



FinTech inclusives en Afrique francophone

Rapport pays - Mali



Abréviations

AMRTP	Autorité Malienne de Régulation des Télécommunications et des Postes
ANPE	Agence nationale pour l'emploi
API	<i>Application Programming Interface</i> : interface de programmation d'application
BCEAO	Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest
CSRP	Cadre stratégique de réduction de la pauvreté au Mali
FARE	Fonds Auto-Renouvelable pour l'Emploi
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
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
ORM	Opérateur de réseau mobile
QR	<i>Quick Response</i> (code QR)
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

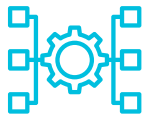
Le Mali est un marché frontière pour les FinTech. Le gouvernement malien est en train de mettre en place des politiques visant à tirer parti des solutions digitales et comprend la nécessité de renforcer l'écosystème de l'entrepreneuriat. Cela nécessitera des investissements dans les compétences, l'éducation et le soutien du secteur des start-ups, avec l'appui de solides mentors.



Facteurs clés pour que les FinTech au Mali réussissent à **stimuler l'inclusion financière** : **développer les compétences des entrepreneurs** et **renforcer les services de développement d'entreprise** destinés aux FinTech.



Les FinTech peuvent améliorer l'inclusion financière, à condition d'établir des **partenariats avec des universités**, de **renforcer les capacités des incubateurs** et d'adopter une **réglementation efficace**.



Écosystème : **18 FinTech**, **11 facilitateurs et partenaires de financement**,* les API sont la principale technologie.



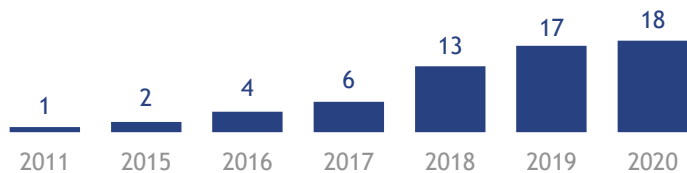
Tendances : **évolution de l'approche du gouvernement** pour améliorer le développement de **l'entrepreneuriat** et de **l'innovation**, **reconnaissance de la nécessité de soutenir les jeunes**, le Mali est considéré comme un marché frontière.



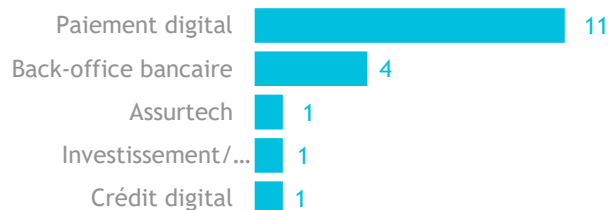
Défis : **marché pauvre en technologie**, **taux de chômage élevé** ; **50% de la population a moins de 24 ans**, **manque d'éducation et de culture entrepreneuriale**.

La place des FinTech au Mali se développe rapidement

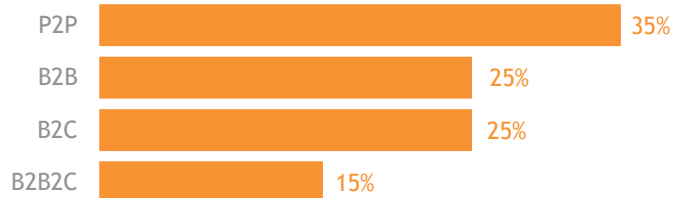
Nombre de FinTech au Mali
(en fin d'année)



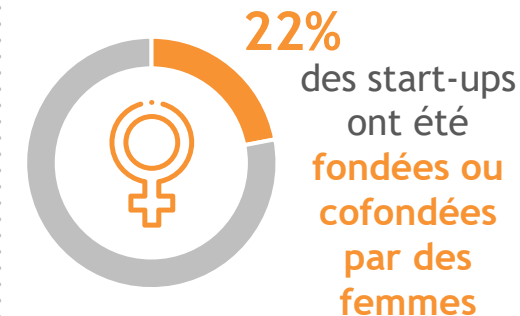
FinTech au Mali par sous-secteur



Modèle d'affaires



Depuis 2018, les start-ups FinTech sont en plein essor au Mali et sont dirigées en majorité par de jeunes hommes.



Mode de financement dominant des FinTech en ORANGE



Aides publiques



Crédit



Financement participatif



Capitaux propres



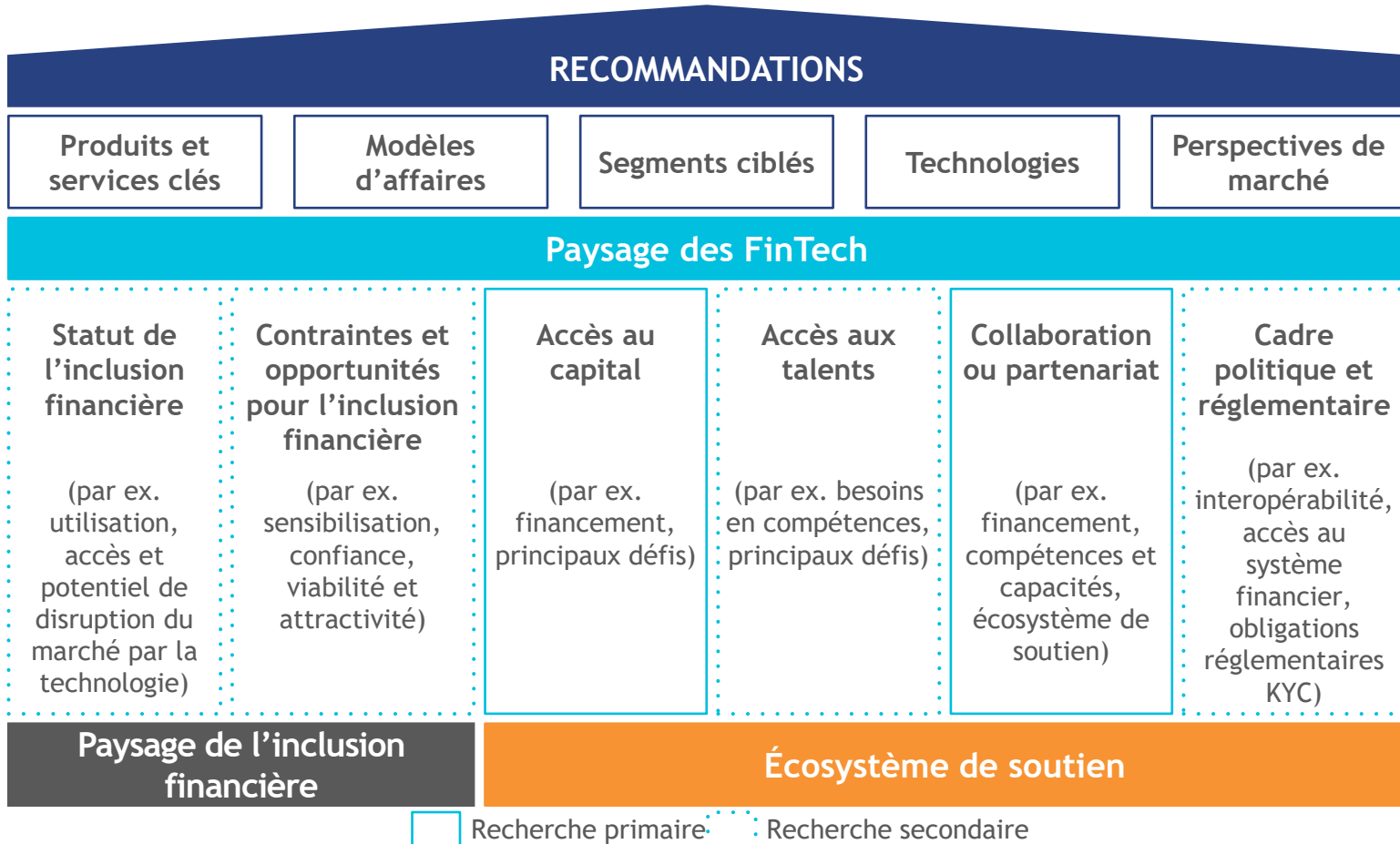
Investisseurs providentiels et fonds de capital-risque



Le principal modèle d'affaires est le P2P et la plupart des FinTech ont été développées et lancées sans bénéficier du soutien d'un programme d'incubation ou d'une institution publique financière.

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 Mali

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

Paysage des FinTech	<ul style="list-style-type: none"> Le projet d'amendement 23 concernant le CSRP est encore en consultation publique, mais, s'il est adopté, il créera un environnement favorable aux entrepreneurs Taux d'imposition réduits pour les propriétaires d'entreprises de moins de 40 ans 	<ul style="list-style-type: none"> Faible capacité technique Manque de soutien culturel à l'entrepreneuriat Forte dépendance aux relations sociales pour résoudre les problèmes des entreprises Infrastructure inadéquate avec de fréquentes coupures de courant
Cadre politique et réglementaire	<ul style="list-style-type: none"> Loi relative aux start-ups visant à créer un environnement favorable aux jeunes entrepreneurs Adoption de la loi uniforme de l'UEMOA fixant le cadre réglementaire de la lutte contre le blanchiment d'argent Promotion de la croissance des entreprises grâce à la technologie et à l'innovation Interopérabilité à venir dans la région de la BCEAO 	<ul style="list-style-type: none"> La réglementation et la supervision restent problématiques Le pays est mal classé en termes de « création d'entreprise » et « d'accès au crédit » Corruption généralisée
Accès aux talents	<ul style="list-style-type: none"> Programme GENESIS Startups MALI - initiative conjointe de l'ONG Eureka Group et de l'Institut des sciences appliquées (ISA, USTTB) en partenariat avec l'Institut national des employeurs et de la formation professionnelle Organisation des jeunes patrons (OJEP) (travaille en étroite collaboration avec Impact Hub et fait du lobbying auprès du ministère de l'Économie numérique sur une base régulière) 	<ul style="list-style-type: none"> Le manque de compétences en matière de développement et de programmation informatique entraîne l'externalisation de certaines activités à l'international Manque de compétences en matière de gestion d'entreprise
Collaboration & partenariat	<ul style="list-style-type: none"> Couloirs de transfert d'argent des migrants Partenariats bancaires à plusieurs niveaux 	<ul style="list-style-type: none"> Manque de connaissances sur la négociation des partenariats Manque de sensibilisation des acteurs de l'écosystème aux acteurs des FinTech Les entreprises régionales évitent les solutions technologiques locales
Accès des FinTech au financement	<ul style="list-style-type: none"> Certaines subventions de bailleurs de fonds sont disponibles par le biais de concours et du programme de la Banque mondiale Création d'un fonds par I&P Fonds auto-renouvelable FARE de l'ANPE, mais considéré comme lent 	<ul style="list-style-type: none"> Pas de capital-risque actif ni d'investisseurs providentiels (type « business angels ») Réticence à accorder des prêts aux start-ups, en particulier aux jeunes cadres, formation à l'entrepreneuriat de l'ANPE faible Les accélérateurs ne sont pas en lien avec les investisseurs Souvent, les familles n'investissent pas dans les entreprises

Points clés concernant l'inclusion financière

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

POINTS FORTS/PRINCIPALES OPPORTUNITÉS

POINTS FAIBLES/PRINCIPALES DIFFICULTÉS

Paysage de l'inclusion financière

- 80% environ des Maliens ont accès à un téléphone portable (taux de pénétration de la téléphonie mobile par carte SIM de 95,8%, 60,4% d'abonnés uniques, en 2017)¹
- Les réseaux de téléphonie mobile et d'Internet se développent
- L'accès aux institutions financières se développe progressivement
- Mise en œuvre en cours de la stratégie nationale d'inclusion financière

- Le pays dans son ensemble est encore en phase de « découverte » de l'utilisation potentielle du mobile money¹
- La faiblesse et l'irrégularité des revenus, associées à une alphabétisation limitée, surtout chez les femmes, se traduisent par un faible taux général d'inclusion financière
- Propension à épargner et à emprunter au sein de réseaux connus
- Accès très limité au financement pour les MPME (7%)³
- Prédominance du secteur informel et mauvaises pratiques comptables chez les MPME

Capacités financières

- Épargne pour l'investissement dans les activités professionnelles
- Éducation financière via des services vocaux pour surmonter les problèmes d'illettrisme

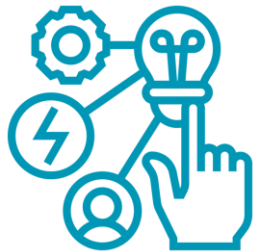
- 66% de la population a moins de 25 ans
- Faible taux d'alphabétisation
- Prépondérance des entreprises informelles

Sensibilisation au digital

- Utilisation du mobile money liée au niveau d'études

- Mauvaise compréhension du service et absence de besoin perçu
- Usage non enregistré du mobile money
- Faible niveau d'accessibilité et de pénétration de l'Internet

Possibilités de disruption



- Intégrer les FinTech aux stratégies nationales d'inclusion financière et d'alphabétisation en proposant des solutions vocales
- Collaboration avec les universités et autres établissements d'enseignement pour promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes
- Utilisation de données alternatives pour le crédit aux PME et au secteur agricole
- Outils digitaux de suivi financier pour les PME et les agriculteurs
- Collaboration entre le gouvernement et d'autres partenaires (privés/multilatéraux) pour améliorer l'accès à des services publics comme l'électricité
- Services groupés comprenant des outils de services de développement d'entreprise (BDS) pour faciliter l'accès au crédit au fil du temps

¹GSMA (2017); ²Sangare (2015); ³Global Findex (2019)

Résumé des principales recommandations

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS	RECOMMANDATIONS	PRIORITÉ
Paysage des FinTech	<ul style="list-style-type: none"> Créer des subventions liées à l'acquisition de compétences entrepreneuriales dans les universités ou auprès de prestataires qualifiés de services de développement d'entreprise (BDS) 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée
Cadre politique et réglementaire	<ul style="list-style-type: none"> Créer un bac à sable réglementaire donnant la priorité aux FinTech inclusives Créer une fiche réglementaire récapitulative en langage simple pour les FinTech Créer une politique d'innovation pour développer le capital humain Créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat en favorisant la sensibilisation à l'esprit d'entreprise dans les écoles, les centres de formation et les universités et en donnant accès à des formations à la gestion d'entreprise peu coûteuses Former les banques à comprendre le secteur FinTech d'un point de vue commercial Renforcer les capacités des autorités réglementaires avec des compétences spécifiques aux technologies financières Ajouter l'acquisition de compétences en affaires et en gestion dans les programmes d'enseignement Renforcer les systèmes publics de soutien aux entreprises Aligner le soutien financier et non financier à chaque étape du développement commercial des FinTech Créer des bureaux régionaux de l'innovation 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée Élevée Élevée Élevée Élevée Élevée Moyenne Moyenne Moyenne Moyenne Faible
Accès aux talents	<ul style="list-style-type: none"> Promouvoir des cas modèles d'entrepreneurs pour renforcer la confiance des jeunes Connecter l'écosystème de l'incubateur à d'autres incubateurs de la région pour partager les bonnes pratiques et établir des liens avec les opérateurs en place Accroître l'accès à l'expertise et aux ressources humaines qualifiées Encourager les programmes de mentorat portant sur la stratégie d'entreprise, l'élaboration de plans d'affaires, la stratégie de mise sur le marché et autres conseils aux nouveaux entrepreneurs 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée Élevée Élevée Moyenne
Collaboration & partenariat	<ul style="list-style-type: none"> Créer un fonds d'assistance technique en partenariat avec des experts en BDS pour travailler avec les incubateurs sur le renforcement des compétences Reconnaître les besoins et intérêts spécifiques des grandes entreprises pour collaborer efficacement avec elles 	<ul style="list-style-type: none"> Élevée Moyenne
Accès au financement	<ul style="list-style-type: none"> Fournir une assistance technique aux nouveaux fonds de « business angels » Doter en capital les fonds qui fournissent des fonds propres et quasi-fonds propres pour financer le démarrage des FinTech inclusives 	<ul style="list-style-type: none"> Moyenne Moyenne



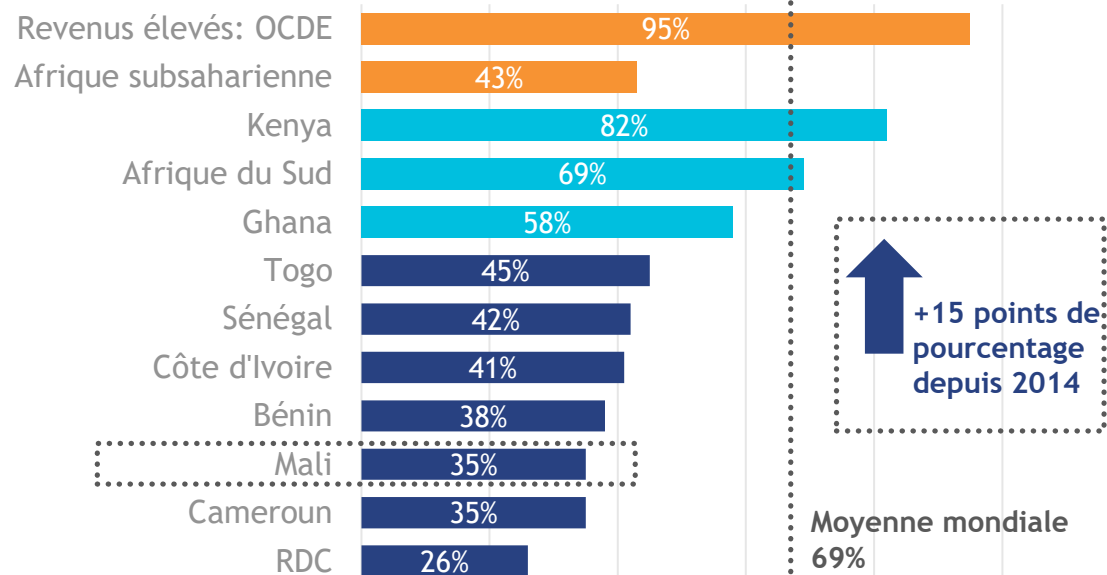
Mali

Le point sur l'inclusion financière au Mali



Bien qu'affaibli par un conflit intérieur et un terrorisme omniprésent, le Mali a fait des progrès en matière d'inclusion financière

Adultes (15 ans et +) disposant d'un compte,* 2017 : malgré les problèmes de sécurité au Mali, l'inclusion financière n'a cessé de croître ces dernières années, mais le pays reste en retard dans la région



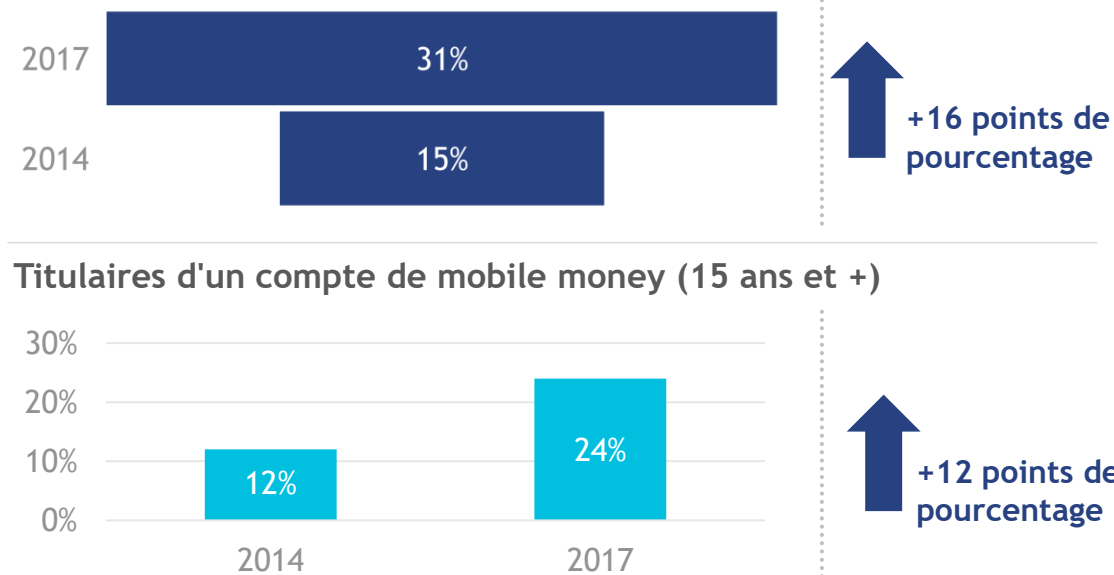
Le conflit armé qui a débuté en 2012 dans le nord du Mali a miné le processus de développement de l'ensemble du pays et a ralenti la croissance de l'inclusion financière.

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

**Indicateurs du développement dans le monde, 2017

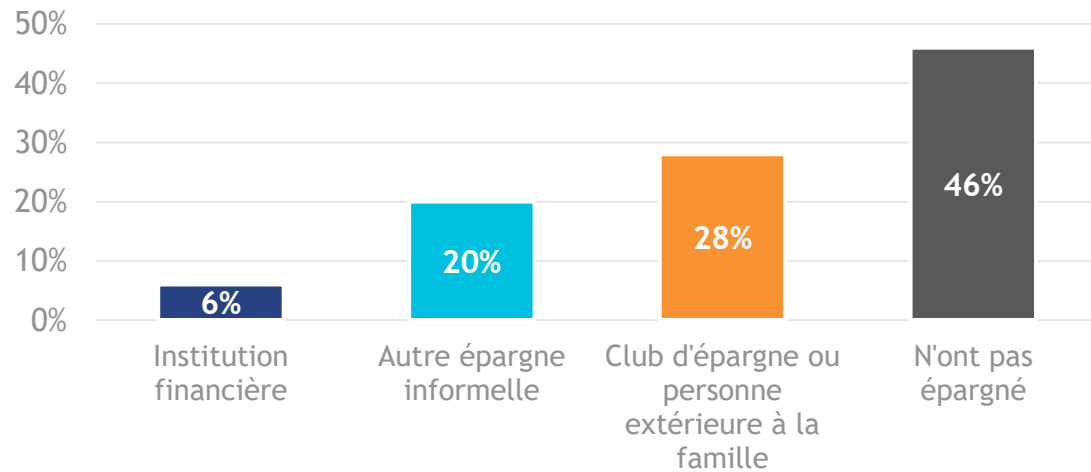
Paiements : 31% des adultes (15 ans et +) ont effectué ou reçu des paiements digitaux en 2017, ce qui reflète l'adoption croissante du mobile money, des transferts P2P et des paiements de factures de services publics



Le mobile money continue à stimuler la croissance des paiements digitaux, reflétant un taux de pénétration des téléphones mobiles de 118% qui s'explique par la détention de multiples cartes SIM** ; il offre une commodité aux utilisateurs à faibles revenus et illettrés.

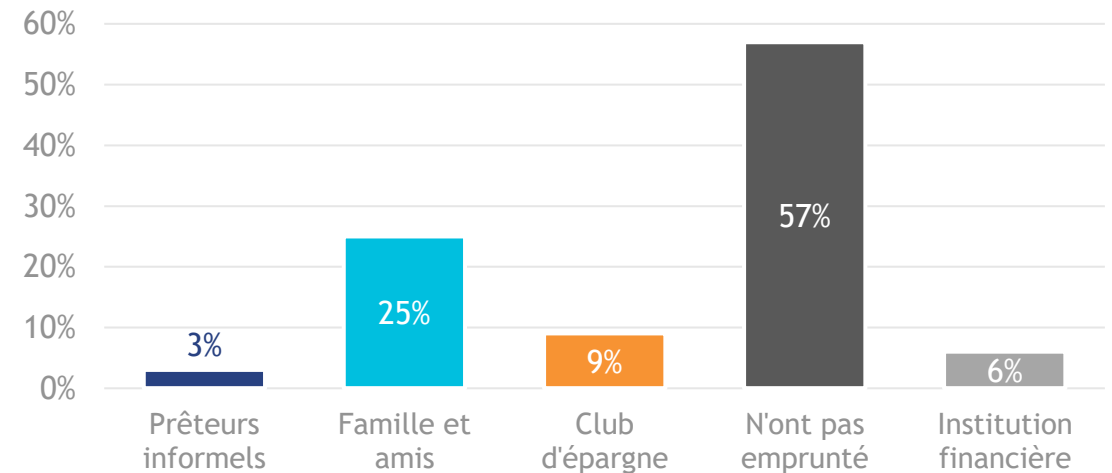
Alors que la plupart des Maliens épargnent et empruntent de manière informelle ou semi-formelle*, les canaux formels se développent, ce qui reflète l'implantation croissante des institutions de microfinance**

Épargne : 54% ont épargné au cours de l'année écoulée, principalement pour créer ou développer une entreprise**



Malgré des revenus limités, plus de la moitié des Maliens épargnent, généralement sous le matelas ou par le biais de mécanismes prévoyant une garantie communautaire.

Crédit : 43% ont emprunté au cours de l'année écoulée, principalement par des canaux traditionnels facilement accessibles et moins coûteux

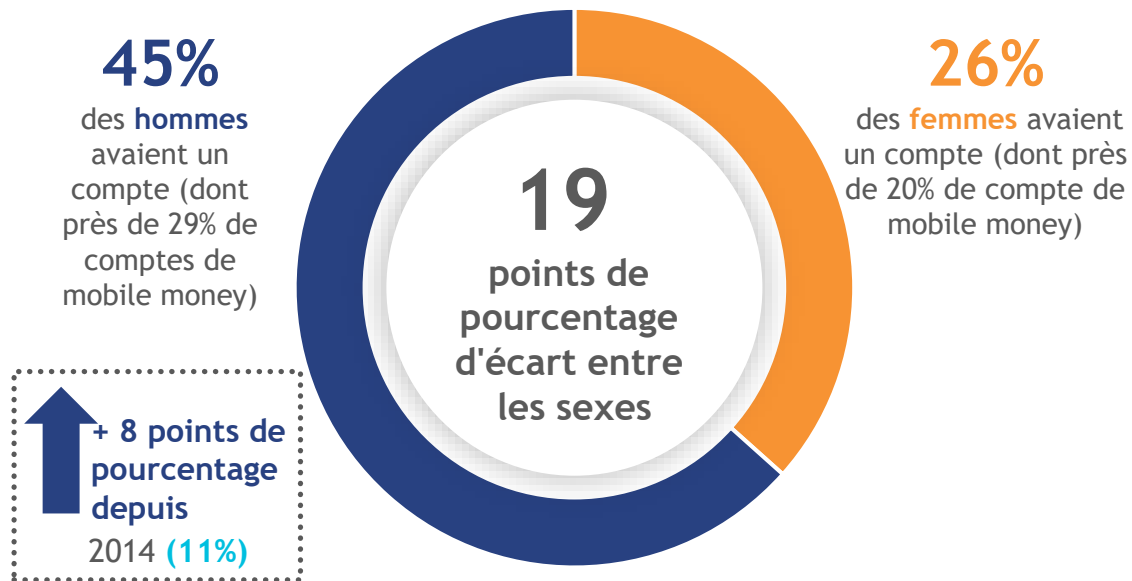


En raison de la confiance limitée dans les banques,**** les emprunteurs dépendent de leur famille et de leurs amis ainsi que des prêteurs semi-formels, ce qui donne des motifs d'emprunt occasionnels et imprévisibles, comme la couverture des frais médicaux**.

* Les canaux formels comprennent les banques, les institutions de microfinance et les cartes de crédit. Les canaux semi-formels comprennent les clubs d'épargne, tels que les tontines, et les associations de crédit. Les canaux informels comprennent la famille et les amis et d'autres prêteurs informels (Banque mondiale Global Findex, 2019) ; ** BCEAO, 2019 note que le Mali reçoit le financement le plus important de la région pour les IMF ; *** Global Findex, 2017 ; **** Le secteur de la microfinance est en état d'urgence depuis 2009, date à laquelle l'effondrement de plusieurs grandes IMF a fait perdre à des milliers de déposants à faibles revenus l'accès à leur épargne du jour au lendemain, et a entraîné une perte de confiance dans les institutions financières.

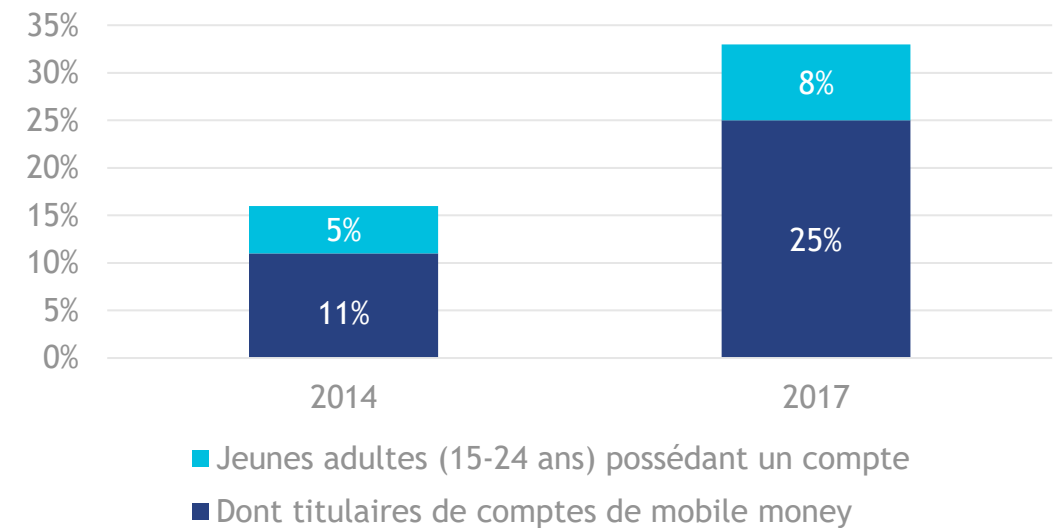
Le développement du mobile money semble ignorer la forte inégalité entre les sexes et la discrimination sociale au Mali et favorise l'inclusion financière des femmes et des jeunes

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 en termes d'accès aux comptes financiers est élevé au Mali, ce qui reflète la discrimination à l'égard des femmes, leur niveau d'éducation comparativement plus faible*** et leur moindre capacité à participer à la prise de décision au sein de la famille. Cependant, le mobile money tend à faciliter leur inclusion financière.

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



La forte proportion de détenteurs de comptes de mobile money est rendue possible par l'un des taux de pénétration de la téléphonie mobile les plus élevés de la région. L'écart entre les détenteurs de comptes est moins prononcé lorsqu'il est ventilé par zones (21% dans les zones rurales), et inversé lorsqu'il est ventilé par âge (25% pour les adultes de 15 à 24 ans contre 24% pour les adultes de 25 ans et +).

Sources : * Base de données Global Findex (2017) ; ** <http://evaw-global-database.unwomen.org/en/countries/africa/mali> ; *** Le taux d'alphabétisation est de 12% pour les femmes (15 ans et +) et seulement 7,3% des femmes ont reçu une éducation secondaire ; taux d'alphabétisation de 49% chez les jeunes (15-24 ans) ; Indicateurs du développement dans le monde

Les solutions FinTech ont la possibilité d'atteindre les segments délaissés des MPME et des revenus faibles et moyens du secteur agricole concentrés dans les zones rurales marginalisées, en particulier les jeunes

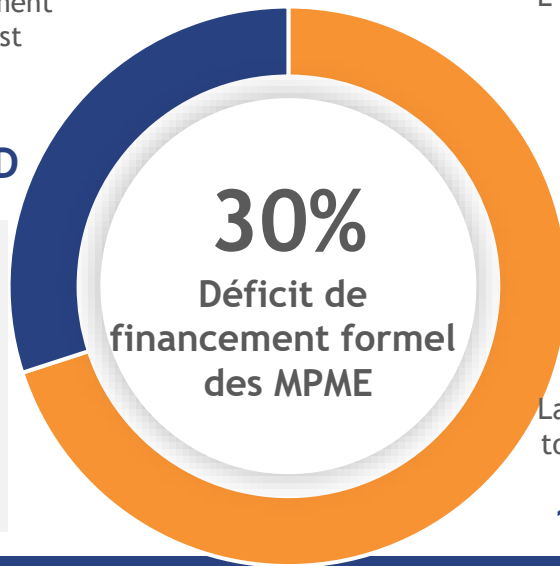
Inclusion financière des MPME, sur la base des besoins de financement réels et estimés, 2017*

Le déficit de financement des MPME au Mali est estimé à **371,5 millions USD**

L'offre actuelle est de **860 millions USD**

La demande potentielle totale de financements s'élève à **1,2 milliard USD**

En 2016, **14%** des MPME disposaient d'un prêt bancaire ou d'une ligne de crédit**, dont 1% seulement représentait le secteur agricole ***



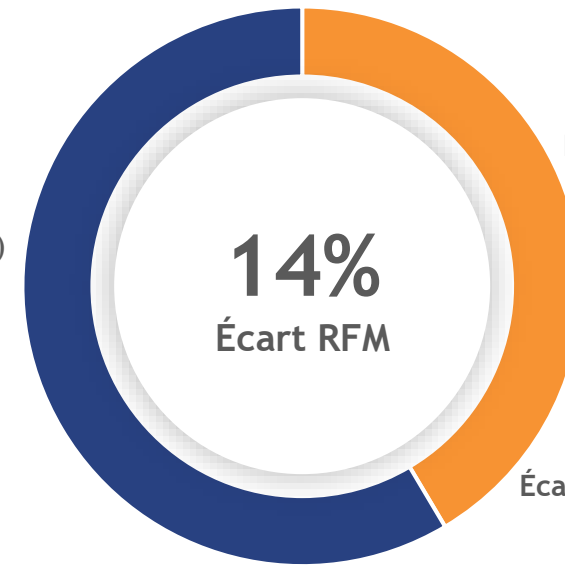
Avec une part de 38% du PIB et 80% des emplois en 2018***, l'agriculture est une activité centrale pour les MPME maliennes, nécessitant des services financiers digitaux sur mesure visant à accroître l'accès au capital dans les principales chaînes de valeur. La majorité des MPME ont évolué à partir du secteur informel et ne sont pas en mesure de présenter des états comptables.

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 : 7%)

34% des 40% les plus pauvres ont un compte (dont comptes de mobile money : 21%)

90% des pauvres vivent dans les zones rurales *****



Écart RFM mondial : 13% (74%-61%)

Bien que le retard d'inclusion financière reste important pour les pauvres, il tend à se réduire grâce au développement des services de mobile money, y compris dans les zones rurales où les IMF ne parviennent pas à pénétrer.*****

Sources : *Enterprise Financial Gap database (2017); ** Global Financial Development Database; *** *Investing in rural population in Mali*, FIDA (2019); ****Global Findex (2017); ***** <https://www.worldbank.org/en/country/mali/overview>; ***** <http://www.findevgateway.org/fr/pays/mali>

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



Mali

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

Accès au crédit bancaire : lacunes dans l'offre et la demande

Secteur bancaire

Le secteur bancaire reste sain et rentable, mais il manque des capacités, du savoir-faire et des incitations nécessaires pour financer les start-ups.

- Réticence à prêter aux start-ups, principalement en raison de risques et de coûts plus élevés. Autres raisons : manque de financement à long terme et absence de garanties adaptées
- Du point de vue du rapport risque/rendement, la plupart des banques limitent leurs prêts à des entités plus établies
- Les banques ne sont pas en mesure d'accéder aux informations requises sur les risques des start-ups
- La faiblesse de l'environnement des affaires accroît les garanties nécessaires en cas de défaillance

Demande





L'accès limité au financement est dû à une combinaison de facteurs :

- Capacité moindre à satisfaire aux exigences de garanties
- Compétences limitées des start-ups en gestion d'entreprise
- Modèles d'affaires faibles
- Références limitées en matière de gestion d'entreprise
- Il est souvent nécessaire de verser des pots-de-vin pour obtenir une analyse de son plan d'affaires par le spécialiste de la banque
- Les femmes qui dirigent des entreprises pensent qu'elles ne peuvent pas accéder au crédit

La finance digitale n'est pas bien comprise sur le marché malien : des messages ciblés seront nécessaires pour encourager son adoption et son utilisation régulière





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

Épargne

Segment	Pourcentage
Femmes 	55%
Ruraux 	51%
Jeunes 	46%
MPME 	N.D.





Malgré de faibles revenus, l'épargne est une pratique relativement courante, la moyenne nationale des personnes (15 ans et +) ayant épargné au cours de l'année écoulée étant de 54%. Les groupes marginalisés et les jeunes sont 8 points de pourcentage sous la moyenne nationale.

Crédit

Segment	Pourcentage
Femmes 	41%
Ruraux 	43%
Jeunes 	39%
MPME 	7%***

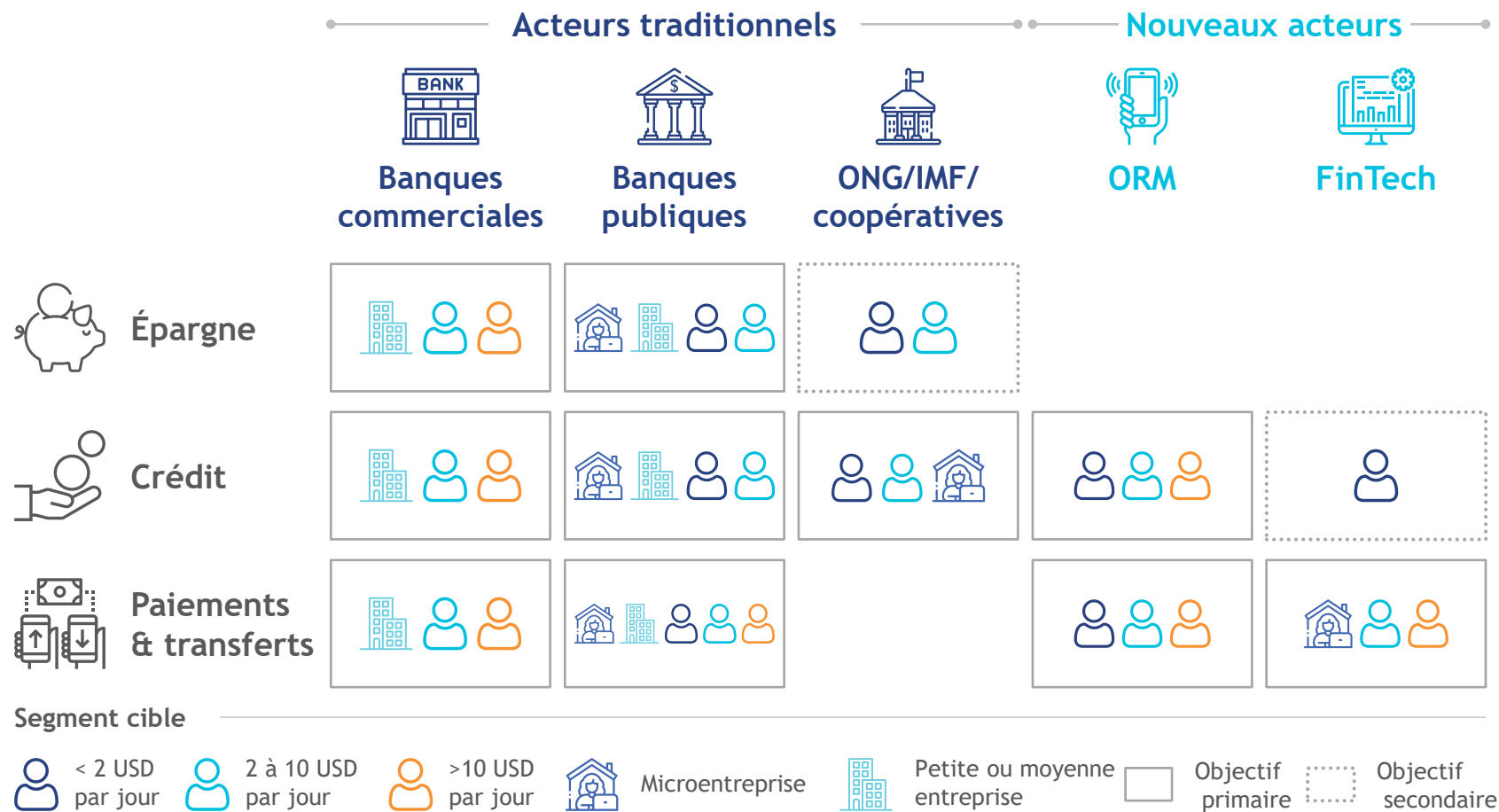
La moyenne nationale des personnes (15 ans et +) ayant emprunté au cours de l'année écoulée est de 43%. Seuls 6% des prêts sont formels ; le reste provient de parents ou de mécanismes sociaux ; les principaux motifs d'emprunt sont liés à la santé.* L'accès au financement est un obstacle majeur pour 58% des MPME, dont 63% ont recours à des banques non financières.***

Paiements & transferts

Segment	Pourcentage
Femmes 	24%
Ruraux 	26%
Jeunes 	29%
MPME 	N.D.

En moyenne, un quart des femmes, des habitants des zones rurales et des jeunes ont effectué ou reçu des paiements digitaux au cours de l'année écoulée, ce qui reflète une faible utilisation des services financiers digitaux, bien que légèrement au dessus de la moyenne nationale de 20%. 9% des hommes et 3% des femmes ont payé des factures ou acheté des produits en ligne.*

L'écosystème des acteurs de l'offre est assez concentré et fortement dominé par les partenariats entre les opérateurs de téléphonie mobile et les banques



En juillet 2018, la [BDM-SA](#) et [Orange Mali](#) se sont associés pour lancer le service mCauris, qui permettra aux clients d'accéder à leurs comptes bancaires via Orange Money.

Le partenariat entre la Banque du Mali et la Sotelma \ Malitel a donné naissance au service [MOBICASH](#), qui permet aux utilisateurs de téléphones portables d'accéder à une gamme de services financiers.

En juin 2018, la Première Agence de Microfinance ([PAMF](#)) s'est associée à Orange pour offrir aux clients d'Orange Money un service de crédit et d'épargne instantané, 100% accessible par téléphone via les comptes Orange Money.

Source : analyses MSC



Mali

L'écosystème des FinTech



Coup de projecteur sur un entrepreneur

[Famib](#) est une entreprise spécialisée dans l'ingénierie et les services informatiques, dont les principales solutions sont les suivantes : système automatisé de gestion de la qualité, solutions de gestion intégrée, Université virtuelle du Mali (UVM) et monnaie digitale Xaalisi, un système de paiement par portefeuille électronique dont le support peut prendre la forme d'une carte, d'un téléphone portable, ou de tout autre moyen de paiement utilisant des technologies modernes.

Amadou Diawara est retourné au Mali en 2010 après ses études pour lancer le groupe FAMIB, et plus récemment l'Université virtuelle du Mali (UVM) et la crypto-monnaie Xaalisi. Avec le développement de son entreprise, il est confronté à des obstacles qui nécessiteraient de :

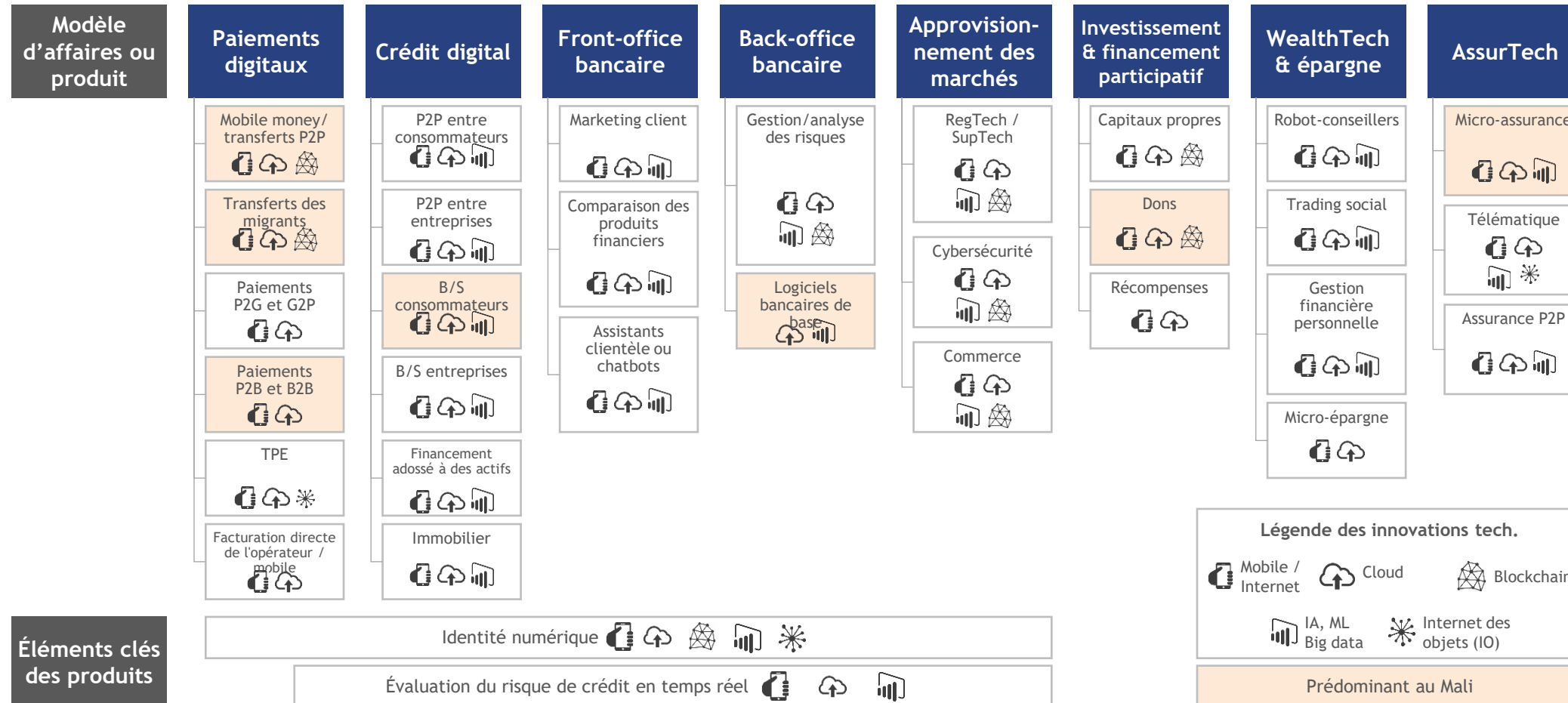
- clarifier la réglementation de la BCEAO
- réduire le délai de traitement du dossier de la BCEAO relatif au certificat électronique
- combler les vides juridiques de certaines réglementations



Famib
A la hauteur de vos attentes

Les FinTech se concentrent principalement sur les solutions de paiement et de transfert ; le principal segment visé est la diaspora malienne, qui représente un tiers de la population

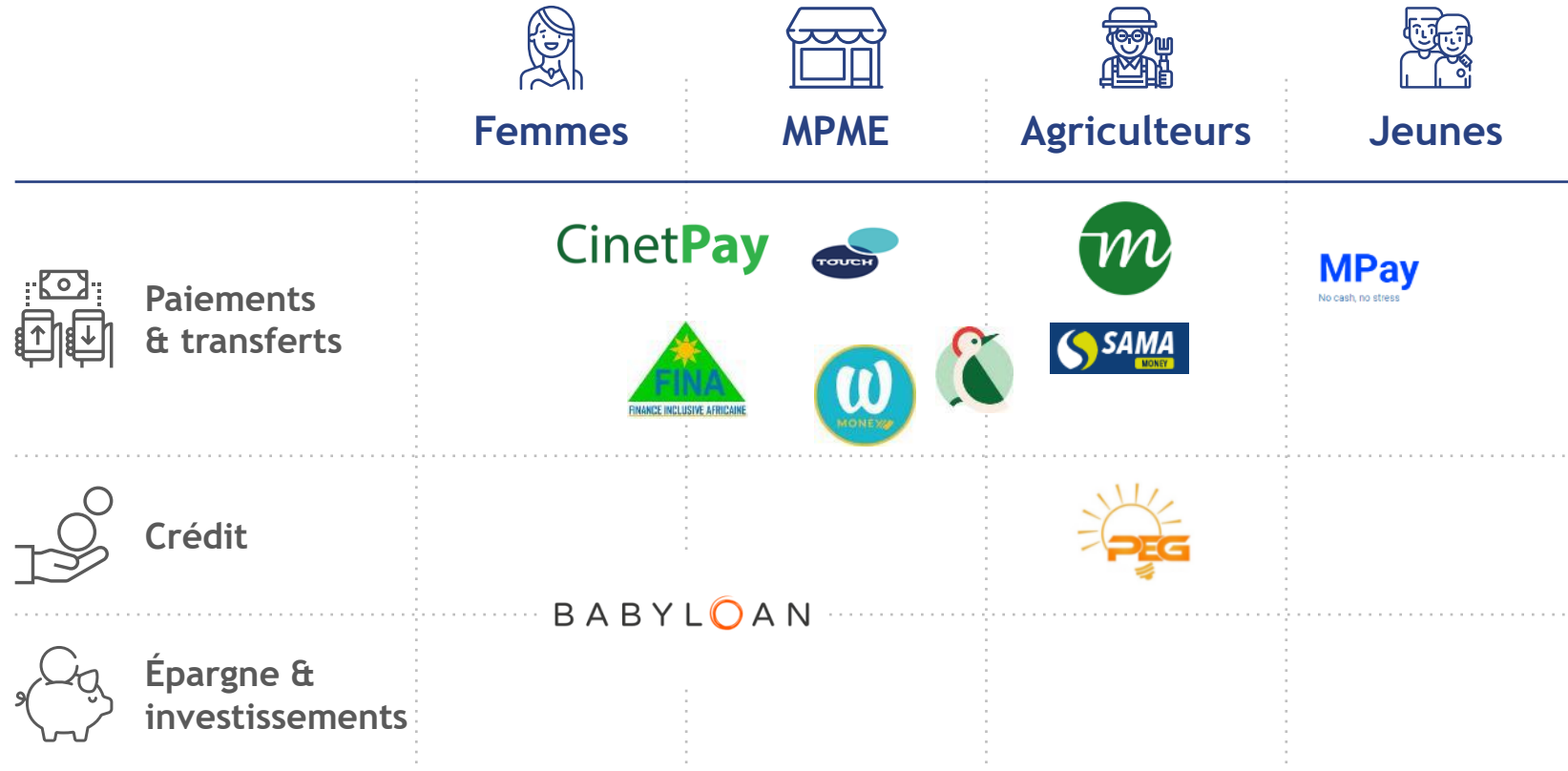
— Domaine — — Paiements — — Crédit — — Infrastructure bancaire — — Marchés — — Investissement et épargne — — Assurance —



Liste des FinTech :

- [Babyloan Mali](#)
- [CinetPay](#)
- [DanaPay](#)
- [Famib](#)
- [Intouch](#)
- [Lafayette](#)
- [Mediasoft](#)
- [MoneyCell Mali](#)
- [Mpay](#)
- [QuickCash](#)
- [SAMA Money](#)
- [VitePay](#)

Pour élargir leur clientèle, les FinTech se concentrent sur les jeunes, les MPME et la diaspora, alors que les produits spécifiques au genre restent inexploités



Cartographie des FinTech inclusives maliennes en fonction de leurs segments cibles et de leurs principaux produits



[SAMA Money](#) est une FinTech qui a mis en place une plateforme innovante de transfert d'argent et de paiement mobile au Mali.

[Babyloan Mali](#) est une plateforme de financement participatif qui permet au grand public de prêter de l'argent à de jeunes micro-entrepreneurs dans les zones rurales du Mali.

[Dôni-Dôni](#) offre aux agriculteurs la possibilité d'épargner de petites sommes d'argent via leur téléphone portable et d'utiliser cette épargne pour acheter des intrants. Les intrants sont fournis par des kiosques de proximité et des conseils agronomiques sont offerts par un service d'assistance téléphonique et des agents de vulgarisation présents sur le terrain.

Il existe un grand nombre de start-ups axées sur les technologies financières qui cherchent à répondre à des problèmes de première importance pour le pays.

myAgro a été pionnier dans la mise en œuvre d'une solution alternative adaptée au mode de gestion financière des agriculteurs. Grâce à un système de carte à gratter prépayée - similaire à une recharge de communication mobile prépayée - les agriculteurs peuvent payer à l'avance des engrais, des semences ou des formations en achetant une carte myAgro dans leur magasin local (de 50 centimes à 50 dollars). Grâce à ce système d'épargne sans banque, les récoltes moyennes des agriculteurs myAgro augmentent de 50 à 100%, et le revenu agricole net augmente de 150 à 300 dollars par agriculteur. Ce système est opérationnel au Mali, au Sénégal et en Tanzanie.



Contexte de la solution

Les outils financiers ne sont pas conçus pour aider les agriculteurs à épargner, et les aides publiques sont largement insuffisantes. Dans les régions où travaille myAgro au Mali et au Sénégal, une famille moyenne compte 15 personnes et se trouve en situation d'insécurité alimentaire pendant 3 mois de l'année. Les paysans récoltent traditionnellement moins d'une tonne de nourriture par hectare, alors qu'ils pourraient produire 3 à 4 fois plus s'ils avaient accès à de meilleures semences, à des engrais et à une formation.

Problématique : comment faciliter l'acquisition d'engrais et de semences par les agriculteurs grâce à un système de paiement flexible ?

Comment ça marche ?	Opportunités	Modèle d'affaires	Impact
<ul style="list-style-type: none">➤ Carte à gratter prépayée achetée auprès d'entrepreneurs villageois payés à la commission➤ Dépôt de fonds sur un compte de réserve par l'envoi d'un code à gratter	<ul style="list-style-type: none">➤ Portefeuille électronique➤ Épargne	<ul style="list-style-type: none">➤ B2C➤ Dons	<ul style="list-style-type: none">➤ Sert plus de 45 000 agriculteurs➤ Augmentation de 50 à 100% du rendement par hectare➤ 150 à 300 dollars de revenus agricoles supplémentaires par an
	Clients cibles		
	<ul style="list-style-type: none">➤ Agriculteurs		

Étude de cas : Sama



[SAMA Money](#) a été fondé en 2018 au Mali pour contribuer à l'inclusion financière et améliorer le taux de bancarisation des populations africaines. Le capital initial investi était de 300 millions XOF (509 771 USD). A ce jour, le montant total investi est de 1 milliard XOF (1 699 235 USD), provenant d'actionnaires. SAMA Money est une plateforme innovante de transfert d'argent et de paiement par téléphone mobile. Il suffit de créer un compte SAMA pour pouvoir envoyer et recevoir de l'argent partout au Mali.



Contexte de la solution

Le secteur des transferts d'argent au Mali présentait des conditions standard, à la fois au plan local et au plan international, et il était dominé par les sociétés de transfert d'argent les plus connues. Cependant, une grande partie de la population ne pouvait pas accéder à Internet et avait donc des difficultés à recevoir des fonds.

Problématique : comment faciliter et révolutionner le transfert d'argent sur le marché malien ?

Comment ça marche ?	Opportunités	Modèle d'affaires	Impact
<ul style="list-style-type: none">➤ Téléchargement de l'application et création du compte➤ Utilisation via USSD ou WhatsApp avec son numéro d'inscription	<ul style="list-style-type: none">➤ API➤ Portefeuille électronique	<ul style="list-style-type: none">➤ B2B et B2C➤ Commissions sur les transactions, 6% de frais➤ 0% sur les paiements de factures	<ul style="list-style-type: none">➤ Plus de 3 000 points de vente disponibles➤ Plus de 80 000 clients enregistrés
	Clients cibles		
	<ul style="list-style-type: none">➤ Diaspora malienne et population locale		



Mali

L'écosystème de soutien



Les FinTech sont confrontées à des problèmes de gestion et de financement, mais souffrent également d'un manque de compréhension du marché et d'une connaissance limitée de leurs clients ou partenaires potentiels

Obstacles internes

Impact sur la viabilité



Compétences

- Le manque de compétences locales en développement d'applications conduit les FinTech à externaliser ce type d'activités à l'étranger, tandis que les jeunes professionnels locaux sont réticents à travailler dans une start-up car ils recherchent des postes dans des organisations connues.

« Dans un pays où le taux de chômage est élevé, les jeunes n'aiment pas s'engager dans les MPME ou dans des structures peu connues » (un PDG de FinTech)



Capital

- Outre le manque de garanties et de cautionnement, les FinTech sont réticentes à rechercher des investissements extérieurs parce qu'elles perçoivent un risque de perte de contrôle.

« Nous ne voulons pas ouvrir notre capital parce que nous voulons garder le contrôle de notre stratégie de croissance » (un PDG de FinTech)



Gestion des talents

- Le manque de compétences professionnelles en gestion d'entreprise, notamment en matière de planification, de gestion des coûts et de gestion de la trésorerie, entrave le développement des entreprises.

« Les compétences sont rares et entraînent des salaires élevés, ce qui rend l'embauche très difficile pour les start-ups par rapport aux grandes entreprises. Dans le même temps, les centres de formation locaux ne produisent pas de candidats qualifiés » (un incubateur)



Collaboration

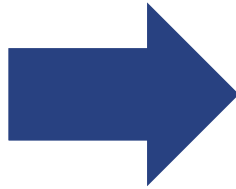
- Les banques ont peu d'interactions avec les FinTech et ne sont pas impliquées dans le mentorat, ce qui limite la sensibilisation au potentiel du secteur.

« Nous n'avons pas d'informations sur les FinTech qui opèrent au Mali, ce serait bien d'avoir une base de données » (un directeur de banque) « Les organisations qui opèrent dans plusieurs pays recherchent de préférence des solutions centralisées, et ne sont donc pas nécessairement attentives aux solutions locales » (un gestionnaire d'IMF)



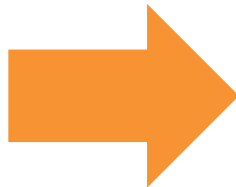
Les FinTech sont optimistes et ont demandé au gouvernement et à l'autorité de régulation de renforcer leurs efforts

Obstacles perçus par les FinTech



- Postulat selon lequel seuls les individus connectés peuvent réussir
- Manque de sensibilisation aux incitations gouvernementales pour encourager l'entrepreneuriat
- Les FinTech sont incapables d'accéder facilement aux canaux USSD et API des fournisseurs, ce qui pose problème car les zones rurales manquent de connectivité Internet
- L'accès à l'USSD doit être démocratisé, mais le régulateur ne veut pas prendre de mesures pénalisant les ORM et encourage la résolution des problèmes entre entreprises
- Le coût de la licence d'émission ou de distribution de monnaie électronique rend les FinTech dépendantes des opérateurs historiques
- Les IMF n'ont pas le droit d'émettre de la monnaie électronique, ce qui limite leur capacité à forger des partenariats pour atteindre les segments à revenus faibles et moyens

Opportunités perçues par les FinTech



- Aucune contrainte réglementaire n'a d'impact direct sur les FinTech car c'est l'institution financière qui porte la responsabilité, cependant, pour les FinTech, le respect des règles KYC demandé par l'institution financière constitue une ligne directrice
- L'accord actuel de l'UEMOA sur l'interopérabilité permettra d'inclure les FinTech dans l'initiative
- Les Tech Fridays encouragent une plus large participation des start-ups locales
- La Banque centrale s'est engagée dans une discussion avec les FinTech pour mieux comprendre leur façon de travailler
- La loi sur les start-ups au Mali fournit un cadre pour soutenir la croissance des start-ups FinTech

« Les autorités réglementaires jouent leur rôle et des actions sont en cours pour promouvoir l'innovation »
(un PDG de FinTech)

La réglementation est-elle propice aux innovations au Mali ?

« La Banque centrale poursuit sa réflexion sur la crypto-monnaie, la réglementation n'est pas claire et nous comptons sur le soutien d'une banque commerciale et d'une organisation internationale pour lancer notre plateforme de crypto-monnaie »
(un PDG de FinTech)

Le Mali a mis en place des mesures nationales pour rendre l'environnement des services financiers digitaux plus favorable



Progrès réalisés à ce jour

Inclusion financière digitale

- **Inclusion financière** : la stratégie nationale actuelle pour le développement de l'économie digitale, « Mali digital 2020 », promeut l'accès aux services digitaux au sein de la population et encourage l'adoption de solutions digitales d'administration publique. Le plan d'action pour la promotion de la microfinance 2016-2020 encourage l'inclusion financière par le développement de la finance digitale.
- **Identification numérique** : les cartes d'identité biométriques sont disponibles pour les citoyens de plus de 18 ans et servent pour la participation aux scrutins depuis 2018. Il s'agit de l'exigence minimale de la BCEAO pour l'enregistrement des clients par les fournisseurs de services financiers.
- **Protection des consommateurs** : la loi n° 2013-015 sur la protection des données personnelles clarifie les droits des consommateurs et les recours juridiques disponibles en cas de violation des données personnelles ou de vidéosurveillance non autorisée.
- **Cybersécurité** : l'instruction n° 2019-056 contre la cybercriminalité assurant la sécurité des données électroniques a été publiée au moment de la rédaction de ce rapport.
- **Concurrence** : conformément aux règles de la BCEAO sur les pratiques anticoncurrentielles en matière de contrôle des attributions, l'Autorité malienne de régulation des télécommunications et des postes a adopté la décision 18-0045/AMRTP-P en 2018 pour donner accès au canal USSD à tous les fournisseur de services financiers, tels que les banques, IMF et développeurs de jeux, sur accord de l'AMRTP au cas par cas**.



Limites à l'inclusion financière digitale

- L'absence de cadre réglementaire applicable aux FinTech empêche les essais de collaboration et d'approches spécifiques pour améliorer l'inclusion financière. Le coût d'obtention d'une licence d'émetteur de monnaie électronique est très élevé et le processus très lourd.
- L'application des règles KYC au sein des segments à revenus faibles et moyens est problématique, notamment dans les zones rurales, où 29% des Maliens n'ont pas de carte d'identité.
- Comme les FinTech opèrent en dehors de la compétence de la banque centrale, la protection des consommateurs reste une zone grise. Par conséquent, les FinTech gèrent la transparence, la gestion des plaintes des clients, la confidentialité des données et la qualité du service (disponibilité et fiabilité) selon des principes discrétionnaires.
- Alors que la loi sur la cybersécurité est en cours de mise en place, le Mali est classé 152^e/175* dans le monde selon l'indice mondial de cybersécurité, ce qui signifie que les systèmes de sécurité entourant la technologie dans le pays doivent être améliorés.
- Les prestataires de services financiers manquent de moyens pour négocier les frais d'utilisation du canal USSD.

Alors que la BCEAO entrave certains domaines de développement des services financiers digitaux, le Mali a mis en place des mesures nationales pour tirer parti des solutions et canaux digitaux



Progress réalisés à ce jour

Produits

Paiements & transferts

- La BCEAO a publié des directives sur les services financiers digitaux qui permettent à tous les types d'institutions, y compris les banques, ORM et fournisseurs de services de paiement non bancaires, d'émettre de la monnaie électronique. Les fournisseurs n'ont qu'une seule demande à faire pour être autorisés à opérer dans la région, ce qui réduit les barrières à l'entrée et limite les coûts d'investissement pour l'expansion régionale.
- L'instruction n° 15-12/2010/RB régit tous les types de paiement, et une licence de transfert direct est disponible pour les prestataires de services de transfert d'argent.
- L'instruction n° 008-05 régleme la monnaie électronique.
- Une plateforme de paiement régionale interopérable devrait être mise en place d'ici mi-2020.
- La loi 2013-546 sur les transactions électroniques a fixé un cadre réglementaire pour les activités de commerce électronique, incluant les règles KYC.
- Des centrales de risques sont en cours de création dans tous les pays de l'UEMOA.
- L'initiative régionale de soutien aux PME, menée par la BCEAO, améliore l'accès aux marchés publics.

Épargne & crédit

- Le Mali travaille avec la Banque mondiale pour améliorer l'offre de crédit pour les fonds de garantie, les subventions de pré-amorçage et d'amorçage, les fonds d'accélération, etc. et pour promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer la capacité des PME à demander des crédits (renforcement des capacités, appui aux fournisseurs de l'écosystème, appui aux fournisseurs de services de développement des entreprises (BDS), etc.)
- Les autorités ont également adopté une stratégie nationale de microfinance en 2015 qui vise à renforcer la solidité du secteur de la microfinance en renforçant les capacités du secteur et en assurant une supervision efficace ainsi qu'en facilitant leur accès via les services financiers digitaux.



Limites au développement des services financiers digitaux

- En attendant que l'interopérabilité soit effective et que les réglementations clarifient le mode d'intégration des FinTech dans l'initiative, les FinTech doivent conclure un contrat avec chaque fournisseur ou recourir à un agrégateur.
- Aucune réglementation spécifique n'est en place pour les solutions de paiement et les mécanismes de transfert d'argent de l'agrégateur de FinTech.
- La tarification du crédit est un facteur limitant, avec un taux d'intérêt plafonné à 15% pour les banques et à 24% pour les institutions de microfinance, ce qui rend difficile l'élaboration d'un modèle d'affaires rentable et empêche le lancement de nouvelles initiatives.
- La licence d'émission de monnaie électronique empêche les FinTech d'offrir du crédit, à l'exception des crédits accordés par une banque ou une IMF.
- La BCEAO n'autorise que les institutions financières agréées, dont les banques et les IMF, à collecter l'épargne.

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

A l'instar de la Tunisie et du Sénégal, le Mali prévoit de se doter d'une loi sur les start-ups (Mali Startup Act)

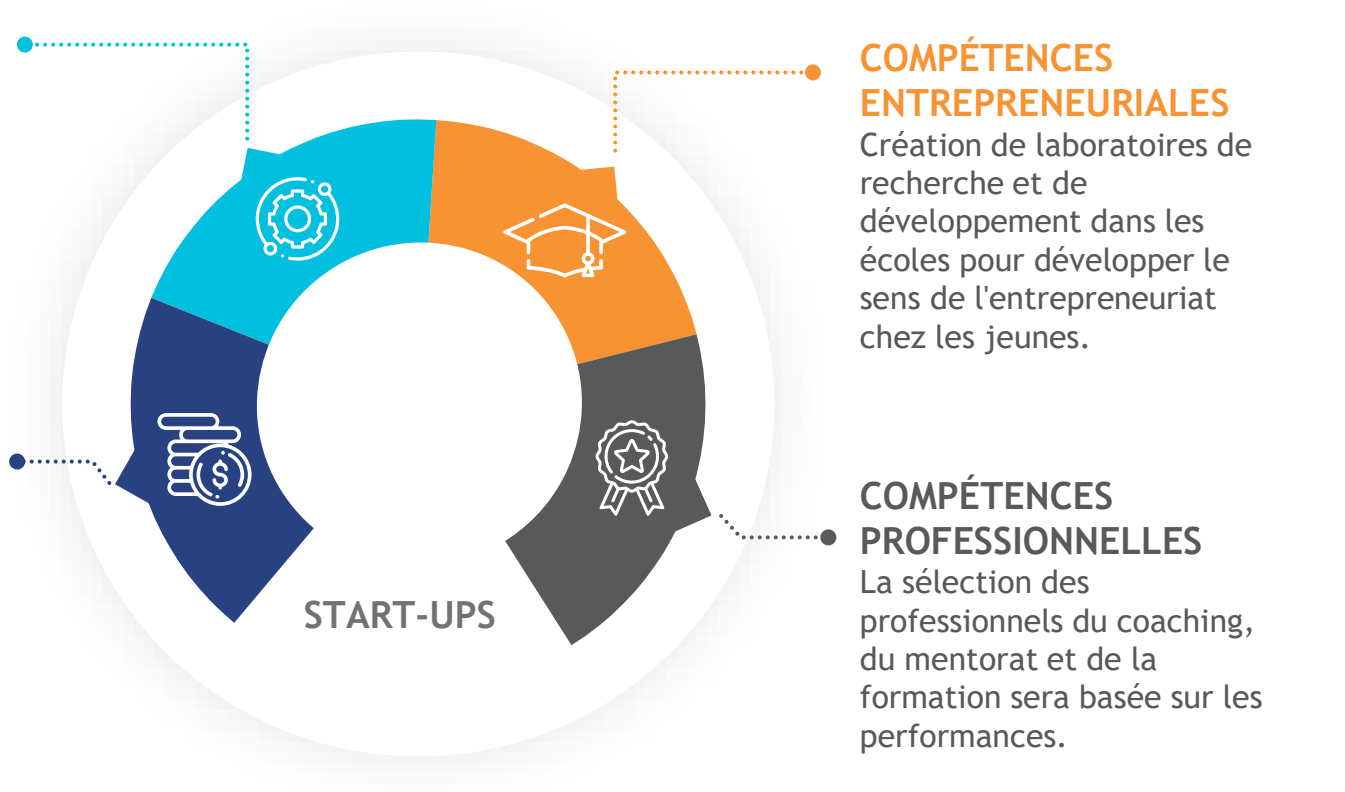
Le gouvernement malien a mis en place des mécanismes pour entamer le processus législatif en vue d'une nouvelle loi sur les start-ups qui bénéficiera aux entreprises de moins de quatre ans dont au moins un tiers du capital provient de la population locale et qui comptent moins de dix employés

INCUBATION

Encourager les incubateurs à être plus rigoureux dans le choix des projets et dans leur accompagnement. Pour cela, la loi prévoira que seuls les incubateurs dont 50% au moins des start-ups survivent pendant deux ans soient éligibles pour un financement.

FINANCEMENT DE DÉMARRAGE

Un fonds de garantie pour les start-ups sera créé pour les aider à lever environ 80% des fonds dont elles ont besoin. L'initiative soutiendra également les projets innovants des laboratoires de recherche et de développement dans les écoles.



COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES

Création de laboratoires de recherche et de développement dans les écoles pour développer le sens de l'entrepreneuriat chez les jeunes.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

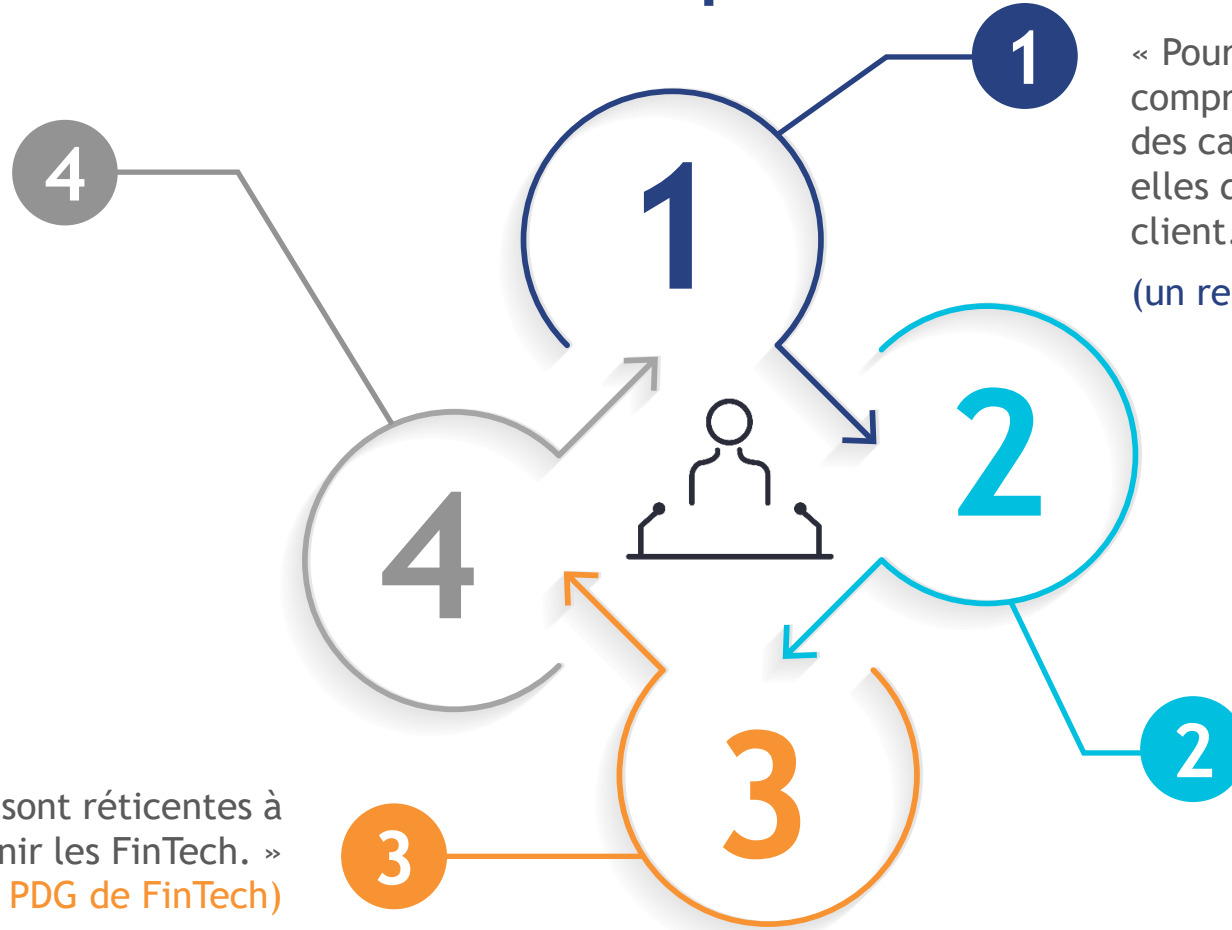
La sélection des professionnels du coaching, du mentorat et de la formation sera basée sur les performances.

Le projet d'amendement 23 concernant le CSRP est en consultation publique et n'a pas encore été soumis au Parlement. S'il est accepté, la loi établira un environnement administratif, économique et fiscal favorable aux jeunes entrepreneurs.

Les disparités de points de vue sur les partenariats montrent qu'il est nécessaire de mieux comprendre les lacunes existantes pour établir des partenariats avec les opérateurs historiques

« L'écosystème FinTech n'en est qu'à ses débuts. Des acteurs comme Orange Money contrôlent l'ensemble du marché. L'écosystème est mal structuré. »
(un incubateur)

« Les banques sont réticentes à soutenir les FinTech. »
(un PDG de FinTech)



« Pour réussir, les FinTech doivent comprendre que les banques sont des canaux d'accès aux clients. Et elles doivent faciliter le parcours client. »

(un représentant de banque)

« De nombreuses FinTech ne sont pas en mesure de satisfaire à certains critères de qualité ou de sécurité des services et manquent d'expérience du marché, ce qui rend les partenariats peu attrayants pour les banques. »

(un représentant de banque)

Les partenariats avec les institutions financières sont essentiels pour que les FinTech puissent offrir des produits de base de première génération* pour soutenir leur croissance

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">• Être en mesure de proposer des produits de première génération• Accéder à la base de clients des banques• Développer des plateformes et des solutions digitales pour les banques, telles que des solutions de services bancaires par SMS et Internet, des portails digitaux, des applications de portefeuille et de la crypto-monnaie	<ul style="list-style-type: none">• Certaines banques sont réticentes à innover	<ul style="list-style-type: none">• Les banques collaborent avec des FinTech locales pour développer leurs solutions SMS et Internet, ainsi qu'avec les émetteurs de monnaie électronique pour FinTech• Famib a développé un service appelé Delta challenge qui offre des services de mobile money en partenariat avec BSIC, Ecobank et Orange Money• Mpay n'est pas encore opérationnel, mais a déjà prévu de s'associer avec la BMS et la BNDA pour synchroniser ses cartes MPay avec les comptes clients de ces institutions, et avec la BMS pour pouvoir émettre de la monnaie électronique

* Les produits de première génération comprennent l'épargne et le crédit basiques, les transferts P2P et le paiement des factures. Les produits de deuxième génération concernent les paiements par l'intermédiaire de plateformes, comme les paiements chez les commerçants, le commerce électronique et la gestion de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que le crédit basé sur les données digitales soutenu par ces plateformes.

Certains acteurs digitaux travaillent en partenariat avec des IMF, mais la collaboration avec les ORM est essentielle pour avoir accès aux API et toucher une large base de clients

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
IMF	<ul style="list-style-type: none"> Capacité à proposer des produits de première génération* Accéder au pool de clients des IMF pour développer des produits de crédit et d'épargne 	<ul style="list-style-type: none"> Les IMF comprennent mal le potentiel des services financiers digitaux, ce qui reflète une faible culture digitale (département informatique, personnel et outils inadéquats) et une hésitation à passer au digital Les IMF manquent d'ambition pour atteindre plus de clients 	<ul style="list-style-type: none"> Il existe peu de collaborations entre les IMF et les FinTech locales Mpay a déjà prévu de s'associer avec Nyésigiso pour synchroniser ses cartes MPay avec les comptes clients MoneyCell Mali a un partenariat avec Nyésigiso depuis 2017 avec un portefeuille opérationnel
ORM	<ul style="list-style-type: none"> Accéder au canal USSD, car l'accès aux API des ORM reste difficile et coûteux pour les FinTech L'accès à la large base de clients des ORM est essentiel pour atteindre le marché 	<ul style="list-style-type: none"> Les ORM du Mali ont une confiance limitée dans les FinTech en raison du manque de relations de collaboration La communication n'est pas fluide 	<ul style="list-style-type: none"> Les ORM fournissent un canal de distribution des services financiers digitaux via le code et les API USSD Orange fournit à Mediasoft l'accès au canal USSD pour qu'il puisse atteindre les téléphones mobiles des clients de la banque, qui sont les utilisateurs finaux de sa solution bancaire par SMS et sur Internet

Les FinTech comptent sur les opérateurs historiques pour accéder aux marchés et lever les limites réglementaires relatives aux 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 doivent accroître la mobilisation des revenus intérieurs en sécurisant et en formalisant la collecte des impôts • Développer des solutions permettant aux individus et leurs familles de payer, d'épargner ou d'emprunter pour les frais de scolarité et frais d'hospitalisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Les organismes gouvernementaux et les établissements d'enseignement ne sont pas encore passés au digital 	<ul style="list-style-type: none"> • Wizall dématérialise le paiement et la collecte des impôts des communautés en collaboration avec un partenaire du secteur privé
Fournisseurs de services publics	<ul style="list-style-type: none"> • Les fournisseurs de biens et services, tels que l'énergie et l'eau, se développent dans tout le pays et élargissent leur clientèle dans les zones rurales ; ils auront donc besoin de solutions de paiement adaptées au dernier kilomètre 	<ul style="list-style-type: none"> • L'œuf ou la poule : compte tenu du risque d'insolvabilité des clients à faibles revenus, les fournisseurs de services publics adopteront des solutions qui ont déjà fait leurs preuves en matière de collecte et de garantie des remboursements 	<ul style="list-style-type: none"> • SAMA Money a conclu un partenariat avec le fournisseur d'électricité EDM et les fournisseurs de services de programmes télévisés pour des services prépayés • MoneyCell Mali met en place un partenariat avec la SOMAGEP pour la post-facturation des services d'eau
Interfaces économiques	<ul style="list-style-type: none"> • S'appuyer sur l'ancrage des organisations économiques, notamment des coopératives et organisations d'agriculteurs • Accès à un ensemble d'agriculteurs informels et à faibles revenus 	<ul style="list-style-type: none"> • Il est nécessaire de s'associer à de multiples acteurs pour avoir une force de traction suffisante pour dégager des revenus, ce qui n'est pas toujours facile à gérer 	

* Frydrych, J., Scharwatt, C. & Vonthron, N. 2015, Paying School Fees with Mobile Money in 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

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

