

Le crédit digital : une solution miracle ? (expérience du Kenya, de l'Ouganda et de l'Inde)

Graham A.N. Wright, *MicroSave Consulting (MSC)*



Columbia Institute
for Tele-Information



Columbia Business School
AT THE VERY CENTER OF BUSINESS™

Graham A.N. Wright, *MSC*



Graham A.N. Wright a créé *MicroSave Consulting (MSC)* et en est actuellement le directeur exécutif groupe. Il était précédemment expert-comptable agréé.

Graham a dispensé des formations et de l'assistance technique à diverses institutions financières du Bangladesh, de l'Inde, de l'Indonésie, des Philippines et de nombreux pays d'Afrique. Il est largement impliqué dans le monde des services financiers digitaux depuis qu'il a siégé au comité de pilotage de M-PESA, participé au processus initial d'essai pilote du service et travaillé avec Equity Bank sur sa stratégie et son mode de fonctionnement en matière de services financiers digitaux. Il est intervenu sur un large éventail de projets liés aux services financiers digitaux pour des banques et des opérateurs de télécommunications dans toute l'Asie et dans l'Afrique francophone et anglophone. Ces projets couvrent la planification stratégique, les études de marché, le développement produit, l'analyse des processus, le développement et l'entretien des réseaux d'agents et le marketing.

MSC (et l'Institut *Helix*, son centre de formation) accompagne les acteurs des écosystèmes de services financiers pour les aider à améliorer durablement leur performance et à générer une valeur durable.



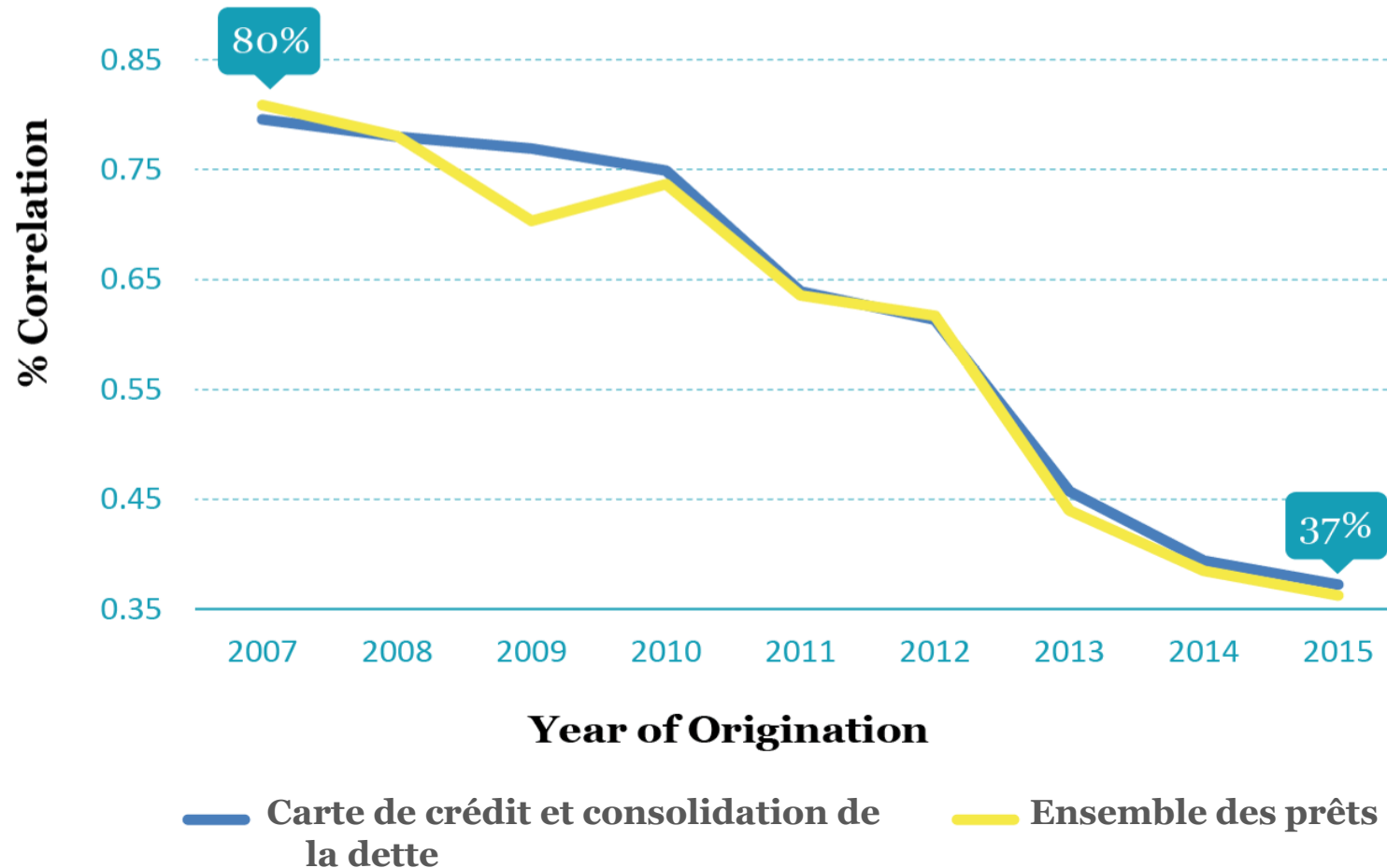
Columbia Institute
for Tele-Information

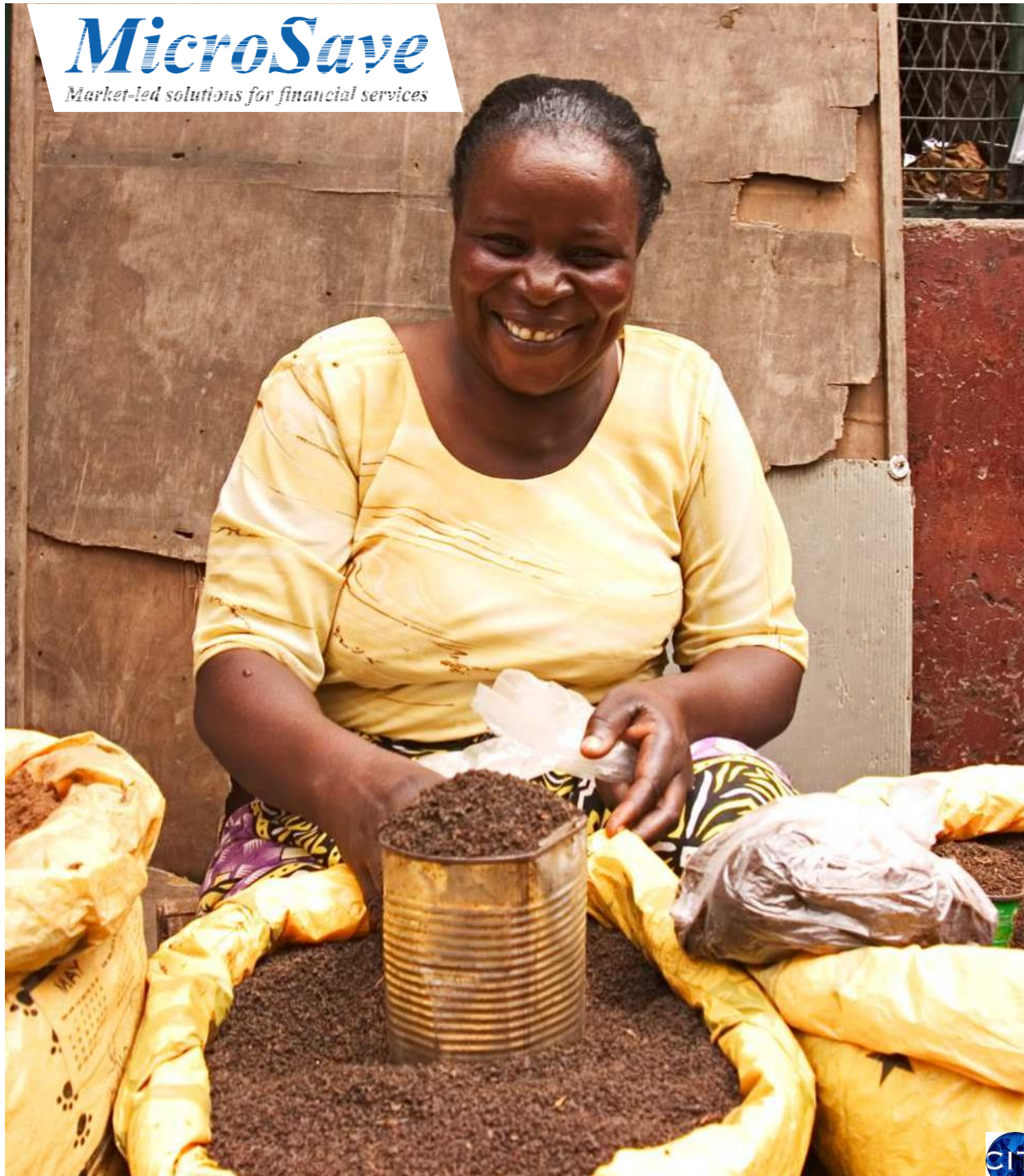


Columbia Business School
AT THE VERY CENTER OF BUSINESS™

Le crédit digital offre un potentiel élevé d'inclusion financière

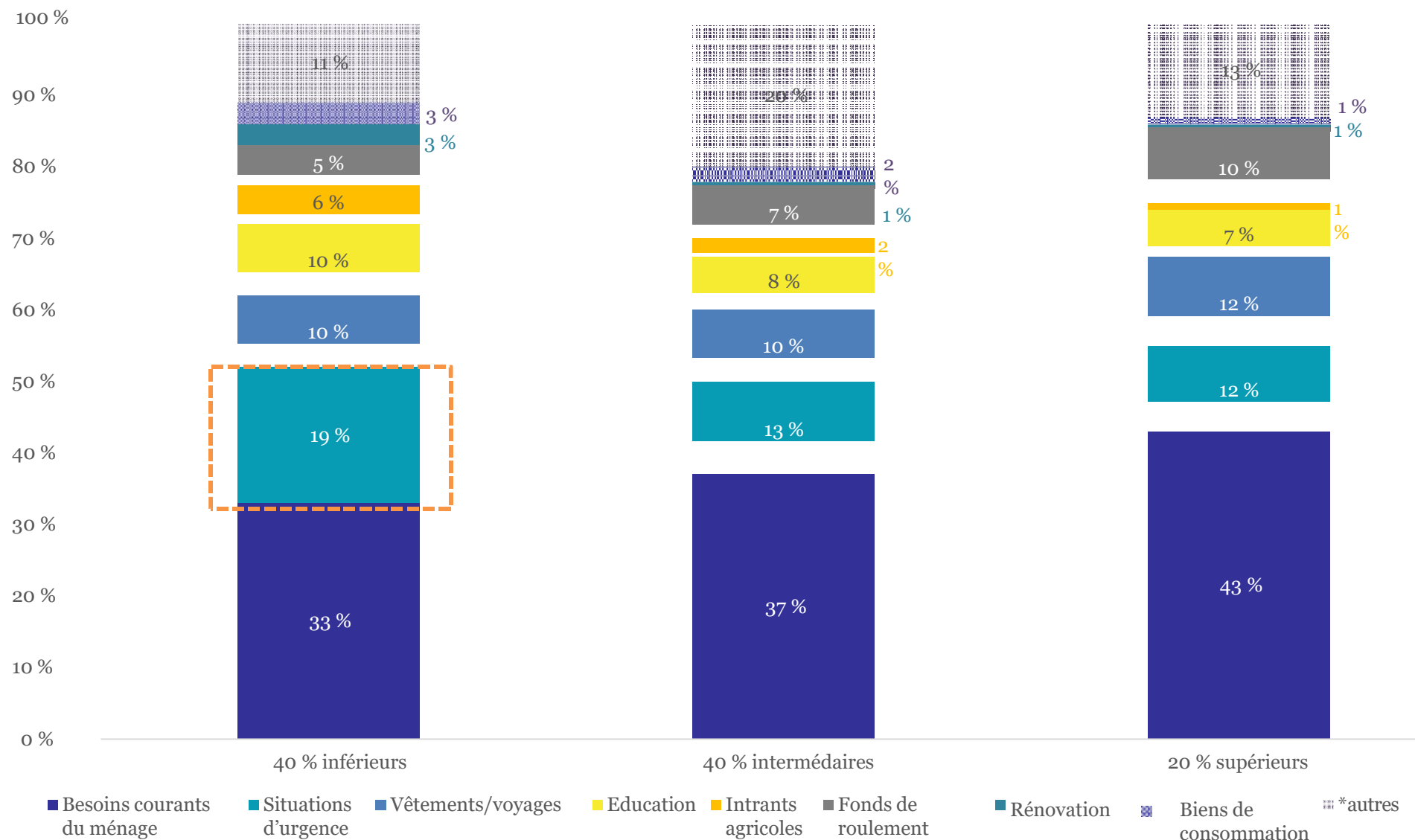
Corrélation entre le score FICO d'origine et la notation de crédit attribuée par le Lending Club





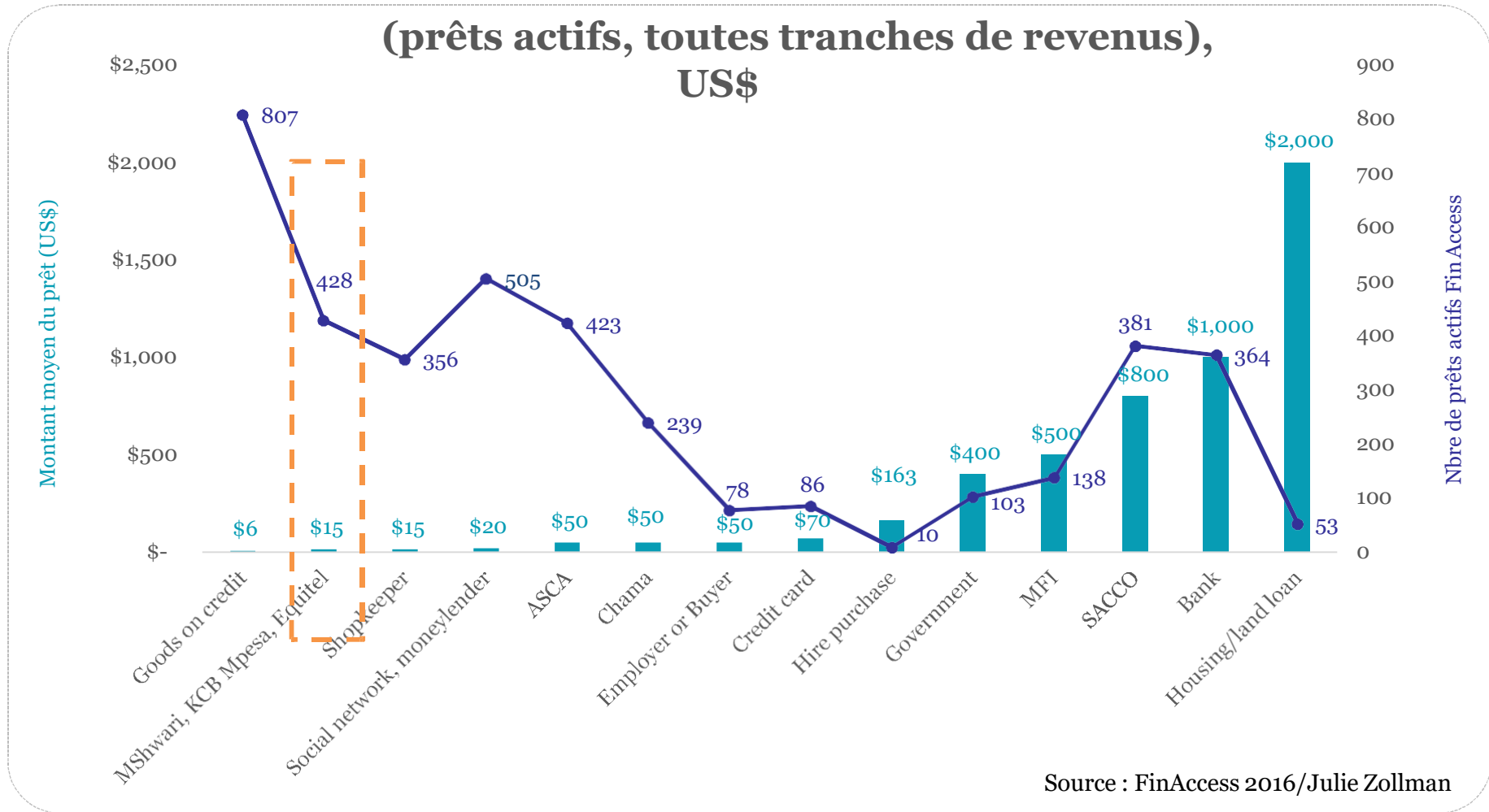
1. Expérience du Kenya

L'usage du crédit digital est similaire pour tous les niveaux de patrimoine (mais les situations d'urgence sont plus courantes dans la catégorie des revenus faibles)



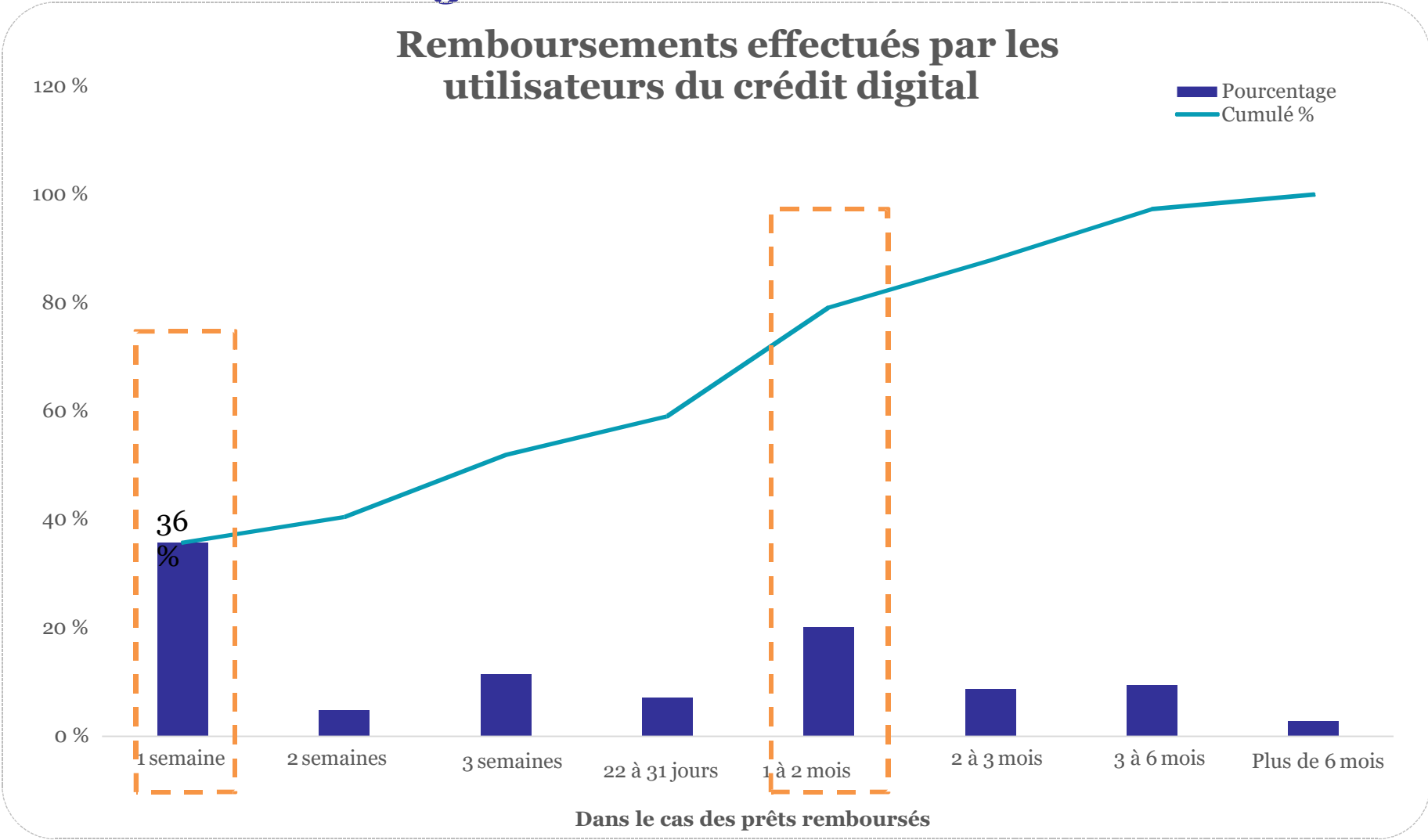
Source : FinAccess 2016/Julie Zollman

Le crédit digital ... remplace le crédit informel



Le crédit digital se substitue de plus en plus au crédit des commerçants, aux prêts de la famille et des amis et aux prêts des usuriers. **Le crédit digital offre l'avantage de la discrétion.**

Si les prêts sont remboursés... ils le sont en totalité dans un délai de 3 semaines



Source : Analyse MSC à partir de données TransUnion

Les 3 personas des emprunteurs du crédit digital

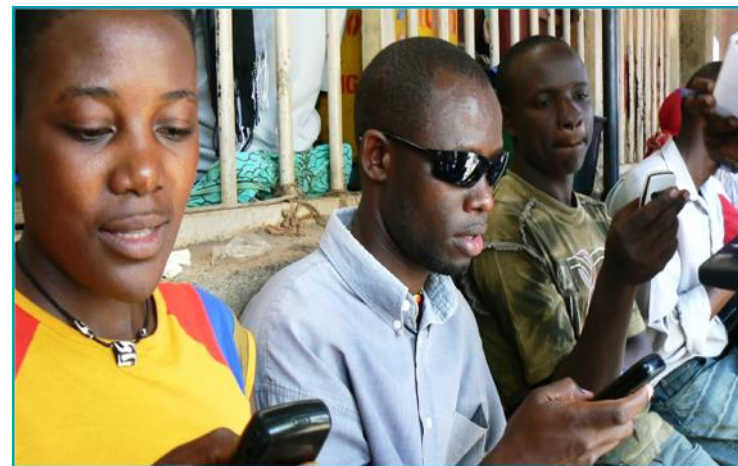
Bon payeur



Jongleur



Mauvais payeur



10 % de la population adulte est fichée négativement



Env. 5 millions d'utilisateurs

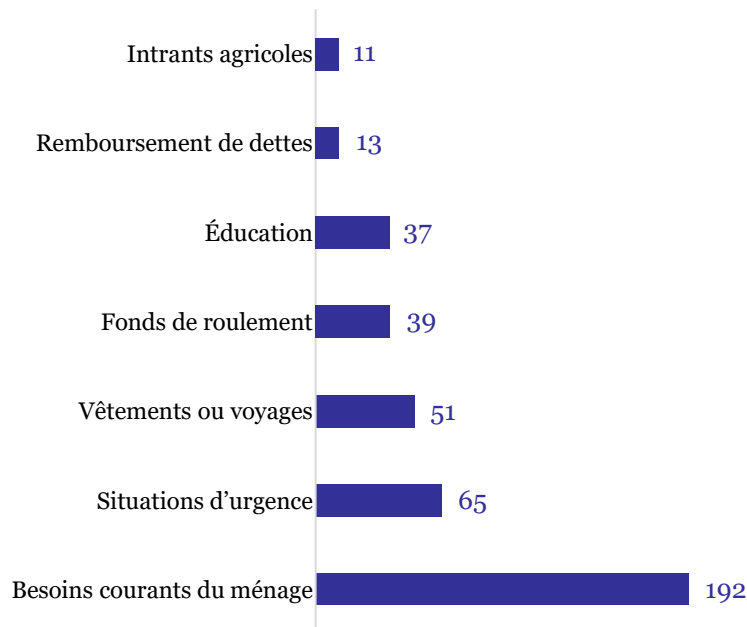


Prêt moyen env. 35 \$



Intérêts TEG 50 à 600+ %

Utilisations les plus citées des prêts digitaux (N, plus d'une réponse autorisée)



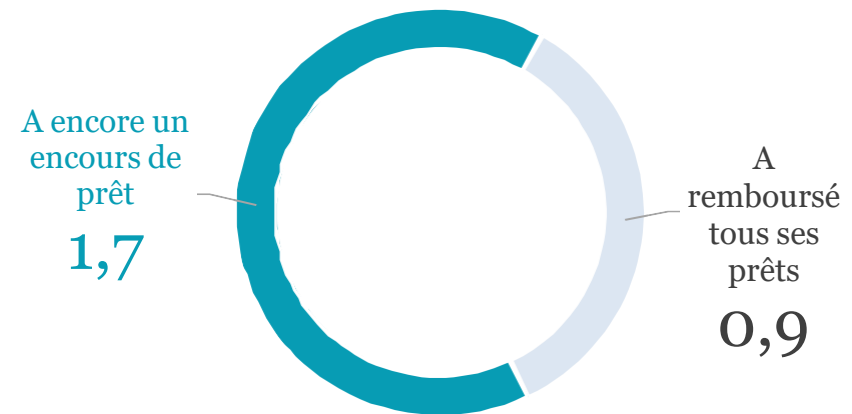
Source : FinAccess 2016/Julie Zollman

Utilisateurs du crédit digital (en millions) par type de fichage



Source : Analyse MSC à partir de données TransUnion

Utilisateurs du crédit digital fichés négativement (en millions), en fonction de leur situation de remboursement



Source : Analyse MSC à partir de données TransUnion

Comment répondre ?

Régulateurs/Bureau de références de crédit

- Système de déclaration automatique pour garantir la cohérence des données
- Notations de crédit nuancées selon les montants et les jours de retard
- Mécanismes de vérification et de correction de l'historique de crédit par les consommateurs
- Directives plus rigoureuses et application plus stricte des obligations d'information sur les conditions générales de prêt
- Interdiction du marketing incitatif (« *push marketing* ») via SMS
- Obligation de déclaration des prêts pour les prêteurs off-shore via application

Prestataires

- Conditions générales de prêt plus claires
- Refonte des produits pour inclure :
 - Découverts
 - Plafonds et durée de remboursement accrus et taux d'intérêt réduits lorsque les clients ont un bon historique de crédit
- Davantage de contact humain



2. Changement marginal en Ouganda

Produit adapté à la clientèle par Airtel Ouganda

| | Segment cible | Montant du prêt | Durée du prêt | Coût d'emprunt |
|---------------------------------|---------------|-------------------------------------|-----------------------|----------------|
| Caractéristiques produit | Clients | Jusqu'à 500,000 UGX (env. 150 US\$) | 1, 2, 3 ou 4 semaines | 8 à 18 % |
| | Agents | Jusqu'à 1M UGX (env. 300 US\$) | 1 mois | 5 à 6 % |



Produit offert dans le cadre d'un partenariat avec Jumo South Africa



Dépend uniquement des transactions d'argent mobile et GSM



Lancé en mars 2017



Création d'un profil de risque pour tous les clients éligibles (faible intermédiaire/élevé)



Marketing ciblé en direction des clients éligibles



Communication des 5 conditions générales de prêt les plus importantes



Coût d'emprunt variable en fonction de la durée du prêt et du profil de risque



Pas encore lié aux CRB en matière de déclarations

Notation (« score card »)

- ✓ **Élevée** pour les achats de crédit téléphonique, paiements P2P, dépôts, paiements de services aux collectivités, virements vers des comptes bancaires
- ✓ **Faible** pour la réception de paiements P2P et les retraits d'espèces

Caractéristiques distinctives

- ✓ Les clients peuvent **choisir la durée de leur prêt** en fonction de leurs besoins
- ✓ **10 % de pénalité** sur les retards de paiement
- ✓ **Taux de remboursement élevés** (93/95 %) sur la base d'un ciblage initial rigoureux



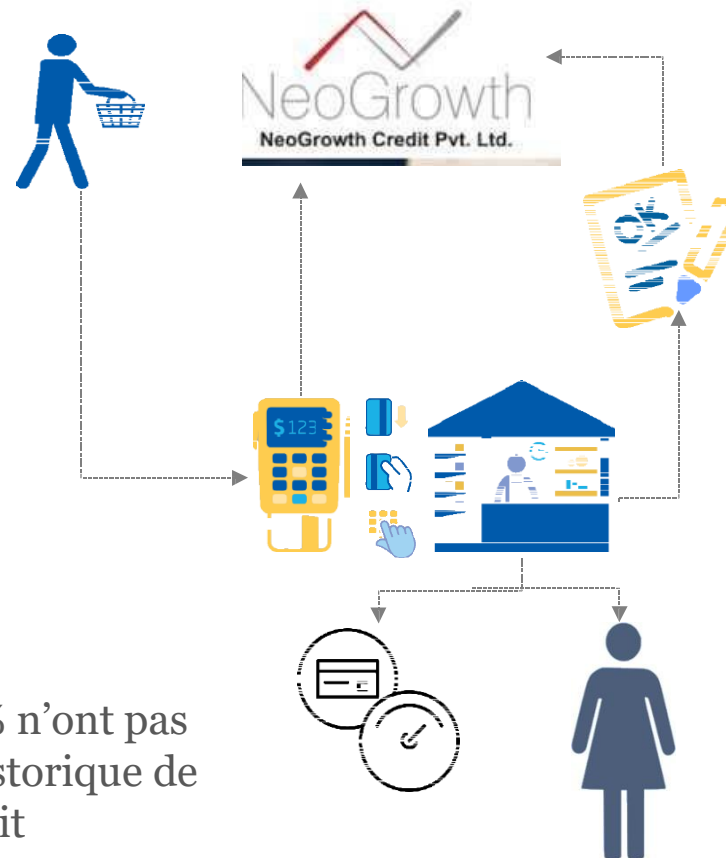
3. Évolution & révolution en Inde

Prêts aux commerçants adossés aux ventes par carte

Conception du modèle

Critères de qualification des PME

- Relevés de banque de l'année précédente
- Vérification d'identité (KYC)
- Documents fiscaux
- Acceptation des paiements par carte



Modalités de remboursement

- Remboursements déduits des recettes quotidiennes encaissées par carte
- Pas de pénalité de remboursement anticipé

57 % n'ont pas d'historique de crédit

26 % sont des femmes entrepreneures

Prêts aux commerçants adossés aux ventes par carte

Impact de l'activité



Plus de 6 500 PME financées pour un total de plus de 120 millions US\$ pour la seule année 2016

| | | | |
|--|--|---|--|
| <p>50 %</p> <p>des commerçants ont amélioré leur notation de crédit</p> | <p>59 %</p> <p>des commerçants ont enregistré une augmentation de leur chiffre d'affaires</p> | <p>51 %</p> <p>des commerçants ont augmenté leur personnel</p> | <p>27,5 %</p> <p>des commerçants obtiennent maintenant des fonds formels grâce à un meilleur profil</p> |
|--|--|---|--|

Avantages du modèle



Gestion à distance des remboursements des clients et du recouvrement



Décisions de prêt automatisées et fondées sur des données numériques non traditionnelles

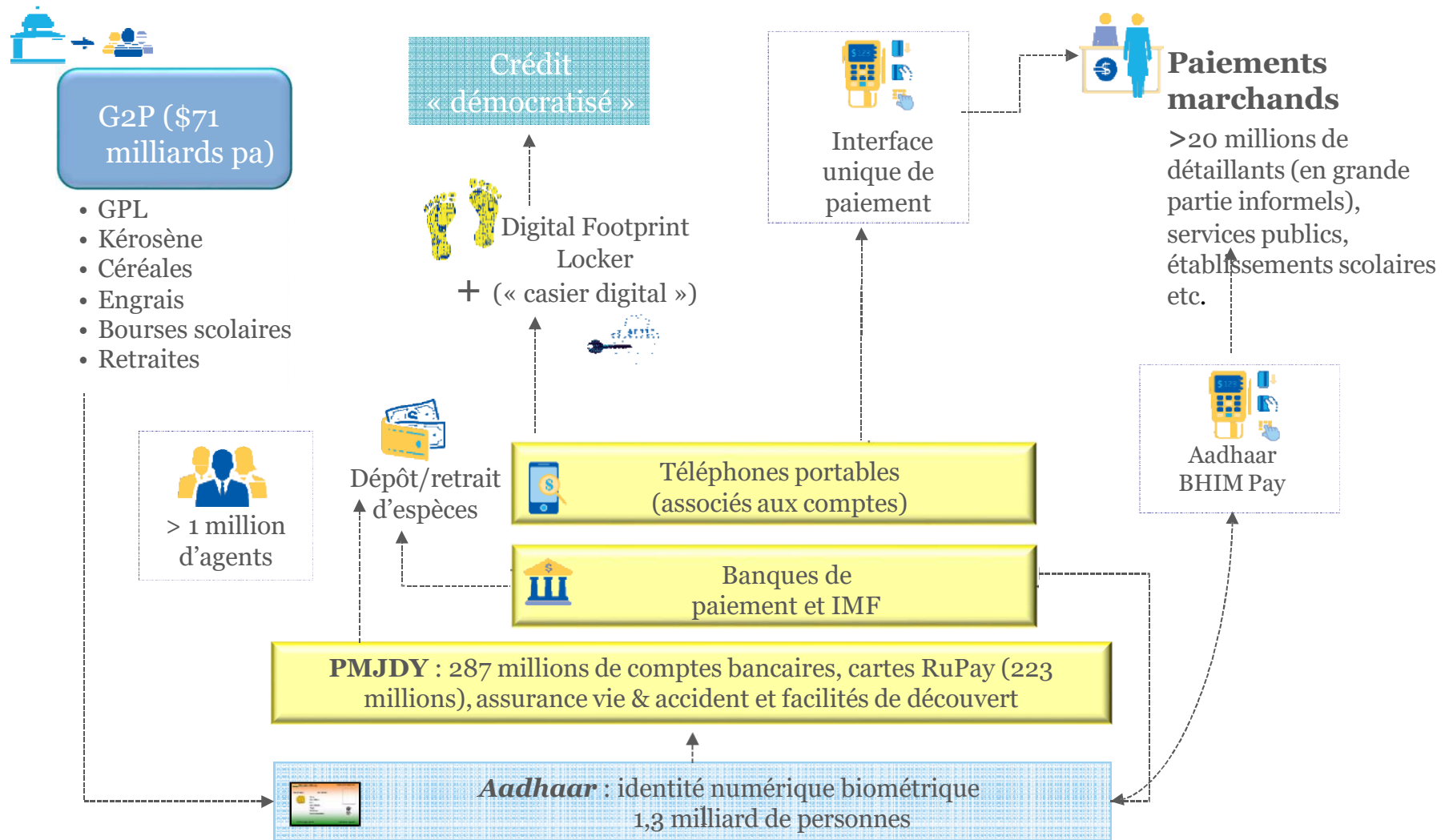


Création d'un historique de crédit des PME



Évolution positive et fiable de la notation de crédit pour les PME clientes

Inde : une approche alternative, quel résultat ?



« Stack-lending » et empreintes digitales en Inde



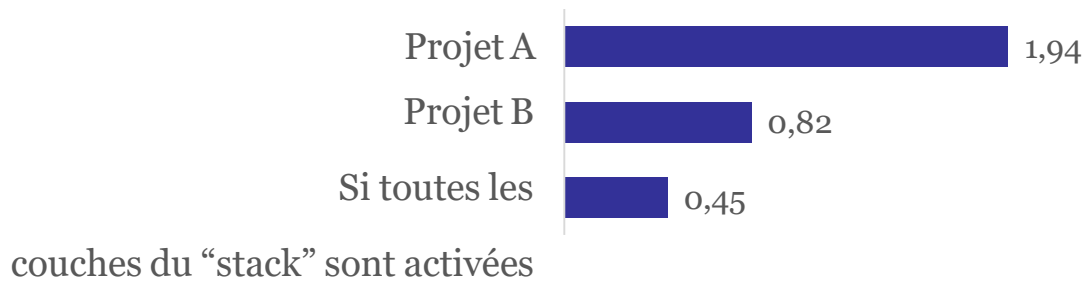
Projet A : commerçants

| | |
|---------------------------|---|
| Partenaires | |
| India Stack Layers | Moins de présence/ moins de liquide |
| Technologie | |
| Principal élément de coût | Vérification d'une pièce d'identité physique (désormais largement éliminée) |

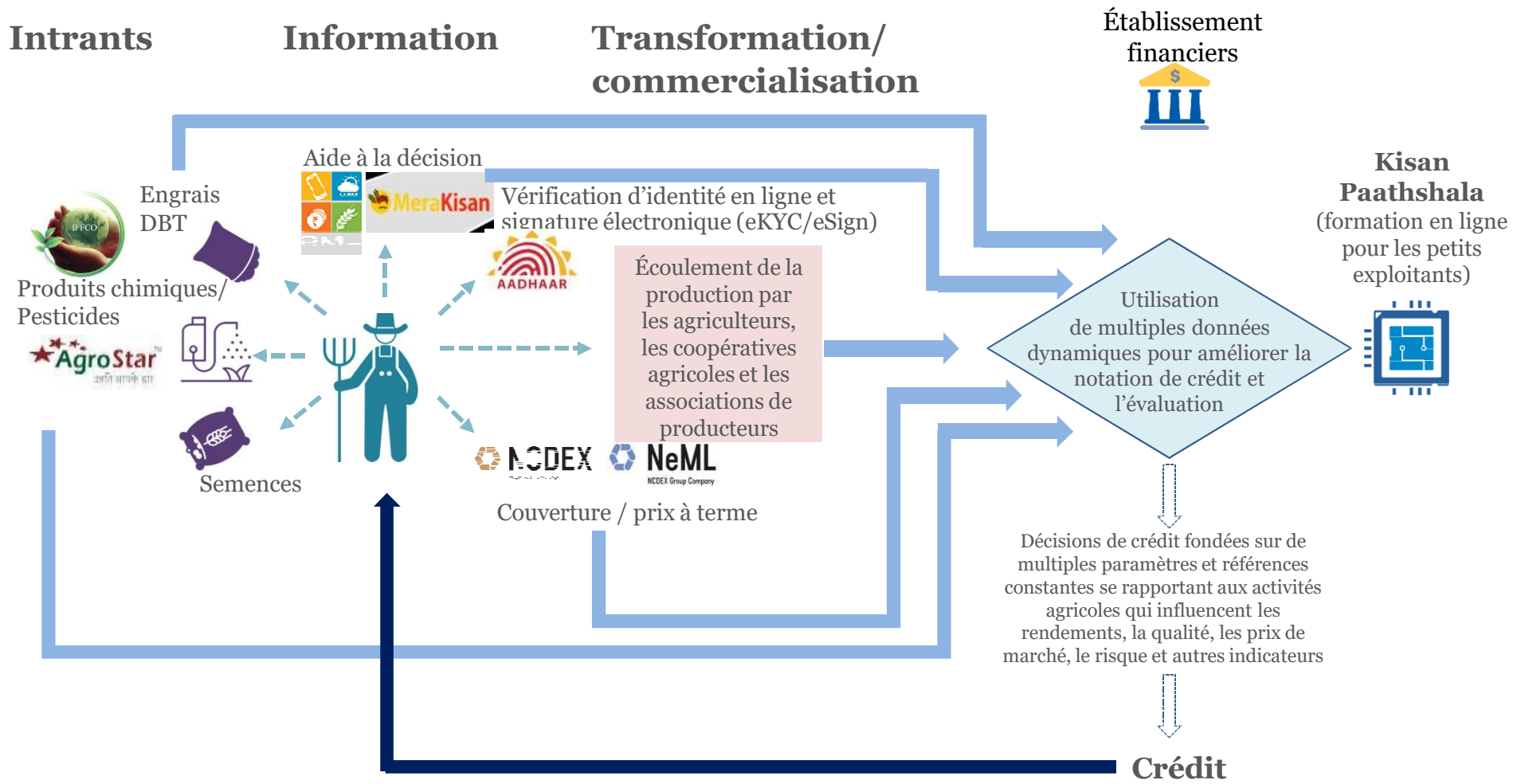
Projet B : expéditeurs de fonds

| | |
|---------------------------|--|
| Partenaires | |
| India Stack Layers | Moins de présence/ moins de liquide |
| Technologie | |
| Principal élément de coût | Carte prépayée |

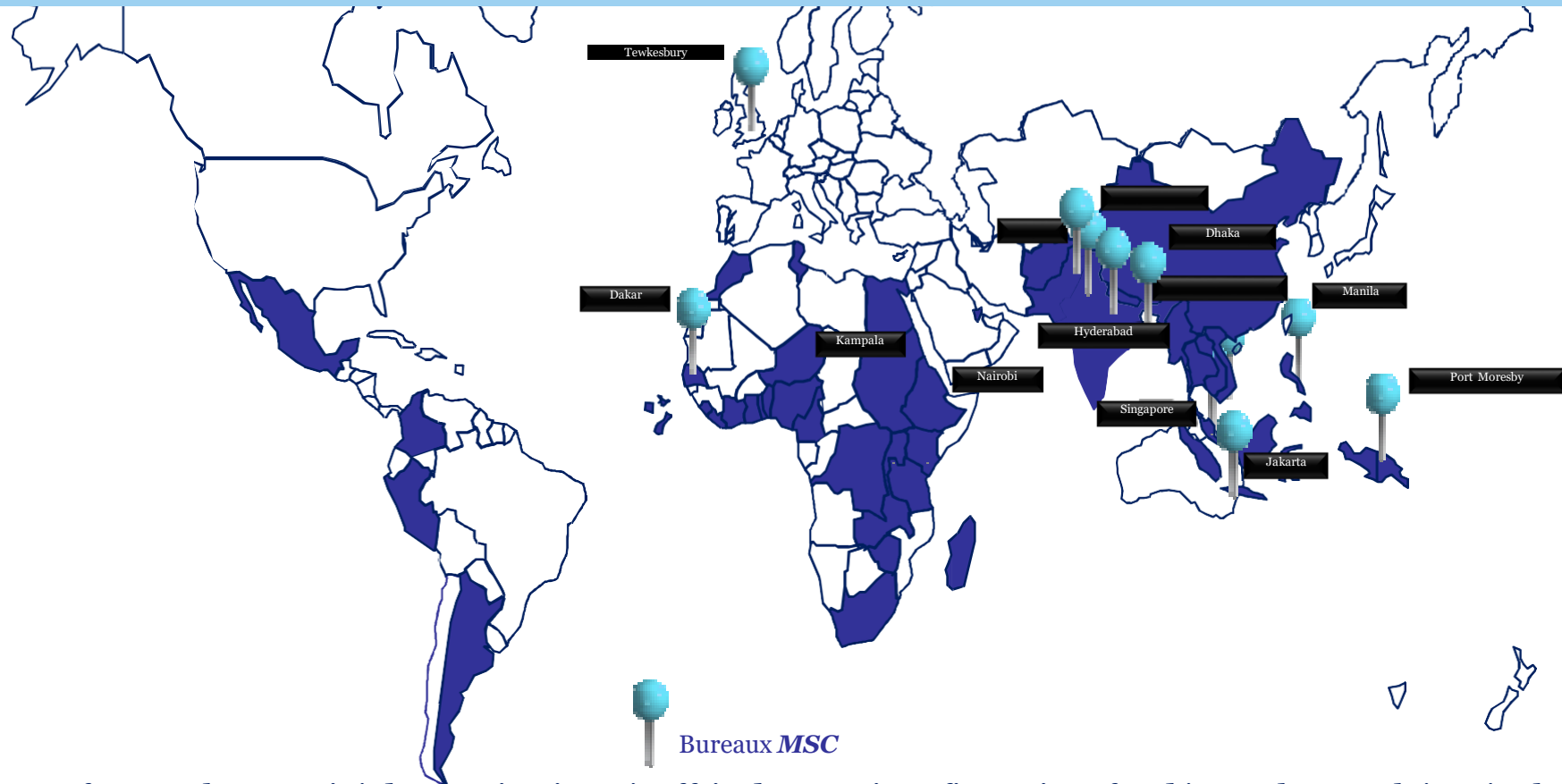
Comparaison indicative des coûts pour les deux projets (en USD)



Utiliser le « casier digital » pour apporter de la valeur aux agriculteurs



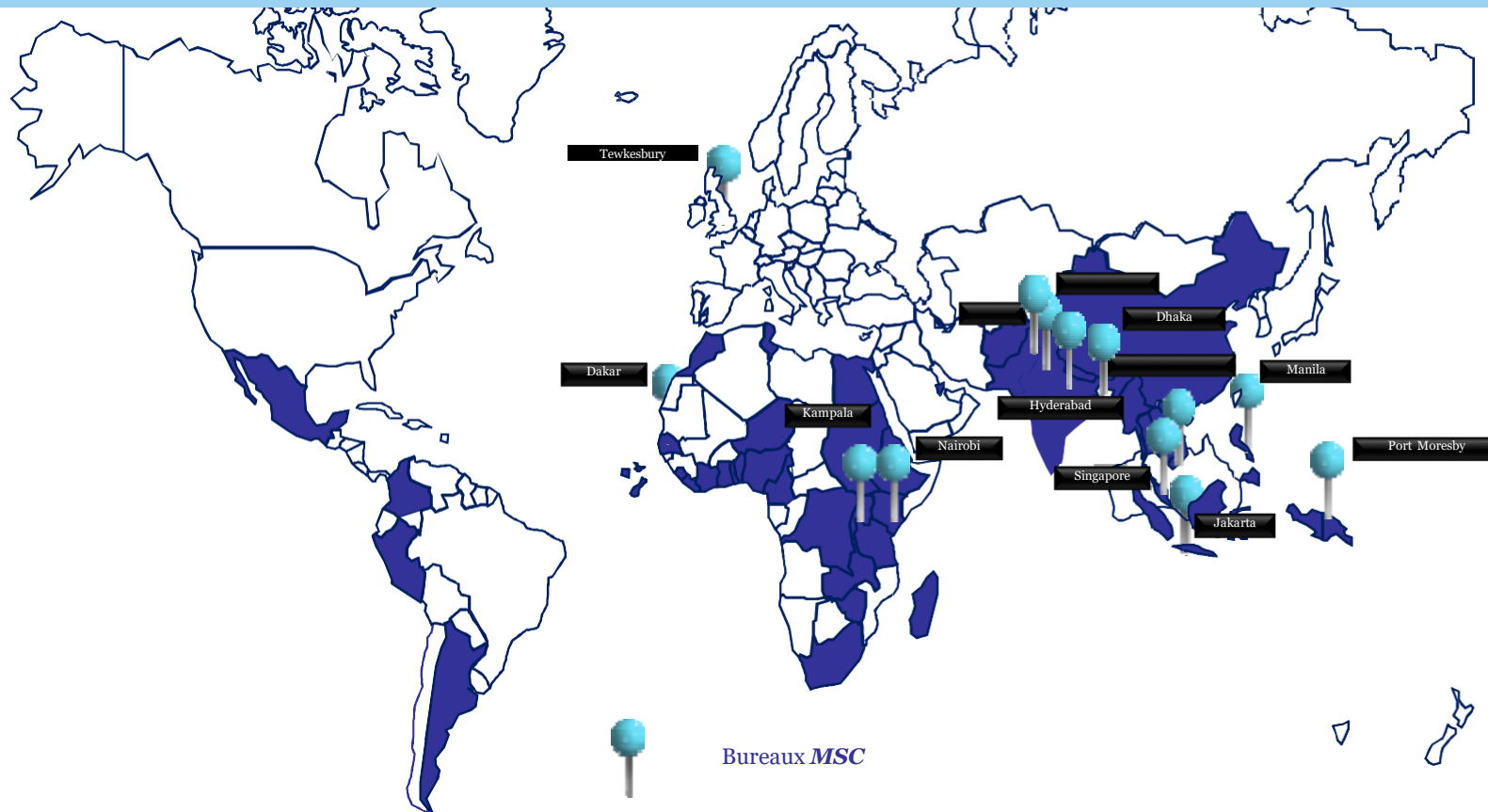
MSC accompagne les acteurs des écosystèmes de services financiers pour les aider à améliorer durablement leurs performances et à générer une valeur durable.



Nous renforçons la capacité des institutions à offrir des services financiers fondés sur le marché et évolutifs :

- En orientant les politiques et en facilitant les partenariats pour développer des écosystèmes habilitants*
- En offrant un conseil stratégique complet et personnalisé*
- En apportant une assistance de terrain et des formations pratiques et opérationnelles*

MSC accompagne les acteurs des écosystèmes de services financiers pour les aider à améliorer durablement leurs performances et à générer une valeur durable.



Siège en Asie

28/35, Ground Floor, Princeton Business Park, 16 Ashok Marg,
Lucknow, Uttar Pradesh, Inde 226001
Tél : +91-522-228-8783 | Fax : +91-522-406-3773
E-mail: Manoj@MicroSave.net

Siège en Afrique

Shelter Afrique House, Mamlaka Road, P.O. Box 76436,
Yaya 00508, Nairobi, Kenya
Tél : +25-420-272-4801 | Fax : +25-420-272-0133
E-mail : Isaac@MicroSave.net

Contactez-nous à Info@MicroSave.net