



# FinTech inclusives en Afrique francophone

Rapport pays - Côte d'Ivoire

**MSC**  
MicroSave Consulting

  
mastercard  
foundation

# Abréviations

API	<i>Application Programming Interface</i> : interface de programmation d'application
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
B2B/B2C	<i>Business to Business</i> : d'entreprise à entreprise / <i>Business to Consumer</i> : d'entreprise à consommateur
G2B/G2P	<i>Government to Business</i> : de l'État aux entreprises / <i>Government to Person</i> : de l'État aux particuliers
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 (de téléphonie) mobile
P2P/P2G	<i>Person to Person</i> : de particulier à particulier / <i>Person to Government</i> : de particulier à l'État
QR	<i>Quick Response</i> (code QR)
RFM	Revenus faibles et moyens
TPE	Terminal de paiement électronique
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
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

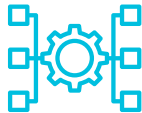
Les FinTech inclusives catalysent l'inclusion financière en offrant des produits et des services pratiques et faciles d'utilisation. Elles représentent un nouveau paradigme pour les stratégies de conception et de mise en œuvre de l'inclusion financière. Elles sont également source de nouveaux défis.



Les facteurs clés de succès pour que les FinTech stimulent l'inclusion financière en Côte d'Ivoire sont une innovation produit adaptée aux besoins des clients et la réduction des barrières réglementaires.



L'inclusion financière peut augmenter grâce aux FinTech dans le cadre de partenariats avec les opérateurs historiques, de solutions simples, et en adoptant une réglementation efficace. Il est nécessaire de se pencher sur la question de la fracture numérique pour ne pas délaissier une partie de la population.



L'écosystème se compose de 37 FinTech, 18 facilitateurs et partenaires de financement,\* tandis que les API représentent la technologie dominante.



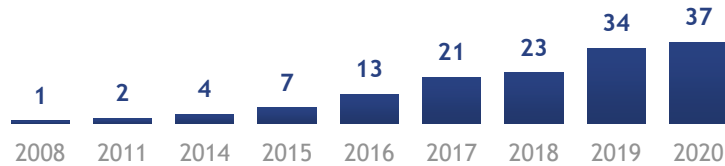
Les tendances actuelles comprennent l'essai des FinTech par les banques dans le cadre de concours, la collaboration avec le secteur privé sur les accélérateurs et des cas de FinTech qui ont un potentiel de développement à l'échelon régional mais sont ignorées au profit d'entités étrangères qui ont une connaissance plus limitée du marché local.



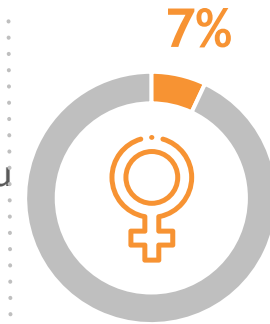
Les défis des FinTech comprennent le financement, l'accès à l'information, les partenariats stratégiques, le développement des compétences et l'adoption des FinTech locales par les opérateurs historiques.

# L'univers des FinTech ivoiriennes est dynamique et en plein essor, mais il n'a pas encore débouché sur des réussites à grande échelle

Nombre de FinTech en Côte d'Ivoire  
(en fin d'année)

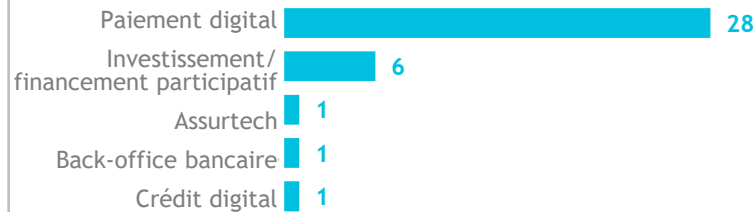


La plupart des start-ups FinTech ont été créées il y a moins de trois ans et sont dirigées par des hommes jeunes. Le pays se classe dans les 20 premiers de l'Afrique en termes de financement par les investisseurs en 2019. Consciente du déficit de financement pour les femmes, la société ivoirienne Janngo est un fonds de capital-risque dirigé par des femmes qui investit 50% de ses revenus dans des start-ups fondées, cofondées ou bénéficiant à des femmes.



des start-ups ont été **fondées ou cofondées par des femmes**

FinTech ivoiriennes par sous-secteur



Mode de financement dominant des FinTech en **ORANGE**



Aides publiques



Crédit



Financement participatif



Capitaux propres



Investisseurs providentiels et fonds de capital-risque

Modèle d'affaires

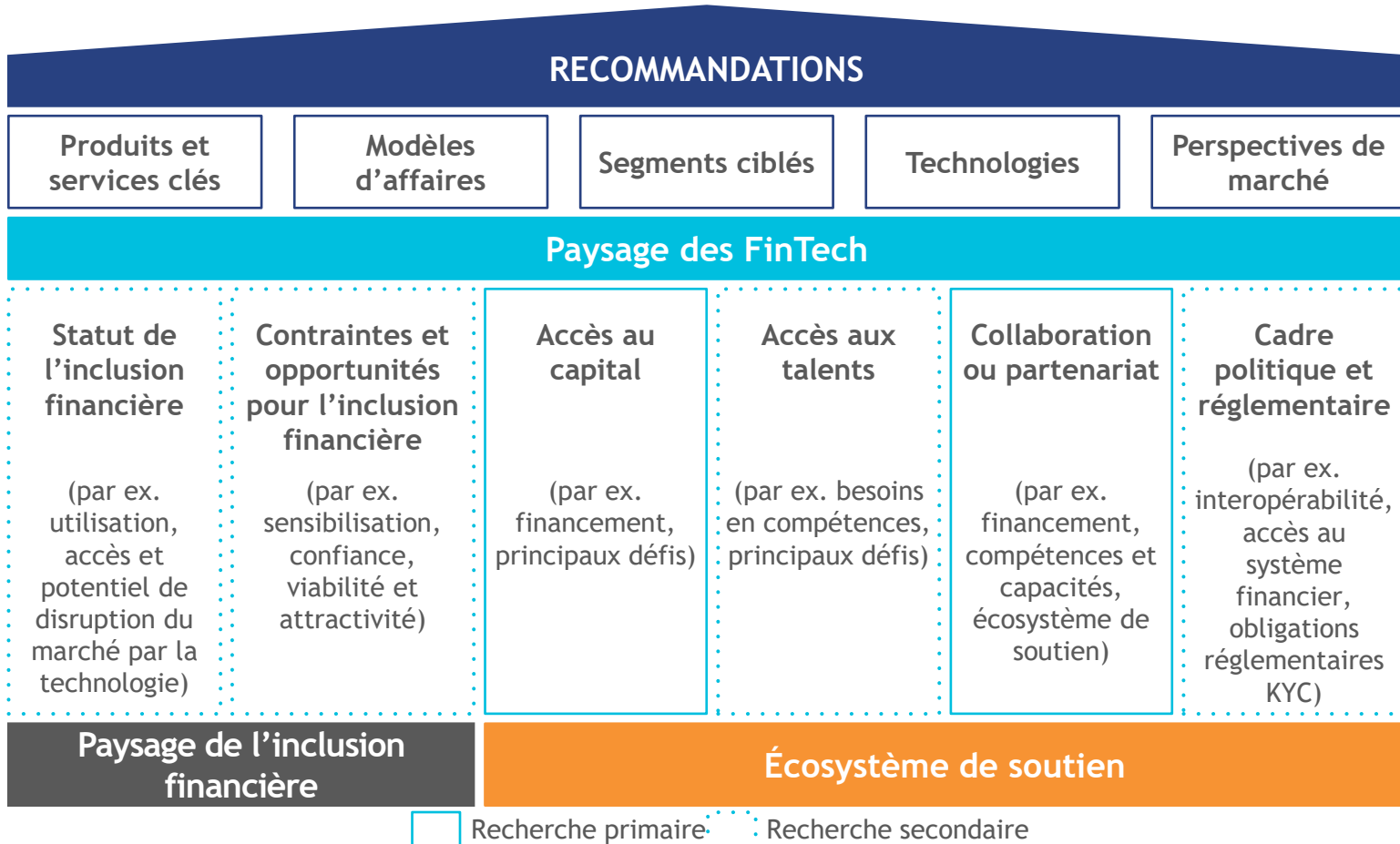


Le principal modèle d'affaires est le modèle B2B. La plupart des FinTech ont été créées et lancées sans le soutien d'un programme d'incubation ou d'un investissement providentiel. Bien qu'il existe treize incubateurs et accélérateurs, on observe un manque flagrant de collaboration, ce qui ralentit le développement et empêche l'écosystème ivoirien d'évoluer.



# 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 en Côte d'Ivoire

## FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

### POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

### POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

#### Environnement favorable

- L'innovation USSD peut réduire la fracture numérique
- La Côte d'Ivoire a connu un développement de l'accès à Internet

- Manque de confiance des opérateurs historiques à l'égard des solutions locales

#### Cadre politique et réglementaire

- Interopérabilité à venir dans la région de la BCEAO
- Accès à l'USSD au delà des opérateurs de téléphonie mobile

- Un peu plus de la moitié seulement de la population ivoirienne possède un certificat de naissance ou une pièce d'identité
- La réglementation en vigueur ne permet pas un KYC à plusieurs niveaux
- Absence d'accès équitable aux API

#### Accès aux talents

- La Côte d'Ivoire fait partie de l'Africa Fintech Network
- Certaines universités Ivoiriennes ont commencé à créer des programmes technologiques intensifs en partenariat avec des sociétés de technologie
- Les opérateurs historiques créent des hubs technologiques pour aider les start-ups à développer des solutions qui s'appuient sur leurs plateformes

- Les FinTech se concentrent principalement sur l'innovation ou la levée de capitaux et non sur le modèle ou la gestion de l'entreprise

#### Collaboration & partenariats

- Une plus grande implication des opérateurs de télécommunications et des banques pourrait faciliter un développement plus rapide
- Les défis de l'innovation en collaboration avec les banques soutiennent les jeunes entreprises
- Les banques développent de plus en plus leurs propres solutions digitales sur la base d'appels d'offres et ne sont que quelques unes à travailler avec des FinTech locales
- Accélérateur « [RUFIN](#) » de la finance rurale pour des solutions destinées au monde rural

- Bilan limité de collaborations fructueuses
- Lourdeur administrative et différences culturelles

#### Accès des FinTech au financement

- Un réseau limité, mais en développement, d'investisseurs providentiels composé d'acteurs locaux et internationaux
- Sélection de FinTech locales dans le programme « L'Afrique Excelle » de la Banque mondiale

- Les entreprises en démarrage doivent compter sur les amis et la famille pour le financement initial
- Peu d'intérêt et d'expertise de la part des investisseurs nationaux
- Sensibilisation limitée des investisseurs internationaux
- Nombre limité de transactions

# Points clés concernant l'inclusion financière

## FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

### POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

### POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

#### Paysage de l'inclusion financière

- Le gouvernement ivoirien s'est fixé pour objectif de porter le taux d'inclusion financière de 42% en 2017 à 60% d'ici 2024
- Usage courant de la téléphonie mobile pour conserver des fonds
- Création d'une agence de promotion de l'inclusion financière (APIF) chargée de développer et d'adapter l'offre de services financiers en faveur des populations à faibles revenus et des petites et moyennes entreprises (PME)

- Le développement de l'inclusion financière ne s'est pas traduit par un usage accru des services financiers formels
- Culture de la peur du crédit
- Les MPME n'ont pas d'états financiers
- 6% seulement de la population possède un compte d'épargne formel

#### Capacités financières

- Sensibilisation
- Forte volonté d'épargne, quel que soit le niveau de revenus
- Mise à profit de la technologie pour communiquer par la voix
- Mise en œuvre de la stratégie nationale d'inclusion financière
- Fort intérêt pour l'accès au crédit par téléphone portable\*
- Développement des enregistrements auprès du bureau de crédit

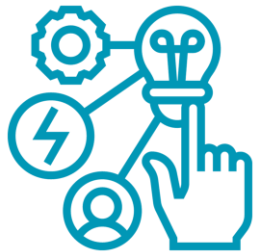
- Faibles niveaux d'alphabétisation et de compétences arithmétiques
- Faibles niveaux d'épargne et de crédit formels
- Les Ivoiriens n'ont pas accès à des outils appropriés pour protéger la confidentialité de leurs finances

#### Sensibilisation au digital

- Usage croissant des paiements mobiles
- Les agrégateurs de factures contribuent à faire baisser les coûts d'opération
- Forte dépendance à l'égard des espèces et des chèques, ce qui permet de faire ressortir l'intérêt des paiements digitaux

- Méfiance et manque d'expérience concernant les technologies de paiement
- Usage plus réduit des services financiers digitaux chez les jeunes, les femmes et les habitants des zones rurales ayant un niveau plus faible de culture financière
- Développement réduit des paiements marchands
- Les achats effectués au moyen du mobile money concernent principalement les paris sportifs chez les jeunes

## Possibilités de disruption



- Les PME n'ont pas la capacité de produire des documents financiers de qualité et ont donc besoin d'outils pour numériser leur comptabilité, ce qui leur facilitera l'accès au crédit
- Digitalisation des tontines (clubs d'épargne)
- Interfaces utilisateur qui facilitent l'utilisation des produits et services par les personnes qui ont des compétences arithmétiques limitées
- Forte volonté d'épargne mais les gens manquent d'outils pour maintenir une discipline d'épargne et limiter les tentations de dépense
- Plateforme digitale communautaire qui permet l'accès au crédit entre pairs
- Concevoir un système qui utilise des symboles pour compter l'argent et lire les chiffres (codes confidentiels, soldes des comptes, frais d'opération, etc.) en s'inspirant largement des systèmes de comptage traditionnels

\*Intermedia 2017

# Résumé des principales recommandations

## FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

## RECOMMANDATIONS

## PRIORITÉ

<b>Paysage des FinTech</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Créer des incitations fiscales pour la création de nouvelles FinTech</li><li>• Des incitations existent, mais les entrepreneurs ne les connaissent pas forcément et leur visibilité doit donc être renforcée</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Élevée</li><li>• Moyenne</li></ul>
<b>Cadre politique et réglementaire</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introduire un guichet unique pour l'USSD à un prix abordable</li><li>• Créer un bac à sable réglementaire donnant la priorité aux FinTech qui favorisent l'inclusion financière</li><li>• Créer une fiche d'information sur la réglementation pour les FinTech</li><li>• Introduire des incitations fiscales pour les commerçants qui utilisent les paiements digitaux</li><li>• Créer des bacs à sable pour permettre aux entreprises privées de tester en direct et à petite échelle les innovations dans un environnement contrôlé</li><li>• Créer une licence de test d'innovation similaire à celle de l'Autorité des services financiers de Dubaï pour réaliser des essais sans avoir à se conformer à l'éventail complet des exigences réglementaires</li><li>• Mettre en place un groupe de travail sur les services financiers digitaux réunissant les parties prenantes pour examiner leurs difficultés et les solutions potentielles et élaborer une feuille de route pour progresser sur les questions ainsi répertoriées</li><li>• Renforcer les ressources réglementaires par des capacités propres aux FinTech</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Élevée</li><li>• Élevée</li><li>• Élevée</li><li>• Élevée</li><li>• Moyenne</li><li>• Moyenne</li><li>• Moyenne</li></ul>
<b>Accès aux talents</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Encourager les opportunités d'apprentissage entre acteurs existants et FinTech</li><li>• Veiller à ce que les universités soutiennent les entrepreneurs pour combler les lacunes en matière de compétences</li><li>• Promouvoir l'enseignement des matières scientifiques et techniques (STEM), notamment auprès des femmes</li><li>• Mettre en place un réseau de mentors</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Élevée</li><li>• Moyenne</li><li>• Moyenne</li><li>• Faible</li></ul>
<b>Collaboration &amp; partenariats</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inciter les opérateurs historiques à collaborer avec des FinTech locales</li><li>• Encourager les opérateurs historiques à soutenir la commercialisation des FinTech</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Moyenne</li><li>• Faible</li></ul>
<b>Accès au financement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organiser des événements de networking avec un public international</li><li>• Aider les FinTech à accéder au capitaux internationaux pour accélérer l'écosystème local des start-ups</li><li>• Créer un fonds d'investissement commun pour investir dans des fonds de capital-risque axés sur les FinTech inclusives afin d'accroître les fonds disponibles ou de co-investir aux côtés de partenaires</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Élevée</li><li>• Moyenne</li><li>• Faible</li></ul>





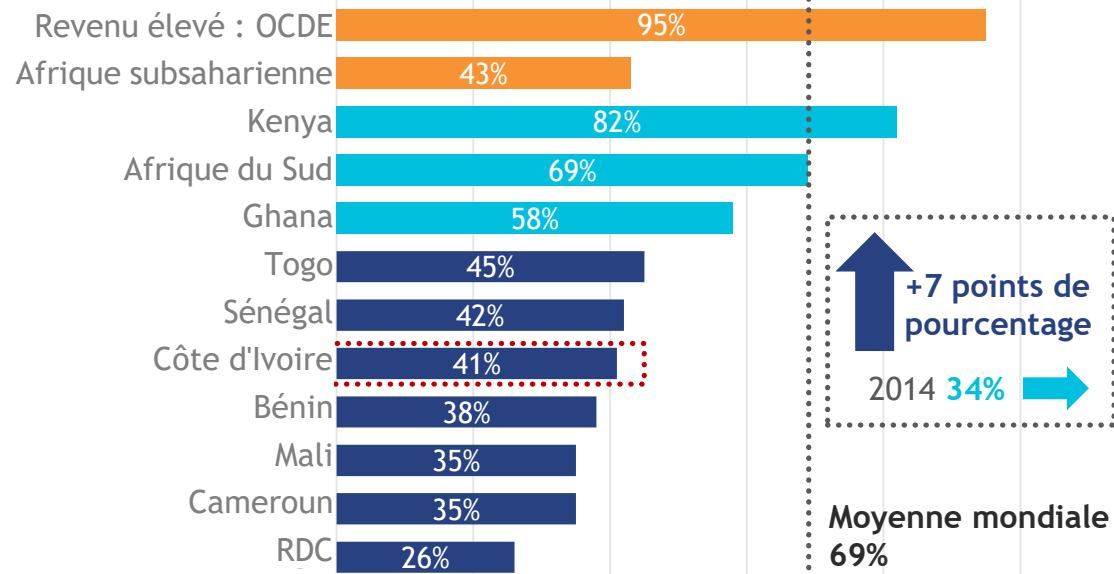
# Côte d'Ivoire

Le point sur l'inclusion financière en Côte d'Ivoire



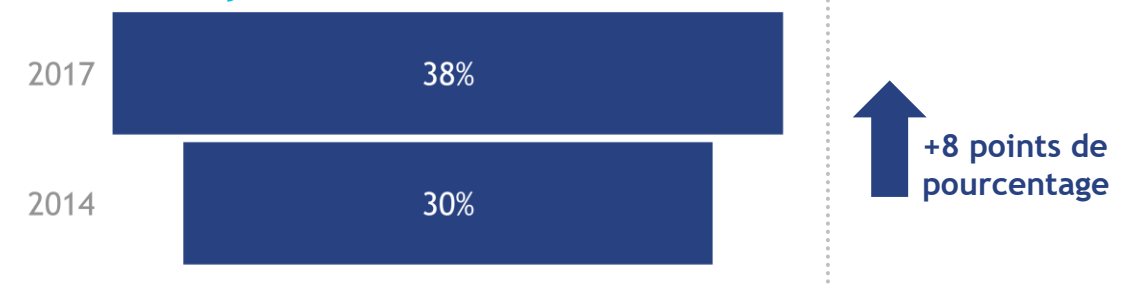
# La Côte d'Ivoire, première économie de l'UEMOA, a connu un développement considérable du mobile money grâce aux paiements

Adultes (15 ans et +) disposant d'un compte\*, 2017 : l'inclusion financière augmente en Côte d'Ivoire, mais la fracture numérique croissante exacerbe la marginalisation des catégories de population les plus vulnérables

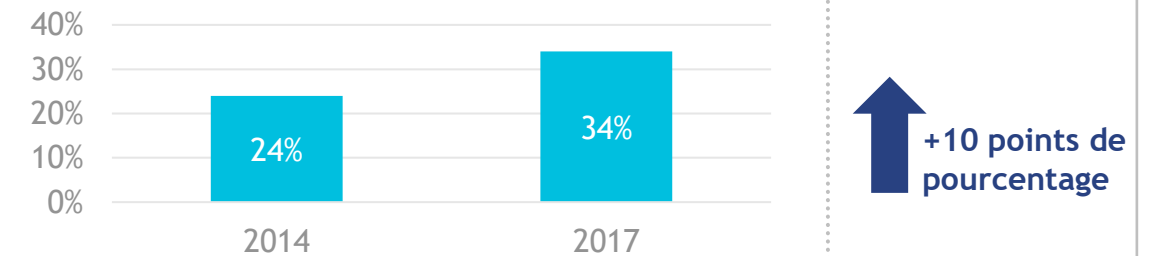


Alors qu'elle se remet de la crise politique qui a entravé ses progrès de 2002 à 2011, la Côte d'Ivoire est en train de rattraper le reste du continent sur le plan de l'inclusion financière. Malgré une forte demande pour le mobile money parmi les Ivoiriens, la possibilité d'inclure les populations vulnérables dans l'écosystème digital reste inexploitée.

Paiements : 38% des adultes (15 ans et +) ont effectué ou reçu des paiements digitaux en 2017, au moyen principalement du mobile money\*\*



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



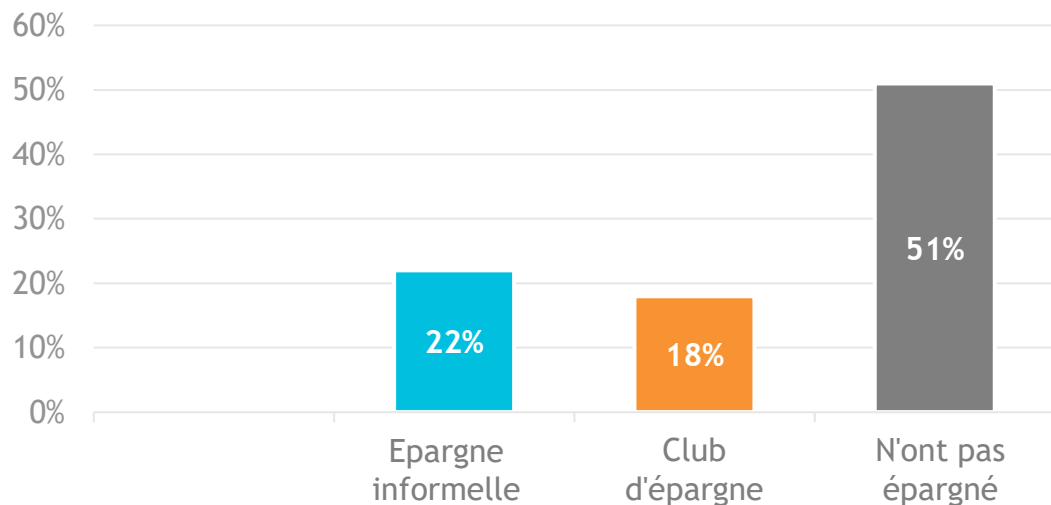
L'adoption du mobile money, que les Ivoiriens considèrent comme une solution pratique et bon marché, explique entièrement l'accès financier, en termes surtout de paiements digitaux. Cependant, le prix et l'accès aux services financiers ne sont pas des facteurs clés dans les choix, les préférences et les usages des outils financiers.\*\*\*

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, \*\*\*Recherche MSC

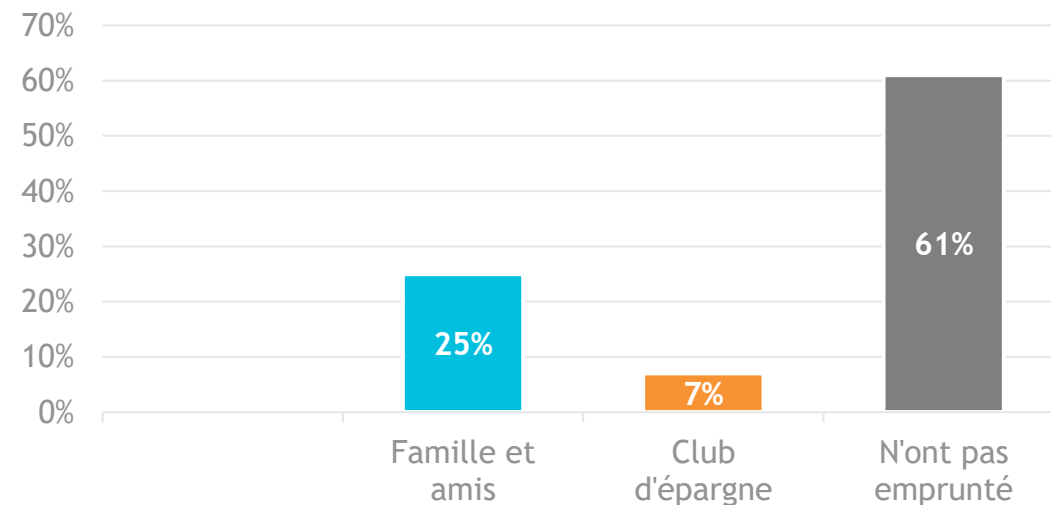
# Moins de la moitié des Ivoiriens ont épargné et emprunté de manière informelle au cours de l'année écoulée, ce qui reflète des revenus et une capacité de remboursement limités

Épargne : 49% ont épargné au cours de l'année écoulée, principalement dans le cadre de canaux informels fiables, y compris « sous le matelas »\*



Bien que l'épargne soit en grande partie réalisée par le biais de mécanismes sociaux locaux plutôt que par des établissements formels méconnus qui suscitent de la méfiance, \*\* les comptes de mobile money sont de plus en plus utilisés pour conserver de l'argent. Les compétences digitales et de calcul sont toutefois limitées. \*\*\* L'irrégularité et l'incertitude des flux de revenus encourage les ménages à se procurer un filet de sécurité.

Crédit : 39% ont emprunté au cours de l'année écoulée, principalement par le biais de mécanismes sociaux où la pression communautaire joue le rôle de garantie de crédit\*

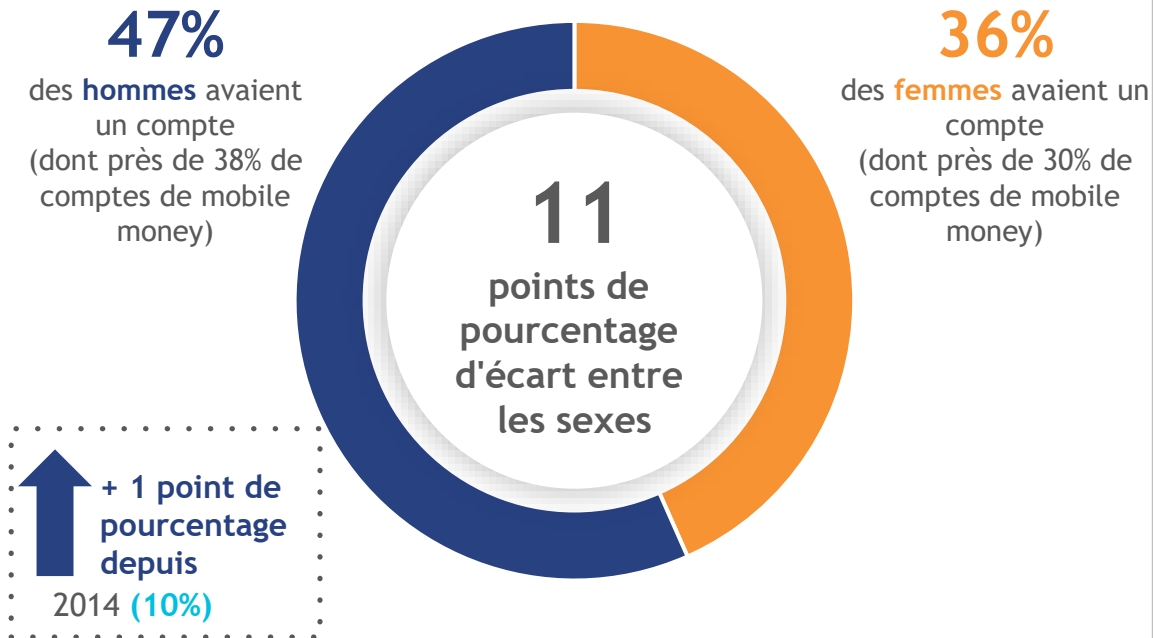


L'accès et l'utilisation des produits de crédit formels restent faibles. Alors que l'épargne est valorisée socialement, conduisant à l'autonomie, le crédit est considéré comme risqué et fortement découragé dans la société ivoirienne. La peur du crédit résulte de la pression des conditions de remboursement.

Sources : \* Données Findex de la Banque mondiale\* (2017) ; \*\* Morisset, J. 2016. *The race to emergence : why Côte d'Ivoire must adjust its financial system*. Côte d'Ivoire economic update. Groupe de la Banque mondiale ; \*\*\* Riquet C, 'In Côte d'Ivoire, financial inclusion at a Crossroads', blog du CGAP, 26 juin 2018

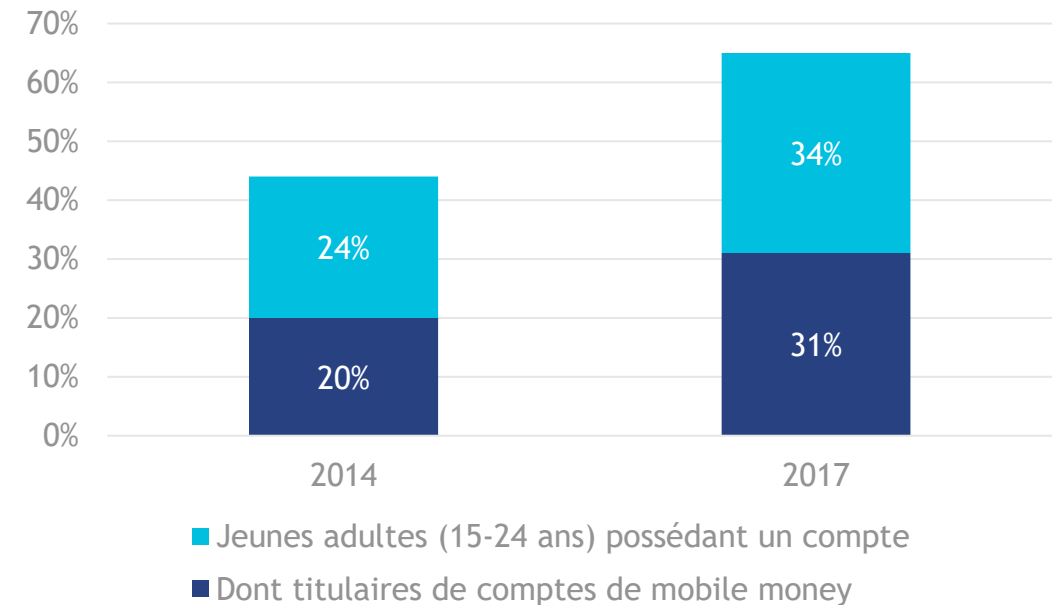
# Le mobile money est un puissant moteur de l'accès financier en Côte d'Ivoire et fait de plus en plus office d'égalisateur de l'inclusion des femmes et des jeunes

## 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, qui reflète la discrimination traditionnelle des femmes et leurs compétences digitales limitées, se creuse malgré l'adoption croissante des comptes de mobile money par les femmes. Le faible niveau d'éducation financière réduit leur capacité d'utiliser les paiements mobiles.

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

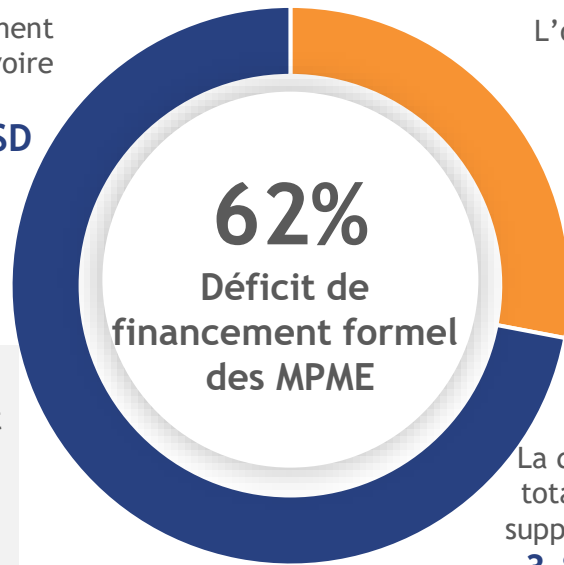


Avec plus de 60% de la population âgée de moins de 25 ans, les jeunes adultes représentent le segment le plus large et adoptent rapidement les services financiers digitaux liés au mobile money. L'usage de l'Internet mobile reste néanmoins limité. Les paris sportifs augmentent et sont les achats les plus courants effectués via le mobile money.\*\*

# La plupart des pauvres vivent dans les zones rurales du pays, ce qui offre aux MPME axées sur l'agriculture la possibilité d'améliorer leurs modèles d'affaires et d'élargir leur portefeuille grâce aux services financiers digitaux

## Déficit de financement des MPME, sur la base des besoins de financement réels et estimés, 2017\*

Le déficit de financement des MPME en Côte d'Ivoire est estimé à **2,4 milliards USD**



L'offre actuelle est de **1,4 milliards USD**

La demande potentielle totale de financements supplémentaires s'élève à **3,8 milliards USD**

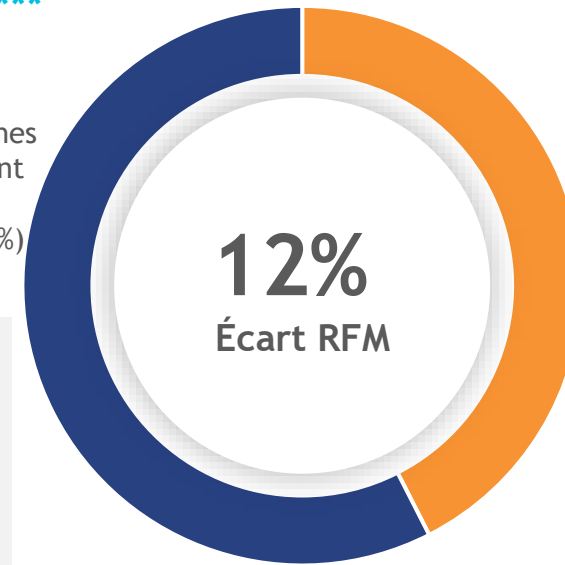
En 2016, **23%** des entreprises ont eu recours aux banques pour financer leurs investissements.\*\*

Le secteur ivoirien du cacao est le plus important au monde. Malgré sa taille, il est entravé par les paiements en espèces et les coûts d'intermédiation, ce qui nécessite une expansion des solutions de services financiers digitaux pour les transactions et les investissements des agriculteurs et des négociants.

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

**46%** des 60% les plus riches ont un compte (dont comptes de mobile money : 39%)

**57%** vivent en dessous du seuil de pauvreté dans les zones rurales, contre **36%** dans les zones urbaines\*\*\*\*



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

Baisse de **5 points de pourcentage** depuis 2014

Écart RFM mondial : **13%** (74% - 61%)  
(74%-61%)

Le mobile money améliore l'accès aux services financiers pour toutes les catégories de revenus. Cela permet de combler le fossé social entre les plus riches et les plus pauvres, y compris dans les zones rurales où 85% des comptes sont basés sur le mobile money.

Sources : \*Base de données Enterprise Financial Gap (2017) \*\* Base de données du développement financier mondial (2017) \*\*\*Global Findex (2017); \*\*\*\* Indicateurs du développement dans le monde  
Remarque : micro entreprise : 1 à 9 salariés, petite entreprise : 10 à 49 salariés ; entreprise moyenne : 50 à 250 salariés





# Côte d'Ivoire

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

# Malgré les services offerts par les FinTech et le développement de l'inclusion financière, l'usage des services financiers formels reste limité, car les produits et services ont besoin d'être adaptés aux segments à revenus faibles et moyens qui ont un rapport à l'argent différent de celui des travailleurs formels ayant un niveau d'études plus élevé

Bien que la Côte d'Ivoire figure parmi les dix économies en plus forte croissance dans le monde, les retombées de cette croissance n'atteignent pas les populations à revenus faibles et moyens. La population rurale y est 60% plus susceptible d'être exclue financièrement et les femmes et les agriculteurs sont les plus exposés à l'exclusion financière.





- Les choix financiers sont souvent influencés par les conseils et les recommandations de la famille. Cela s'applique encore plus aux personnes vulnérables qui ont un accès limité à l'information.
- Les acteurs financiers officiels ont du mal à adapter leurs services aux personnes qui vivent principalement dans une culture orale. Par exemple, le segment oral est capable de compter des espèces même en l'absence de connaissances arithmétiques de base.
- Malgré l'usage extrêmement répandu des outils financiers informels, les Ivoiriens veulent davantage d'autonomie et de confidentialité dans la gestion de leur argent. Ils perçoivent leur réseau social comme étant trop intrusif.
- Même si les réseaux sociaux jouent un rôle clé dans les pratiques de gestion financière de la population, le fait de dépendre de la communauté peut être humiliant pour les personnes dans le besoin.

- Le fait d'emprunter est mal vu, même si les Ivoiriens le font souvent pour répondre à leurs besoins courants, faire face aux situations d'urgence ou saisir des opportunités professionnelles.
- Il existe une tension manifeste entre le besoin d'autonomie financière et la peur du crédit.
- L'expérience de l'emprunt d'argent est réussie lorsqu'elle respecte les principes de réciprocité, d'équité et d'empathie.
- La tentation de dépenser pour répondre aux besoins courants et aux demandes du réseau social est forte. Les Ivoiriens s'efforcent par tous les moyens de mettre leurs économies à l'abri, mais il leur manque des outils adaptés pour y parvenir.

# Les pratiques informelles d'épargne et de crédit offrent aux FinTech un potentiel considérable de solutions digitales de deuxième génération adaptées à l'inclusion financière





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

## Épargne

Segment	Pourcentage
Femmes 	46%
Ruraux 	46%
Jeunes 	43%
MPME 	N.D.





La moyenne nationale est de 49%.\* Les groupes marginalisés épargnent un peu moins que la population dans son ensemble. La grande majorité de ceux qui épargnent préfèrent garder l'argent chez eux ou dans le cadre de tontines.\*\*\* 10% épargnent en vue de la vieillesse, tandis que 19% épargnent pour démarrer, gérer ou développer une ferme ou une entreprise.\*

## Crédit

Segment	Pourcentage
Femmes 	39%
Ruraux 	36%
Jeunes 	36%
MPME 	5%***

39% des Ivoiriens empruntent.\* Les groupes marginalisés contractent des prêts principalement à des fins médicales et de santé, mais par rapport à la moyenne de la population, ils ont moins recours aux institutions formelles. Cela reflète un accès plus restreint au crédit et un manque de solutions pratiques en termes de coût et de confiance.\*\* L'accès au financement est un obstacle majeur pour 58% des MPME, 30% d'entre elles utilisant des sociétés financières non bancaires.\*\*\*

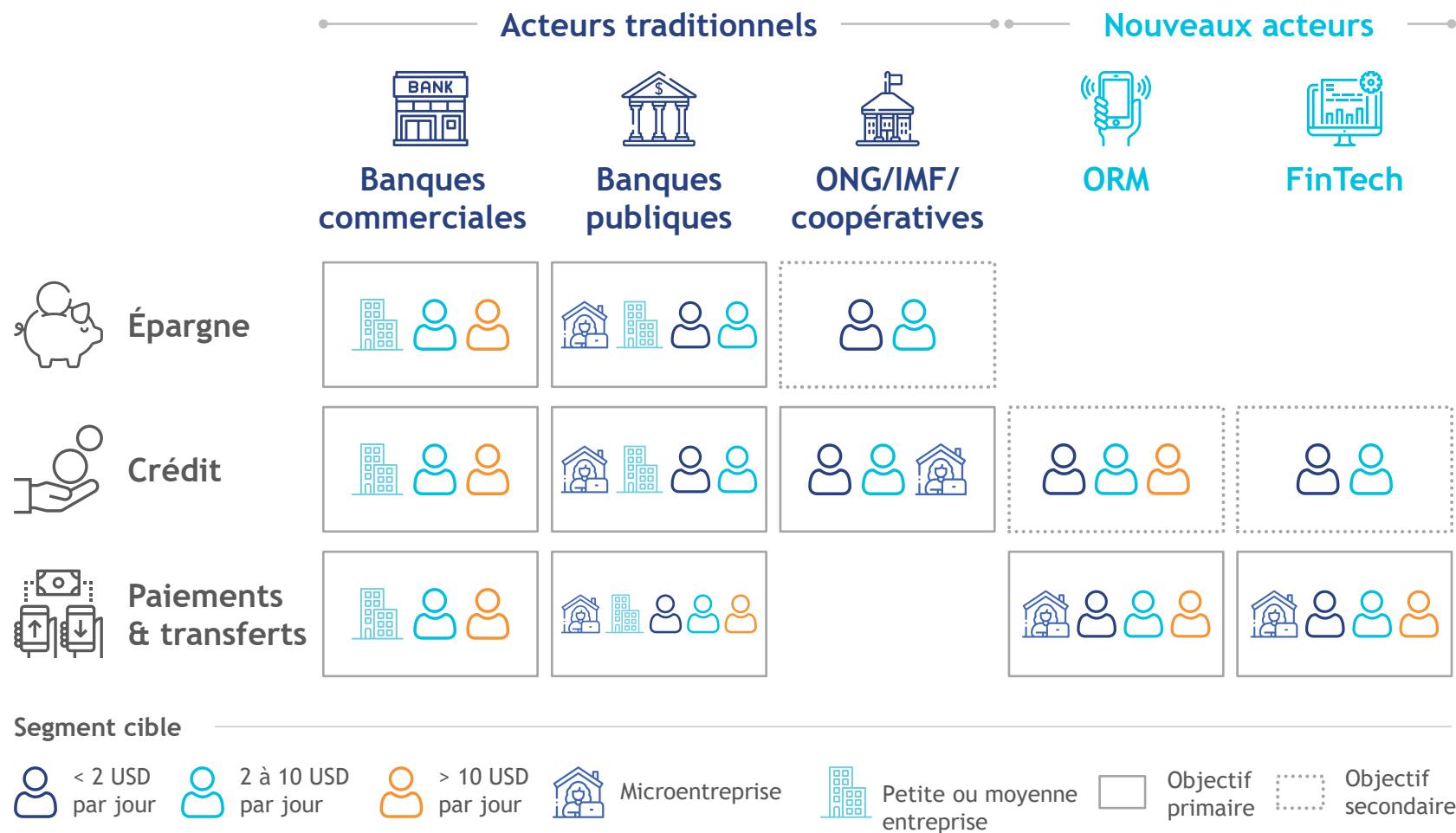
## Paiements & transferts

Segment	Pourcentage
Femmes 	33%
Ruraux 	34%
Jeunes 	33%
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, soit un peu moins que la moyenne nationale de 38%, ce qui reflète une plus grande difficulté à accéder à ces produits et services. 6% des hommes et 5% des femmes ont payé des factures ou fait des achats en ligne.\*

Sources : \* Base de données Global Findex, 2017 ; \*\* Rotman Parker et al.(2018), *How do Low Income People in Côte d'Ivoire Manage their money*, blog du CGAP; \*\*\*CGAP (2018), Côte d'Ivoire Analytical Report, Financial Inclusion Insights

# L'écosystème des acteurs de l'offre évolue rapidement en Côte d'Ivoire et les possibilités d'offrir des produits centrés sur les clients à revenus faibles et moyens abondent



Source : analyses MSC



MTN a lancé [Momo Kash](#) en partenariat avec [Bridge Bank](#). Il s'agit d'un service de nano-crédit et de nanoépargne.

En août 2019, le groupe d'assurance NSIA a lancé [Blê-Blê](#), un produit d'épargne distribué par MTN Money qui se concentre sur la constitution de patrimoine.

Orange, qui propose déjà une carte Visa à ses titulaires de comptes de mobile money, est en train de lancer une **banque digitale** avec NSIA.

[Yup](#) est la solution de mobile money de la Société Générale qui propose un **portemonnaie électronique** avec un réseau d'agents de dépôt et retrait d'espèces et de distributeurs automatiques.

Ecobank a développé les comptes [Xpress](#), une application de banque mobile qui comprend une **solution de prépaiement** (SCash).





# Côte d'Ivoire

L'écosystème des FinTech





# Coup de projecteur sur un entrepreneur

Siaka Silue est le cofondateur de [Locatys](#), une start-up FinTech lancée en 2017 qui fournit des solutions de gestion d'investissements pour la diaspora ivoirienne : collecte de loyers au moyen du mobile money et garantie de loyer.

Siaka est un spécialiste en informatique qui a longtemps été consultant indépendant avant de lancer cette entreprise.

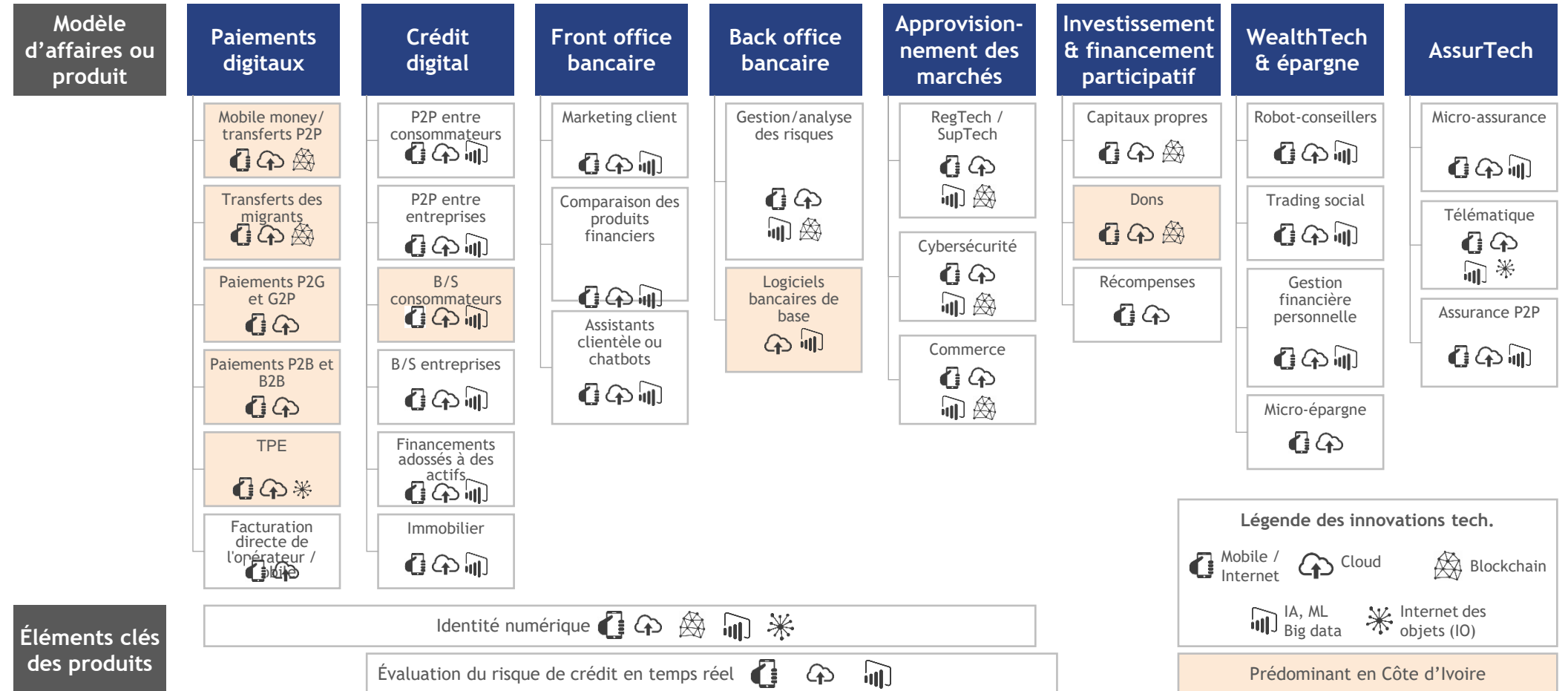
Suite au développement de sa base de clients, Siaka souhaite servir la clientèle grand public en offrant des facilités de microassurance et de microcrédit aux locataires d'appartements et de maisons. Pour ce faire, il a besoin :

- d'une clarification du cadre réglementaire des FinTech par la BCEAO pour affiner sa stratégie ;
- d'un accès à un réseau élargi d'investisseurs ;
- d'une assistance au développement de la notoriété de sa marque auprès de sa clientèle cible.



# Malgré le développement du marché des services financiers digitaux, les FinTech continuent de se concentrer sur les paiements et les transferts d'argent, ce qui signifie que les besoins du marché ne sont pas encore totalement couverts

















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



## Liste des FinTech :

- [Bizao](#)
- [CinetPay](#)
- [Djogana](#)
- [Hub2](#)
- [InTouch](#)
- [Julaya](#)
- [Locatys](#)
- [Messenka](#)
- [Mojaride](#)
- [Oukaley](#)
- [Payqin](#)
- [PEG](#)
- [QuickCash](#)
- [Scash](#)
- [SycaPay](#)
- [Tibank](#)
- [Wizall](#)

# Les FinTech inclusives négligent la possibilité d'apporter une valeur significative aux femmes et aux jeunes des zones rurales

	 Femmes	 MPME	 Agriculteurs	 Jeunes
 Paiements & transferts		    		
 Crédit				
 Épargne & investissements				



[Quickcash](#) est un service régional de transferts d'argent qui s'adresse aux agriculteurs à revenus faibles et moyens.

[Djogana \(FarFar\)](#) propose des solutions de paiement de l'impôt par téléphone pour le secteur informel et de paiement électronique pour les entreprises.

[Payqin](#) propose une carte internationale virtuelle pour aider les jeunes entrepreneurs à développer leur activité en ligne.

[Oukaley](#) est une plateforme de financement participatif pour les entreprises sociales.

[Hub2](#) propose des services de paiement innovants qui permettent aux MPME de proposer gratuitement des méthodes de paiement innovantes.

[Julaya](#) permet aux petits commerçants et aux PME d'accéder à des services financiers digitaux.

# Étude de cas : Groupe Dothan



**Keiwa** est une application qui permet aux commerçants du secteur informel de la Côte d'Ivoire de gérer leur comptabilité de manière indépendante. Dans le cadre d'un processus d'incubation avec la Société Générale, la solution a été testée pendant 3 mois au Sénégal avec une institution de microfinance sénégalaise, Manko. Deux solutions sont proposées : KEIWA fun, un éducateur financier qui gère le budget du ménage (personnel ou familial) et KEIWA pro, qui permet à un petit entrepreneur de tenir une comptabilité simplifiée par téléphone pour son entreprise.



## Contexte de la solution

Malgré une économie apparemment active qui dépend largement du secteur informel, plus de 6,4 millions de commerçants de Côte d'Ivoire ont du mal à faire la preuve de leur création de valeur. En l'absence de justificatifs financiers, les PME ne peuvent pas accéder au crédit bancaire pour développer leur activité.

**Problématique : comment faciliter l'accès au crédit des travailleurs informels sans antécédents financiers ?**

Comment ça marche ?	Opportunité	Modèle d'affaires	Impact
<b>Enregistrement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Vérification d'identité</li><li>➤ Ouverture de compte</li></ul> <b>Suivi financier en temps réel</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Suivi des stocks</li><li>➤ Dépenses</li><li>➤ Revenus</li><li>➤ Crédit</li></ul>	<b>Services financiers</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Épargne</li><li>➤ Prêts</li><li>➤ Assurance</li></ul> <b>Clients cibles</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Commerçants locaux et PME</li><li>➤ Institutions financières</li><li>➤ Compagnies d'assurance</li></ul>	<b>Enregistrement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Abonnement mensuel</li><li>➤ Plateforme multilingue</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Permet aux utilisateurs de se constituer un dossier financier formel pour des demandes de prêt auprès de banques partenaires</li><li>➤ Génère des indicateurs clés de performance (KPI) pour les entreprises</li></ul>

# Étude de cas : Messenka



Messenka propose une plateforme digitale de services en ligne qui fonctionne sur Facebook Messenger et Telegram. Les consommateurs créent un porte-monnaie Messenka lié à leur compte de mobile money. À partir de l'application ou par SMS, ils peuvent payer les factures de prestataires de services (services collectifs, commerce en ligne, établissements scolaires). Les utilisateurs font leurs transactions en envoyant une demande sur un chatbot de messagerie instantanée, soit en ligne via Facebook, soit par SMS.



## Contexte de la solution

Messenka a été créée en 2015 pour fournir des solutions de paiement et de transfert aux utilisateurs des médias sociaux, notamment Facebook Messenger, qui est un moyen de communication populaire en Côte d'Ivoire, surtout chez les jeunes.

## Problématique : comment offrir des solutions de paiements et de transferts aux utilisateurs des réseaux sociaux ?

Comment ça marche ?	Opportunité	Modèle d'affaires	Impact
<b>Enregistrement</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vérification d'identité</li><li>• Ouverture de compte</li></ul> <b>Suivi financier en temps réel</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Suivi des stocks</li><li>• Dépenses</li><li>• Revenus</li></ul>	<b>Services financiers</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Épargne</li><li>• Éducation financière</li></ul> <b>Clients cibles</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Jeunes et segments à faibles revenus des zones urbaines et rurales</li></ul>	Abonnement mensuel: <ul style="list-style-type: none"><li>– B2C : 500 F CFA/mois</li><li>– B2B : 5000 F CFA/mois</li></ul> Pas de frais sur les transferts entre porte-monnaies Messenka	<ul style="list-style-type: none"><li>• &gt; 10 000 comptes ouverts</li><li>• 1 200 comptes actifs avec près d'un milliard de francs CFA de transactions en deux ans d'activité</li><li>• &gt; 70 000 conversations/mois</li></ul>





# Côte d'Ivoire

L'écosystème de soutien



# Les FinTech ivoiriennes ont du mal à parvenir à maturité en raison du manque de compétences managériales de leurs créateurs et de la difficulté à trouver un soutien approprié

## Obstacles internes

## Impact sur la viabilité



### Compétences

- La plupart des créateurs de FinTech ne possèdent pas les compétences de gestion complémentaires qui sont nécessaires pour gérer une entreprise tout en s'occupant de la levée de fonds, de la recherche de partenariats, du marketing et de la conformité réglementaire. « *Nous avons besoin d'aide pour mieux comprendre le marché et adapter notre modèle d'entreprise pour mieux servir le segment des revenus faibles et moyens* » (un PDG de FinTech)



### Capital

- Les FinTech locales s'appuient sur des ressources financières limitées et n'ont pas accès aux financements nécessaires pour consolider ou opérationnaliser leurs processus. « *Les ORM ont l'obligation de conserver des soldes suffisants sur un compte, ce qui limite les flux de trésorerie disponible* » (un PDG de FinTech)



### Gestion des talents

- La plupart des FinTech sont des start-ups qui ont du mal à trouver et attirer des talents. « *Il est difficile de trouver des talents, surtout dans un contexte de start-up où il y a beaucoup de pression et d'incertitude. Nous avons besoin de pouvoir accéder au réseau de recrutement des ressources humaines* » (un PDG de FinTech)



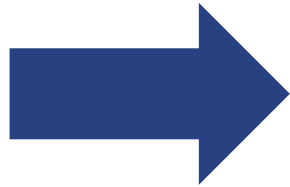
### Collaboration

- Certaines FinTech manifestent un manque de connaissance des clients et des besoins des opérateurs historiques au-delà de la proposition de valeur initiale et auront du mal à adapter les solutions aux attentes du marché. « *Le segment des revenus faibles et moyens offre un potentiel énorme d'amélioration de l'inclusion, mais il faut pour cela développer la confiance entre les clients et les institutions financières, ce qui devrait être une priorité pour les FinTech* » (un responsable bancaire)



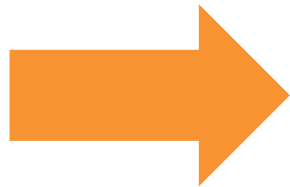
# La réglementation est considérée comme un facteur important pour la capacité des FinTech à introduire des produits et des services innovants

Obstacles  
perçus par les  
FinTech



- Manque de protection pour les start-ups et faiblesse de la réglementation en matière de concurrence
- Vide juridique qui laisse planer l'incertitude sur la viabilité des entreprises FinTech en raison du risque réglementaire
- Difficulté de savoir comment rendre compte des revenus générés
- Les FinTech ne peuvent pas accéder facilement au canal USSD avec des prestataires, ce qui est un problème en raison de la pénétration limitée d'Internet dans les zones rurales
- Absence de cadre/espace de test pour réduire les préoccupations de la BCEAO
- Nécessité de démocratiser l'accès à l'USSD, malgré le manque de volonté du régulateur de prendre des contre-mesures à l'encontre des ORM et sa tendance à encourager la résolution des problèmes entre les entreprises concernées
- Le coût de la licence d'émission ou de distribution de monnaie électronique rend les entreprises FinTech excessivement dépendantes des opérateurs historiques
- Les IMF n'ont pas le droit d'émettre de la monnaie électronique, ce qui limite les possibilités de partenariat pour toucher les segments à revenus faibles et moyens

Opportunités  
perçues par les  
FinTech



- Un dialogue accru avec les régulateurs peut conduire à des révisions du cadre réglementaire qui favoriseront l'innovation dans le secteur
- L'accord récent de l'UEMOA sur l'interopérabilité permettra aux FinTech d'utiliser cette plateforme, ce qui contribuera par la suite à réduire les coûts et à mutualiser les efforts

« Pour favoriser l'inclusion financière, l'État devrait réduire le coût de la carte agricole à 1,5% comme un moyen de résoudre les garanties de KYC »  
(un PDG de FinTech)

« Les changements à venir en matière d'interopérabilité faciliteront l'agrégation »  
(un PDG de FinTech)

La  
réglementation  
est-elle propice  
aux innovations  
en Côte  
d'Ivoire ?

« Les normes ont besoin d'être un peu plus flexibles »  
(un représentant du secteur bancaire)

« Il n'existe pas de cadre fondé sur des règles »  
(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 FinTech inclusifs



## Progrès réalisés à ce jour

### Inclusion financière digitale

- **Inclusion financière** : la Stratégie Nationale pour l'Inclusion Financière (2016-2024) a vu le jour en mai 2019. Elle s'efforce d'atteindre un taux d'inclusion financière de 60% en 2024 en favorisant un meilleur accès aux services financiers digitaux pour les plus pauvres, avec un accent particulier sur les femmes.
- **Identification numérique** : la loi 2019-566, adoptée en juin 2019, a mis en place une carte d'identité nationale biométrique qui sera nécessaire pour voter. Bien que 68% des Ivoiriens possèdent déjà une carte d'identité,\* les prochaines élections présidentielles de 2020 devraient inciter le reste de la population à s'inscrire.
- **Protection du consommateur** : la loi 2016-412 sur la protection des consommateurs, adoptée début 2017, contient un chapitre sur la protection des consommateurs de services de financement.
- **Cybersécurité** : la loi 2013-451 contre la cybercriminalité assure la sécurité des données électroniques.
- **Infrastructures** : le gouvernement s'efforce de réduire la fracture numérique en développant 7 000 km de fibre optique dans tout le pays.
- **Concurrence** : en date de rédaction, l'ARTCI était en train d'émettre une autorisation pour les SVA, tandis que la BCEAO doit émettre une licence de monnaie électronique pour les institutions non financières.



## Limites à l'inclusion financière digitale

- L'absence d'un cadre réglementaire pour les FinTech les empêche de collaborer et de tester des approches spécifiques d'amélioration de l'inclusion financière.
- L'augmentation régulière des taxes sur les transactions de mobile money risque d'inverser les progrès réalisés en matière d'inclusion financière et de limiter l'impact du mobile money dans le plan Vision 2040 de la Côte d'Ivoire et la réalisation des ODD.
- Absence d'un processus simple et abordable de signature électronique.
- Un peu plus de la moitié seulement de la population ivoirienne possède un certificat de naissance ou une pièce d'identité, et la réglementation en vigueur ne permet pas un KYC à plusieurs niveaux.
- Comme 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 86<sup>e</sup> 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, alors que d'autres types de FinTech sont privées d'un accès fiable et équitable aux canaux USSD et API.
- Les contraintes d'accès à l'USSD pour les acteurs non ORM empêchent les FinTech de proposer des produits et des services innovants aux consommateurs.

\* Source : UIT (2018)

# Le système de licence centralisé de l'UEMOA pour l'épargne et le crédit empêche les FinTech de concevoir des solutions adaptées aux besoins locaux, notamment dans les zones rurales où les institutions financières sont rares



Produits	Progrès réalisés à ce jour	Limites à l'inclusion financière digitale
<b>Paiements &amp; transferts</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La BCEAO a publié des directives relatives aux services financiers digitaux qui permettent aux différents types d'institutions (banques, ORM et prestataires de services de paiement non bancaires) d'émettre de la monnaie électronique. Les prestataires n'ont besoin de faire qu'une seule demande pour être autorisés à exercer leur activité dans la région. Cela permet de réduire les barrières à l'entrée et de limiter les coûts d'investissement pour l'expansion régionale.</li><li>• Une plateforme de paiement régionale interopérable est en préparation et devrait être opérationnelle d'ici mi-2020.</li><li>• La loi ivoirienne 2013-546 relative aux transactions électroniques a établi un cadre réglementaire pour les activités de commerce électronique, y compris les règles de KYC.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En attendant que l'interopérabilité soit effective et que la réglementation précise comment les FinTech pourraient être intégrées à l'écosystème des paiements, celles-ci doivent mettre en place des accords avec chaque prestataire ou passer par un agrégateur.</li><li>• Il n'existe pas de réglementation spécifique pour les services de solution de paiement ou de transfert d'argent des agrégateurs FinTech.</li><li>• La BCEAO n'autorise que les institutions financières agréées à distribuer du crédit et à collecter de l'épargne. La licence d'émission de monnaie électronique interdit aux FinTech d'émettre des comptes d'épargne ou de crédit, sauf pour les produits fournis par une banque ou une IMF qui peuvent être utilisés pour émettre de la monnaie électronique.</li></ul>
<b>Épargne &amp; crédit</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Des bureaux de référence de crédit sont en cours de création dans tous les pays de l'UEMOA.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La tarification du crédit est un facteur limitatif avec des taux d'intérêt plafonnés à 15% pour les banques et à 24% pour les IMF, ce qui limite la possibilité de développer un modèle commercial rentable et de lancer de nouvelles initiatives.</li><li>• L'absence de signature électronique simple et abordable et de carte d'identité nationale biométrique a entravé l'introduction de produits de deuxième génération (épargne, crédit, assurance).</li></ul>

Sources: BCEAO Instruction n° 15-12/2010/RB; Instruction n° 008-05



# Les partenariats sont au cœur de la viabilité et du développement de FinTech

« Les FinTech doivent s'associer à des acteurs qui ont un fort appétit pour l'innovation, afin d'obtenir un soutien tout au long du processus d'exploration »  
(un PDG de FinTech)

« L'accès à l'USSD doit être démocratisé en Côte d'Ivoire pour permettre aux FinTech de toucher le vaste segment de la clientèle rurale »  
(un PDG de FinTech)



« Le gouvernement a un rôle de marché à jouer pour soutenir les FinTech locales, en les mettant notamment en contact avec le marché des services publics »  
(un PDG de FinTech)

« Une coopération accrue entre les acteurs financiers est nécessaire pour réduire l'asymétrie informationnelle et le surpoids des coûts d'intermédiation dans la chaîne de valeur financière, qui affecte la compétitivité des FinTech. »  
(un PDG de FinTech)

# Les FinTech de la Côte d'Ivoire s'appuient sur les opérateurs historiques pour accéder au marché et surmonter les obstacles réglementaires pour les 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
<b>Banques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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)</li> <li>Les banques peuvent fournir une assistance technique et des prêts aux partenaires sélectionnés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>Les banques développent de plus en plus leurs propres solutions digitales sur la base d'appels d'offres et ne sont que quelques unes à travailler avec des FinTech locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les banques sont prêtes à tester les solutions de FinTech locales mais ne les soutiennent pas dans les phases de développement et de déploiement</li> <li>Les prestataires de services de deuxième génération, tels que <a href="#">SCash</a>, Tibank et <a href="#">Messenka</a>, ont besoin de s'associer à des banques pour développer leurs solutions de crédit et d'épargne</li> <li><a href="#">SycaPay</a> a un partenariat avec l'UBA qui permet aux détenteurs de cartes de crédit d'effectuer des transactions de commerce électronique</li> </ul>
<b>IMF</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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 séduisantes pour les FinTech</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les principales IMF ont leur siège en dehors de la région et privilégient des solutions mondiales, ce qui réduit la possibilité de programmes de collaboration mis en place localement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dans le cadre d'un partenariat mutuellement avantageux fondé sur une rémunération à la commission des FinTech, les IMF pourraient permettre aux segments à revenus faibles et moyens d'emprunter et de rembourser des prêts au moyen du mobile money</li> </ul>
<b>ORM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les ORM disposent de ressources financières et technologiques qui en font des partenaires attrayants</li> <li>Grâce à leur forte pénétration du marché, les ORM peuvent aider les FinTech à recruter de nouveaux clients</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'interopérabilité doit être négociée sur une base bilatérale et les ORM ne sont pas toujours disposés à coopérer</li> <li>Les ORM peuvent être réticents à ouvrir leur API et ne sont pas tenus d'ouvrir leur USSD</li> <li>Les ORM ne veulent pas être impliqués dans les efforts de rétention</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les ORM de la Côte d'Ivoire (Orange, MTN et MOOV) ont généralement été réceptifs aux FinTech pour publier leurs API, mais ont été réticents à concéder des frais de transaction moins élevés</li> <li>Depuis le départ, <a href="#">SycaPay</a> et <a href="#">CinetPay</a> ont mis en place des partenariats avec des ORM pour agréger des solutions de mobile money</li> </ul>

# Les FinTech de la Côte d'Ivoire s'appuient sur les opérateurs historiques pour accéder au marché et surmonter les obstacles réglementaires pour les 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
<b>Institutions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les gouvernements nationaux et locaux ont besoin d'accroître la mobilisation des recettes intérieures en sécurisant et en formalisant la collecte de l'impôt</li> <li>Développer des solutions permettant aux individus et à leurs familles de payer, d'épargner ou d'emprunter pour les frais de scolarité et les dépenses médicales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Convaincre les organismes publics de confier à des opérateurs privés la tâche de collecter les fonds publics</li> <li>Le ministère de l'éducation a mis en place un partenariat avec des ORM pour promouvoir le paiement des frais de scolarité dans les écoles publiques au moyen du mobile money*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">SycaPay</a> et <a href="#">CinetPay</a> ont l'intention de développer des partenariats avec des écoles privées pour faciliter les paiements des étudiants</li> <li>En collaboration avec le ministère de l'éducation, le prestataire local de paiement en ligne <a href="#">CelPaid</a> gère un service national qui permet de payer les frais d'inscription scolaire en ligne</li> </ul>
<b>Fournisseurs de services publics</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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, les assurances, le commerce électronique et les pharmacies</li> <li>Capturer des flux de trésorerie réguliers et importants dans l'écosystème digital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">MojaPay</a> étudie un partenariat avec la Société des transports abidjanais (SOTRA) et les compagnies de bateaux de lagune pour mettre en place une solution de carte NFC pour le paiement des frais de transport</li> <li><a href="#">Locatys</a> et <a href="#">Hub2</a> recherchent des partenariats avec des sociétés immobilières pour exploiter leur solution de recouvrement des loyers</li> </ul>
<b>Interfaces économiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>S'appuyer sur l'enracinement des organisations économiques dans l'économie informelle, notamment les coopératives, les syndicats et les organisations de migrants</li> <li>Accès à un ensemble de travailleurs informels et à faibles revenus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Malgré l'existence d'agrégateurs, la plupart des interfaces économiques ne sont pas suffisamment importantes pour développer des solutions uniques rentables avec eux, ce qui nécessite de s'associer à plusieurs multiples acteurs en même temps</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">QuickCash</a> a noué des liens avec la communauté togolaise d'Abidjan pour promouvoir sa solution de transferts d'argent</li> </ul>

\* Frydrych, J., Scharwatt, C. & Vonthron, N. 2015, *Le paiement des frais d'inscription scolaire via argent mobile en Côte d'Ivoire*, GSMA; \*\*<http://gca-foundation.org/>

# 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](mailto: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](mailto: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](mailto:anup@microsave.net)



