Strategic insight nº 7

Soutenir les FinTechs inclusives pour faire progresser l'inclusion financière

Septembre 2020

MSC
MicroSave Consulting

En plus d'une réglementation favorable, les start-ups FinTech ont besoin d'un soutien couvrant les trois piliers des ressources, de la connaissance du marché et des compétences pour exploiter tout leur potentiel

APPUI RÉGLEMENTAIRE

Protéger les intérêts des FinTechs quand elles innovent

- Apporter une protection de la propriété intellectuelle
- Offrir une défense réglementaire et un accès à des *sandboxes*

1. RESSOURCES FINANCIÈRES ET AUTRES

Ressources pour réaliser les objectifs stratégiques des FinTechs

- Apport de capital-risque
- Accès au financement, y compris le capital patient, les subventions, la dette, les fonds propres et les financements mezzanine
- Accès aux ressources liées aux technologies et aux infrastructures
- Accès aux clients grâce aux API bancaires ouvertes

2. CONNAISSANCE PRATIQUE DU MARCHÉ

Informations pour mettre au point les solutions les mieux adaptées aux segments de marché

- Compréhension des marchés financiers
- Accès à des informations centrées sur le client : compréhension des besoins financiers, des préférences et des difficultés de chaque segment
- Accès à l'information sur les meilleures pratiques et les leçons tirées d'autres initiatives

3. COMPÉTENCES ET CAPACITÉS

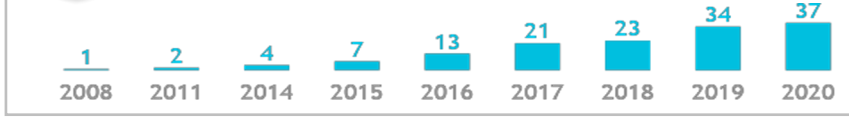
Compétences et capacités pour savoir gérer la croissance des FinTechs

- Accès à des mentors (experts clés et spécialistes du sujet) en matière de stratégie, de technologie et d'exploitation
- Renforcement des compétences entrepreneuriales
- Assistance en matière de conformité réglementaire
- Partenariats, en particulier avec des acteurs existants, pour renforcer l'innovation, la proposition de valeur et le développement

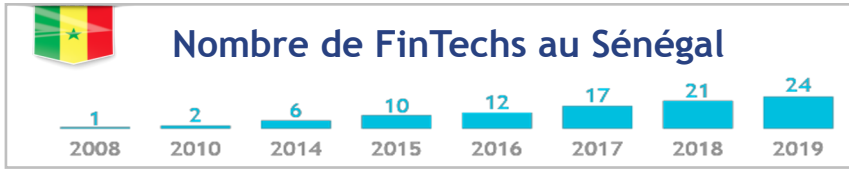
Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.

Dans l'Afrique de l'Ouest francophone, les start-ups FinTech continuent de connaître un développement rapide même si la région accuse du retard par rapport à l'Afrique anglophone ; Les FinTechs francophones ont besoin d'un soutien sous forme de financements et d'un personnel qualifié abordable

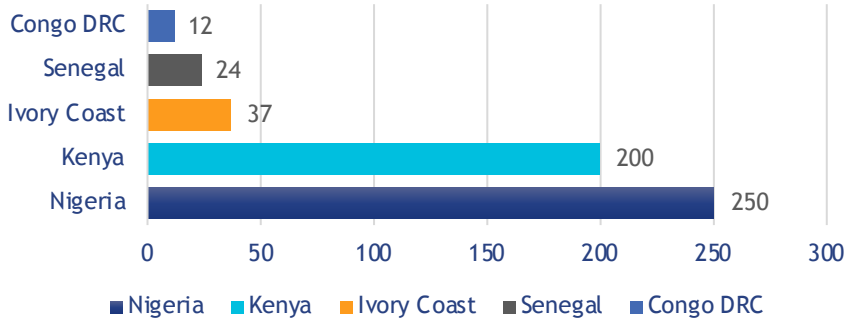
Nombre de FinTechs en Côte d'Ivoire



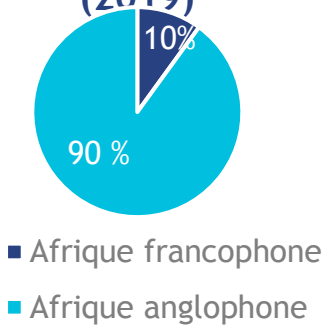
Nombre de FinTechs au Sénégal



Nombre de FinTechs (2020) sur un échantillon de marchés



Financement de la technologie par le capital-risque en Afrique (2019)



L'environnement régional a évolué. Les quatre principaux bénéficiaires des financements de capital-risque destinés à la technologie sont tous anglophones et ont reçu 85 % du total, soit 1,7 milliard de dollars : Afrique du Sud, Kenya, Égypte et Nigeria. **Le Sénégal se classe quant à lui au 8e rang.**

Les FinTechs ont reçu 54,5 % de ces financements, 62 % en ce qui concerne le Nigeria.

Les principaux enjeux du secteur des FinTech en Afrique francophone

1. Compétences

- Penchants informels des FinTechs
- Manque d'éducation et de culture entrepreneuriales
- Coût du talent qualifié

2. Financement

- Nombre limité d'investisseurs locaux
- Manque de diversité des types de financement
- Réticence à prêter aux start-ups, surtout lorsque les dirigeants sont jeunes

3. Réglementation

- Absence de cadre réglementaire conçu pour les FinTechs
- Absence d'incitations fiscales visant les start-ups
- Accès limité au canal USSD

Sources : Partech Africa ; Nairametrics 2020 ; PWX FinTech & Banking Sector in Nigeria ; MicroSave Consulting 2020 ; Banque mondiale

Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.

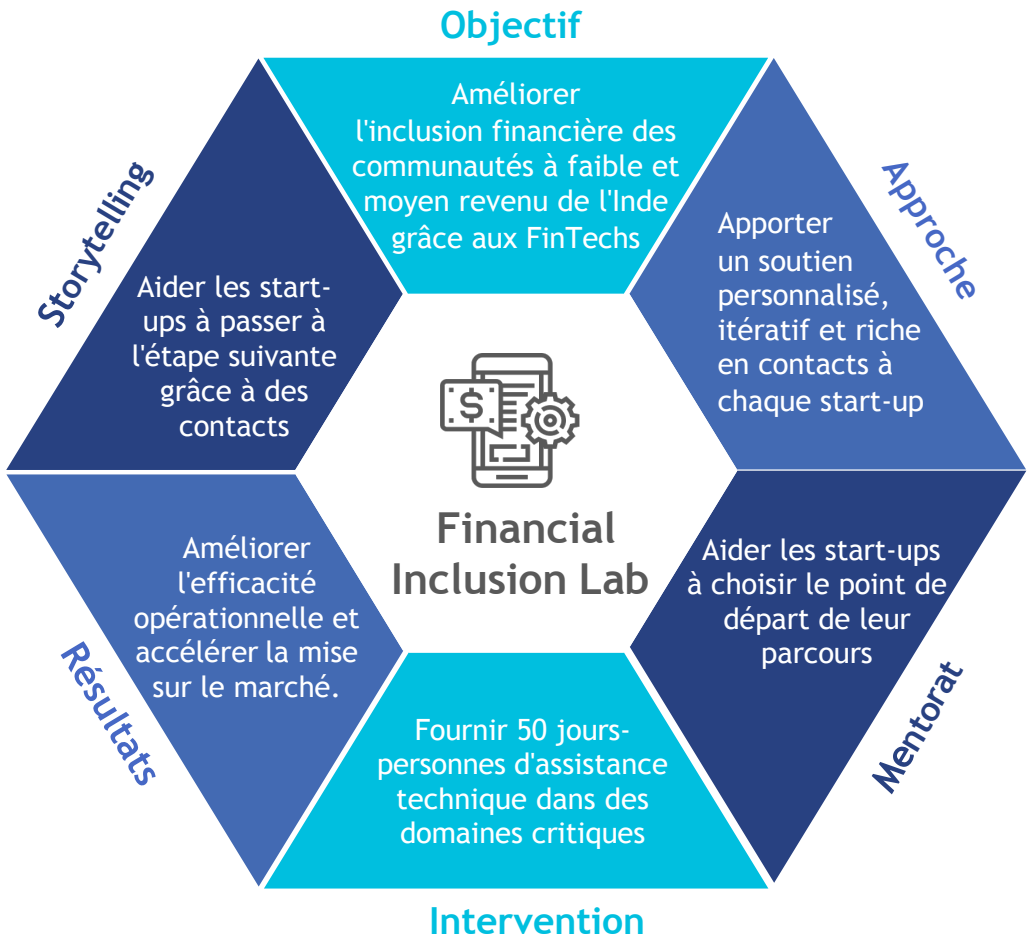
Les hubs et autres structures d'incubation existantes ont besoin d'apporter un soutien beaucoup plus global et adapté aux besoins des start-ups FinTech en fonction de leur parcours et de leur développement

Faiblesses des pôles technologiques existants (« hubs »)

- **Préparation réglementaire**
  - Absence de représentation coordonnée pour défendre la cause des FinTechs
  - Manque de visibilité et de coordination au niveau du secteur
- **Financements**
  - Manque d'accès aux réseaux et aux sources de financement
  - Accès limité à des experts du secteur qui sont connus et dont la présence rassure les investisseurs
- **Compréhension du marché**
  - Connaissance limitée des marchés à faibles revenus, absence de canaux pour la production et la diffusion régulières d'informations de marché
  - Manque d'exemples de réussite crédibles issus du monde entier pour élargir l'horizon des entrepreneurs
- **Compétences et capacités**
  - Manque de compétences techniques de pointe en matière d'intelligence artificielle, de données de masse, d'analyse des données et d'internet des objets, pour ne citer que quelques exemples
  - Diffusion limitée des processus de conception de l'innovation tels que Design Sprint ou l'approche de lean start-up

Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.

Avec le soutien de partenaires clés, MSC a créé un laboratoire d'inclusion financière en Inde qui a un impact considérable sur le développement de FinTechs visant les populations à faible ou moyen revenu



IMPACT EN CHIFFRES

Portée numérique

> 1 M

59 000 interventions

12 start-ups sur 18 ont réussi à lever des fonds

Total des fonds levés : **4,7 millions USD**

Heures de conseil avec des gestionnaires de portefeuille dédiés : **350 heures**

3 événements publics et **9** partenariats stratégiques

Nombre de personnes touchées **340 000**

Nombre de MPME touchées **948**

Entreprises clientes **37**

Moyens de subsistance créés **16 000**

Nombre de personnes qui se sont constituées un score de crédit pour la première fois : **129 000**

Nouveaux produits ajoutés aux portefeuilles **24**

Sources : MSC ,CIIE.CO , J.P Morgan

Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.

MSC possède une expérience reconnue du soutien au développement des FinTechs dans le cadre de laboratoires d'incubation, de bootcamps et d'études de l'environnement dans le monde entier

CLIENTS & PARTENAIRES

OBJECTIFS DES PROJETS

Appui réglementaire

Analyse du cadre réglementaire et étude de l'environnement en Inde, en Ouganda et dans six pays d'Afrique francophone

Financement

Mise en relation avec des investisseurs et des réseaux par le biais du mentorat, d'expositions et de campagnes de marketing

Connaissance du marché

Études de marché quantitatives et qualitatives à grande échelle sur l'offre, la demande, l'adoption et l'utilisation des services financiers digitaux dans plus de 50 pays d'Afrique et d'Asie

Compétences et capacités

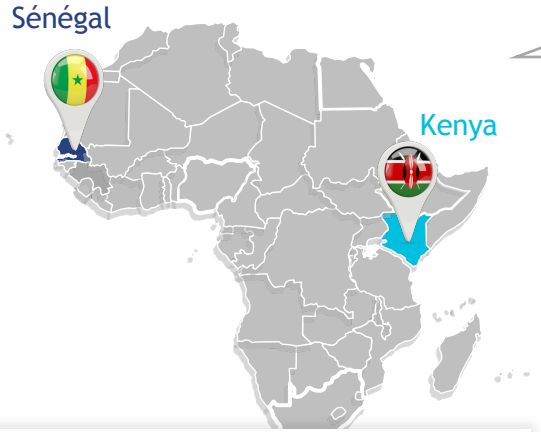
Formation et assistance technique sur le développement de produits centrés sur le client (MI4ID), la stratégie de mise sur le marché, la planification stratégique des activités et d'autres compétences clés fournies à plus de 50 FinTechs

IMPACTS DES PROJETS

60 start-ups accompagnées et **380 millions** de personnes à faible et moyen revenu touchées dans plus de **15 pays** dans le cadre d'une analyse approfondie de l'environnement FinTech

Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.

MSC Afrique recherche des partenaires pour créer des « Labs » physiques et virtuels en vue d'apporter un soutien adapté aux FinTechs qui souhaitent offrir des services conçus pour les populations à faible ou moyen revenu



Au départ, deux labs couvrant deux régions homogènes : Dakar pour la zone UEMOA et Nairobi pour la CAE. Une fois que ces expériences auront fait leurs preuves, nous pourrons les reproduire dans d'autres pays et régions.

FinTechs établies ou start-ups avec un chiffre d'affaires minimum

Soutien structuré à l'accélération :

- Stratégies et investissements de croissance
- Analyse des données et technologie
- Mentorat avancé

Mécanisme de financement :
les Labs détiendront ou intégreront des fonds d'investissement pour financer le développement des FinTech

ORIGINALITÉ DES LABS ENVISAGÉS

1. Priorité donnée à la résolution de problèmes déjà définis (potentiellement par le biais d'études de marché) et à la possibilité pour les FinTechs de collaborer avec des acteurs existants
2. Soutien d'experts possédant plus de 20 ans d'expérience de terrain dans le domaine de l'inclusion financière et sociale et qui apportent ainsi une connaissance approfondie du marché à l'usage des FinTechs
3. Accent mis sur les solutions destinées aux clients à faible ou moyen revenu pour stimuler l'inclusion financière
4. Soutien structuré et personnalisé, avec mentorat et assistance technique personnalisée, pour favoriser le développement des entreprises

IMPACT

- Les Labs créeraient des biens publics en termes d'enseignements ou de blogs et de documents de recherche pour une diffusion plus large
- Les Labs utiliseront des indicateurs clairement définis pour mesurer et évaluer leur impact

PARTENAIRES POTENTIELS

- Acteurs existants
- Investisseurs et donateurs
- Fournisseurs de services technologiques
- Régulateurs
- Incubateurs et accélérateurs
- Acteurs du secteur privé

Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.

MSC est le spécialiste local reconnu au niveau mondial de l'inclusion financière, économique et sociale

Société internationale de conseil en inclusion financière, économique & sociale avec plus de **20 ans** d'expérience

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

Des projets dans près de **65** pays en développement

NOTRE IMPACT À CE JOUR

Plus de 550 clients

Plus de 950 publications

Participation au développement de services digitaux G2P utilisés par **plus de 875 millions** de personnes

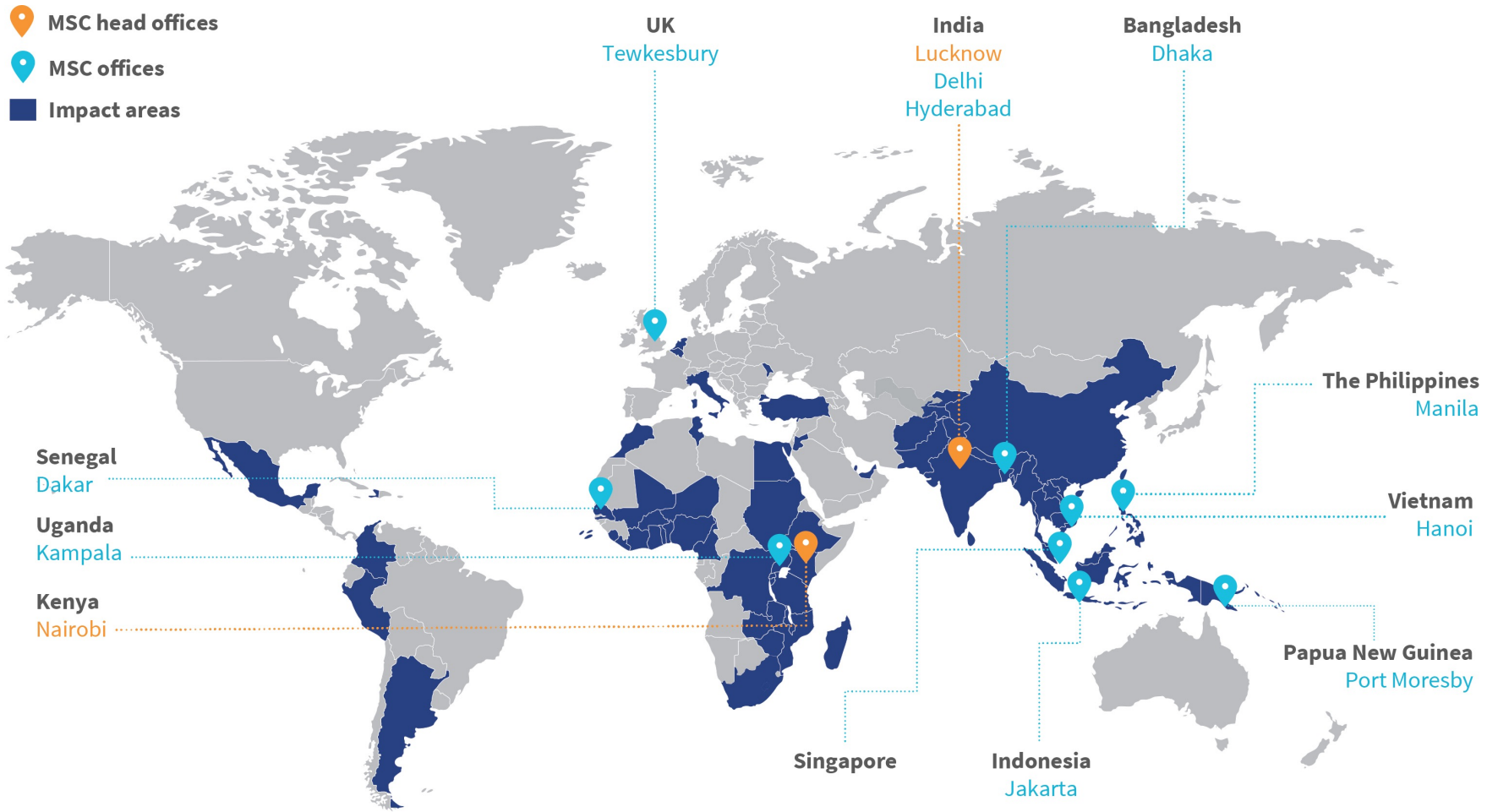
Mise en oeuvre de **plus de 850 projets** de services financiers digitaux

Plus de 275 produits et canaux d'inclusion financière utilisés par plus de **55 millions de personnes**

Plus de 9 900 spécialistes formés chez des leaders des services financiers

QUELQUES UNS DE NOS PARTENAIRES ET CLIENTS

Tous droits réservés. Document protégé et confidentiel.



Plaquette institutionnelle de MSC | Contactez nous à info@microsave.net

Siège en Asie

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

Siège en Afrique

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

MSC
MicroSave Consulting