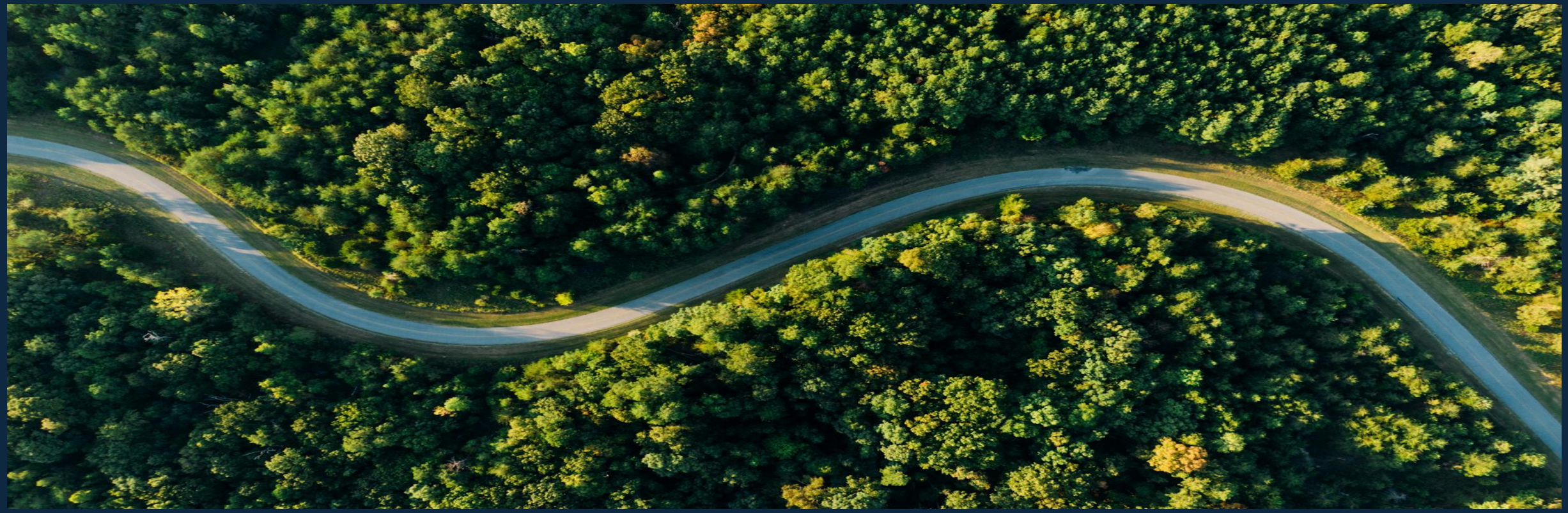


Caisse des Dépôts et Consignations du Bénin

Etude de marche, modélisation, structuration et déploiement d'offres de produits financiers entrant dans le cadre du projet diaspora et développement (DIASDEV) pour la CDCB

Comité de synthèse à l'intention de la Direction générale – 17 décembre 2025

Objectifs du comité de synthèse à l'attention de la Direction Générale :

- Présenter les conclusions de l'étude sur les besoins diaspora et les deux propositions : *Épargne Famille Diaspora* & *Diaspo Immo*.

- Préconiser un plan de mise en marché réaliste, phasé et aligné avec les capacités internes de la CDCB.

Cotonou le 17 décembre 2025



01

Synthèse de l’étude des marchés Cibles et des focus Groups



1. Méthodologie et résultats obtenus

3 pays priorisés représentatifs de différentes zones : Nigéria, Côte d'Ivoire (Afrique hors Nigéria), France (Pays OCDE)

- Plus **30 personnes interrogées** en amont sur les 3 pays
- **Visa l'INStaD** n° 38/2025/MEF/INSTAD/DCSFM obtenu le 8 septembre 2025.
- Dépassement des volumes ciblés avec **786 répondants** : 211 répondants en Côte d'Ivoire, 225 au Nigéria et 350 en France.
- **4 panels** réalisés

Pays	Appétence au risque	Produits préférés	Confiance
	**Gestion prudente du capital** : près de 47 % privilégient un placement sûr, 46 % un placement un peu risqué, et seulement 7 % acceptent des placements très risqués.	Forte attente en produits d'investissement : **immobilier (76%) et investissement** dans l'économie béninoise **(57%)**. De l'autre, une demande marquée en outils de flux et d'épargne : **solution de transfert (56%), livret d'épargne (40%)**	La **connaissance de la CDC est faible** (18 %), mais la **confiance potentielle est forte** : 64 % se disent "totalement prêts" à y placer leur épargne, et 32 % "plutôt prêts ». Le montant moyen d'investissement annuel est de **2 893 795 Nairas par personne**.
	**Appétence au risque relativement élevée** : 35 % se déclarent prêts à investir dans un placement risqué, tandis que 38 % privilégient un placement sûr et 27 % un placement modérément risqué.	L'attente principale concerne très clairement **l'immobilier (76%)**. Viennent ensuite les produits d'épargne et de flux : solution de transfert (41%), produit retraite (40%), compte familial (39%).	La **connaissance de la CDC Bénin reste encore très faible** (6 %), mais l'ouverture à un futur partenariat est élevée : **90 % se disent prêts à y placer leur épargne** si un produit intéressant est proposé. Le potentiel moyen d'investissement est de **1 667 690 FCFA**.
	**Profil le plus diversifié et le plus "financier"** : 48 % privilégient un placement un peu risqué, 26 % un placement sûr, 26 % sont prêts à accepter un risque élevé.	**Très orientés vers l'investissement** : produit permettant d'investir dans l'économie béninoise (71%) et produit ou label immobilier (67%). Viennent ensuite le compte familial (34 %), le livret d'épargne (31%)	La CDCB demeure naturellement peu connue (39 %) même si la **confiance potentielle est importante** : 81 % se disent prêts à investir si un produit intéressant est proposé. Les montants d'investissement projetés sont de **2 808€** par an et par personne.

02

le cadre règlementaire



2. Rappel des orientations de la directrice générale de la CDCB

Les orientations suivantes ont été communiquées lors du point d'étape du 24 septembre 2025 par la directrice générale de la CDCB :

- Pas de dispositif nécessitant une longue négociation et une validation de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)
- Pas (ou le moins possible) de modification de textes et notamment de lois spécifiques
- Ouvrir le produit non seulement aux Béninois et binationaux mais aussi aux deuxième ou troisième génération naturalisés et à tous ceux qui s'intéressent au développement du Bénin

Problématiques	Solutions
➢ **Obligation pour la CDCB de constituer une filiale agréée**	**Absence de réception de fonds par la CDCB**
La loi bancaire UEMOA transposée au Bénin par la loi n°2024-14 impose à la CDC Bénin de constituer une filiale agréée par la BCEAO pour effectuer des opérations de banque, telles que la réception des fonds de la diaspora.	Les fonds de la diaspora seront collectés par les banques(inscrites dans leur bilan) qui **donneront un mandat de gestion** à la CDCB, **dans le cadre de ses missions d'intérêt général**

<u>Principal point de débat sur la gestion sous mandat</u> :

- **Quel pourcentage des avoirs en gestion sous mandat ?** GB2A propose de fixer un objectif de cible à 5 ans avec un dispositif progressif et clause de revoyure annuel pour réduire le pourcentage de la CDCB si la collecte augmente.

Principales caractéristiques du produit

Accord sur un livret d'épargne réglementé dans le cadre existant UEMOA :

- Un intérêt bloqué à 3,5%
- Un plafond de 10 millions de FCFA (15.240 euros)

Avantage fiscal sur les intérêts +garantie CDCB

Nécessité d'un texte (loi et/ou décret) prévoyant la gestion des fonds de la diaspora par la CDCB ?

Le mandat de gestion de l'épargne de la diaspora par la CDCB entre dans l'une des deux **missions d'intérêt général** suivantes prévues par l'article 3 de la loi n°2018-38 du 17 octobre 2018 portant création de la CDCB :

- Gestion des fonds publics ou privé que le législateur estime devoir placer spécialement sous sa protection
- Assurer la gestion sous mandat (un « mandat public » est requis par l'article 4 de la loi)

S'agissant d'un produit de place répondant à des conditions d'intérêt général, un mandat public de gestion confiée à la CDCI est légitime

La CDCB peut « *assurer la gestion sous mandat* » sans qu'un texte spécifique l'identifie comme gestionnaire.

DISPOSITIF

Conclusion d'une convention tripartite entre l'Etat , l'établissement financier partenaire (collecteur / distributeur) et la CDCB (gérant sous mandat public) qui précise les conditions du mandat.

Dans l'UEMOA (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo)

Le principe est la liberté de circulation des capitaux entre les personnes résidant dans les Etats membres (article 96 du traité de l'UEMOA). Il subsiste toutefois quelques facteurs bloquants éventuels :

- Le respect des procédures LCB-FT (KYC)
- L'obligation de justifier le versement en liquide au-delà de 5M FCFA d'application stricte au Bénin

Hors UEMOA

- Elargissement de la cible commerciale difficile à mettre en œuvre compte-tenu de la réglementation pour les étrangers voulant ouvrir un compte au Bénin
- L'instruction BCEAO n°08/07/2011 modifiée en 2024 précise les modalités d'ouverture des comptes pour les non-résidents qui ont un « *centre d'intérêt économique prédominant* » hors UEMOA. Cette définition englobe les nationaux expatriés de la zone UEMOA, dont les Béninois, qui ne bénéficient pas de disposition particulière
- L'article 2 de l'instruction précise que l'ouverture des comptes en FCFA pour des non-résidents exige de la banque la preuve de la qualité et de la résidence ainsi que du motif du transfert. Cette ouverture de compte qui doit être agréée par la BCEAO n'est valable que 2 ans et doit être renouvelée.
- Une mesure spécifique assouplit le plafond d'exemption des transferts sans justification de 500.000 FCFA à 1 Million FCFA (1524 euros), toujours sous réserve du contrôle du respect des procédures LCB-FT (KYC).

03

Opportunités Stratégiques : Un produit d’épargne et une offre immobilière

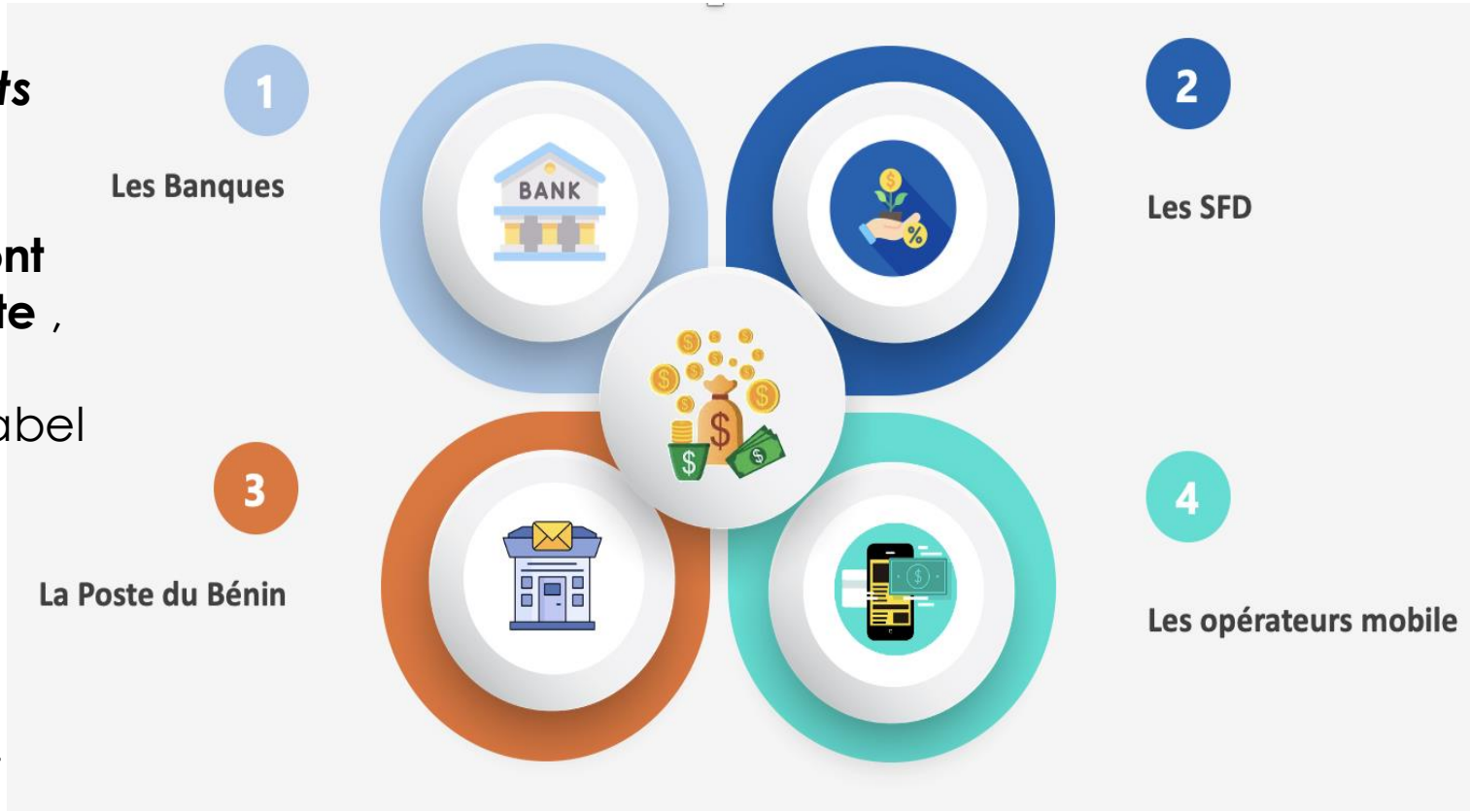


Carences du marché actuel (banques, IMD, Poste, telcos)

Seules 5 banques offrent des produits diaspora

Les produits « brandés » diaspora sont souvent ceux de la gamme existante , peu adaptés aux demandes spécifiques de la diaspora et sans label de confiance.

Aucun acteur n'offre une solution complète répondant aux besoins exprimés dans l'étude : épargne + immobilier sécurisé et ou épargne + transfert à couts maitrisés





Opportunités stratégiques pour la CDCB :

- **Préempter le statut d'accélérateur du développement du Bénin** pour rapatrier des fonds de la DIASPORA permettant à la CDCB de réinvestir dans les infrastructures et dans l'économie du pays

- **Répondre aux attentes de la diaspora en innovant** en termes de produit d'épargne/ transfert et d'offre immobilière, mais aussi en termes d'accessibilité grâce à un parcours client simplifié.

- **Créer un écosystème de confiance labelisé** et sécurisé autour de l'épargne et de l'investissement immobilier diaspora en positionnant la CDCB comme **tiers de confiance** .entre diaspora, banques et acteurs immobiliers.

3. Opportunités stratégiques pour la CDCB

Lancer un produit d' Epargne *: Le Livret Famille Diaspora*

.

Opportunités stratégiques :

- Mobiliser l'épargne informelle vers le système bancaire formel.
- Canaliser les flux réguliers de la diaspora pour :
  → renforcer la liquidité des banques partenaires +PNB;
  → permettre à la **CDC-B** de réinvestir dans l'économie nationale.

Cible :

- Diaspora béninoise : jeunes actifs, familles, retraités.
- Familles restées au pays.

Distribution seuls les réseaux de distribution ayant répondu à un cahier des charges seront agréées CDC-B

- Les relations clients seront entièrement à l'initiative des réseaux partenaires , en particulier les formalités KYC et LCB-FT, ainsi que toute obligation réglementaire :
- Chaque réseau déterminera sa stratégie commerciale et les moyens à mettre en œuvre
- Un comité de pilotage et de coordination savec les partenaires sera initié par la CDB-B



3. Opportunités stratégiques pour la CDCB

Atouts majeurs :

- **Livret ouvert** : épargne partagée avec les membres restés au pays. De degrés 1 à 2

- **Transferts** encadrés par le système de paiement Ps-pi en zone UEMOA et fintechs négociées hors zone

- **Sécurité CDC-B :** comme tiers de confiance

- **Liquidité facile** : retraits flexibles pour besoins familiaux (santé, scolarité, logement…)

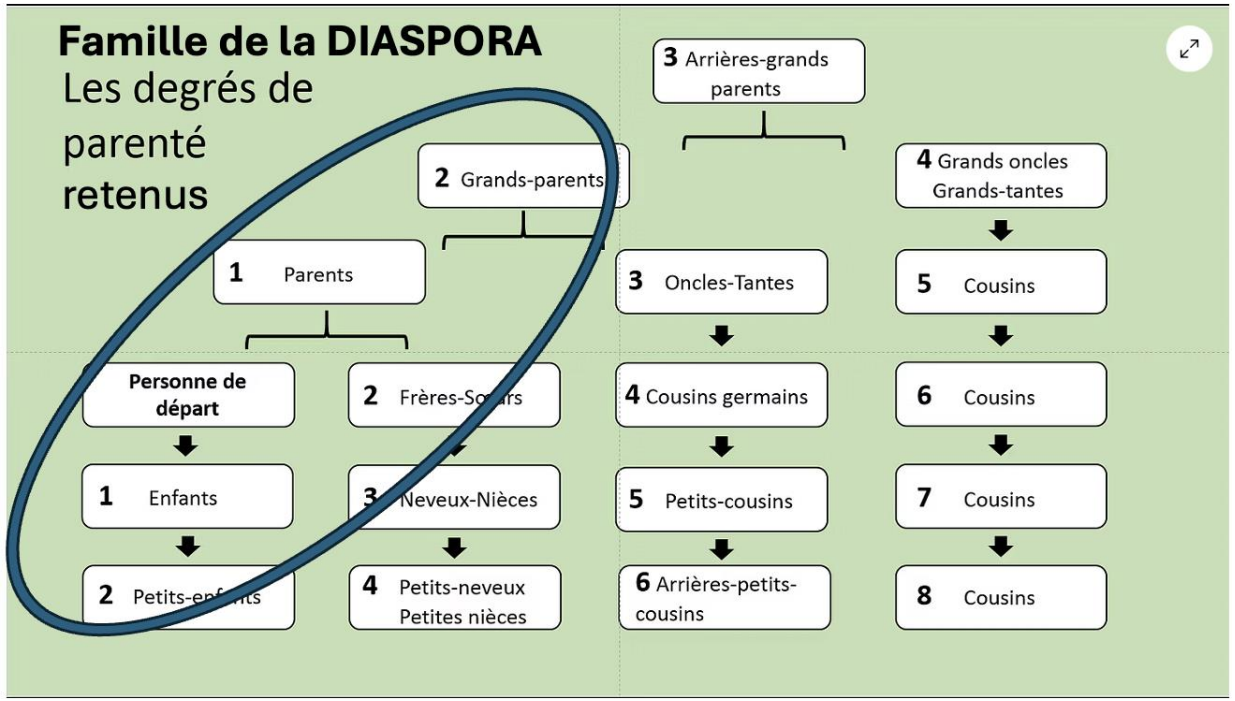
- **Taux attractif** : **3,5 %**, **exonéré d'impôt.**

- **Zéro frais** : à l'ouverture, au retrait, à la fermeture

- **Accessibilité par un point unique** : via une plateforme « Guichet Unique » avec téléchargement des applis des partenaires distributeurs

- **Visibilité maximum** : Co-branding CDC-B / banques / opérateurs /IMF /la Poste, pour plus de visibilité et d'accessibilité

- **Fierté d'appartenance :** investir au pays



Exemple concret : Une famille de 5 personnes (Une diaspora + 4 au pays de degrés 1 et 2 peut épargné **jusqu'à 75 000 €** (plafond actuel 15 000 €/livret, cible 25 000 €).

Le Livret DIASDEV : L'épargne citoyenne pour bâtir l'avenir du Bénin

Un mécanisme gagnant-gagnant mobilisant l'épargne de la diaspora et des résidents pour financer des projets de développement nationaux au Bénin.

LE DÉFI ET LA SOLUTION



Montant que l'Afrique doit mobiliser chaque année pour son développement.



nouveau

La réponse du Bénin : Le "Livret Famille Diaspora" (DIASDEV)

Un produit d'épargne sécurisé avec un rendement garanti de 3,5% pour les épargnants.

UN MÉCANISME SIMPLE EN 4 ÉTAPES CLÉS

De l'épargne individuelle au projet national, le parcours des fonds est transparent.



Étape 1 : Collecte

Les fonds sont déposés dans des banques partenaires.



Étape 2 : Transfert

Caisse des Dépôts et Consignations (CDC)

Une partie des fonds est transférée à la CDC.



Étape 3 : Investissement

La CDC finance des projets d'intérêt général (infrastructures, logement, etc.).



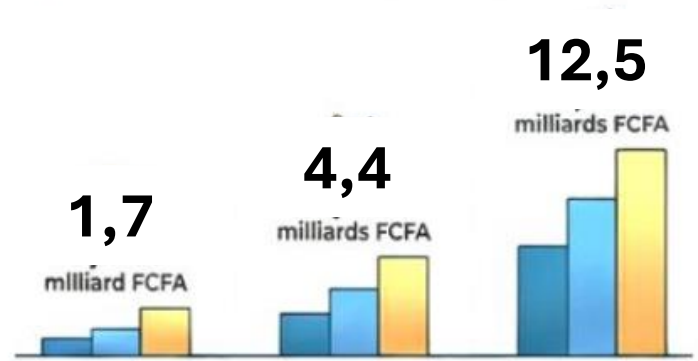
Étape 4 : Rendements

Les bénéfices rémunèrent les épargnants et pérennisent le système.

PROJECTIONS ET IMPACT

Trois scénarios pour anticiper l'avenir

Recettes Brutes Collectées (Année 1)



Un potentiel de collecte prometteur dès la première année

Les projections varient fortement selon la confiance et l'adoption du produit.

Des fonds investis dans des secteurs clés

L'épargne est dirigée vers des projets à fort impact pour le pays :



Infrastructures (énergie, numérique)



Logement (social, intermédiaire)



Soutien à l'entrepreneuriat et à l'agriculture

3. Opportunités stratégiques pour la CDCB

Lancer une OFFRE immobilière : *Diaspo Immo*



Cible :

- Diaspora à revenus moyens et élevés
- Jeunes actifs & familles

Opportunités stratégiques :

- Se servir du **livret d'Épargne comme tremplin en tant qu'apport** pour l'achat d'un bien
- Offrir une solution immobilière **sécurisée et encadrée** pour investir au Bénin
- **Construire un écosystème labelisé CDC-B** *(sur l'ensemble de la chaine de valeurs)*
- **Soutenir les programmes immobiliers** en co-investissant en tant que CDCB
- **Stimuler la construction et la valorisation urbaine**
- **Valoriser le foncier détenu par la CDC-B**

Les acteurs concernés par la labélisation :

Une offre immobilière Composite à labéliser

- **Lotisseurs :**achat et vente de terrains aménagement foncier, et viabilisation en lots constructibles

Promoteurs immobiliers : fiabilité des programmes (matériaux , type de construction,;;;) ,conformités techniques et environnementales .

Constructeurs : respect des normes, qualité d'exécution, gestion des délais.

- **Agences immobilières** : relais de commercialisation, accompagnement local dans la gestion des biens .

Solutions de financement hors de l'offre immobilière

solutions de financements comme accélérateur de ventes de l'offre immobilière(sous la seule responsabilité des banques):

-le livret Famille comme apport personnel

-le bien immobilier labellisé servant de support de garantie hypothécaire

En substitut de la domiciliation bancaire.

3. Opportunités stratégiques pour la CDCB

Construire un écosystème labelisé CDC-B Critères de labellisation précisé dans le cahier des charges à destination des prestataires :

- **Qualité technique** et conformité juridique.
- Tr**ansparence** commerciale : tarification au m2, clarté des prestations , plans conformes à la loi , terrains cadastrés ....
- **Capacité à respecter** les délais et normes.
- **Gouvernance,** solidité financière et historique des entreprises inscrit dans le cahier des charges
- **Engagement** à respecter la charte du LABEL Diaspora Immo.



Objectif : *créer une chaîne de valeur sécurisée de bout en bout pour la diaspora qui à de nombreuses craintes sur la fiabilité des acteurs .*

L’Offre immobilière un circuit sécurisé pour l’ensemble des acteurs



Membre diaspora

nouveau



famille diaspor



Épargne

APPORT PERSONNEL

Autres apports personnels
Ou familiaux





Crédit hypothécaire

Nantissement



Avec la banqu
partenaire

Association
Diaspora
CAUTION SOLIDAIRE



Prendre contact directement
avec le garant au premi
impayé

nouveau



Offre immobilière avec label



nouveau

En cas de crédit impayé





Foncière en
partenariat

nouveau





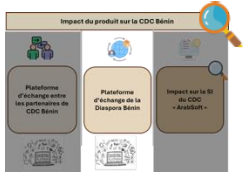
Retour des biens
sur le second marché

04

Plateforme d’échange pour la Diaspora Bénin



4. Plateforme d'échange pour la Diaspora béninoise



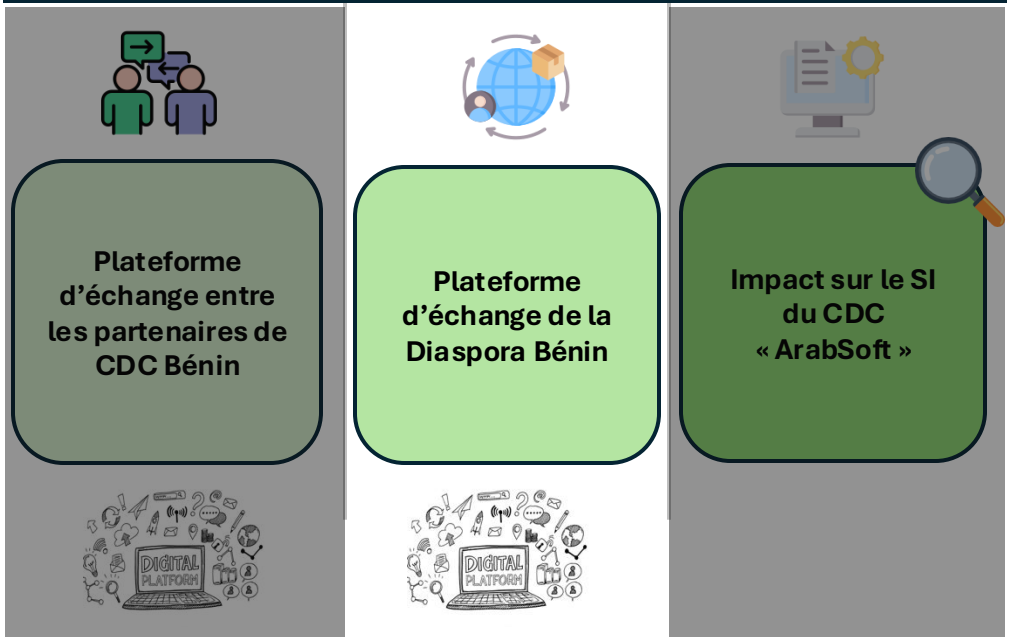
L'objectif de cette plateforme est d'offrir aux Béninois de l'étranger un point d'entrée unique, digital et sécurisé leur per mettant :

- **D'investir sereinement au Bénin,**
- **De protéger leur famille restée au pays**
- **De simplifier les démarches administratives et entrepreneuriales**

nouveau

Caisse des Dépôts et Consignations du Bénin

Impact du produit sur la CDC Bénin



❖ Gages de confiance

- **Label CDC-B** : tous les produits sont sécurisés et validés.
- **Partenariats institutionnels** : banques, assurances, opérateurs de mobile money, ministères.
- **Transparence** : suivi digital, reporting en ligne, traçabilité des fonds.

❖ Valeur ajoutée stratégique

- **Pour la diaspora :** simplicité + confiance + centralisation.
- **Pour le Bénin :** mobilisation massive de l'épargne diaspora, réinvestie dans l'économie locale.
- **Pour la CDC-B :** affirmation comme acteur de référence pour la diaspora, au-delà de l'épargne → un vrai guichet multiservices.

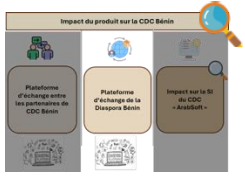
5. Des prototypes testés



Plateforme d'échange GUICHET UNIQUE



4. Plateforme d'échange pour la Diaspora béninoise



Axes fonctionnels principaux

Immobilier

Catalogues des biens immobiliers labélisés CDC-B
- Programmes sécurisés, Promoteurs agréés

Simulateur de financement
- Avec Banques partenaires + garantie CDC-B

Suivi en ligne des projets
- Étapes de construction, délais de livraison

Conseils pratiques
- Fiscalité, droits fonciers, procédures d'achats

Epargne & Finance

Souscription d'un Livret Famille diaspora
- Compte multi-titulaires diaspora + famille

Paramétrage d'abondements automatiques
- Depuis l'étranger

Historique et Suivi
- En temps réel (Solde, intérêt, mouvements)

Extension
- Logement, études, retraite

Santé & Protection

Souscription à une assurance santé locale
- Pour les proches restés au Bénin (Via assureurs partenaires)

Assurance décès / rapatriement
- Diaspora et famille

Packs santé-éducation-logement combinés

nouveau

Services complémentaires

Espaces simulateurs
- Crédit, épargne, assurance, rentabilité immobilière

Espace communautaire
- Témoignages, retours d'expérience, networking

Chatbot / Hotline diaspora
- Conseiller virtuel + relais vers call-center CDC-B

Multicanal
- App mobile + site web+ intégration WhatsApp pour mes notifications

Service Administratifs & Entrepreneuriat

Informations pratiques et guides interactifs
- Acheter un terrain en toute sécurité (procédures notariales, cadastre).
- Créer une entreprise depuis la France (statuts, formalités, fiscalité).
- Démarches administratives (passeport, état civil, permis de construire).

Mise en relation avec guichet administratifs et chambres de commerce
- Mise en relation avec guichets administratifs et chambres de commerce.

05

Le modèle Économique



Le socle d’une gouvernance éclairée : un modèle financier prédictif

Pour garantir la robustesse économique et la soutenabilité à long terme du dispositif, un modèle financier dynamique a été développé. Ce n’est pas un simple outil de projection, mais un véritable instrument de pilotage stratégique.

Estimer et Projeter

Simuler l’évolution de l’épargne mobilisable sur 10 ans



Tester et Valider

Vérifier la conformité réglementaire et la rentabilité du produit



Décider et Rassurer

Fournir une base de décision solide à la Direction Général et renforcer la crédibilité vis-à-vis des partenaires



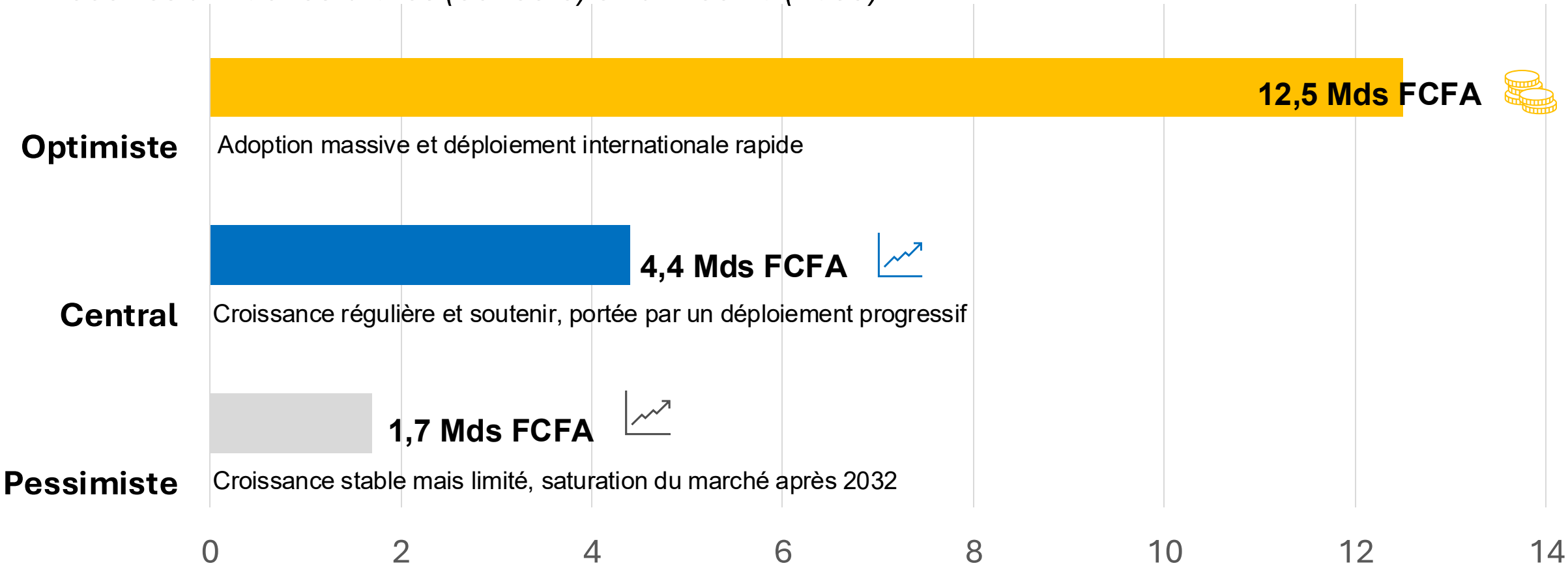
Le modèle financier prédictif repose sur la construction de trois scénarios contrastés permettant d’anticiper les comportements d’épargne de la diaspora et de mesurer la viabilité économique et réglementaire des produits.

Un scénario central, qui constitue la base de travail méthodologique et repose sur des hypothèses réalistes et équilibrées.
Un scénario optimiste, obtenu par l’adaptation de certaines variables (taux de collecte, rémunération, rythme de souscription) dans une perspective de performance renforcée.
Un scénario pessimiste, construit en ajustant ces mêmes variables pour intégrer des hypothèses plus prudentes, tenant compte de contraintes ou de risques potentiels.

01	02	03
Scénario Optimiste	**Scénario Central**	**Scénario Pessimiste**
• Confiance renforcée grâce à la crédibilité institutionnelle et aux partenariats bancaires. • Adoption rapide des solutions digitales et accroissement de la bancarisation. • Hausse significative des flux formels : captation d’une part importante de l’épargne informelle. • Rentabilité atteinte rapidement	• Croissance progressive de l’épargne mobilisée, avec une montée en puissance après 4–5 ans. • Adoption différenciée et déploiement progressif dans l’UEMOA • Rentabilité assurée à moyen terme, sous réserve de consolidation des canaux de distribution.	• Persistance de la méfiance institutionnelle et concurrence accrue des réseaux informels. • Instabilité monétaire (ex. naira) réduisant la valeur transférée et la confiance dans les produits. • Souscriptions limitées, faible atteinte du seuil de rentabilité, nécessité d’ajuster les offres.

Un horizon à 10 ans : le potentiel de chaque scénario

Recettes annuelles brutes (collecte) en année 10 (2035)



Le modèle démontre sa viabilité dans les 3 cas, avec un résultat net restant positif sur l'ensemble de la période, tout en soulignant le potentiel exponentiel lié à la confiance et à l'adoption digitale.

06

Préconisations pour la mise en marché



Une mise en marché du produit d ’Epargne et de l’offre immobilière repose sur **un triptyque**



1° PARTENARIAT :se concerter et négocier sur une base contractuelle avec l’ensemble des partenaires immobiliers pour « Diaspo immo » et de distribution pour le produit « Épargne Famille Diaspora »



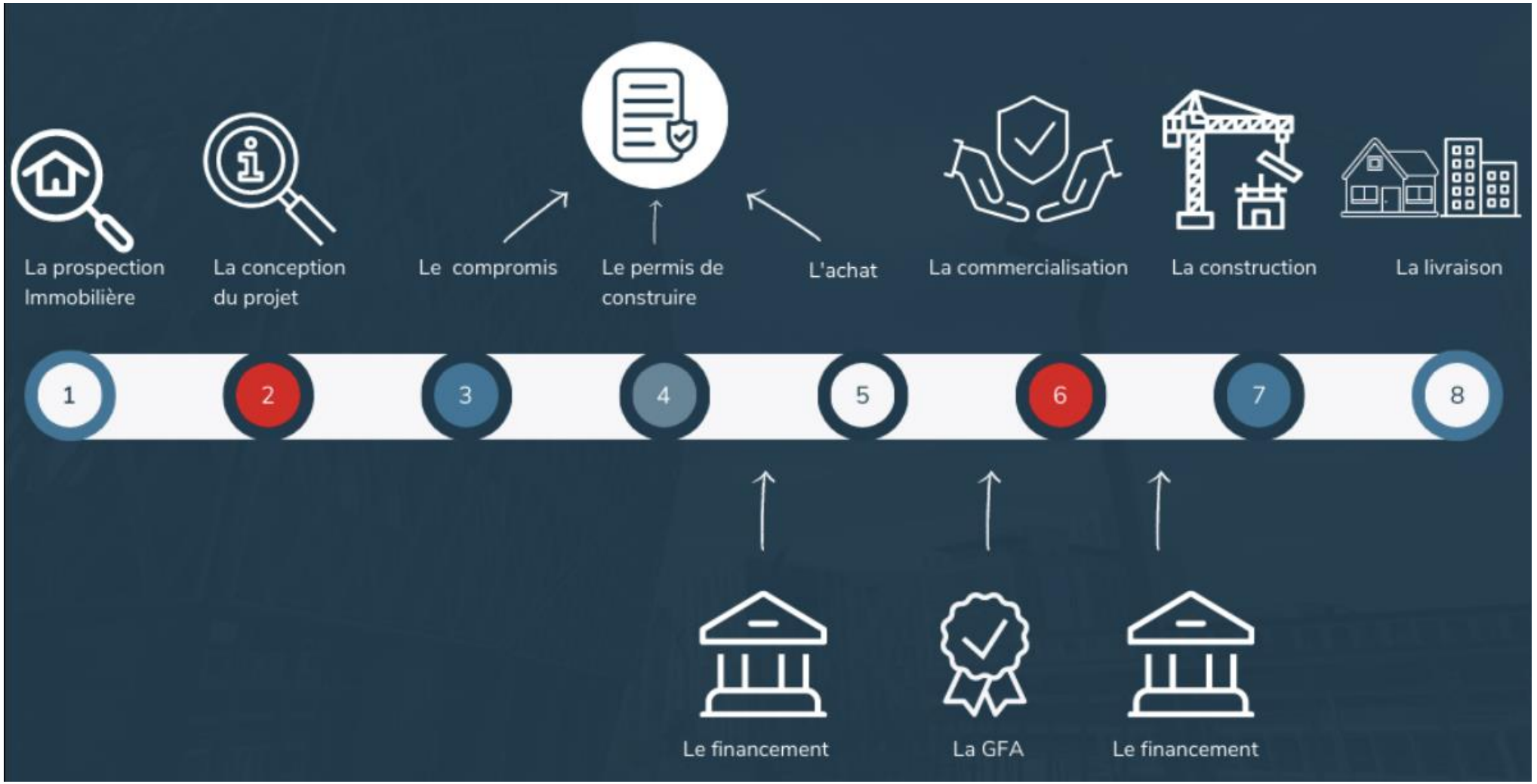
2° ORGANISATION: S’organiser en mode projet : chefferie(s) de projet , groupes projet thématiques ,comités de pilotage, comités de coordination avec les partenaires financiers et immobilier



3° COMMERCIALISATION : Réaliser deux plans marketing et deux plans de vente, l’un pour le produit et le second pour l’offre immobilière

6. Préconisation pour la mise en marché

Délais pour une commercialisation d'une promotion immobilière :3 ans en moyenne



Mise en marché d'une Opération de Promotion immobilière en 3 ANS :
10 étapes depuis le cadrage stratégique jusqu'a la clôture commercialisation

Promotion immobilière 3 ans minimum et en 10 étapes

1. **CADRAGE STRATÉGIQUE ET FAISABILITÉ AMONT**
2. **Foncier et sécurisation des droits**
3. **Structuration juridique et montage partenarial**
4. **Permitting, urbanisme et études techniques**
5. **Financement et bouclage du plan de trésorerie**
6. **Conception détaillée, appels d'offres et contractualisation entreprises**
7. **Précommercialisation et commercialisation**
8. **Exécution chantier et suivi opérationnel**
9. **• Réception, livraison, garanties et SAV**
10. **Clôture financière, retour d'expérience et sortie**

Commercialisation d'un produit d' Épargne en mode projet sur un an de préparation minimum

PLANNING	PILOTAGE	ORGANISATION	MANAGEMENT	DISTRIBUTION	SYSTÈME D'INFORMATION	COMMUNICATION
Préparation au Préparation au lancement Premier quadrimestre 2026	*Organisation en mode projet* *Mise en place des cahiers des charges et conventions:* *Convention avec l'etat* *Elaboration de la doctrine d'investissement , de la stratégie ALM,* *du modèle prudentiel spécifique à la CDC-B* *Mise en place de KPI* *Mise en place des KPI*	*Détermination de l'organisation de la CDC-B d'abord en mode projet avec 3 à 4 ETP + comité de projet + comités avec les partenaires distributeurs , puis avec un effectif cible pour l'année de lancement*	*Recrutement des collaborateurs par priorité et formation de ceux ci* *Recherche de correspondants à l'étranger comme relais*	*Négociation avec les partenaires distributeurs* *S'entendre sur le nom du produit et le co-branding de la marque*	*Adaptation du SI Et création du portail collaboratif*	**Choix d'une agence digitale** *cette étude peut servir de briefing pour l'agence afin de bâtir le plan media sur les 5 années à venir)*
Lancement du livret d'épargne et de l'offre immobilière dans le meilleur des cas à fin 2026	***Année de lancement*** • *Choix du pays test* *Pour la première commercialisation* • *Evènement de mise en maché* • *Campagne de communication* • *Réseaux sociaux* • *Récupération des avis clients*	**Mesure des impacts** - Juridique - Financiers - compliance	**Pilotage des équipes** -briefing hebdo - Commentaires des TB - **Animation et pilotage des relais à l'étranger**	**Organisation de comité commerciaux** avec les partenaires et mesure des écarts	**Gestion** des tableaux de bord et reporting	***Référencements et campagnes*** *(e-mailing, médias , réseaux sociaux, influenceurs et partenariats d'événement de la Diaspora)*
2027/N+1	***Elargissement de la commercialisation à 2 ou 3 autres pays***	***Ajustement de l'organisation***	***Ajustement des recrutements et des relais***	***Ajustement des comités de suivi et des modes d'animation***	***Ajustement du SI et des reporting***	**Mesure** de la notoriété du produit et des avis clients

Produit d'Epargne structuration en 6 sous groupes de projet

Synthèse des durées de mise en marché



– *La labellisation des acteurs* immobiliers pour « Diaspo Immo » : Une ANNÉE

Commercialisation d'une opération de promotion immobilière :
Trois ANNÉES Minimum

Diaspo IMMO
Labelisation : 1 an
Promo : 3 ans

Plateforme GUICHET UNIQUE

Un an de préparation



***Négociation et cahier des charges avec les distributeurs pour le produit d'épargne , la convention avec l'état* : un TRIMESTRE**

***Commercialisation du produit d'Épargne* : entre 9MOIS et un An minimum**

Epargne Diaspora
Partenaires et convention état :Un trimestre
Commercialisation:
9 mois à un An

Recommandations stratégiques :
Prioriser le lancement du produit d'épargne ou de l'offre immobilière (l'un ou l'autre)

1 °**Prioriser la mise en marché** du produit **Épargne Famille Diaspora ou Diaspora immo** selon :
- La durée de mise en place des commercialisations
- Le retour sur investissement attendu
- Les besoins en ressources au sein de la CDCB

2° **Déployer un lancement** progressif de **Epargne Famille Diaspora** ou **Diaspora Immo** :
- En commençant par la Cote d'Ivoire pour l'épargne
-En commençant par le foncier « les terrains labelisés » pour l'offre immobilière

Conclusion : un séquencement rigoureux des deux mises en marché. est indispensable pour garantir la crédibilité, la fluidité et l'efficacité envers la DIASPORA qui a une forte attente vis-à-vis des 2 projets

MERCI pour VOTRE ATTENTION

