



FinTech inclusives en Afrique francophone

Mars 2020



CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY
Any use of this material without specific permission of MicroSave is strictly prohibited

Environnement actuel

Les technologies émergentes créent des opportunités d'emploi et offrent la possibilité de réduire les coûts de distribution de produits et services adaptés pour faire avancer l'inclusion financière. Selon la Banque mondiale, d'ici 2021, 62,5% des économies africaines à croissance rapide se trouveront en Afrique francophone, où la population jeune est importante. Les pays francophones couverts par cette étude sur les FinTech se trouvent au **début de cette évolution** et auront besoin du soutien des banques centrales, des gouvernements, des investisseurs, des donateurs, des entreprises, des mentors et des entrepreneurs pour faire progresser le secteur de façon collective.

Dans le cadre de cette étude, les FinTech désignent les entreprises en démarrage (« start-ups ») axées ou fondées sur la technologie qui utilisent ou fournissent des technologies modernes et innovantes dans le domaine financier. Pour les FinTech, la technologie est un outil clé qui leur permet de soutenir ou de perturber les systèmes financiers en place. Elles proposent ainsi aux consommateurs des services bancaires et financiers nouveaux ou existants qui offrent un meilleur rapport coût/efficacité.

Des entreprises prêtes à innover, mais qui ont besoin d'un coup de main

Le Sénégal et la Côte d'Ivoire restent en tête de la région en termes de croissance et d'investissement dans le secteur des FinTech. Les gouvernements sont conscients de la nécessité d'exploiter le numérique et certains prennent des initiatives pour stimuler l'entrepreneuriat. Des réformes sont en cours pour les entreprises et **des investissements supplémentaires restent nécessaires** pour améliorer la capacité des FinTech et encourager la collaboration. Les acteurs existants commencent à collaborer avec les FinTech en parrainant des concours sur des marchés où de nombreuses entreprises du secteur ne sont pas encore officiellement enregistrées.

Stimulée par les FinTech, l'inclusion financière reste le principal domaine d'intervention des investisseurs en capital-risque spécialisés dans la technologie et le numérique au sein du continent, attirant 54,5% du montant total des financements.* Des FinTech dirigées ou cofondées par des femmes ont vu le jour, mais dans plusieurs pays, les femmes n'ont pas encore réussi à se faire une place dans le secteur.

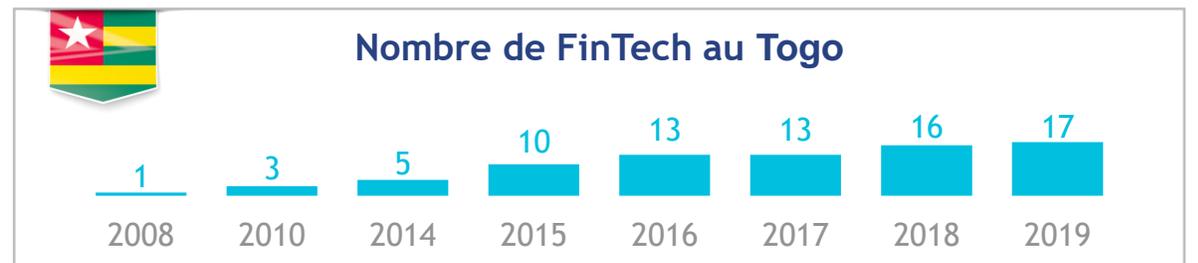
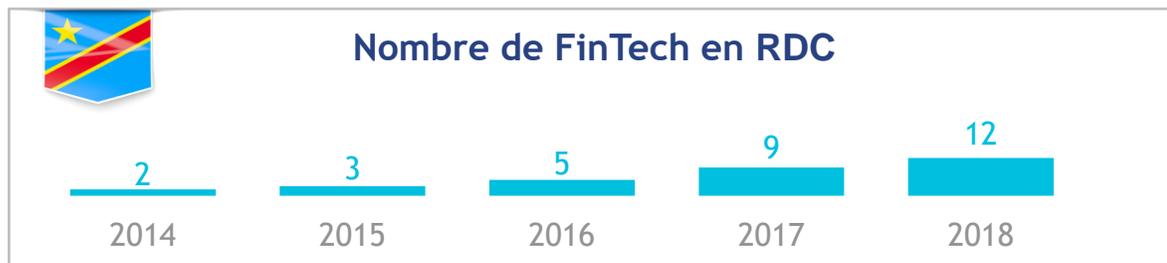
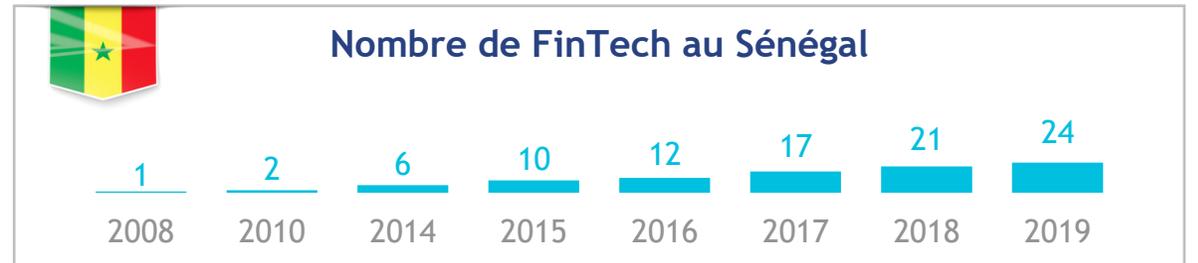
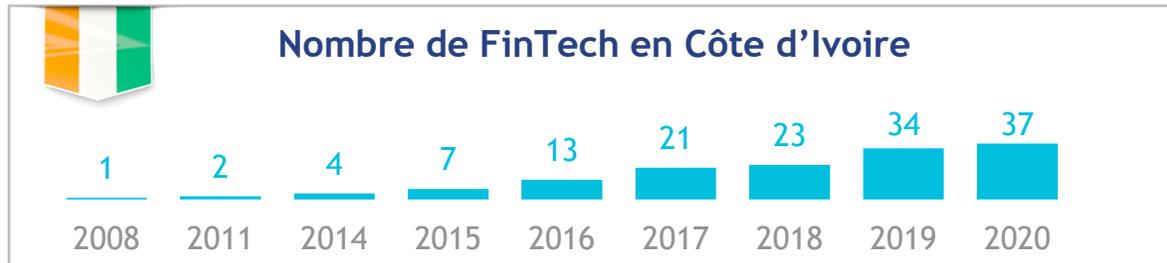
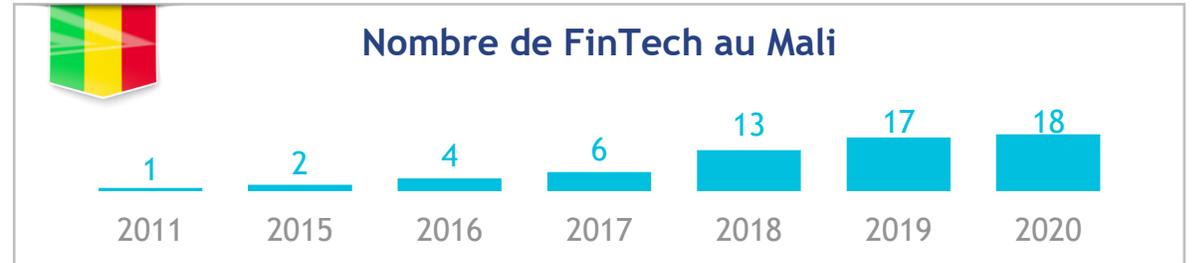
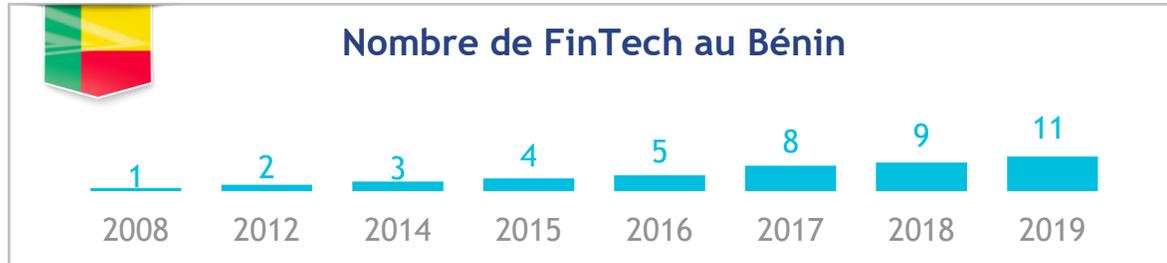
Le marché est mûr pour l'innovation, mais **il faudra un effort collectif pour remédier aux lacunes actuelles**, qui comprennent les contraintes réglementaires, la faiblesse des systèmes juridiques, le manque de connaissances financières et numériques et l'absence d'antécédents de crédit, pour exploiter le marché potentiel.

* Rapport Partech Africa VC, 2019, **D'après les entretiens avec des FinTech réalisés par MSC pour cette étude



Les FinTech se développent, mais l'Afrique francophone continue d'accuser du retard par rapport à l'Afrique anglophone

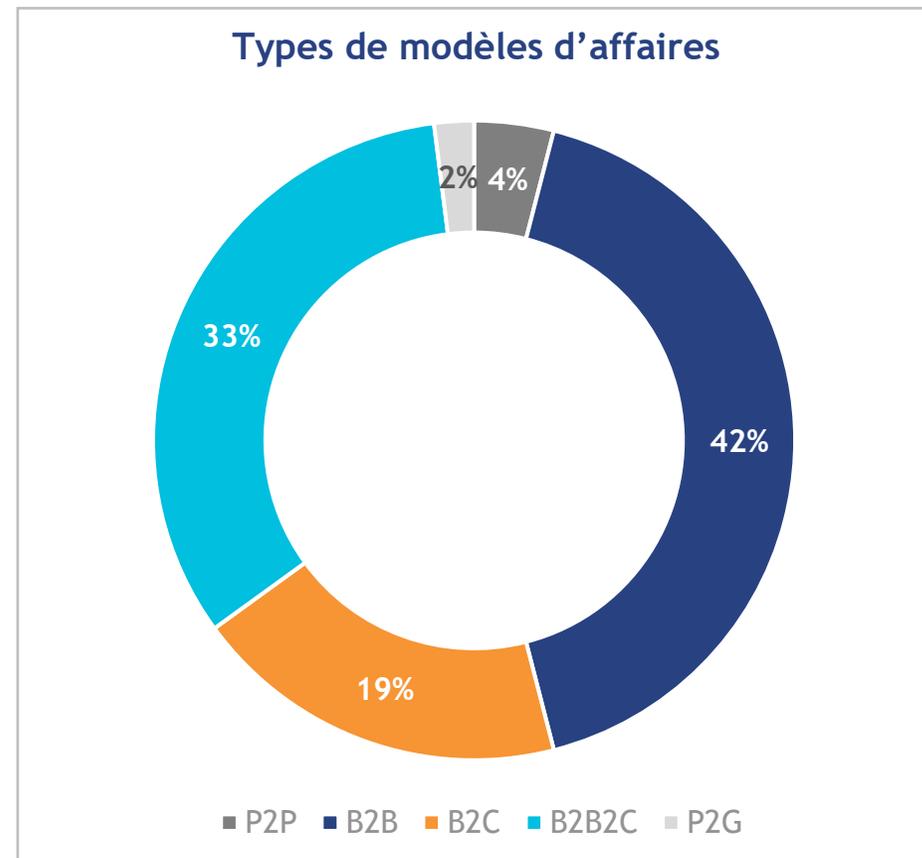
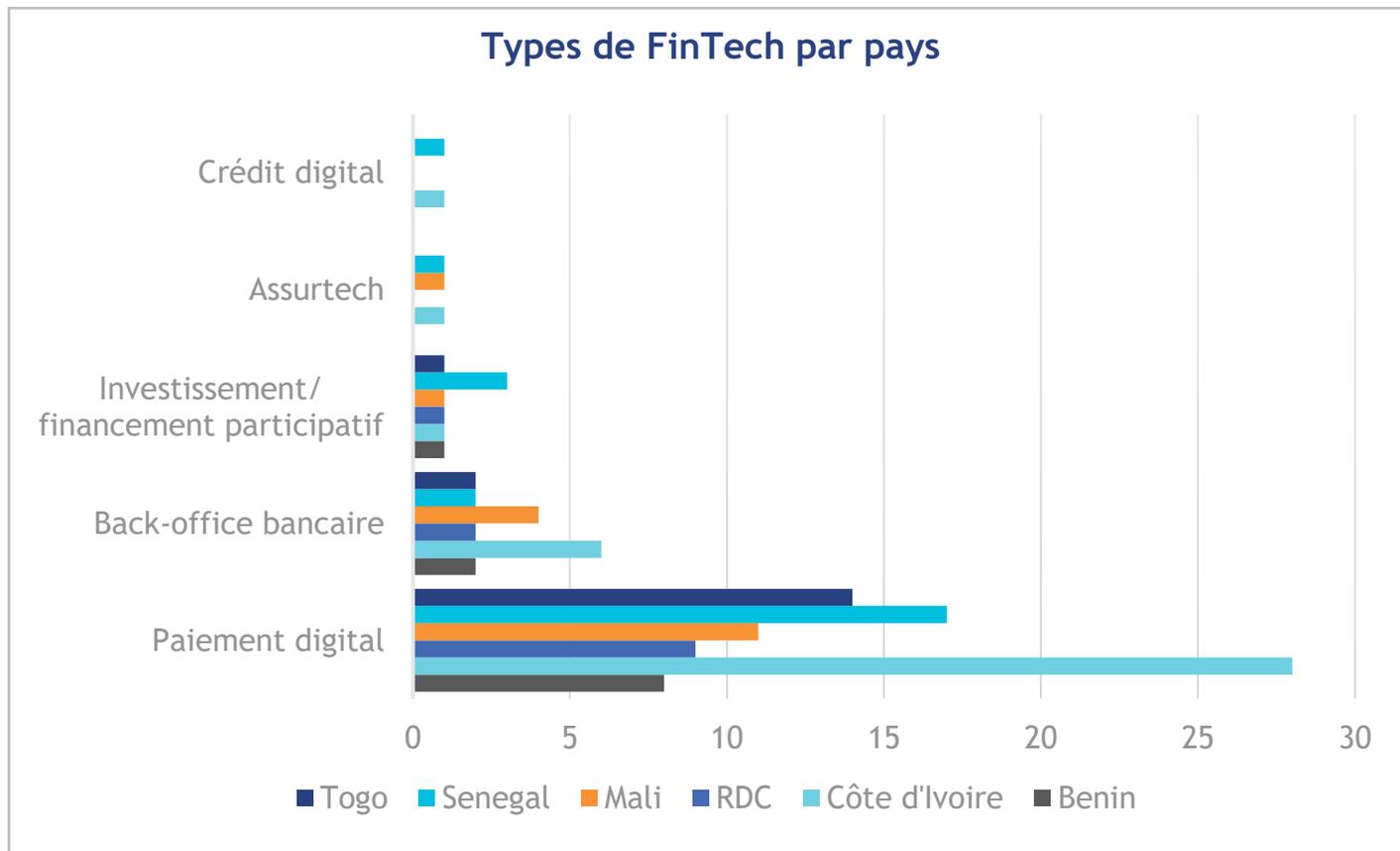
Le climat des affaires et la faiblesse des cadres juridiques contribuent à cette croissance, mais on observe des progrès



Source : estimations MSC

Les FinTech se concentrent principalement sur la facilitation de la distribution des offres de services financiers

Le potentiel de disruption est limité par des modèles d'imitation et par l'absence d'un cadre réglementaire



Les gouvernements devraient réfléchir à la manière dont des interventions FinTech pourraient améliorer les capacités financières et les compétences digitales pour exploiter l'économie numérique

Faute de disposer des outils et des compétences nécessaires, la fracture numérique s'aggravera pour les personnes non bancarisées

COMPÉTENCES

- Faibles niveaux d'alphabétisation
- Faibles niveaux d'épargne et de crédit formels, épargne principalement cachée
- Absence de pièce d'identité

COÛT

- Coût élevé de possession d'un téléphone
- Faible utilisation d'Internet
- Coût élevé d'Internet

SENSIBILISATION

- Mauvaise compréhension du service et absence de besoin perçu
- Les femmes accusent du retard par rapport aux hommes en termes d'accès aux services financiers
- Utilisation non enregistrée du mobile money

Indicateur de mesure de l'inclusion financière*

	 Bénin	 Côte d'Ivoire	 RDC	 Mali	 Sénégal	 Togo
Compte auprès d'une institution financière	32%	15%	15%	18%	20%	34%
Compte de mobile money	18%	34%	16%	24%	32%	21%
A utilisé Internet pour payer des factures ou faire des achats au cours de l'année écoulée	5%	7%	3%	6%	10%	7%
A épargné pour démarrer, exploiter ou développer une exploitation agricole ou une entreprise	26%	25%	21%	25%	23%	19%
A épargné au moyen d'un club d'épargne (tontine) ou d'une personne extérieure à la famille	28%	21%	11%	28%	24%	23%
A envoyé ou reçu des transferts d'argent nationaux au cours de l'année écoulée	42%	55%	37%	41%	46%	42%
A fait ou reçu des paiements digitaux au cours de l'année écoulée	28%	38%	22%	31%	40%	31%

Source : *Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar et Jake Hess. 2018. Base de données Global Findex 2017: *Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Banque mondiale : Washington, DC.

Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les FinTech inclusives ?

Beaucoup de FinTech ont du mal à atteindre la maturité en raison du manque de compétences managériales de leurs fondateurs et de leur incapacité à trouver un soutien approprié

PRINCIPAUX DÉFIS LIÉS À L'ACCÈS AUX TALENTS ET AU RENFORCEMENT DES CAPACITÉS



Renforcer la capacité des incubateurs locaux



Penchants informels des FinTech



Coût des talents qualifiés



Compréhension limitée de la proposition de valeur pour les partenaires



Manque de culture et d'éducation entrepreneuriale



Manque de mentors FinTech expérimentés



Compréhension limitée des besoins du marché local



Moyens limités pour se payer des services de développement des entreprises



Coût de l'accès à Internet



Sachant que les systèmes éducatifs et certaines cultures sont peu propices à l'entrepreneuriat, les FinTech ont **besoin d'être accompagnées et soutenues par des spécialistes** qui comprennent le monde des start-ups. Faute de ressources financières, bon nombre d'incubateurs ne sont pas parvenus à jouer leur rôle attendu de plateforme de partage des idées.

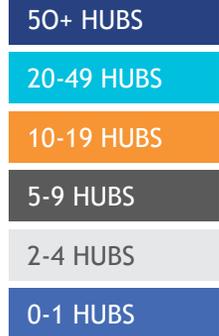
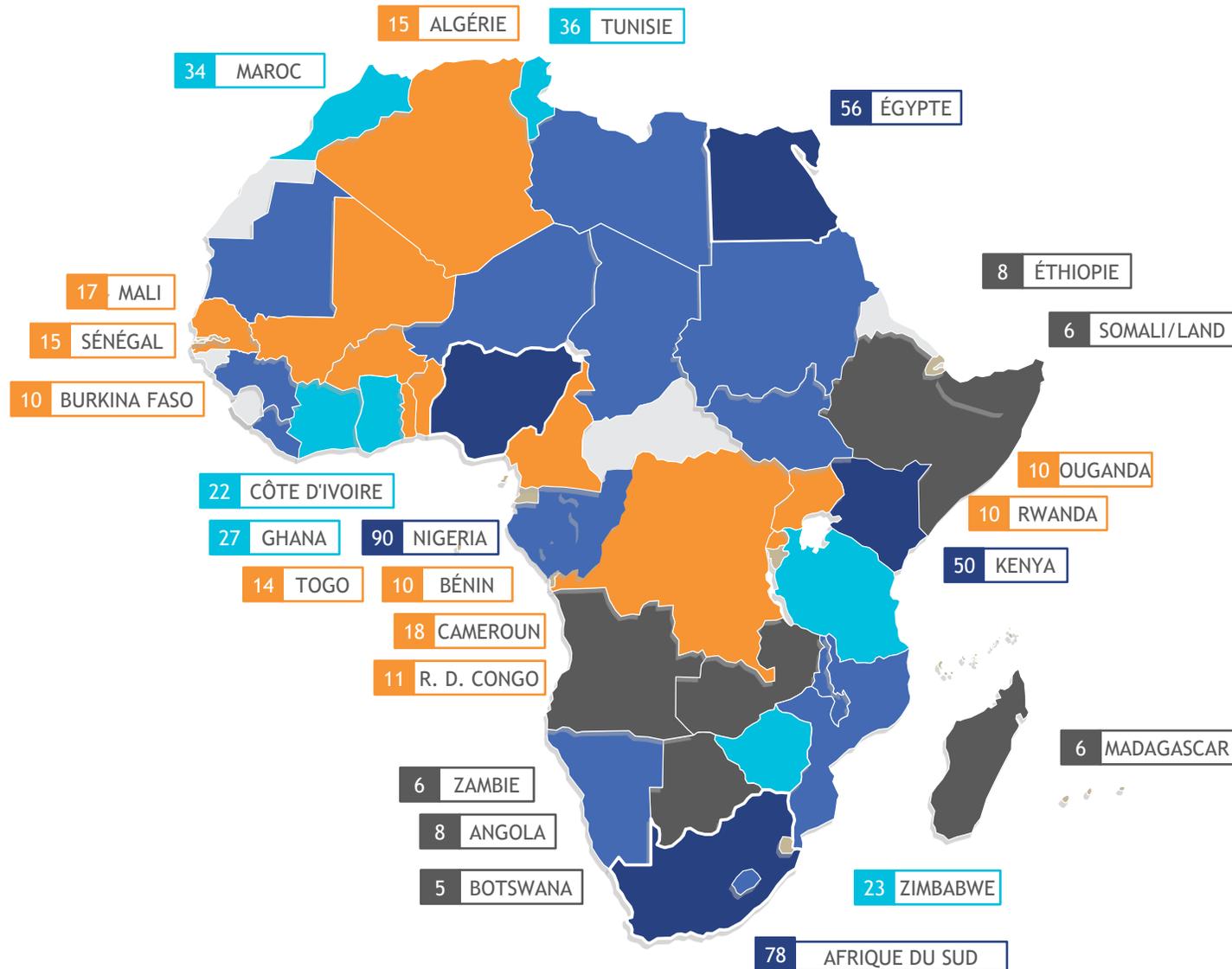


Le rôle d'un incubateur est important pour l'écosystème. Les incubateurs sont toutefois devenus de simples espaces de travail en commun [et non des espaces d'apprentissage], car les personnes présentes n'apportent aucune valeur aux start-ups.
(un PDG de FinTech)



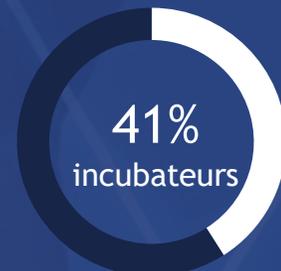
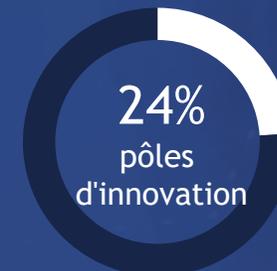
Soutien aux écosystèmes

(T4 2019)



Source : Briter Bridges

643 facilitateurs actifs dans l'ensemble du continent, composés de :



Comment positionner les FinTech pour la réussite

Accès aux talents et renforcement des capacités



Facteurs clés de succès

Défis

Recommandations

Incubateurs & systèmes de mentorat solides

- Contexte culturel peu propice à l'entrepreneuriat
- Manque de ressources financières pour apporter de la valeur ajoutée
- Coût élevé d'accès aux services des incubateurs
- Manque de mentors expérimentés, en général ; peu d'entre eux comprennent les start-ups

- Les fonds d'investissement devraient renforcer les incubateurs locaux dans le cadre d'une approche de « formation des formateurs »
- Lancement de fonds d'investissement pour introduire des incubateurs et des accélérateurs en dehors des capitales

Culture de l'entrepreneuriat : mentalité et communauté

- Le manque de compétences en matière de développement ou de programmation entraîne un recours à la sous-traitance internationale
- Inadéquation entre, d'une part, l'éducation et les compétences professionnelles et, d'autre part, les besoins du marché

- Mettre en avant les exemples de réussite pour aider les jeunes à découvrir et à acquérir des compétences
- Promouvoir l'enseignement des matières scientifiques et techniques (STEM), notamment auprès des femmes

Compétences

- Manque de compétences en matière de gestion d'entreprise et de gestion financière
- Coût élevé des talents qualifiés
- Absence de systèmes d'entreprise solides
- Compréhension limitée des besoins des clients
- Comportement d'imitation sans chercher à vérifier si le modèle commercial présente un intérêt pour répondre aux besoins du marché
- Absence de vision à long terme

- Créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat en encourageant une sensibilisation à l'entrepreneuriat dans les écoles, les universités et les centres de formation et en facilitant l'accès à des formations abordables sur les compétences de gestion
- Créer des incitations pour développer la participation des entreprises au sein des incubateurs
- Mettre en place des partenariats avec des entreprises pour accéder à des talents pour le mentorat ou l'innovation ouverte
- Connecter l'écosystème des incubateurs à d'autres incubateurs de la région pour partager les meilleures pratiques et nouer des liens avec les acteurs en place

Collaboration limitée au stade actuel du parcours des FinTech

Compte tenu de la nature informelle des entreprises FinTech sur plusieurs marchés, les opérateurs historiques sont peu enclins à nouer des partenariats en raison des risques encourus.

Il existe différentes initiatives de la part des opérateurs historiques pour stimuler l'innovation :

- La Société Générale a investi des capitaux, mais n'a pas son propre fonds de capital-risque
- Orange Digital Ventures investit dans des fonds susceptibles d'élargir sa base d'utilisateurs
- La BMCE a lancé un concours pour résoudre les problèmes de ses clients

Pour les opérateurs historiques, les FinTech se sont pas encore susceptibles de jouer un rôle déterminant dans leurs stratégies commerciales ou de les aider à faire progresser la centralité du client.

Il n'existe qu'un nombre limité de FinTech qui développent des solutions fondées sur la compréhension des besoins du marché.

Dans le cadre de la réglementation actuelle, les FinTech de l'UEMOA peuvent uniquement intervenir en tant que fournisseurs de leurs partenaires. Cela ne veut pas dire qu'elles ne peuvent pas apporter de la valeur aux entreprises existantes, mais il leur faut pour cela formuler clairement leur proposition de valeur.



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

« Pour réussir, les FinTech doivent comprendre que les banques sont un moyen d'accéder aux clients ; les FinTech doivent également faciliter le parcours client »
(un représentant du secteur bancaire)

« Il y a peu de collaboration au sein de l'écosystème »
(un représentant du secteur bancaire)

« Beaucoup de FinTech ne répondent pas à certains critères tels que la qualité ou la sécurité des services et n'ont pas l'expérience du marché, ce qui rend les partenariats peu attrayants pour les banques »
(un représentant du secteur bancaire)

Comment positionner les FinTech pour la réussite

Collaboration et partenariats



Facteur clé de succès



Défis



Recommandations

Culture d'innovation	<ul style="list-style-type: none">• Peu d'intérêt de la part des ORM pour le partage des API• Manque de clarté en matière de propriété et de partage des données• Pouvoir de négociation limité avec les opérateurs historiques• Absence d'une culture de co-création	<ul style="list-style-type: none">• Créer un fonds d'assistance technique en association avec des spécialistes des services de développement des entreprises (BDS) pour travailler avec les incubateurs afin de renforcer les compétences• Encourager les opérateurs de télécommunication à faciliter l'accès aux API et à étendre l'interopérabilité à d'autres systèmes• Encourager les banques à utiliser les API Open Banking avec le soutien de la BCEAO pour exposer un ensemble de données à des prestataires extérieurs de services financiers
Formalisation	<ul style="list-style-type: none">• Les banques sont réticentes à travailler avec les start-ups en raison de leur caractère informel• Coût et temps nécessaires pour la mise en conformité• Manque d'information sur les avantages de la formalisation• Problèmes de confiance	<ul style="list-style-type: none">• S'appuyer sur les incubateurs pour expliquer les mérites de la formalisation• Créer des incitations pour formaliser les relations de travail avec le secteur privé afin de réduire le coût des prêts aux start-ups enregistrées
Proposition de valeur	<ul style="list-style-type: none">• Les banques développent de plus en plus leurs propres solutions digitales sur la base d'appels d'offres et peu d'entre elles travaillent avec des FinTech locales• Bilan limité de collaborations fructueuses• Les entreprises régionales évitent les solutions technologiques locales• Manque de connaissance des acteurs FinTech par les acteurs de l'écosystème	<ul style="list-style-type: none">• Reconnaître les besoins et les intérêts spécifiques des grandes entreprises pour une collaboration efficace avec celles-ci

Une réglementation favorable est un élément nécessaire pour stimuler les capacités des FinTech et faciliter l'introduction de produits et services innovants

Obstacles perçus par les FinTech



- Réglementation peu favorable au crédit digital
- Accès limité à l'USSD
- Absence de mentors spécialisés dans les FinTech

Innovation



- Une partie de la population ne possède pas de carte nationale d'identité
- Couverture limitée des télécommunications et d'Internet (Bénin, RDC, Togo)

Infrastructures



- Manque de clarté des réglementations et des protections
- Absence de cadre ou de zone d'essai pour répondre aux préoccupations de la BCEAO
- Les IMF ne peuvent pas émettre de monnaie électronique, ce qui limite les possibilités de partenariats pour toucher la population RFM

Cadre réglementaire



- Taxation disproportionnée (taxes et droits)
- Méconnaissance des incitations existantes

Fiscalité



- L'interopérabilité à venir dans les pays de la BCEAO favorisera la réduction des coûts et la mutualisation des efforts
- Lancement d'une sandbox réglementaire en RDC
- Mouvement de loi sur les start-ups (Startup Act)

Stratégies nationales



- [La Conférence de la BCEAO sur les FinTech](#) était un bon début, mais le dialogue doit être plus fréquent

Communication



- Fonds publics de soutien aux jeunes entreprises et d'encouragement de l'entrepreneuriat
- Liens avec les initiatives panafricaines

Investissement

Comment positionner les FinTech pour la réussite

Cadre réglementaire



Facteur clé de succès



Défis



Recommandations

Existence d'une carte d'identité digitale	<ul style="list-style-type: none">Faible taux de possession des cartes d'identité nationales ou pas de système national d'identité	<ul style="list-style-type: none">Adopter ou prioriser le déploiement de cartes d'identité digitales
Réglementation favorable	<ul style="list-style-type: none">Absence d'un cadre réglementaire de la concurrence, qui se traduit par une approche monopolistique qui freine l'innovation dans le secteur privéLe canal USSD n'est toujours pas ouvert au secteurL'absence de reporting empêche les régulateurs de voir l'impact et le potentiel des FinTechAbsence de réglementation relative aux contrats et signatures électroniques	<ul style="list-style-type: none">Créer des « sandbox » pour permettre aux entreprises privées de tester en direct et à petite échelle les innovations dans un environnement contrôléCréer une licence de test d'innovation similaire à celle de l'Autorité des services financiers de Dubaï pour faire des essais sans avoir à se conformer à l'éventail complet des exigences réglementairesCréer une fiche explicative sur la réglementation dans un langage simple pour les FinTechMettre 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 répertoriéesRenforcer les ressources réglementaires avec des capacités propres aux FinTech
Conditions de fonctionnement des entreprises (« ease of doing business »)	<ul style="list-style-type: none">Pas d'accès équitable à l'USSD et aux APIClassement défavorable des pays en termes de « création d'entreprises » et d'« accès au crédit »Corruption généraliséeLe manque de statistiques et l'accès limité à celles-ci sont un obstacle à la compréhension des besoins du marché	<ul style="list-style-type: none">Comblent l'important déficit actuel en matière d'infrastructures, en commençant par l'électricité et les services InternetEncourager la création et la croissance des FinTech en offrant des incitatifs pour les premières années de fonctionnement (exonérations d'impôt et de cotisations sociales)Encourager la libéralisation du code USSDIntroduire des incitations fiscales pour les commerçants qui utilisent les paiements digitauxDonner la priorité aux procédures de reporting sous forme numérique

L'espace FinTech est embryonnaire et se situe pour l'essentiel en phase de démarrage

Les investisseurs s'installent dans les pays francophones et les bailleurs de fonds manifestent un intérêt croissant, car la plupart des ressources destinées aux entrepreneurs ne sont disponibles qu'en anglais

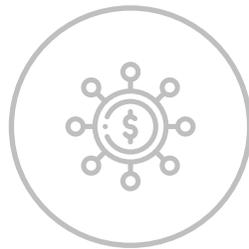
Mode de financement dominant des FinTech en **ORANGE**



Aides publiques



Crédit



Financement participatif



Capitaux propres



Investisseurs providentiels et fonds de capital-risque

« Nous sommes peu intéressés par les start-ups FinTech parce qu'elles n'ont pas beaucoup de substance, il y a trop de copier-coller »
(un investisseur)

»

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

»

Comment positionner les FinTech pour la réussite

Accès au financement



Facteur clé de succès



Défis



Recommandations

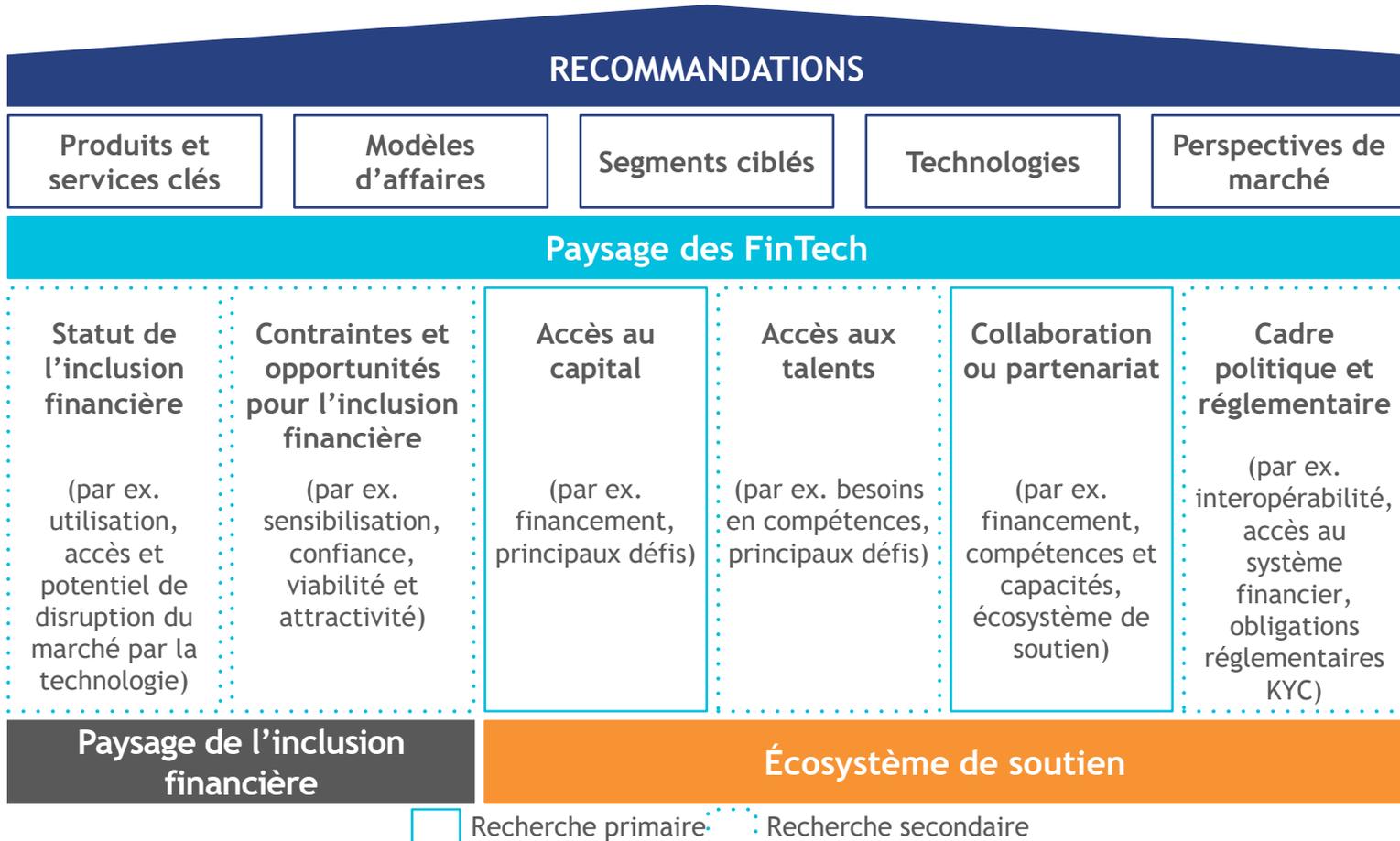
Financement	<ul style="list-style-type: none">• Peu ou pas de possibilités de financement en phase de démarrage, à l'exception de concours ou de fonds de donateurs• Mentalité de subvention• Absence de garanties et de dossiers financiers solides• Réticence à accorder des prêts aux jeunes entreprises, en particulier lorsque les dirigeants sont jeunes• Peu d'investisseurs en raison du coût élevé des opérations et du nombre limité d'entités dans lesquelles il est possible d'investir• Les dirigeants de FinTech peuvent difficilement se concentrer sur leur activité car ils doivent travailler en parallèle pour générer des revenus leur permettant de couvrir les coûts de fonctionnement de leur propre start-up	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en place un fonds de garantie pour faciliter l'accès aux prêts nécessaires à la mise en œuvre de plans d'entreprise crédibles• Stimuler l'investissement dans les start-ups locales au moyen d'incitations fiscales et de campagnes de promotion• Mener des campagnes d'information sur les programmes de financement• Encourager les partenariats entre banques et incubateurs pour offrir des solutions de financement plus simples et plus souples aux start-ups incubées• Créer un fonds d'investissement commun pour des interventions de capital-risque axées sur les FinTech inclusives afin d'augmenter les fonds disponibles et de co-investir avec des partenaires
Networking	<ul style="list-style-type: none">• Visibilité limitée des FinTech auprès de la communauté des investisseurs• Peu de sociétés de capital-risque ou d'investisseurs providentiels actifs	<ul style="list-style-type: none">• Promouvoir les possibilités d'investissement privé par des incitations à la création de sociétés de capital-risque et de réseaux d'investisseurs providentiels
Compréhension du marché	<ul style="list-style-type: none">• Les investisseurs qui sont nouveaux dans l'espace sont encore en phase d'apprentissage et se méfient des risques politiques et sécuritaires• Les investisseurs exigent souvent des documents en anglais	<ul style="list-style-type: none">• Organiser des événements destinés aux investisseurs locaux et étrangers pour expliquer et rassurer• Organiser des événements de networking avec un public international• Aider les FinTech à accéder au capital international pour accélérer l'écosystème des start-ups locales• Fournir une assistance technique aux nouveaux fonds providentiels

Annexes



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.

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

