK. J'en parlerai plus tard et bien sûr fournir l'éducation dans le cadre de l'expérience. Nous voulons être compétitifs pour pouvoir permettre à la meilleure personne de gagner. Nous pensons que vous, les personnes qui sont dans la réglementation peuvent nous aider. Si vous pensez aux origines, au Kenya ou ailleurs, c'est basé sur beaucoup de bonne volonté et de bonnes fois et nous continuons à voir ce même phénomène. Finalement, je veux parler de l'impact dans la recherche et l'engagement. J'ai parlé de DLAK. Nous faisons partie de l'Association financière du Kenya. Nous essayons de faire notre propre réglementation pour voir comment nous pouvons nous inscrire dans l'environnement financier. Dans le domaine de la recherche, nous travaillons avec des parties tierces sur des recherches complémentaires pour améliorer les offres de produits. Par exemple, nous travaillons avec le réseau de santé financière pour développer une application de santé financière pour les populations en développement. Cela, c'est aussi important de voir leur santé financière et est-ce que nous pouvons l'améliorer. Finalement, nous voulons écouter et apprendre. Nous sommes intéressés à mesurer l'impact et l'engagement avec les études annuelles avec notre équipe de

recherche en interne.

J'aimerais aussi parler d'inclusion financière importante. Dans la communauté Tala en réaction à la COVID-19, nous avons aidé les communautés à gérer la crise et nous avons lancé des fonds de reconstruction COVID-19. Avec ce fonds nous avons donné à long terme avec 0 % d'intérêt des prêts à des centaines d'entrepreneurs qui ont fourni des emplois et des services essentiels comme l'eau propre, l'accès à l'alimentation. Deuxièmement, nous avons une éducation personnalisée, nous offrons cette éducation à nos clients avec notre application pour les aider à prendre contrôle de leur santé financière et nous avons une assurance santé Tala Tiba pour hospitalisation à bon marché pour donner du liquide pour l'hospitalisation pour trois nuits ou plus y compris pour la COVID-19. Ils peuvent recevoir jusqu'à 15 000 Ksh par année. C'est tout pour moi. Et je me réjouis de répondre à vos questions.

>>BILEL JAMOSSI : Merci d'avoir partagé avec nous sur Tala et l'historique sur la façon dont cela se passe dans beaucoup de pays sur la base des données émanant des dispositifs et d'autres sources de données pour prendre des décisions financières et de prêts. Ceci termine la partie des présentations. Je vais rappeler à nos participants en ligne que vous pouvez soumettre vos questions dans la fenêtre de dialogue. Si c'est dirigé à un intervenant en particulier, mentionnez son nom. Sinon, adressez votre question à tous les membres du panel en général. Avant de passer aux questions, ayons un dialogue très bref avec les intervenants de deux minutes ou plus pour passer aux questions que nous avons préparées pour eux. La première question est la suivante : l'innovation technologique peut permettre aux organismes de donner des solutions innovantes pour atteindre les personnes qui n'ont pas de banque; cela va donner lieu à des solutions bancaires innovantes. Comment voyez-vous le domaine financier à l'avenir? Est-ce que les membres du panel voudraient commencer? Veuillez allumer votre vidéo et votre micro.

>>PAUL KAVAVU : Merci. Je vais y aller en premier pour cela. Je vais parler du point de vue de la banque. La raison pourquoi, à mon avis et d'après mon expérience, d'après ce que nous voyons au Kenya, les exigences mises en place par les joueurs que nous avons dans ce domaine, dans les services financiers, avant même de parler de technologie, il nous faut évaluer quels sont les facteurs qui sont impliqués dans l'accès à la banque pour ces personnes. Les facteurs peuvent être le facteur des coûts des services, le facteur de l'expérience du client, comment ces services et les prestations? Comment c'est mis à la disposition du client? La technologie joue un rôle, mais il y a aussi beaucoup d'autres facteurs comme l'accès aux services financiers et aussi pour compléter les autres facteurs avant même de passer au facteur technologie. Je parle du marché en Afrique et dans d'autres pays d'Afrique. La technologie est importante, au Kenya nous gérons le COVID-19, mais pour moi c'est un défi comment est-ce qu'il faut voir une tarification basée sur le risque. Comment devenir innovant en ce qui concerne les données et donner des produits personnalisés aux clients pour leur permettre de se permettre d'avoir accès et de repayer les prêts? Je vois que c'est un peu controversé. C'est la technologie et l'inclusion financière et pour réparer les problèmes fondamentaux au niveau de l'accessibilité. C'est un morceau du puzzle, mais ce n'est pas le seul.

>>DIANA WANJUHI : Oui, je crois que je suis d'accord qu'en ce qui concerne le coût, nous avons beaucoup de travail à faire, mais à l'avenir c'est probable que nous allons voir des innovations qui pourront être au-delà des canaux conventionnels en ce qui concerne les taux d'échange, les devises. Maintenant, peut-être l'argent c'est donné par une banque, mais demain peut-être que cela pourrait être sous forme de points à repayer. La technologie va jouer un rôle et lorsque vous pensez à tous les niveaux de services financiers et aux banques, vous avez les prêteurs numériques. Je crois que dans la chaîne numérique, toutes les parties prenantes peuvent collaborer à être

efficaces, se servir de façon efficace de la technologie. C'est quelque chose d'important, c'est le soutien, surtout émanant des États et l'infrastructure de notation numérique; tout le monde fait maintenant des opérations en système fermé et c'est très difficile. Si j'ai un client ici et une cliente là-bas, comment comprendre la relation des données qui les concernent? Il faut nous éloigner du côté bancaire seulement basé sur les téléphones et les ordinateurs et peut-être que dans dix ans vous allez voir qu'il n'y a pas de lait dans le réfrigérateur et sortir 100 Ksh et le lait vous sera livré.

>>SEBASTIAN VALDECANTOS : Tout a été dit. En Argentine, pendant les deux ou trois dernières années, il y a eu une participation dans le système Fintech et ils se sont servis d'intégration avec l'Institut national. Je crois que la technologie pourra être utilisée pour accroître l'inclusion financière pour beaucoup de personnes. Ils sont solvables, mais ils n'ont pas accès au crédit parce que dû au système de risque mis en place par les banques et les banques n'ont pas accès à ces personnes, disons qu'il y a un écart entre les vieux outils et l'évaluation des risques traditionnelle utilisée par les banques. En ayant recours à cette technologie numérique et le blockchain et tout cela je crois que ce sera possible et probable qu'une meilleure notation, qu'un meilleur mécanisme des notations soit développé. Nous devons réfléchir aux principes sous-jacents des mécanismes de notation. Je ne crois pas que les mécanismes en place dans les banques sont ceux dont nous avons besoin à l'avenir, mais du point de vue technologique, cela peut nous apporter des outils qui, je crois, vont faciliter l'inclusion financière.

>>BILEL JAMOUSSE : Merci beaucoup. Quel rôle l'UIT peut jouer dans ce domaine de technologie plusieurs d'autres organismes internationaux?

>>SEBASTIAN VALDECANTOS : Mon point de vue, j'ai travaillé pendant cinq ans aux Nations Unies et le rôle des Nations Unies est de fournir aux communautés partout dans le monde des outils différents,

disponibles pour faire face à des problèmes différents en ce qui concerne l'inclusion financière. Nous avons le microfinancement, des devises différentes. J'aimerais que les organismes internationaux nous aident. Il y a des villes au Mexique qui ont des problèmes d'inclusion financière et vous allez informer des approches différentes et comment ils ont eu des succès ou des échecs et vous pouvez informer les communautés dans le monde pour qu'ils puissent choisir ce qui est disponible. Je crois que c'est très important.

>>BILEL JAMOSSI : Merci. Paul ou Diane, avez-vous d'autres opinions?

>>PAUL KAVAVU : Organiser cette question en webinaire, cela c'est une composante importante sur la façon dont les organismes internationaux peuvent aider les parties prenantes à progresser dans ce domaine. Ce dont Sebastian Valdecantos a parlé, en Argentine, et avec toutes les informations que Sebastian Valdecantos a réunies et son équipe, cela peut être utile aux organismes internationaux. Je vous encourage à continuer pour que les parties prenantes partagent leurs connaissances avec tous les pays pour que les connaissances soient communiquées d'un pays à l'autre et qu'on apprenne les uns des autres. Il faut façonner la réglementation internationale. Si vous considérez les réglementations d'un pays à un autre, elles sont différentes. Bien sûr, cela minimise les occasions pour pouvoir globaliser et pouvoir grandir et croître d'un pays à un autre. Aussi, ce que je vois, c'est que peut-être que pour qu'un gouvernement gère ses problèmes ce n'est pas facile, mais le gouvernement a un immense impact sur la façon dont les commerces travaillent au niveau traditionnel ou non. Peut-être un peu bizarre du point de vue de comment est-ce que les Nations Unies peuvent avoir un impact sur les pays qui ne sont pas développés et pourra avoir une inclusion financière. Il y a des propositions du point de vue financier pour essayer d'aider les pays qui ont du mal à l'heure actuelle. Je crois que les institutions sont en bon état, travaillent bien. Je félicite votre organisme, mais je crois nous avons besoin de

votre aide dans beaucoup de domaines dans lesquels les joueurs évoluent.

>>BILEL JAMOUSSE : Merci beaucoup, Paul.

>>DIANA WANJUHI : Sebastian Valdecantos et Paul Kavavu ont très bien parlé. Quand je pensais au partage, il y a deux grandes approches. En plus de ce qui a déjà été dit, cela a affaire aux standards et aux protocoles qui sont très importants. J'aimerais simplement l'exemple du téléphone intelligent et toutes les choses qui se passent, le client qui clique sur appliquer et qui après reçoit le prêt. Il y a les traitements, nous faisons le traitement des données et nous envoyons la réponse à l'appliquant. Nous voulons aussi du côté de l'infrastructure financière qui envoie les paiements, une des choses difficiles d'une juridiction à l'autre, c'est difficile d'avoir une expérience uniforme en raison des différents protocoles. Par exemple aux Philippines, il y a beaucoup de façon de payer par liquide; très peu de personnes se servent des banques par rapport au marché du Mexique où beaucoup de personnes ont des comptes bancaires. Il serait bien d'avoir des protocoles normalisés pour pouvoir communiquer sur des continents ou des environnements différents. Pour faciliter l'envoi par exemple d'argent partout dans le monde. Je crois que les standards et les protocoles pourraient être améliorés vers l'inclusion financière.

>>BILEL JAMOUSSE : Merci. J'ai pris bonne note de tout ce que vous proposez. Paul a mentionné l'environnement réglementaire pour l'améliorer et lui permettre d'avoir des solutions développées facilement et Diane a parlé des standards et Tala qui font des transactions dans plusieurs pays et des juridictions différentes. Ce serait bien d'avoir un accès normalisé d'accès au crédit. Nous avons des personnes dans notre équipe numérique qui travaille; nous avons une équipe de travail sur la sécurité, sur la gestion sécuritaire, sur la qualité des services et de sécurité. Tu as aussi mentionné peut-être un nouvel endroit de travail. Dans notre protocole nous avons une

personne qui s'occupe de protocole qui a créé un protocole dont nous nous servons partout dans le monde. On passe au public; il y a plus de 120 personnes en ligne et beaucoup de participants ont affiché des questions. La première est d'un régulateur de Telecom au Kenya qui veut poser une question en ce qui concerne l'avancement des prêts numériques est-ce que le régulateur a émis des directives surtout pour que quelqu'un ne puisse pas se servir de l'identification de quelqu'un d'autre pour faire des emprunts?

>>BILEL JAMOSSI : Paul va répondre à cette question.

>>PAUL KAVAVU : La réglementation au Kenya est un défi. Je crois que c'est très – ce sont des services différents en ce qui concerne l'argent mobile et en ce qui concerne les exigences. Également, pour qu'ils puissent avoir l'argent mobile il faudra une identification pour avoir accès au service d'argent mobile. C'est un défi que nous avons géré en essayant de protéger nos clients et en faisant une éducation des clients et en mettant en place des systèmes de sécurité des informations pour répondre aux questions, les produits numériques que nous avons actuellement la plupart sont basés sur le fait que c'est des services mobiles pour les clients. Premièrement, il y a aussi des modalités qui gèrent ces produits. Les produits numériques, les parties prenantes vont essayer de protéger les clients, les MNO agissent et comment ils gèrent la clientèle et leurs exigences. Mais on ne peut pas éliminer 100 % en tant qu'organisme; je vais vous donner un exemple : quand un client de la première ligne enregistre une autre ligne, ils envoient leur historique et il y a quelqu'un qui essaie d'enregistrer une deuxième ligne et le client va annuler et il ne va pas envoyer ses références.

>>BILEL JAMOSSI : Nous ne pouvons pas éliminer tout cela et nous allons essayer de gérer comment les données sont utilisées pour l'accès financier. Dans l'initiative d'inclusion financière mondiale, nous avons une équipe qui travaille sur les aspects de sécurité. Et nous allons continuer ce dialogue.

>>DIANA WANJUHI : L'utilisation de Tala pour les personnes qui n'ont pas de téléphone intelligent, nous réfléchissons à cela. La majorité de nos clients ont des téléphones qui ne sont pas intelligents. Pour moi, en ce qui concerne, au vu de la pénétration si rapide des smartphones, la question est de savoir si on doit passer beaucoup de temps à s'adapter aux personnes qui n'en ont pas. C'est une question très difficile. Un des joueurs a été une alliance qui a des téléphones démodés et donc récemment ils ont été hackés par Facebook. Il y a un intérêt dans ce genre de téléphone. À l'avenir, dans les cinq prochaines années, nous verrons que la plupart des personnes auront des smartphones.

>>BILEL JAMOSSI : Il y a une autre question pour toi. Comment est-ce que tu as commencé avec l'analyse des données des produits puisque tu n'avais pas de modèle à l'origine?

>>DIANA WANJUHI : C'est intéressant. Je vais revenir à l'histoire. Au début, c'était un processus manuel, identité de quelqu'un, les connaître, et les indicateurs qu'on peut apprendre dans ce contexte. Après, il fallait apprendre la machine à le faire. Nous voyons qu'il y a du temps qu'on prend pour apprendre sur le marché et nos clients. Vous avez des modèles sur les divers modèles et d'habitude dans le marché il y a, nous observons les clients avant d'offrir le produit en entier.

>>BILEL JAMOSSI : Une autre question. Il y a le modèle qui est offert, qui est exploité par MNO, quel est le point de l'autorité monétaire pour contrôler si le modèle est basé sur le MNO comment l'autorité monétaire aide la fourniture?

>>DIANA WANJUHI : Une des choses; les finances c'est une industrie très réglementée. Pour offrir des produits financiers ils veulent s'assurer qu'ils n'ont pas, qu'ils n'introduisent pas un risque dans le secteur financier. Deuxièmement, c'est réglementé par les autorités de réglementation et cela chevauche les banques conventionnelles et les ressources de capitaux sont un peu limitées. C'est une des fonctions

clés; je dirais que c'est comme cela que cela se passe.

>>BILEL JAMOSSI : Un des autres membres du panel veut parler des autres questions? Il y en a une seule qui reste en ce qui concerne les partenaires stratégiques?

>>DIANA WANJUHI : J'ai mentionné cela avant au Kenya; nous distribuons le crédit dans tous les marchés où nous allons. Chez Tala, il y a une évaluation et les traitements des clients. Une des choses qui peuvent nous aider sur les différentes fonctionnalités du crédit, le crédit et ce genre de choses.

>>BILEL JAMOSSI : Très bien. Alors je comprends que certaines des questions ont été répondues par Paul et Sebastian Valdecantos. J'aimerais offrir quelques minutes à chacun de nos intervenants pour une conclusion et nous allons clôturer la session avec cela.

>>DIANA WANJUHI : Pendant la COVID-19, nous avons vu comment c'est nécessaire d'avoir un système numérique en place pour gérer la situation et nous voyons que cela va seulement améliorer les changements massifs pendant un petit bout de temps. Je sais que Safari collabore avec le gouvernement pour distribuer des fonds. L'argent gratuit ne serait pas bien; il faut qu'il y ait différentes occasions pour que les organismes créent des espaces similaires. Pendant les cinq ou prochain dix ou 15 ans, je crois que nous allons voir des améliorations.

>>BILEL JAMOSSI : Je passe le micro à Sebastian Valdecantos.

>>SEBASTIAN VALDECANTOS : Je crois que la COVID-19 a produit des difficultés dans notre économie, mais aussi elle nous a donné l'occasion d'accélérer beaucoup de changement qui aurait pris dix ou 15 ans à prendre place. Donc, cela c'est l'occasion que nous avons. Nous devons nous joindre entre tout le monde qui travaille sur le système financier. Je crois que cela nous donne l'occasion de partager des idées. Il y a une piste de solution pour l'inclusion financière, c'est une combinaison de systèmes différents. C'est important de collaborer pour nous battre contre la pauvreté. Nous savons que

l'exclusion financière est très importante.

>>BILEL JAMOSSI : Paul.

>>PAUL KAVAVU : En conclusion, quand nous allons discuter de toutes les technologies, les technologies rendent la chose plus accessible et inclusive pour des millions de clients. Si vous regardez l'aspect des services financiers, nous voyons une pénétration au niveau de la gestion locale. Nous voyons le coût des services financiers et il faut faire la promotion de culture d'économie pour nos clients. Pourquoi est-ce que le crédit est comme il est? C'est dû à la culture des gens qui ne peuvent pas économiser pour l'avenir.

Il y aura une grande évolution pour pouvoir personnaliser les services à l'avenir. Donc, il y a eu un impact direct sur les clients du point de vue de la COVID-19 et de leurs difficultés à ce sujet. Nous allons commencer à voir comment améliorer la santé financière de nos clients. Nous allons pouvoir voir comment ils peuvent gagner pour un modèle d'affaires durable.

>>BILEL JAMOSSI : Merci beaucoup de vous être joints à nous, Sebastian Valdecantos, Diana Wanjuhi et Paul Kavavu. Merci à tous les membres du groupe d'expert pour leur participation et à l'équipe d'informatique qui a travaillé en coulisses pour nous permettre de faire ce webinaire. Merci à toute l'équipe. Nous vous invitons au prochain épisode qui sera ce vendredi 26 juin. Nous allons discuter des différentes devises numériques et la technologie qui les sous-tend. Sur ce, Mesdames et Messieurs, je vous remercie de votre participation. Bonjour ou bonsoir à tout le monde.

Et je déclare ce webinaire terminé.