



Le spécialiste Low Cost du transfert d'argent immédiat



**WOOGROUP OFFICIALISE LA NOMINATION DE CHRISTIAN KAMAYOU,  
ACTIONNAIRE ET CO-FONDATEUR DE L'ENTREPRISE,  
AU POSTE DE DIRECTEUR MARKETING**

**Paris, le 11 mars 2009.** WooGroup, spécialiste Low Cost du transfert d'argent immédiat, officialise la nomination de Christian Kamayou au poste de Directeur Marketing.

Actionnaire et co-fondateur de WooGroup, Christian Kamayou était déjà impliqué sur lancement de l'activité, il a initié l'introduction en bourse le 28 janvier dernier aux côtés de Philippe Erb. Son rôle consiste à déterminer les orientations stratégiques de l'offre de WooGroup sur les différents marchés et à coordonner l'implantation des services à une échelle internationale. Il est chargé du marketing et des actions de communication pour accroître la notoriété de WooGroup et soutenir le lancement commercial prévu cette année.

Christian Kamayou, diplômé d' HEC a exercé des responsabilités bancaires jusqu'en 2006 au Crédit Agricole en tant que Responsable marketing chargé de la stratégie tarifaire et du suivi de la concurrence sur les activités de la banque de détail. Cette expérience professionnelle lui a donné une parfaite maîtrise de l'ensemble des produits bancaires dédiés aux particuliers.

Christian Kamayou, Directeur marketing de WooGroup, explique « *A l'issue de cette expérience, j'ai constaté que les banques commerciales sont de manière générale dépourvues de services financiers sur-mesure ou adaptés à la clientèle migrante. Il m'est également apparu que le service financier de base utilisé par les migrants est le transfert d'argent, or il est proposé à des prix exorbitants en raison d'un manque évident d'offres alternative et de concurrence sur le marché* ».

Il ajoute « *L'équipe fondatrice de WooGroup a choisi un positionnement low cost sans agence physique ainsi qu'une offre multi-canal qui implique un service sur mesure en fonction des spécificités de chaque type de client ou marché. Outre la mise à disposition de cartes prépayées et d'un service de transfert proposé via le téléphone mobile, l'apport du kiosk financier, distributeur automatique de billets enrichi de fonctionnalités de transfert permettant au client effectuer lui-même son transfert en espèces ou par carte de paiement, crée une réelle rupture et une innovation majeure sans précédent* ».

En 2007, Christian Kamayou a fait le choix de l'Entreprenariat, complété par une activité de consultant expert sur les transferts financiers de migrants, et marketing sur les produits financiers pour les expatriés. Il est co-fondateur d'ICSF (International Community Services & Finance), entreprise dédiée aux activités de transfert financier en partenariats avec des institutions de micro finance. L'entreprise fondée au Mali en 2007 est le premier éditeur de solutions technologiques clés en main permettant, une gestion de transaction de transferts financiers au sein de réseaux d'institutions de micro finance en zone rurale. Ceci via une plateforme sécurisée de messagerie financière disponible sur Internet qui génère une notification automatique SMS du bénéficiaire sur son téléphone mobile.

Dans le cadre de son activité de Consultant, Christian Kamayou a mené plusieurs missions de conseil à l'international pour des banques et des Institutions publiques de développement. Il a notamment, à la demande du ministère français de l'Economie et des finances et de l'Agence Française de Développement, piloté l'étude sur les opérateurs de transfert financier préalable à la mise en ligne du premier comparateur officiel français du cout des transferts d'argent sur Internet.

Philippe Erb, Pdg de WooGroup, conclut : « *Christian est élément clé dans l'équipe dirigeante, sa parfaite maîtrise du marché des transferts financiers internationaux et son expérience de consultant international sur ces problématiques notamment sur le marché africain, sont des atouts majeurs pour le développement de WooGroup. Je précise pour situer l'enjeu, par exemple en France, que nous sommes sur un marché où 41% des étrangers envoient régulièrement de l'argent en dehors du pays. Cette proportion grimpe à 60% pour les ressortissants de l'Afrique subsaharienne* ».

**A propos de WooGroup** ( [www.woo-group.com/](http://www.woo-group.com/) ) :

**Le groupe WooGroup**, ( Paris Euronext : Euronext Paris- FR0010701391 - Mnémonique: MLWOO) se positionne comme le spécialiste Low Cost du transfert d'argent immédiat. Pour le pionnier mondial de la distribution de services de transfert d'argent "Low cost" et instantané disponible 24h/24 - 7j/7, l'objectif est de devenir dans les prochaines années le principal concurrent de Western Union dans le monde.

L'activité de WooGroup consiste à commercialiser auprès d'une clientèle composée majoritairement d'expatriés, des services de transfert d'argent d'une part en développant sur tous les continents un réseau mondial de transfert d'argent via la technologie KIOSK financier. D'autre part, la société distribue également des cartes de débit prépayées rechargeables dédiées à ce marché, et des services de transferts financiers par téléphone mobile et Internet.

Société Anonyme au capital de 239 875 €, WooGroup va ouvrir plusieurs zones d'échanges (Corridors) dans le monde en 2009. Dans la première phase de son développement, l'entreprise innovante française envisage d'ouvrir deux corridors (zone d'échanges) USA/Mexique et Europe/Maroc. Dès novembre 2009, avec la transcription en droit français de la directive européenne SEPA (Single Euro Payment Area) qui autorise l'activité de « prestataire de services de paiements » (payment service provider - payment institutions), WooGroup souhaite étendre son modèle à d'autres marchés : UK/Inde, France/Afrique francophone et Allemagne/Turquie.

**Contacts presse :**

Actine Stratégies / [contact@actine-strategies.com](mailto:contact@actine-strategies.com)

Christie GENTEUIL - BOISEL

Stéphane BERSTEIN

06 63 16 35 21

06 67 31 47 13