



01. Informations générales

Client	Projet
Nom du client : Société Générale Madagasikara	Durée du projet : 6 mois
Pays : Madagascar	Type de projet : Digitalisation d'un processus métier
Secteur d'activité : Institution financière, banque	Type de contrat : Régie

02. Problématiques client

Société Générale Madagascar souhaitait fluidifier et accélérer le traitement des dossiers son processus d'octroi de crédit en y incluant un scoring automatisé, tout en assurant la conformité réglementaire.

03. Missions de Kepler Technologies

- **Diagnostic** : analyse des problématiques, du processus en place, et compréhension des enjeux métiers
- **Design** : co-construction avec la banque du processus cible en réponse aux enjeux, incluant les Bonnes Pratiques pertinentes pour le contexte de la banque, BP capitalisées par KT sur plus de 10 ans d'expérience
- **Digitalisation du processus** : pilotage, réalisation, tests, implémentation, et gestion du changement
- **Formation** : suite à l'implémentation du processus d'octroi de crédit, les équipes informatiques de la banque ont été formé au développement et à la maintenance des outils mis en œuvre (Jira et plugins)

04. Compétences clés engagées

Compétences techniques	Compétences relationnelles
<ul style="list-style-type: none">➤ Management de projet : organisation et pilotage➤ Analyse : logigramme, spécifications fonctionnelles, ateliers, maquettes➤ Développement : Jira➤ Assurance qualité : plan de test et exécution	<ul style="list-style-type: none">➤ Communication : outils Confluence, plan de communication Kepler Technologies,➤ Agilité : revue et validation en temps réel des spécifications (expertise Kepler Technologies)➤ Organisation : modèle Kepler Technologies

05. Equipe Kepler Technologies

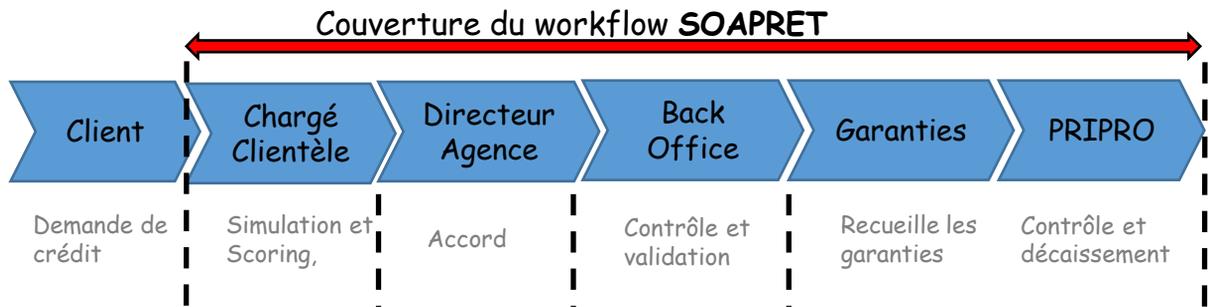
NOM Prénom	Rôle
Cyril CRICHTON	Directeur Associé





06. Périmètre

Le périmètre fonctionnel du projet porte sur la digitalisation du processus de traitement des Crédit à la Consommation pour les Clients de la Société Générale Madagascar. Ce processus démarre par le dépôt d'une demande d'ouverture de Crédit en agence, il implique le middle office et le back office de la banque, et s'achève par le déblocage du crédit sur le compte du Client.



Des notifications envoyées au Client aux points clés du processus ont permis d'améliorer leur satisfaction et de réduire les appels entrants. Pour éviter une double saisie, le processus fonctionne en total intégration avec le **Core Banking System** (fiche client, synchronisation des données du crédit, etc), et l'annuaire de l'entreprise pour la synchronisation des mots de passe.

07. Plan de projet et méthodologie

Processus de communication et gestion de projet

La banque a souhaité conserver la gestion de projet, et a utilisé l'expertise technique de KT sur des missions d'analyse, de réalisation et de formation.

08. Avantages client

- **Optimiser les processus**, en permettant aux gestionnaires de faire la simulation et la validation des dossiers sur la même plateforme, et de suivre l'avancement du traitement de ses dossiers tout au long du processus de décision jusqu'au décaissement
- **Réduire l'intervention des gestionnaires** par l'automatisation de l'attribution des dossiers suivant la *Credit Policy*
- **Accélérer les démarches** d'octroi de crédit aux clients finals
- **Connaître en temps réel** l'état de chaque dossier en termes de : Décision, Statut, Priorité, Opérateur en Charge
- **Assurer la transparence et la traçabilité** complète des dossiers
- **Alerter le responsable ad hoc** en cas de situation irrégulière
- **Contrôler et améliorer la performance**, en termes de délais et volumes traités
- **Mesurer** les engagements de service SLA
- **Améliorer les reportings**