

FinTech inclusives en Afrique francophone

Rapport pays - Sénégal



MSC
MicroSave Consulting


mastercard
foundation

Abréviations

API	<i>Application Programming Interface</i> : interface de programmation d'application
ARTP	Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes du Sénégal
B2B	<i>Business to Business</i> : d'entreprise à entreprise
B2C	<i>Business to Consumer</i> : d'entreprise à consommateur
BCEAO	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
DER	Délégation à l'Entrepreneuriat Rapide (fonds du gouvernement en faveur de l'entrepreneuriat)
G2P	<i>Government to Person</i> : de l'État aux particuliers
GIM UEMOA	Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
IMF	Institution de microfinance
IVR	<i>Interactive Voice System</i> : système vocal interactif
KYC	<i>Know Your Customer</i> : connaissance des clients, en termes notamment d'obligation de vérification de leur identité
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
NFC	<i>Near Field Communication</i> : communication en champ proche
ORM	Opérateur de réseau mobile
QR	<i>Quick Response</i> (code QR)
RFM	Revenus faibles et moyens
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TPE	Terminal de paiement électronique
USD	Dollars US
USSD	<i>Unstructured Supplementary Service Data</i> : fonctionnalité des téléphones GSM, 3G et 4G généralement associée aux services de téléphonie de type temps réel ou de messagerie instantanée

Synthèse

Grâce à un écosystème dynamique de start-ups et à un accès croissant aux investisseurs, Dakar se classe au neuvième rang du classement des villes africaines du Global FinTech Index 2020. Le gouvernement du Sénégal soutient et souhaite accélérer le développement des industries digitales et de l'écosystème entrepreneurial, mais les FinTech ont besoin d'accéder à des financements et à du personnel qualifié.



Le facteur clé de succès des FinTech pour **stimuler l'inclusion financière au Sénégal** est la vigueur du secteur des services financiers existant.



Les FinTech **peuvent améliorer l'inclusion financière** au moyen de **partenariats** avec les opérateurs historiques, d'une simplification des processus bancaires pour réduire leurs coûts et de la fourniture d'**API ouvertes**, mais une réglementation efficace est nécessaire pour y parvenir. Les FinTech ont besoin d'accroître leur visibilité afin que les décideurs clés comprennent le rôle qu'elles ont à jouer dans l'amélioration de l'inclusion financière.



L'écosystème se compose de **24 FinTech** et de **47 facilitateurs et partenaires de financement**, tandis que les applications mobiles sont le principal circuit de distribution utilisé. Les incubateurs ont besoin de soutien pour apporter de la valeur au secteur.

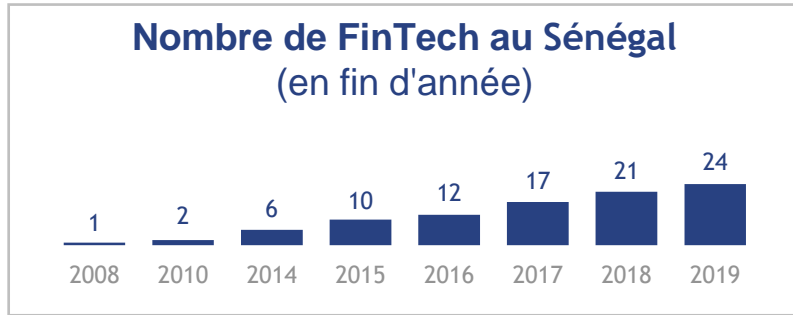


Les tendances actuelles comprennent l'incubation par les banques de FinTech relevant de la nouvelle **loi sur les start-ups**.

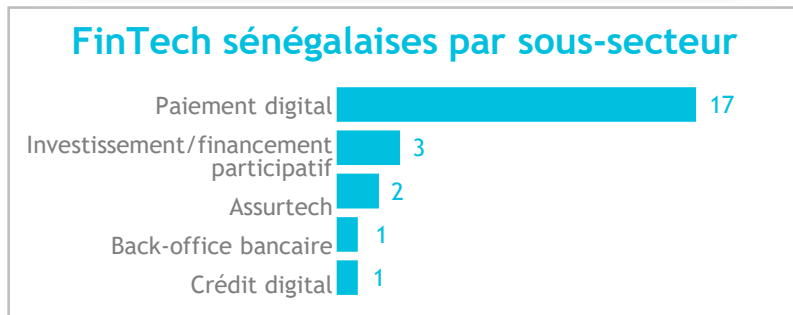
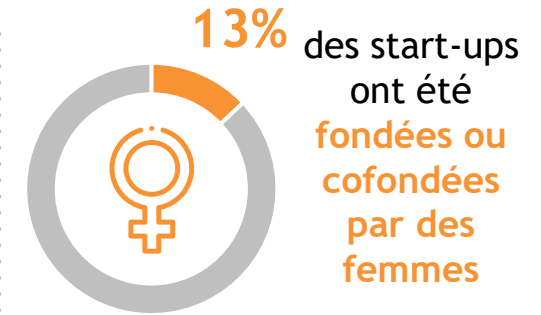


Les défis ont trait au besoin d'**investissement** dans des incubateurs locaux pour renforcer les capacités des FinTech, à l'obtention de financements avant que les services ne soient prêts et au coût élevé des talents qualifiés.

L'espace sénégalais des FinTech continue de se développer parallèlement à l'accès au mobile et à Internet



Depuis 2014, les start-ups FinTech du Sénégal ont connu une croissance régulière et la majorité d'entre elles sont dirigées par des hommes jeunes. 30% de l'écosystème sénégalais est composé de femmes.¹



Mode de financement dominant des FinTech en ORANGE



Aides publiques



Crédit



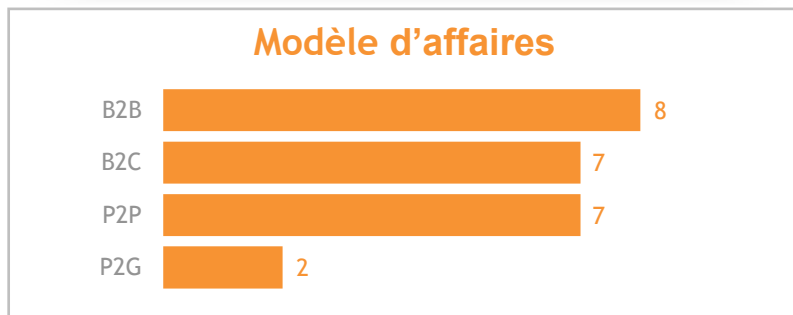
Financement participatif



Capitaux propres



Investisseurs providentiels et fonds de capital-risque

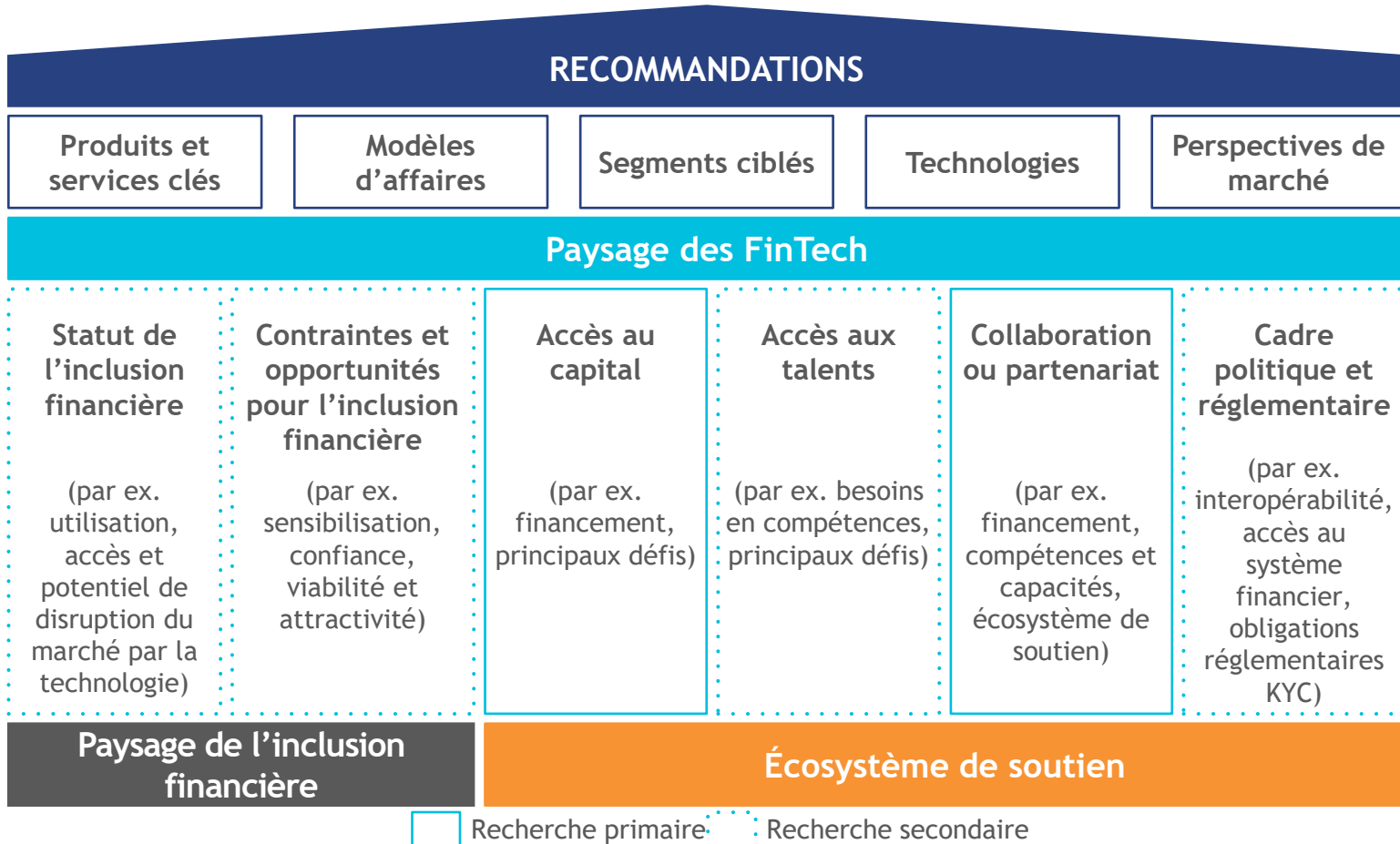


Le principal modèle d'affaires est le modèle B2B, suivi de près par les modèles P2P et B2C. La plupart des FinTech sont développées par des personnes qui possèdent une expérience professionnelle significative, et certaines FinTech sont soutenues par des défis d'innovation et des incubateurs.

Source :¹ <https://www.france24.com/fr/20192106-tech24-jfd-dakar-Sénégal-nigeria-entrepreneures-startups-sheleadsafrica-caysti-arielle-kiti>

Objectifs, approche et portée de l'étude

Cette étude porte sur trois séries de questions clés et s'appuie sur des recherches primaires et secondaires, des entretiens approfondis avec les acteurs concernés et une analyse détaillée



OBJECTIFS ET APPROCHE

Dans le cadre du programme de la Fondation Mastercard pour le renforcement des capacités en Afrique francophone, MicroSave Consulting (MSC) a mené une étude sur le rôle que peuvent jouer les start-ups FinTech pour accélérer l'inclusion financière.

L'étude a porté sur les trois questions clés suivantes :

1. Quel est le niveau d'inclusion financière et où la disruption digitale peut-elle combler les lacunes ?
2. Comment les FinTech font-elles progresser l'inclusion financière et quels sont les défis auxquels elles sont confrontées ?
3. Quelle est l'importance des partenariats avec les opérateurs historiques et les autres acteurs de l'écosystème et comment font-ils progresser l'inclusion financière ?

PORTÉE DE L'ÉTUDE

L'étude aborde tout d'abord les principales caractéristiques de l'inclusion financière et les contraintes et opportunités des services financiers digitaux, suivies d'un aperçu du secteur des FinTech. Ensuite, l'étude synthétise les principales conclusions concernant l'écosystème de soutien, qui se compose des quatre piliers clés suivants :

1. Accès au capital
2. Accès aux talents
3. Collaboration
4. Cadre politique et réglementaire

Enfin, l'étude formule un certain nombre de recommandations clés pour orienter les prochaines étapes du développement de l'inclusion financière par le prisme des FinTech.

Principales forces et faiblesses du paysage des FinTech et de l'écosystème de soutien au Sénégal

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

Paysage des FinTech

- Bonne compréhension des besoins locaux et bonnes compétences entrepreneuriales
- Internet décent

- Pas de définition arrêtée des FinTech
- Difficulté à créer des entreprises en raison de l'étroitesse du marché
- La difficulté d'accès à l'USSD et son coût élevé se traduisent par une forte dépendance à l'égard d'Internet

Cadre politique et réglementaire

- Le Sénégal a adopté une loi sur les start-ups dans le cadre de sa stratégie « Sénégal numérique 2025 »
- Interopérabilité à venir au sein du territoire de la BCEAO
- Le programme e-ID avec pièces d'identité biométriques pourrait être lié aux établissements financiers et à l'assurance
- Des approches innovantes, comme par exemple le « Dakar Policy Hackathon » pour la rédaction de la loi sénégalaise sur les start-ups

- Absence d'un cadre réglementaire de la concurrence, qui se traduit par une approche monopolistique qui freine l'innovation dans le secteur privé
- Un manque de reporting empêche les régulateurs de voir l'impact et le potentiel des FinTech
- Absence de réglementation en matière de contrats et de signatures électroniques

Accès aux talents

- Fonds disponibles pour le développement des compétences
- Bon réservoir de développeurs

- Mentalité culturelle peu propice à l'entrepreneuriat
- Les hubs manquent de financement pour offrir une valeur potentielle complète
- Coût élevé du personnel qualifié

Collaboration & partenariats

- Plusieurs partenariats se dessinent entre des FinTech et des banques
- Effort et implication du privé dans le cadre de la création d'incubateurs et d'accélérateurs

- Faible intérêt des ORM pour le partage des API
- Manque de clarté sur la propriété et le partage des données
- Pouvoir de négociation limité avec les acteurs en place

Accès des FinTech au financement

- Disponibilité de financements locaux et internationaux
- Investissement de plus de 2 millions d'USD par la DER dans 40 start-ups locales

- Peu ou pas de possibilités de financement à un stade précoce
- Les investisseurs qui sont de nouveaux arrivants dans l'espace sont encore en phase d'apprentissage

Points clés concernant l'inclusion financière

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

Paysage de l'inclusion financière

- 93% des hommes et 90% des femmes d'âge adulte possèdent un téléphone
- 2,76 millions d'utilisateurs actifs du mobile money (sur 90 jours)¹
- 54 638 agents actifs (sur 30 jours)¹
- L'accès aux établissements financiers se développe grâce à la diversification et au développement des services financiers digitaux

- Nette préférence pour les transactions en espèces (33% des femmes, 28% des hommes)²
- La faiblesse et l'irrégularité des revenus, associées à une alphabétisation limitée, surtout chez les femmes, se traduisent par un taux global d'inclusion financière de seulement 15%
- Préférence pour l'épargne et l'emprunt au sein de réseaux familiaux, comprenant notamment les tontines
- 8% seulement des MPME ont accès à des financements

Capacités financières

- Usage croissant des services financiers digitaux
- Culture de l'épargne

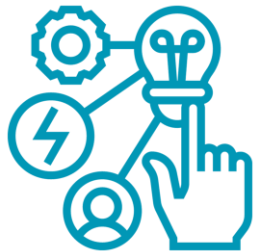
- Population jeune
- Utilisation des services au guichet (OTC) ou recours à des jeunes pour effectuer des opérations comme le paiement de factures au moyen des services financiers digitaux

Sensibilisation au digital

- Forte pénétration de la téléphonie mobile et usage croissant du mobile money
- Niveau élevé de sensibilisation aux services financiers digitaux

- L'accès à la téléphonie mobile est plus répandu dans les zones urbaines
- L'accès aux données Internet coûte l'équivalent de 12% du revenu mensuel par habitant
- Barrière de la langue pour les menus en français sur les téléphones portables

Possibilités de disruption



- Intégrer les FinTech aux stratégies nationales d'inclusion financière et d'alphabétisation en proposant des solutions vocales
- Favoriser la croissance et la visibilité du réseau FinTech en présentant les innovations existantes aux principaux acteurs publics et privés pour mieux les faire connaître
- Favoriser la remise directe au destinataire final des prestations sociales en espèces et la numérisation générale des processus administratifs de l'État
- Utilisation de données alternatives pour le crédit aux PME et au secteur agricole, en particulier pour les femmes
- Outils permettant de digitaliser les états financiers des PME et des agriculteurs
- Mutualisation des systèmes informatiques des IMF pour réduire leurs coûts de fonctionnement
- Services groupés comprenant des outils de services de développement d'entreprise (BDS) pour faciliter l'accès au crédit au fil du temps

¹ UNCDF (2020) ; ² GSMA (2019)

Résumé des principales recommandations

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

RECOMMANDATIONS

PRIORITÉ

Paysage des FinTech

- Ouvrir un dialogue entre le GIM UEMOA (qui est l'organisation pour la gouvernance, la supervision et la gestion de la banque électronique régionale dans la zone UEMOA) et les acteurs de l'écosystème pour exposer leurs défis, rassembler des solutions et convenir d'une feuille de route pour progresser sur les questions identifiées

• Élevée

Cadre politique et réglementaire

- Introduire un point d'accès unique à l'USSD à un prix abordable
- Renforcer les ressources réglementaires par des capacités propres aux FinTech
- Créer un bac à sable réglementaire qui donne la priorité aux FinTech qui favorisent l'inclusion financière
- Créer un cadre réglementaire pour les FinTech et définir clairement les conditions et les autorisations
- Veiller à ce que la DER travaille avec les incubateurs pour appuyer leurs efforts
- Créer une fiche d'information sur la réglementation pour les FinTech dans un langage simple
- Encourager l'entrepreneuriat dans le programme d'enseignement et mettre en valeur des modèles locaux
- Encourager la création de start-ups dirigées par des femmes
- Intégrer les FinTech aux stratégies nationales d'inclusion financière et d'alphabétisation
- Renforcer le Bureau de Mise à Niveau du Sénégal

• Élevée
• Élevée
• Élevée
• Élevée
• Élevée
• Moyenne
• Moyenne
• Moyenne
• Moyenne
• Faible

Accès aux talents

- Les fonds d'investissement doivent renforcer les incubateurs locaux grâce à une approche de formation des formateurs pour guider les start-ups tout au long des étapes de financement
- Développer un réseau de mentors disposés à partager leurs connaissances sans attendre de rémunération
- Créer des incitations pour augmenter la participation des entreprises dans les incubateurs
- Établir des partenariats avec des entreprises pour se procurer des talents pour le mentorat ou l'innovation ouverte

• Élevée
• Moyenne
• Moyenne
• Moyenne

Collaboration & partenariats

- Positionner Dakar en tant que pôle régional pour les start-ups pour leur permettre d'accéder aux marchés internationaux
- Les réseaux d'investisseurs providentiels devraient collaborer au sein de la région pour accroître leurs investissements

• Élevée
• Moyenne

Accès au financement

- Créer des incitations fiscales pour augmenter les investissements dans le financement de démarrage par des investisseurs providentiels ou des fonds d'investissement étrangers
- Organiser des formations pour les investisseurs, qui sont souvent de nouveaux arrivants dans cet espace
- Apporter des financements de contrepartie pour stimuler le développement des FinTech et faire progresser l'inclusion financière

• Élevée
• Élevée
• Moyenne



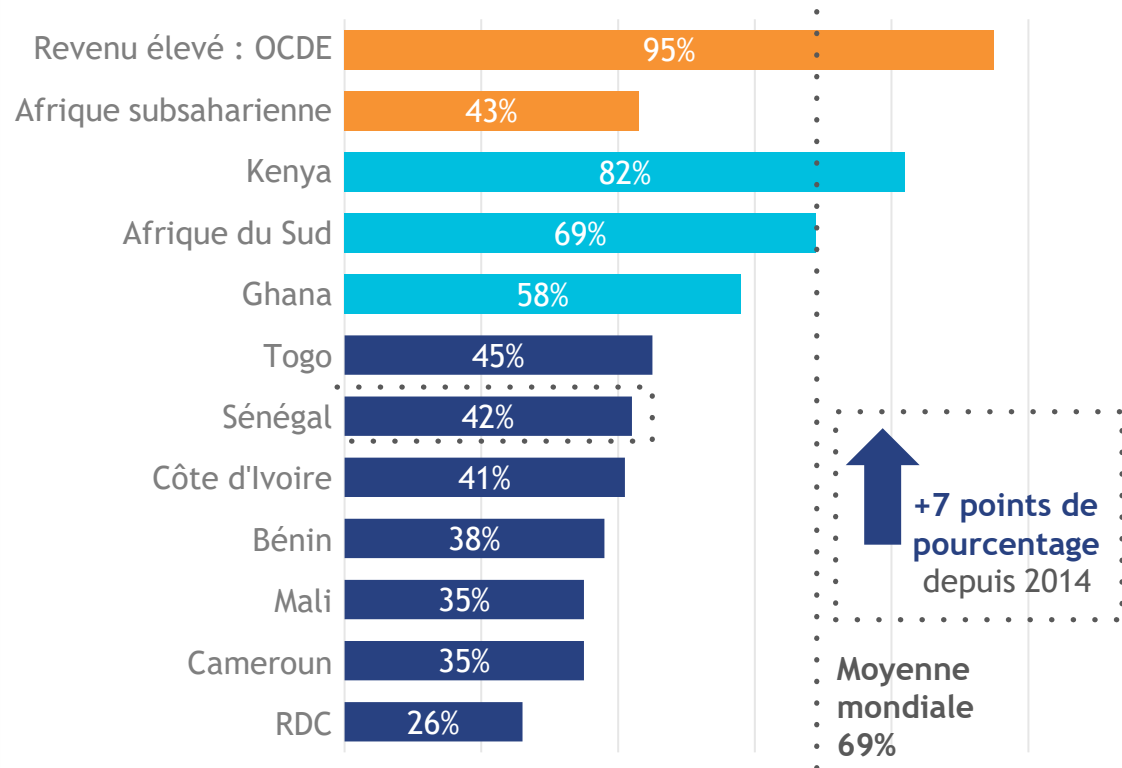
Sénégal

Le point sur l'inclusion financière au Sénégal

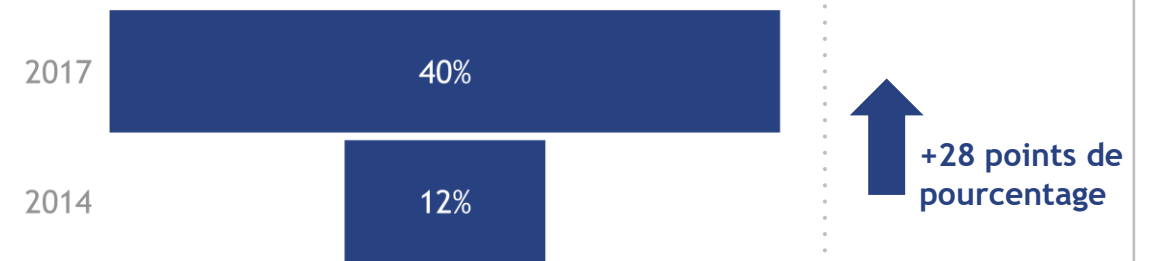


Grâce à l'adoption rapide des services financiers digitaux, le Sénégal est en voie de devenir un leader au sein de la région

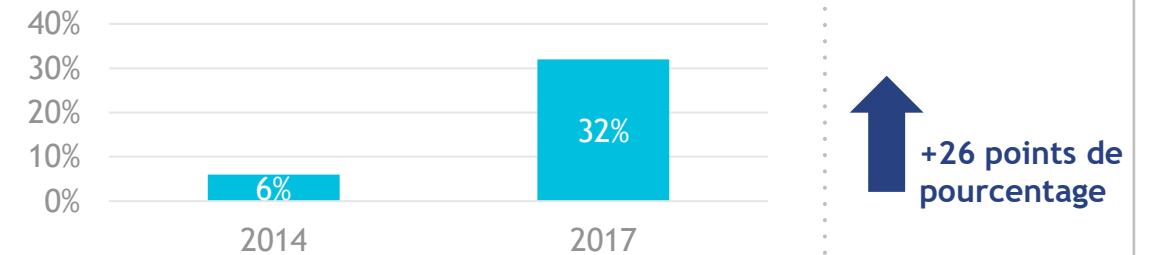
Adultes (15 ans et +) disposant d'un compte*, 2017



Paiements : 40% des adultes (15 ans et +) ont effectué ou reçu des paiements digitaux en 2017



Titulaires d'un compte de mobile money (15 ans et +)



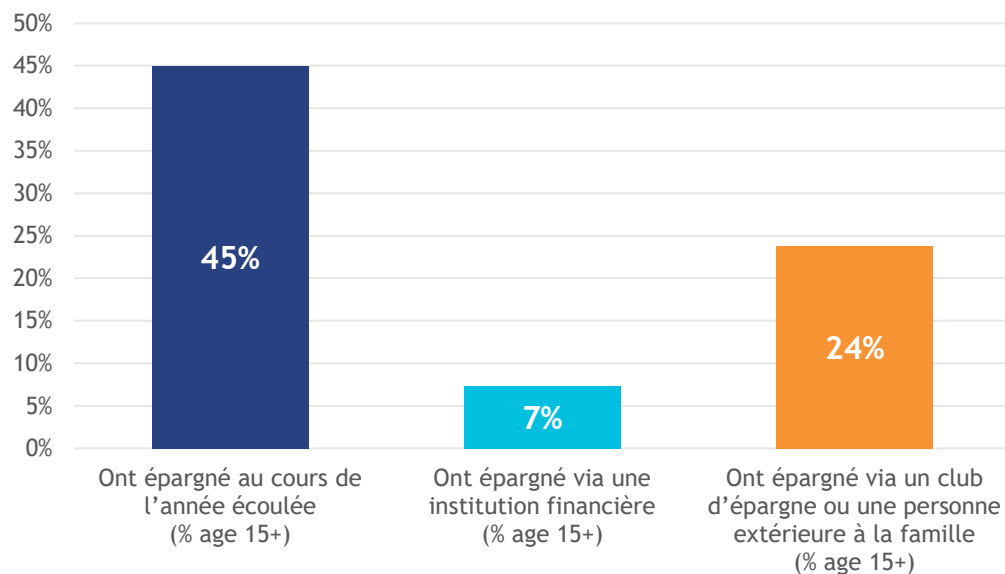
Le développement de l'utilisation des paiements digitaux suit le rythme d'adoption du mobile money.

Source : données Global Findex de la Banque mondiale (2017)

* – Comprend les comptes ouverts auprès d'une banque ou autre type d'institution financière ou l'utilisation d'un service de mobile money au cours des 12 derniers mois

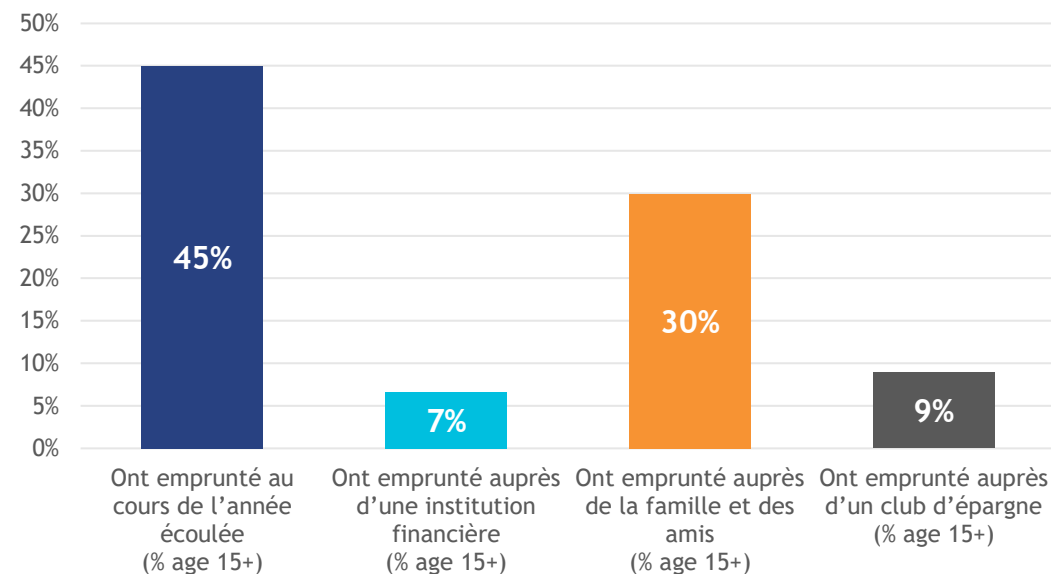
Près de la moitié de la population sénégalaise a épargné ou emprunté au cours de l'année écoulée, principalement par le biais de canaux informels et semi-formels

Épargne : 45% ont épargné au cours de l'année écoulée



Les populations disposant de revenus ont naturellement tendance à épargner, mais la plupart d'entre elles préfèrent épargner par le biais de mécanismes sociaux locaux ou sous le matelas.*

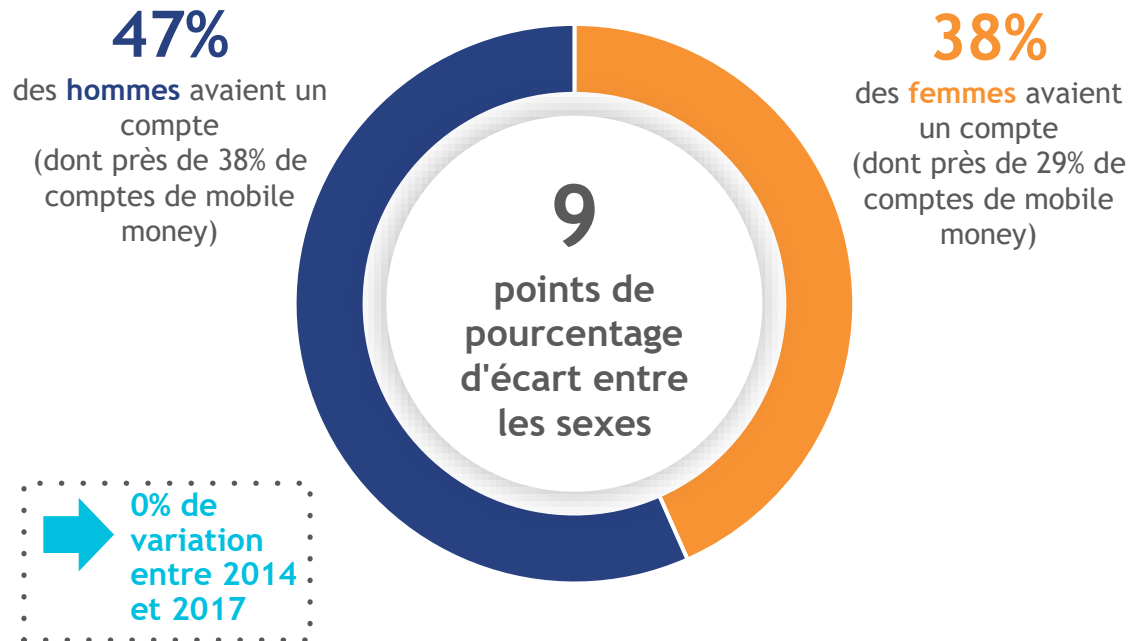
Crédit : 45% ont emprunté au cours de l'année écoulée



La précarité des flux de revenus et la difficulté à respecter les engagements financiers dissuadent la population d'emprunter beaucoup, notamment par le biais de mécanismes formels.

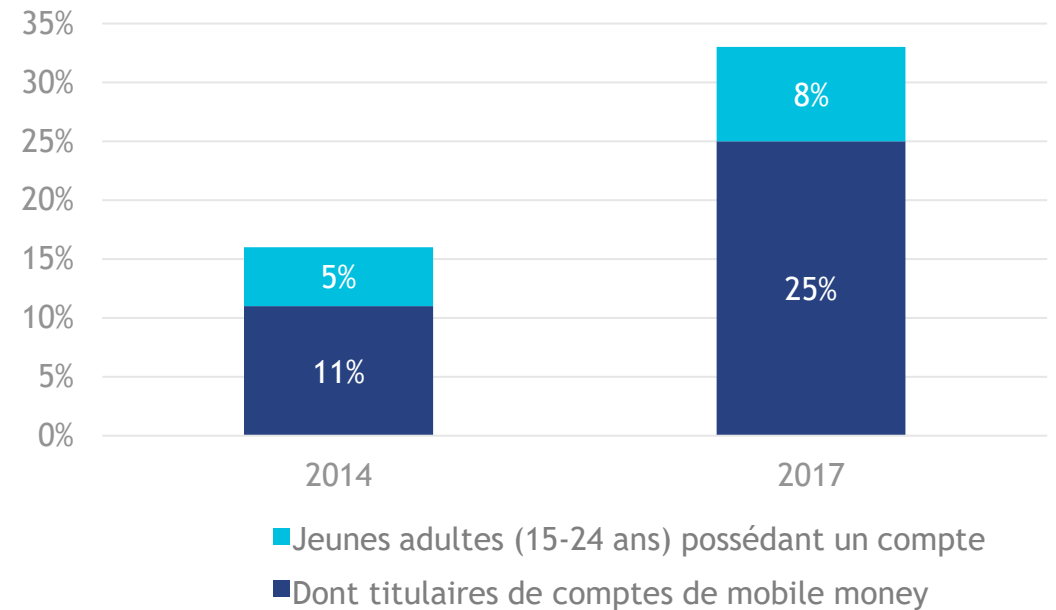
L'écart entre hommes et femmes en matière d'inclusion financière reste important, mais l'utilisation du mobile money facilite l'accès des femmes et des jeunes

Écart entre les sexes en matière d'inclusion financière, sur la base des comptes ouverts et des comptes actifs, 2017



L'écart entre les sexes dans l'accès aux services reste important au Sénégal, mais l'adoption des comptes de mobile money par les femmes tend à égaliser les niveaux d'inclusion entre hommes et femmes.

Évolution du pourcentage de jeunes (15-24 ans) disposant d'un compte de 2014 à 2017*



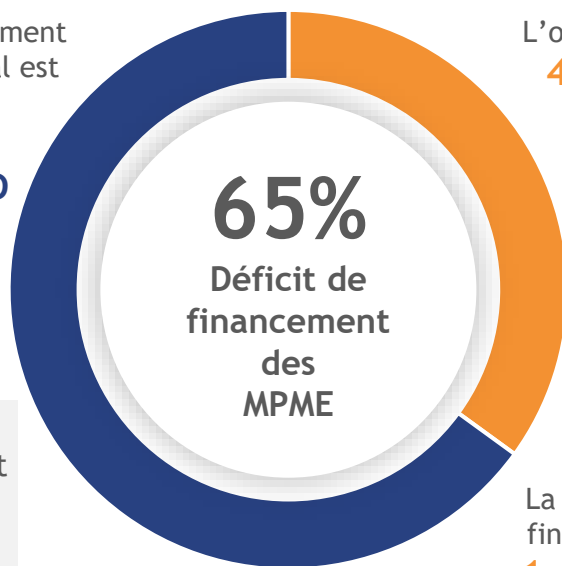
Avec plus de 60% de la population âgée de moins de 25 ans, les jeunes adultes constituent le segment le plus large et adoptent rapidement les services financiers digitaux.

Il existe un besoin urgent d'améliorer l'accès au financement pour les MPME, notamment dans le secteur agricole qui représente 2/3 de la population sénégalaise

Inclusion financière des MPME, sur la base des besoins de financement estimés, 2017

Le déficit de financement des MPME du Sénégal est estimé à **915,48 millions USD**

L'offre actuelle est de **493,8 millions USD**



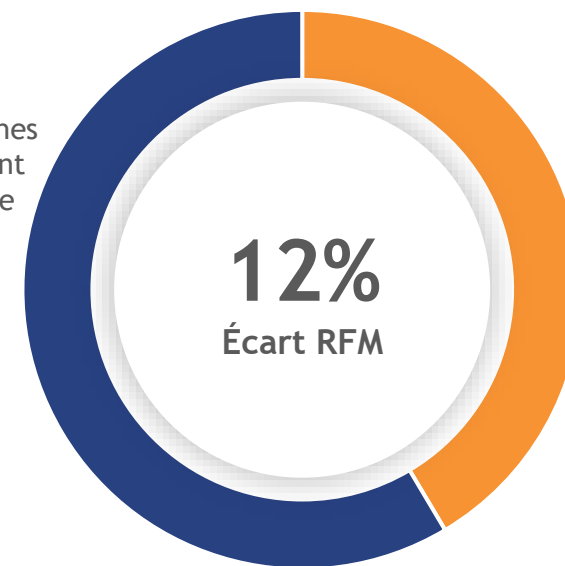
La demande totale de financement s'élève à **1,4 milliards USD**

En 2014, **19%** des entreprises ont recouru aux banques pour financer leurs investissements

Représentant 20% du PIB en 2018, l'agriculture reste une activité de base pour les MPME du pays.

Inclusion financière du segment des revenus faibles et moyens (RFM), sur la base des titulaires de compte par tranche de revenus, 2017

48%
des 60% les plus riches ont un compte (dont comptes de mobile money : 35%)



34%
des 40% les plus pauvres ont un compte (dont comptes de mobile money : 27%)

- 7 points de pourcentage depuis 2014

Écart RFM mondial : 13% (74%-61%)

Malgré l'inégalité d'accès entre les plus pauvres et les plus riches, le développement du mobile money a tendance à combler cet écart social.

Sources : Global Findex, Enterprise Financial Gap database (2017), MSME FINANCE GAP (2017), Global Financial Development Database

Remarque : micro entreprise : 1 à 9 salariés, petite entreprise : 10 à 49 salariés ; entreprise moyenne : 50 à 250 salariés



Sénégal

Principaux obstacles à l'inclusion financière et potentiel disruptif du digital

Les segments à revenus faibles et moyens n'ont pas été en mesure de bénéficier des services financiers offerts par les FinTech en raison de multiples problèmes, qui vont de mauvaises stratégies financières à l'irrégularité de leurs flux de trésorerie

Compréhension du marché et limitations

Les segments à revenus faibles et moyens sont confrontés à des difficultés d'accès aux services financiers formels :

- Malgré le niveau élevé de sensibilisation aux services financiers digitaux, leur taux d'adoption est faible en raison du manque de propositions de valeur solides et au manque d'utilisation via les comptes d'utilisateurs enregistrés
- Les utilisateurs plus âgés s'appuient sur les jeunes pour payer leurs factures via leurs téléphones portables et les jeunes tirent parti des systèmes de bonus qui permettent d'acquérir du crédit téléphonique ou Internet gratuitement ; les femmes ont une moins bonne compréhension de la façon d'utiliser les services financiers digitaux
- Beaucoup comptent sur leur famille et amis pour leur expliquer comment les services fonctionnent, ce qui a un impact sur les taux d'adoption
- Les jeunes femmes font souvent face à des restrictions imposées par leur famille dans leur usage de comptes financiers en raison de sensibilités culturelles
- L'irrégularité et la précarité des flux de trésorerie limitent encore plus l'accès des MPME aux services financiers qui pourraient les aider à améliorer la gestion de leur trésorerie
- Les produits financiers sont souvent mal conçus pour servir les zones rurales et les économies fondées sur l'agriculture, qui se caractérisent par des risques liés aux conditions météorologiques et aux produits de base ainsi que par des fluctuations saisonnières des revenus

Sources : CGAP (2017 and 2018), MicroSave Consulting

Comment les FinTech peuvent-elles contribuer à réduire les coûts pour répondre aux besoins du marché ?



Les MPME acceptent de plus en plus les paiements digitaux mais manquent de capacités de gestion financière et de comptabilité ; des outils digitaux pourraient les aider à améliorer leurs compétences.



Des études de marché sont nécessaires pour développer des services financiers appropriés qui répondent aux besoins des agriculteurs ; simplement numériser les paiements ne suffit pas.







Par le biais de transactions familiales ou du réseau social, le soutien financier mensuel est très répandu au Sénégal ; des outils sont nécessaires pour aider les jeunes à acquérir des compétences budgétaires.

L'épargne et le crédit informels représentent un potentiel important pour les FinTech, qui peuvent fournir des solutions digitales personnalisées de deuxième génération pour l'inclusion financière





Part de chaque segment qui transfère, emprunte ou épargne de l'argent*

Épargne

Segment	Pourcentage
Femmes 	45%
Ruraux 	47%
Jeunes 	46%
MPME 	N.D.





Ces segments sont tous plus ou moins conformes à la moyenne nationale qui est de 45%.* 7% épargnent pour leurs vieux jours. 81% des personnes interrogées ont épargné pour faire face à des dépenses imprévues. 64% ont toutefois préféré épargner sur des comptes en raison de l'avantage indéniable de la sécurité. Un peu moins d'un tiers, soit 31%, ont entendu parler du portemonnaie électronique comme support d'épargne.**

Crédit

Segment	Pourcentage
Femmes 	44%
Ruraux 	46%
Jeunes 	42%
MPME 	8%**

La moyenne nationale des emprunts au cours de l'année écoulée (15 ans et +) est de 45%. 60% de ceux qui ont emprunté se sont déjà tournés vers leur famille ou leurs amis pour obtenir de l'argent. 26% ont emprunté auprès d'IMF, tandis que 10% seulement ont emprunté auprès de banques. Les emprunts sont principalement motivés par des frais médicaux ou de santé.* L'accès au financement est un obstacle majeur pour 41% des MPME, 34% ayant recours à des banques non financières.***

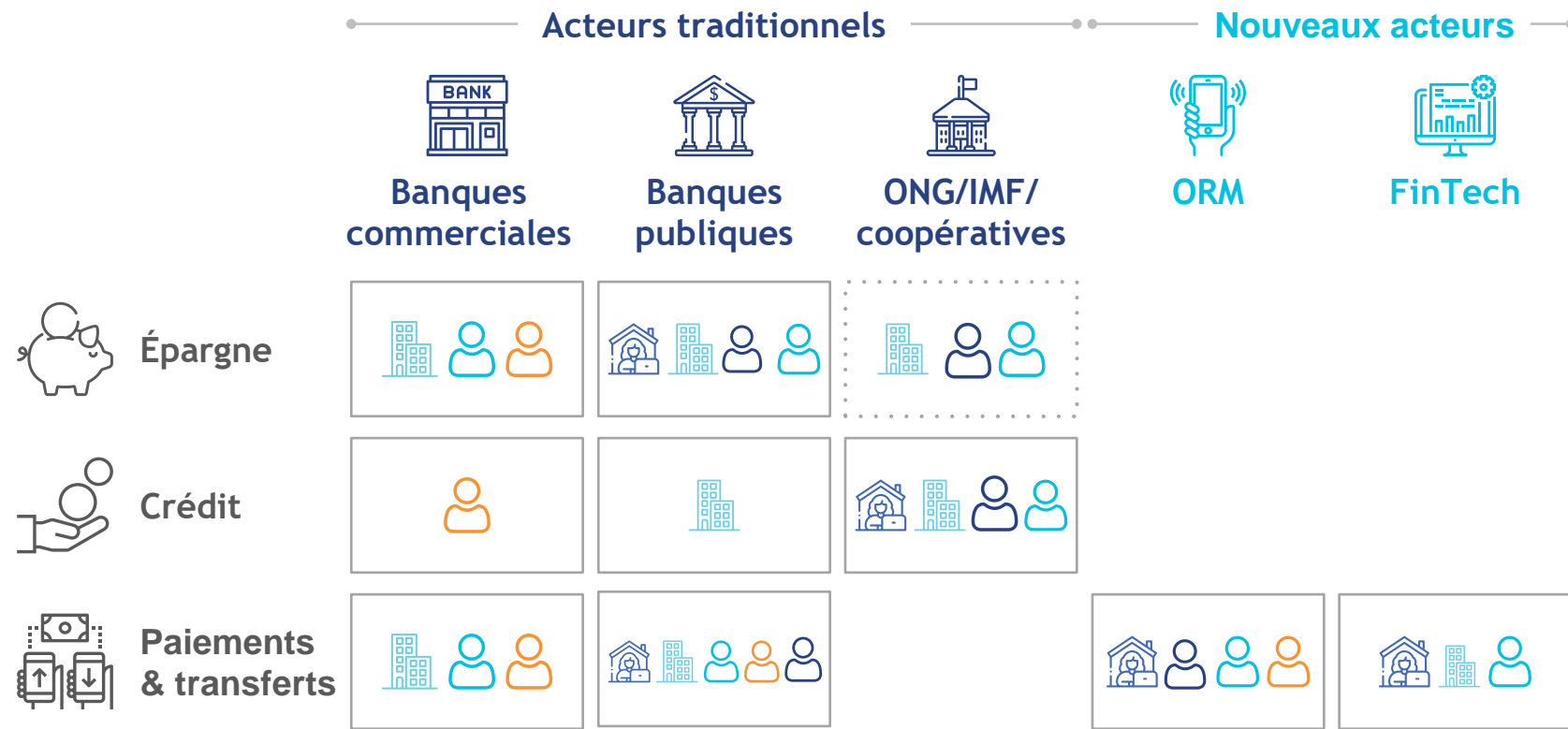
Paiements & transferts

Segment	Pourcentage
Femmes 	36%
Ruraux 	34%
Jeunes 	32%
MPME 	N.D.

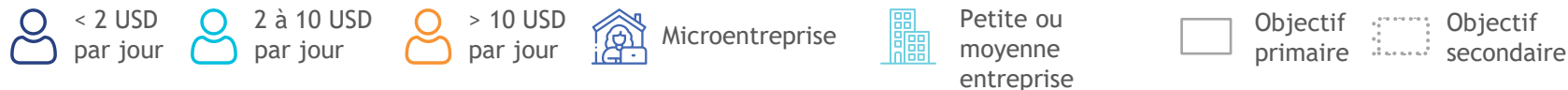
En moyenne, un tiers des femmes, des habitants des zones rurales et des jeunes ont effectué ou reçu des paiements digitaux au cours de l'année écoulée, la moyenne nationale étant de 40%. Les femmes sont moins intégrées au système financier en raison de barrières sociales et de compétences digitales plus limitées. Cette situation reflète le fossé entre les sexes en matière d'alphabétisation. Les entreprises dirigées par des femmes dans les secteurs de l'agriculture et du commerce peuvent offrir une interface pour toucher les utilisatrices. 13% des hommes et 8% des femmes ont déjà payé des factures ou fait des achats en ligne.*

Sources : *Global Findex & How do Low-Income People in Sénégal Manage their Money? By CGAP; ** Enquêtes entreprises de la Banque mondiale, ***IFC SME Financing Gap, 2018

Écosystème des acteurs de l'offre en matière de services financiers digitaux



Segment cible



Source : analyses MSC



Orange Money est en train de devenir le fournisseur dominant de transferts P2P et de paiement de factures, avec des primes intéressantes de crédit téléphonique (désormais interdites par l'ARTP).

YUP, le portemonnaie électronique de la Société Générale du Sénégal, gagne du terrain en offrant une gamme de produits et de services qui ne se limite pas aux paiements et aux transferts.

BDK, avec sa filiale Kash Kash, propose un portemonnaie électronique et des nano-crédits.

Baobab est en train de développer son réseau d'agents et propose des nano-crédits digitaux à ses clients.

La **Société Générale** a créé et mis en place des laboratoires d'idées" qui servent d'incubateurs pour les initiatives innovantes développées par ses filiales africaines. Son objectif est de les équiper et de favoriser une culture de l'innovation et de l'intelligence collective, de la croissance partagée et de l'expérimentation.



Sénégal

L'écosystème des FinTech



Coup de projecteur sur un entrepreneur



Ibrahima Kane est le fondateur et PDG de [Kalpay Inc](#), une FinTech qui propose des services de paiement reposant sur la technologie des codes QR pour offrir aux utilisateurs et aux commerçants une solution rapide et économique. En plus du portemonnaie Kalpay, il a développé KalPay Business, qui permet aux utilisateurs de l'application Kalpay d'accéder au relevé de leurs transactions en ligne, lequel peut être communiqué aux banques pour accéder à des prêts.

Kalpay est né d'une expérience décevante au moment de faire un paiement. Un jour, après avoir mangé dans un restaurant de Dakar, Ibrahima a voulu payer avec sa carte bancaire mais on lui a répondu que le restaurant n'acceptait pas les cartes, même pour les petits achats de moins de 20 dollars (moins de 10 000 francs CFA).

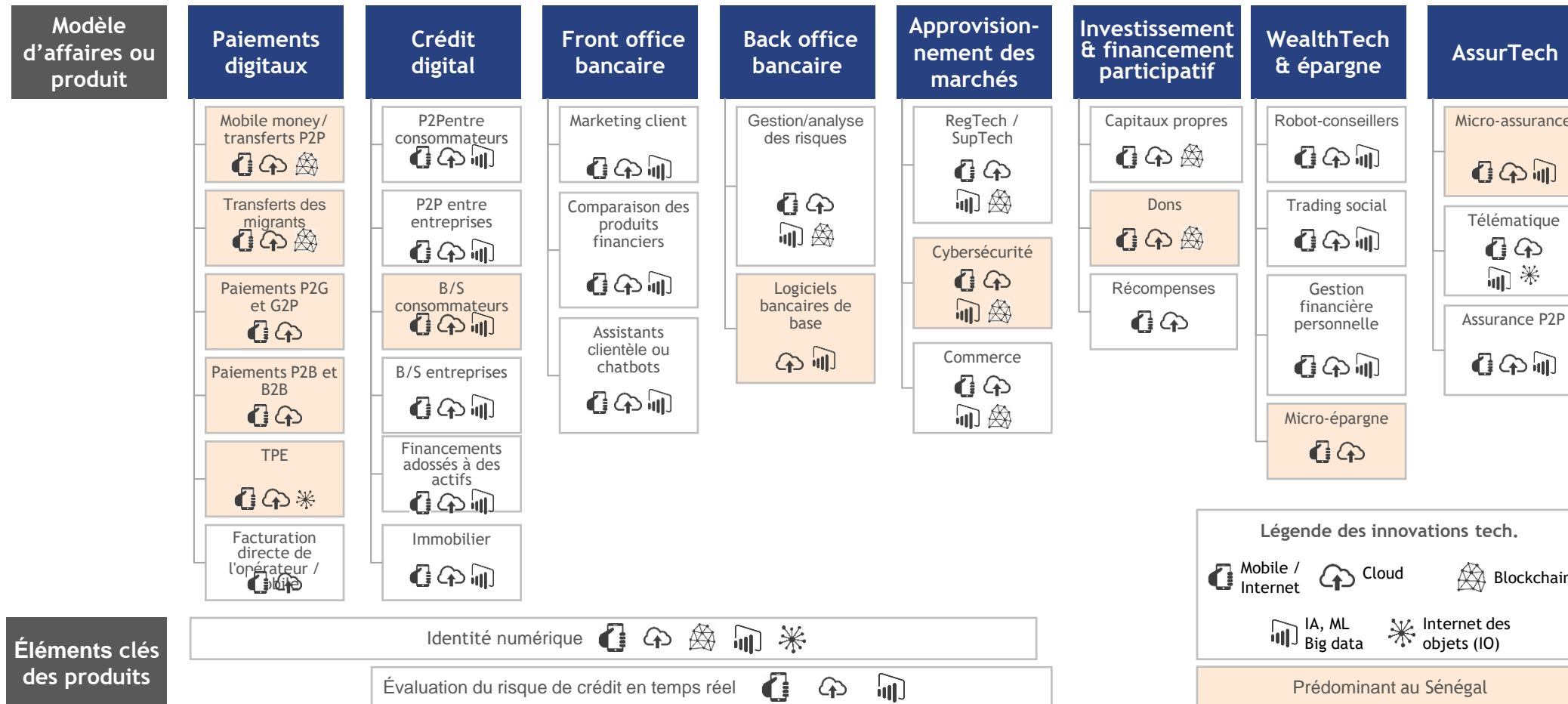
Avec l'ambition de faire de Kalpay une banque, Ibrahima s'est associé à [Wizall](#) et [InTouch](#) pour permettre aux clients de déposer et de retirer de l'argent sur leur plateforme.

Selon Ibrahima, il est nécessaire de soutenir les start-ups pour leur apporter une assistance en termes de développement de leur notoriété, de sensibilisation des clients et d'accès aux financements.



Les FinTech se sont d'abord concentrées sur les solutions de paiement destinées aux MPME. Aujourd'hui, elles développent surtout des solutions de crédit digital en partenariat avec des institutions financières ou d'autres FinTech

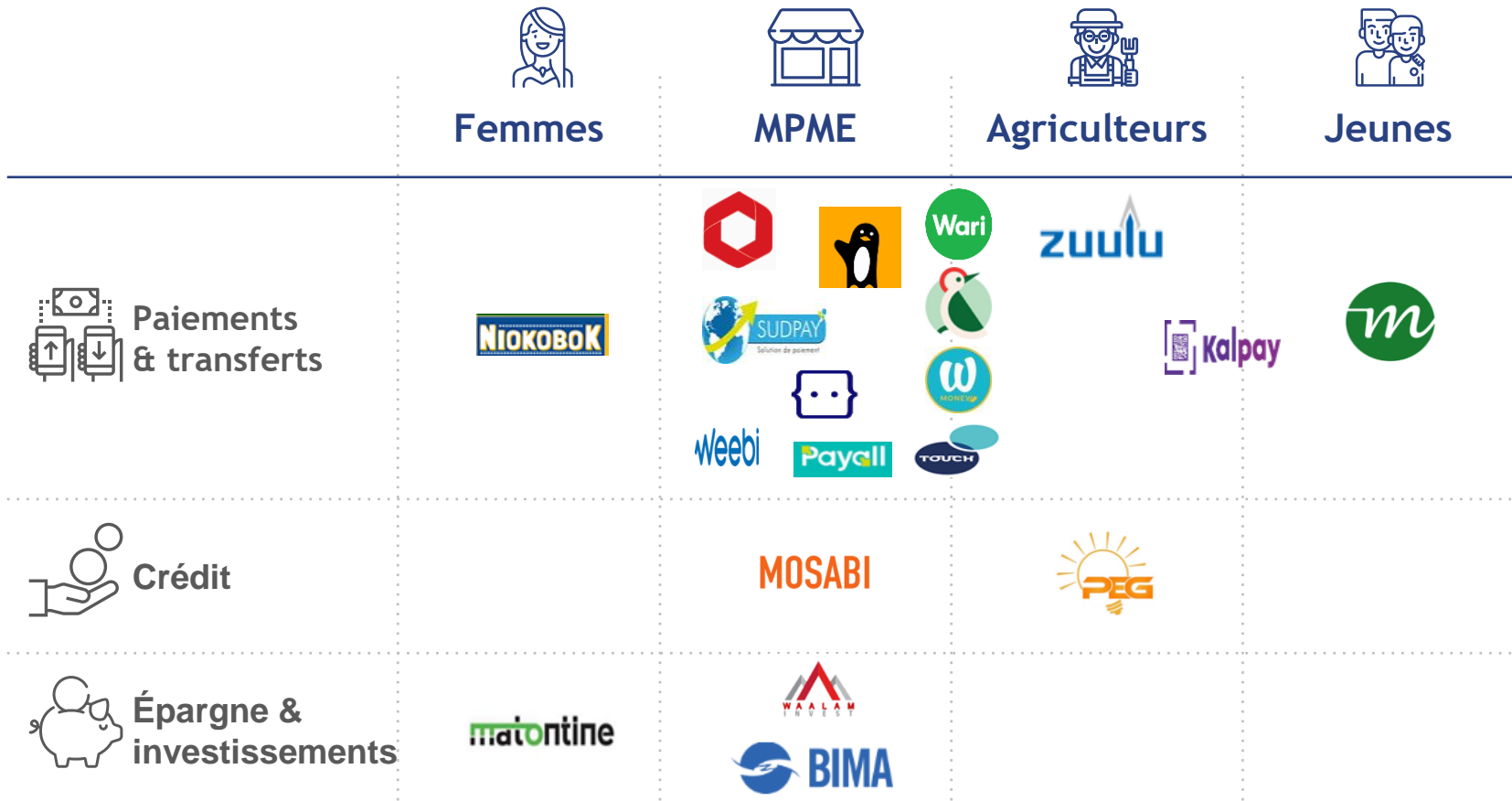
→ Domaine → Paiements → Crédit → Infrastructure bancaire → Marchés → Investissement et épargne → Assurance →



Liste des FinTech :

- [APG](#)
- [ATPS \(Upay\)](#)
- [AZA \(BITPESA\)](#)
- [BBS Invest-Sentool](#)
- [BIMA](#)
- [Bizao](#)
- [EmpireDigital](#)
- [Intouch](#)
- [KALPAY](#)
- [Kobiri](#)
- [MOSABI](#)
- [PAYALL](#)
- [PayDunya](#)
- [Payexpress](#)
- [RedFlash Mobile](#)
- [SudPay](#)
- [WAALAM](#)
- [Wari](#)
- [Wave Money](#)
- [Weebi](#)
- [Wizall](#)
- [Xipi](#)
- [ZuuluPay](#)

Les FinTech inclusives sont diverses et se développent dans toute l'Afrique de l'Ouest



- [Zuulu pay](#) offre des services de paiement avec une solution IVR pour ses clients illettrés.
- [Sudpay](#) numérise la collecte des impôts pour le secteur informel.
- [MaTontine](#) est une plateforme de services financiers digitaux qui propose des produits d'épargne en ligne reposant sur le mobile money, des microcrédits et des produits d'assurance.
- [Mosabi](#) est une start-up FinTech & EdTech qui propose des formations personnalisées d'éducation et de gestion financières, et met en relation des emprunteurs potentiels avec des institutions financières.
- [Myagro](#) est une start-up innovante destinée aux petits exploitants agricoles d'Afrique de l'Ouest. Elle leur permet d'épargner de petits montants pour l'achat de semences et d'engrais au moyen de leur téléphone portable, même sans compte bancaire.
- [Waalam](#) est une plateforme de financement participatif conçue spécialement pour les start-ups africaines.
- [Weebi](#) propose une caisse enregistreuse intelligente qui permet aux petits commerçants de mieux suivre leur activité pour sauvegarder leurs opérations et améliorer la gestion de leur activité.
- [Payall](#) est une application d'agrégation qui permet d'accéder à l'ensemble des plateformes de recharge électronique et de transfert d'argent sur un même smartphone. Payall étudie également l'agrégation des produits de grande consommation et développe des produits d'intégration pour les banques.

Graphique 3 : Cartographie des FinTech inclusives en fonction de leur offre produit et de leur segments cibles

Créée en 2015 au Sénégal, [Wizall](#) est devenue en 2018 une filiale de la Banque Centrale Populaire (BCP), un groupe marocain via la Banque Atlantique. Elle s'est implantée en Côte d'Ivoire en mars 2019 et ouvrira une filiale au Burkina Faso en 2020. Les deux co-fondateurs ont versé 200 000 euros chacun au capital de départ pour la création de l'entreprise. Wizall s'est récemment associée à la Banque mondiale pour permettre à 127 000 familles parmi les plus pauvres de recevoir des versements trimestriels de 60 dollars afin d'améliorer leurs conditions de vie.



Contexte de la solution

Interface dédiée qui offre des solutions de paiement pour les entreprises, les administrations publiques et les ONG. La plateforme gère le versement des salaires, des bourses, des indemnités journalières, des paiements de masse et la collecte des impôts. Elle est offerte gratuitement à l'utilisateur final, sans frais pour les dépôts, les retraits ou les transferts. Elle ne nécessite pas de compte bancaire ni d'abonnement mobile.

Problématique : comment exploiter une approche de plateforme pour distribuer des services auprès des populations à plus faibles revenus ?

Comment ça marche ?	Opportunité	Modèle d'affaires	Impact		
<p>Inscription</p> <ul style="list-style-type: none"> Téléchargement d'une appli mobile ou via Internet Photo d'une pièce d'identité officielle <p>Recouvrement</p> <ul style="list-style-type: none"> Agents spécialisés Sociétés partenaires de transfert d'argent 	<p>Services financiers</p> <ul style="list-style-type: none"> Paiements G2P 	<p>Inscription</p> <ul style="list-style-type: none"> Commission sur les dépôts des organisations clientes <p>Partenariats clés</p> <ul style="list-style-type: none"> Total Afrique (actionnaire) : pour utiliser ses points de distribution Groupe BCP (actionnaire majoritaire) : pour obtenir des financements et un agrément bancaire AMIFA (institution de micro et meso-finance) et Atlantique Assurance font partie du groupe BCP : ces nouveaux partenariats permettront à Wizall d'élaborer un outil de score de crédit automatisé pour offrir des nano-crédits à ses clients, ainsi que des produits de micro-assurance. 	<ul style="list-style-type: none"> 100 000 transferts par mois 60 000 clients 4,9 millions de dollars USD de transactions par mois Distribution de prestations sociales Entrée récente dans le secteur agricole en travaillant avec des coopératives pour numériser les paiements en faveur des agriculteurs 		
	<p>Clients cibles</p> <table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> Entreprises Expatriés ONG </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Administrations publiques </td> </tr> </table>		<ul style="list-style-type: none"> Entreprises Expatriés ONG 	<ul style="list-style-type: none"> Administrations publiques 	
<ul style="list-style-type: none"> Entreprises Expatriés ONG 	<ul style="list-style-type: none"> Administrations publiques 				

Créée en 2014 pour offrir des solutions de paiement, [SUDPAY](#) a démarré son activité avec un capital initial de plus de 100 millions de francs CFA (165 000 USD).

Elle propose à ses clients des plateformes multiservices et des moyens de paiement adaptés et sécurisés, comme par exemple des solutions de billetterie numérique, de mobilité et de recouvrement d'impôts. SUDPAY est le seul prestataire de services financiers digitaux à proposer des solutions digitales pour l'encaissement des impôts locaux qui contribuent à l'inclusion financière.



Contexte de la solution

Le budget municipal sert à financer 30% de l'éducation, 30% de la santé et 40% des infrastructures et du fonctionnement. Le problème identifié est le non-paiement des contribuables, qui peut s'expliquer par deux facteurs :

- le détournement des taxes municipales
- l'absence de services publics fournis en contrepartie par la municipalité

Problématique : comment optimiser le recouvrement des impôts municipaux et soutenir ainsi le développement socio-économique des municipalités ?

Comment ça marche ?	Opportunité	Modèle d'affaires	Impact
Inscription <ul style="list-style-type: none"> • Vérification d'identité • Ouverture d'un compte • Remise sur carte Encaissements <ul style="list-style-type: none"> • Espèces • Mobile money 	Services financiers <ul style="list-style-type: none"> • Épargne • Prêts • Assurance Clients cibles <ul style="list-style-type: none"> • Collectivités locales • MPME et grand public • Commerçants 	Inscription <ul style="list-style-type: none"> • Commissions sur impôts : 2% • Commissions sur prêts : 3% • Commissions sur les services d'assurance : 3% • Commissions sur les services d'épargne : 3% • Connexion entre contribuables prestataires de services et les fournisseurs : 2% 	<ul style="list-style-type: none"> • Connecte la population aux institutions financières • Augmente l'utilisation des paiements digitaux via le mobile money • 10 municipalités sous contrat • 18 000 contribuables inscrits • 2,9 millions USD de recettes encaissées

Coup de projecteur sur un entrepreneur

Gaissiri Dia Diop est une jeune femme franco-sénégalaise qui, après plusieurs années d'études en finance et une solide expérience dans le domaine de la communication, du management et de la finance en France et au Royaume-Uni, a décidé de se lancer dans une carrière d'entrepreneuse afin de contribuer au développement de l'Afrique, en offrant au monde une nouvelle image de l'Afrique : une Afrique jeune, innovante et émergente.

Elle a fondé la FinTech [Waalam Invest](#), la première plateforme africaine de financement participatif basé sur le partage des recettes (*royalty crowdfunding*) pour les entrepreneurs et les investisseurs. Cette plateforme permet d'investir de petits montants accessibles à tous dans des projets innovants qui contribuent au développement économique local et national des pays.

L'idée repose sur le constat que les entrepreneurs africains ont du mal à accéder aux financements, la nécessité d'un soutien aux MPME en matière de gestion des entreprises et l'absence d'un cadre d'investissement plus attractif.

Selon Mme Diop, le financement participatif basé sur le partage des recettes reste un mode de financement très novateur et très méconnu du grand public. Le manque de connaissance ou d'expertise chez les entreprises locales, la réticence des parties prenantes à investir dans des projets dans le cadre d'un nouveau mode de financement, l'absence d'un cadre réglementaire favorable au développement et adapté aux conditions et réalités socio-économiques et la difficulté à mettre en place des partenariats avec certaines autorités ou fonds sont des enjeux majeurs pour les start-ups.





Sénégal

L'écosystème de soutien



Le soutien de l'État est nécessaire pour développer les capacités des FinTech qui sont susceptibles de jouer un rôle clé dans l'inclusion financière grâce aux services financiers digitaux

Impact sur la viabilité

Obstacles internes



Compétences

- Les FinTech ont du mal à trouver des talents locaux et à retenir des professionnels expérimentés qui se voient offrir des opportunités par des FinTech plus importantes, des institutions financières ou des ORM qui offrent des salaires, des conditions de travail et des perspectives de carrière plus favorables. « *Les développeurs sont en Inde parce que nous avons besoin de réactivité et de pouvoir tester rapidement nos outils* » (un PDG de FinTech)
- Les associations et le soutien par les incubateurs locaux sont limités en raison de programmes peu adaptés et d'un manque de mentors spécialisés dans le secteur des FinTech. « *Le rôle d'un incubateur est important pour l'écosystème. Mais les incubateurs sont devenus de simples espaces de travail commun [et non des espaces d'apprentissage] car ceux qui sont présents n'apportent pas de valeur aux start-ups* » (un PDG de FinTech)



Capital

- Les financements sont principalement disponibles par le biais de défis et de subventions de la DER et des donateurs. « *Nous sommes peu intéressés par les start-ups FinTech parce qu'elles n'ont pas beaucoup de substance, il y a trop de copier-coller* » (un investisseur)



Gestion des talents

- Le manque de compétences en matière de gestion d'équipe et d'entreprise et le manque de connaissance sur la manière d'élaborer des prévisions d'activité réalistes constituent un obstacle pour les FinTech lorsqu'il s'agit d'attirer des investissements. Les institutions financières ont du mal à identifier un retour sur investissement. « *Nous avons souvent du mal à accompagner certaines start-ups à l'étape suivante de l'idéation. Il s'agit de jeunes fraîchement sortis de l'école qui sont très forts techniquement, mais qui n'ont aucune expérience des réalités de la gestion d'entreprise, c'est la raison pour laquelle une aide à la gestion d'entreprise est essentielle* » (un responsable d'incubateur)



Collaboration

- Les partenariats avec des opérateurs historiques sont difficiles à obtenir en raison d'un manque d'intérêt et de la longueur des processus. Les FinTech ont besoin de comprendre la réglementation pour s'y conformer et ne pas faire courir de risques à leurs partenaires. « *Pour créer de nouveaux services, nous devons discuter avec les ORM pendant trois mois pour expliquer et un an pour valider la solution* » (un PDG de FinTech)
« *Les FinTech doivent veiller à ce que la conformité ne soit pas compromise. Nous essayons de leur faire comprendre la nécessité de partager les informations de KYC avec leurs sous-agents* » (PDG d'un ORM)
- En raison du faible niveau des commissions payées par les ORM, les partenariats avec ces derniers ne présentent pas d'avantage financier pour les FinTech.

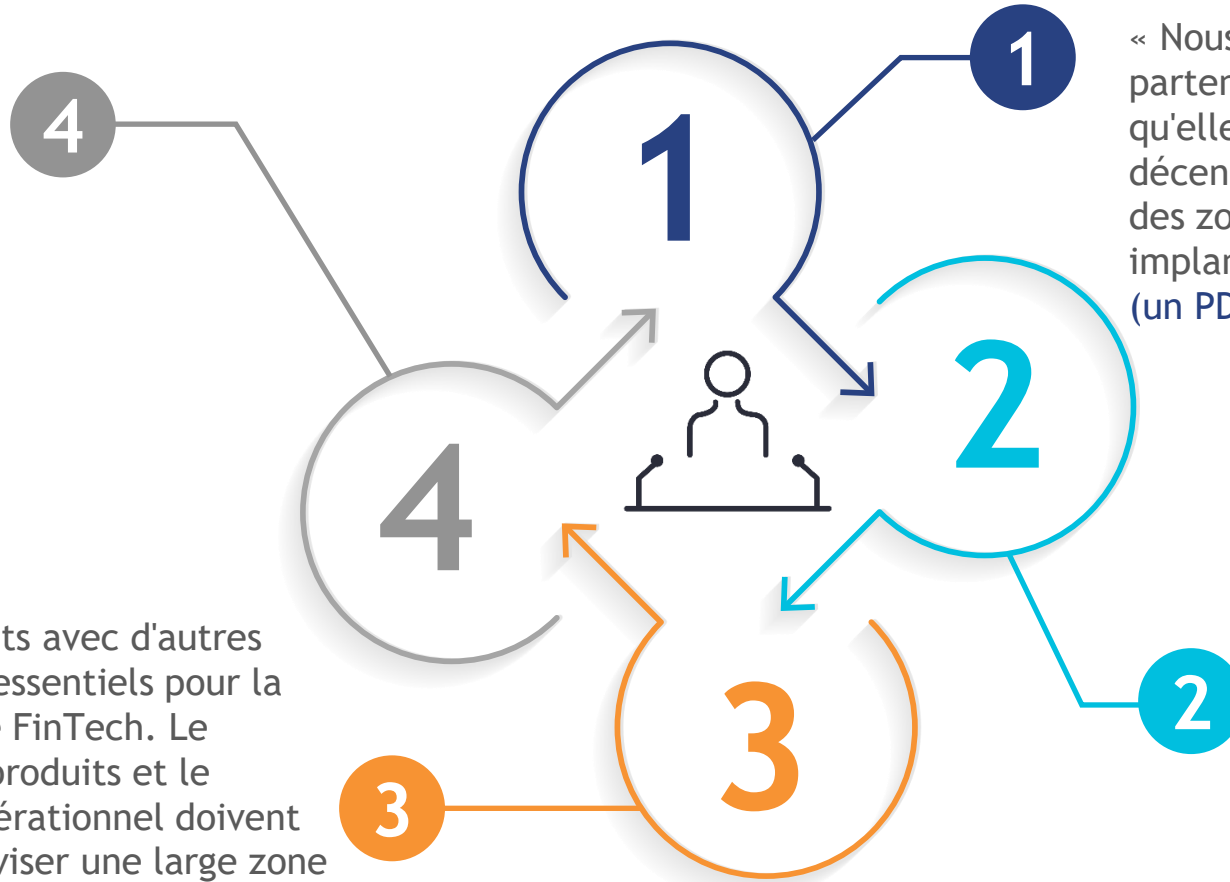


Partenariats

Le point de vue des FinTech sur les partenariats révèle le rôle crucial joué par les différents acteurs de l'écosystème et l'importance de développer des liens plus étroits entre les FinTech, les institutions financières et les fournisseurs de services.

« Les FinTech sont plus réactives. Les grands groupes comme le nôtre sont capables de mobiliser davantage de ressources, mais ils sont moins agiles. »
(un ORM)

« Les partenariats avec d'autres structures sont essentiels pour la croissance d'une FinTech. Le lancement des produits et le déploiement opérationnel doivent être rapides et viser une large zone géographique. »
(un PDG de FinTech)

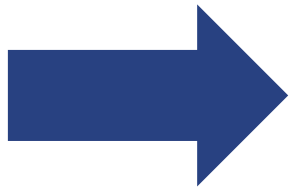


« Nous voulons mettre en place des partenariats avec les IMF, parce qu'elles ont un réseau plus décentralisé et sont présentes dans des zones où les banques ne sont pas implantées. »
(un PDG de FinTech)

« Dès le premier jour, nous avons voulu nous développer dans d'autres pays. Notre modèle consiste donc à mettre en place des partenariats locaux. Nous sommes très dépendants des partenariats B2B. »
(un PDG de FinTech)

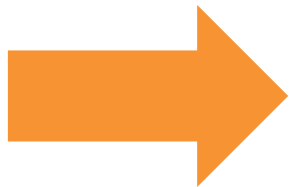
La réglementation est considérée comme un facteur important pour la capacité de FinTech à introduire des produits et des services innovants

Obstacles
perçus par les
FinTech



- Un vide juridique qui fait planer de l'incertitude sur la viabilité des entreprises FinTech s'est créé en raison du risque réglementaire
- Malgré la libéralisation de l'accès aux codes USSD par l'Autorité de Régulation des Télécommunications et des Postes (ARTP), il est toujours difficile pour les FinTech d'y accéder, ce qui constitue un obstacle majeur, car la couverture Internet des zones rurales reste limitée
- Le coût d'une licence pour l'émission ou la distribution de monnaie électronique limite la capacité des FinTech à jouer un rôle dans ce domaine
- Les IMF n'ont pas le droit d'émettre de la monnaie électronique, ce qui limite leur capacité à s'associer avec des FinTech pour toucher les populations à revenus faibles et moyens
- Les FinTech hésitent à offrir de nouveaux produits ou services en raison d'un manque de régulation, des risques de sécurité liés aux plateformes traitant d'importants volumes de transactions et d'un environnement défavorable, avec un manque de mentors spécialisés dans les FinTech

Opportunités
perçues par les
FinTech



- Les contraintes réglementaires n'affectent pas directement les FinTech, car c'est l'institution financière partenaire qui en assume la responsabilité. Les FinTech doivent néanmoins respecter les règles de vigilance à l'égard des clients (KYC)
- L'initiative d'interopérabilité de l'UEMOA permettra d'intégrer les FinTech à l'écosystème
- La banque centrale a engagé des discussions avec les FinTech pour mieux comprendre leur mode de fonctionnement
- La loi sénégalaise sur les start-ups fournit un cadre pour aider les start-ups du secteur à se développer

« Les régulateurs doivent rattraper leur retard, car ils ont freiné beaucoup d'innovations »
(un PDG de FinTech)

La réglementation
est-elle propice aux
innovations au
Sénégal ?

« Le système fiscal est lourd et peu avantageux pour nous, car notre modèle d'entreprise n'est pas encore stable »
(un PDG de FinTech)

L'absence de cadre réglementaire pour les FinTech et l'augmentation des taxes sur le mobile money menacent le développement de produits inclusifs par les FinTech



Progrès réalisés à ce jour

Inclusion financière digitale

- **Inclusion financière** : malgré le Plan Sénégal Émergent à l'horizon 2035, il n'existe pas encore de plan national d'inclusion financière.
- **Identification numérique** : la vérification d'identité des titulaires de cartes SIM est obligatoire. Une solution technique a été mise en place pour comparer les données de la clientèle des opérateurs de téléphonie mobile avec celles de la Direction de l'automatisation des fichiers (DAF). Des cartes d'identité biométriques sont disponibles pour les citoyens et servent de pièce d'identité valable dans la CEDEAO et de carte d'électeur.
- **Protection du consommateur** : l'existence d'une loi relative à la confidentialité des données garantit que les TIC ne violent pas les libertés individuelles et civiles.
- **Cybersécurité** : un centre national de la cybersécurité est chargé de l'application de la législation dans ce domaine et de l'exécution du plan stratégique national de cybersécurité.
- **Concurrence** : depuis 2018, l'ARTP émet des agréments pour les opérateurs de réseaux mobiles virtuels (MVNO). En 2019, elle a introduit une tarification réglementée pour l'utilisation des codes USSD.
- La BCEAO est chargée de l'émission des licences de monnaie électronique pour les institutions non financières.



Limites à l'inclusion financière digitale

- Les FinTech ont du mal à contribuer aux efforts d'inclusion financière. Cela s'explique par l'absence d'une réglementation appropriée de leur activité et d'une stratégie précise d'inclusion financière.
- Malgré les progrès réglementaires visant à promouvoir l'inclusion financière des populations de la région, 27% de la population adulte ne possède pas de pièce d'identité.*
- Sachant que les FinTech opèrent en dehors de la compétence de la banque centrale, il existe une zone de flou en matière de protection des consommateurs. La gestion de la transparence, des plaintes des clients, de la confidentialité des données et de la qualité de service en termes de disponibilité et de fiabilité est donc laissée à leur appréciation.
- Le pays se classe au 102^e rang sur 175 dans l'indice mondial de la cybersécurité, ce qui montre qu'il peut encore s'améliorer, en termes notamment de renforcement des capacités des parties prenantes.
- La dynamique concurrentielle favorise les ORM au détriment d'autres catégories de FinTech. Ils sont par exemple favorisés en termes d'accès et d'utilisation d'API et de canaux USSD fiables.

Les FinTech du Sénégal s'appuient sur les acteurs en place pour accéder au marché et surmonter les contraintes réglementaires pour offrir des produits de deuxième génération

Acteur	Quel est l'intérêt d'un tel partenariat pour les FinTech ?	Quels sont les défis à relever pour ce type de partenariat ?	Approche de partenariat
Banques	<ul style="list-style-type: none"> Le fait de s'associer à des banques reconnues permet aux FinTech d'acquérir une visibilité, une légitimité, une réputation et des réseaux d'affaires plus importants Les banques émettent de la monnaie électronique et proposent des solutions « push » et « pull » (transferts d'un compte bancaire vers un portemonnaie électronique, par exemple) Les banques peuvent fournir une assistance technique et des prêts à leurs partenaires 	<ul style="list-style-type: none"> Les banques sont des acteurs de grande taille dont le processus décisionnel est lent et centralisé, ce qui complique les relations avec les FinTech au niveau local Les banques développent de plus en plus leurs propres solutions digitales sur la base d'appels d'offres et quelques unes travaillent également avec des FinTech locales 	<ul style="list-style-type: none"> Les banques sont prêtes à tester les solutions de FinTech locales mais ne les soutiennent pas dans les phases de développement et de déploiement Les FinTech qui prévoient d'offrir une gamme complète de produits et services, comme Wizall ou ZuuluPay, ont besoin de s'associer à des banques pour développer leurs solutions de crédit et d'épargne Weebi a un partenariat avec YUP qui permet à leurs clients de recevoir des paiements sur le portemonnaie YUP
IMF	<ul style="list-style-type: none"> Les institutions de microfinance ont une meilleure couverture, surtout pour la clientèle à revenus faibles et moyens, et sont moins averses au risque que les banques, ce qui en fait des partenaires attrayants pour les FinTech 	<ul style="list-style-type: none"> Les principales IMF ont leur siège en dehors de la région et privilégient des solutions mondiales, ce qui réduit la possibilité de mettre en place des programmes de collaboration au niveau local 	<ul style="list-style-type: none"> Wizall prévoit de s'appuyer sur les filiales du groupe BCP (actionnaire de Wizall) pour lancer de nouveaux produits financiers. AMIFA, une institution de micro et meso-finance, permettra à Wizall de mettre au point un outil de score de crédit automatisé pour offrir du nano-crédit à ses clients, tandis que Wizall pourrait s'appuyer sur Atlantique Assurance pour développer des produits d'assurance
ORM	<ul style="list-style-type: none"> Les ORM disposent de ressources financières et technologiques qui en font des partenaires attrayants Grâce à leur forte pénétration du marché, les ORM peuvent aider les FinTech à recruter de nouveaux clients 	<ul style="list-style-type: none"> L'interopérabilité doit être négociée sur une base bilatérale et les ORM ne sont pas toujours disposés à coopérer Les ORM ne veulent pas être impliqués dans les efforts de rétention 	<ul style="list-style-type: none"> Les ORM du Sénégal (Orange, Expresso et Free) sont généralement réceptifs aux FinTech lorsqu'il s'agit de publier leurs API, mais sont réticents à réduire leurs frais de transaction Les FinTech ont besoin d'établir dès le départ des partenariats avec les ORM pour agréger des solutions de mobile money

Les FinTech du Sénégal s'appuient sur les acteurs en place pour accéder au marché et surmonter les contraintes réglementaires pour offrir des produits de deuxième génération

Acteur	Quel est l'intérêt d'un tel partenariat pour les FinTech ?	Quels sont les défis à relever pour ce type de partenariat ?	Approche de partenariat
Institutions	<ul style="list-style-type: none"> Les gouvernements nationaux et locaux ont besoin d'accroître la mobilisation des recettes intérieures en sécurisant et en formalisant la collecte de l'impôt Ils ont besoin de développer des solutions qui permettent aux personnes et à leurs familles de payer, d'épargner ou d'emprunter pour les frais de scolarité et les dépenses médicales 	<ul style="list-style-type: none"> Convaincre les organismes publics de confier à des opérateurs privés la tâche de collecter les fonds publics 	<ul style="list-style-type: none"> SudPay a mis en place des partenariats avec des municipalités pour la collecte de l'impôt et avec l'Association des Financements de Transports Urbains (AFTU) pour l'automatisation du paiement des transports urbains
Fournisseurs de services publics	<ul style="list-style-type: none"> Les fournisseurs publics et privés de biens et de services d'utilité publique effectuent des volumes importants de transactions. Ces services comprennent l'énergie, l'eau, les transports en commun, l'immobilier, les stations-service, le commerce électronique et les pharmacies Capturer des flux de trésorerie réguliers et importants dans l'écosystème digital 	<ul style="list-style-type: none"> Si les principaux fournisseurs de services collectifs ont déjà intégré des solutions FinTech par le biais d'agrégateurs, la recherche de partenariats avec des fournisseurs dispersés et de petite taille exige des efforts de prospection proactive de la part des FinTech 	<ul style="list-style-type: none"> Wizall a signé un accord de partenariat avec Total pour bénéficier de son réseau de stations-service dans tout le pays. De son côté, Total gagne en visibilité sur les transactions et le développement d'un programme de fidélité pour ses clients SudPay est en train de nouer un partenariat avec une société de transports en commun pour la mise en place d'une solution de paiement des frais de transport Niokobok et Wizall offrent des services nationaux de paiement de l'eau et de l'énergie ZuuluPay collaborera prochainement avec une société qui commercialise des systèmes solaires domestiques dans les zones rurales en tant que prestataire unique de solution de paiement
Interfaces économiques	<ul style="list-style-type: none"> Accès aux bénéficiaires des organisations économiques qui travaillent dans l'économie informelle (coopératives, syndicats et organisations de migrants, par exemple) Accès à un ensemble de travailleurs informels et à faibles revenus 	<ul style="list-style-type: none"> Bien qu'elles soient les principaux agrégateurs d'utilisateurs, la plupart des interfaces économiques ne sont pas suffisamment importantes pour développer des solutions rentables spécifiques, ce qui nécessite de s'associer à plusieurs multiples acteurs en même temps 	<ul style="list-style-type: none"> myAgro a établi des liens avec des agriculteurs et des producteurs d'intrants agricoles pour faciliter l'accès à des produits de haute qualité

MSC, le spécialiste mondial de l'inclusion financière, économique et sociale



Société internationale de conseil en inclusion financière avec **plus de 20** ans d'expérience



Plus de **180** collaborateurs dans **11** bureaux à travers le monde



Projets dans **~65** pays en voie de développement

Notre impact à ce jour

550+
Clients

Plus de
850 Publications

Contribué au développement des services numériques G2P utilisés par **plus de 875 millions** de personnes

Mis en œuvre
Plus de 850 projets de services financiers digitaux

Plus de **275 produits** et canaux d'inclusion financière que plus de **55 millions** de personnes utilisent aujourd'hui

Formé plus de 9 000 spécialistes de l'inclusion financière de renom dans le monde entier

Quelques-uns de nos partenaires et clients





Plaquette institutionnelle MicroSave | Contactez-nous à : info@microsave.net

Siège en Asie

28/35, Ground Floor, Princeton Business Park,
16 Ashok Marg, Lucknow, Uttar Pradesh, India 226001

Tel : +91-522-228-8783 | Fax : +91-522-406-3773 | Email : manoj@microsave.net

Siège en Afrique

Shelter Afrique House, Mamlaka Road,
P.O. Box 76436, Yaya 00508, Nairobi, Kenya

Tel : +25-420-272-4801 | Fax : +25-420-272-0133 | Email : anup@microsave.net

