

La téléphonie mobile, moteur de l'innovation bancaire en Afrique; Le boom du paiement par mobile révolutionne les systèmes bancaires traditionnels dans les pays africains.

De là à menacer les acteurs historiques du marché, comme Western Union et MoneyGram? Pas encore, estime le créateur d'un comparateur en ligne

Mehdi Atmani

26 mai 2015

Les chiffres traduisent le potentiel. Selon les données de la Banque mondiale, près de deux milliards de personnes sur la planète n'ont pas de compte bancaire. Trois quarts d'entre elles vivent dans un pays d'Afrique où, en raison d'infrastructures bancaires limitées, la téléphonie mobile s'est muée avec succès en système de micro-paiement. Le continent, qui a littéralement sauté l'étape d'Internet et de la téléphonie fixe, montre aujourd'hui un appétit considérable pour le mobile. En 2014, le taux de pénétration de la téléphonie mobile avoisinait les 70%, d'après les chiffres publiés par la banque Natixis.

Safaricom est le premier responsable de cette révolution technologique qui repose sur le modèle des échanges pair à pair (peer to peer), soit un réseau d'échanges décentralisé. En 2007, le premier opérateur kényan lance son service de paiement via mobile M-Pesa et devient pionnier parmi les acteurs du marché à s'affranchir des systèmes bancaires traditionnels. Depuis, la filiale du géant britannique de la téléphonie Vodafone – qui en détient 40% des parts – connaît une croissance exponentielle.

Le service M-Pesa compte aujourd'hui près de 18 millions d'utilisateurs au total qui effectuent près de 8 millions de transactions par jour. Au Kenya, elles représentent quelque 60% du produit intérieur brut du pays. Depuis le lancement du système il y a huit ans, le Kenya a vu transiter plus de 31 milliards de francs. Le boom en Afrique des téléphones portables à bas coût (moins de 30 dollars) explique en partie ce succès. L'autre raison vient de la simplicité du service.

Concrètement, M-Pesa («M» pour mobile, «Pesa» signifiant «argent» en swahili) permet, via son téléphone portable, l'envoi et la réception d'argent, mais aussi le paiement de biens et de services. Le système se présente comme un porte-monnaie mobile. L'utilisateur M-Pesa doit disposer d'un téléphone portable et d'une carte SIM Safaricom. Le numéro de téléphone fonctionne comme un numéro de compte bancaire. Pour le paiement ou le transfert d'argent, l'utilisateur envoie un ordre de paiement au bénéficiaire – soit l'équivalent d'un SMS – en indiquant le montant de la transaction. Il reçoit ensuite un message de confirmation.

Le succès du système est de proposer des opérations bancaires bon marché par rapport aux services de transferts d'argent traditionnels proposés par MoneyGram et Western Union par exemple. En effet, les coûts de transactions de M-Pesa varient entre 0,16 et 0,66% selon les utilisateurs et les montants, qui ne dépassent généralement pas un dollar. Conséquence: dans un environnement de plus en plus concurrentiel, la simplification des services bancaires hisse les prestations en Afrique aux standards internationaux.

M-Pesa est présent dans sept pays africains, mais s'est depuis émancipé pour s'implanter hors du continent comme en Inde, au Bangladesh et en Roumanie depuis le mois de mars 2014. Face à ce succès, d'autres acteurs pénètrent le marché et développent des systèmes similaires de paiement par mobile. Le GSMA, l'association faîtière des opérateurs de téléphonie mobile, dénombre 261 acteurs dans le monde à proposer ce type de service. 102 projets supplémentaires sont en passe de voir le jour. De là à menacer les acteurs historiques que sont MoneyGram et Western Union?

«Il est encore trop tôt», estime Pascal Briod, dont la start-up TawiPay a développé un comparateur en ligne permettant de trouver le meilleur moyen d'envoyer de l'argent d'un pays à un autre, ciblant particulièrement les migrants qui renvoient régulièrement de l'argent dans leur pays d'origine. La Banque mondiale estime que ces derniers ont envoyé en 2014 l'équivalent de 582 milliards de dollars dans leurs pays. Les banques et les sociétés de transfert de fonds ont prélevé 45 milliards de commissions sur ce montant, soit une marge de 7,8%. Cette moyenne globale avoisine les 12% pour les envois vers les pays d'Afrique.

«Pour les transferts internationaux, le système M-Pesa a ses limites, ajoute toutefois Pascal Briod. M-Pesa, comme les autres systèmes de paiement par mobile, sont pour l'instant encore très dépendants des intermédiaires comme Western Union qui gardent le contrôle sur le coût de ces transferts internationaux. Même si les coûts des transactions internationales vers un compte M-Pesa peuvent être jusqu'à deux fois plus bas que pour un retrait en liquide, ils restent élevés et sous le contrôle des grands opérateurs de transfert.»

Autre limite: en Afrique, les systèmes de paiement par mobile sont très dépendants de l'opérateur. Par conséquent, il est souvent impossible pour un utilisateur M-Pesa de transférer de l'argent vers un porte-monnaie mobile géré par un concurrent. C'est pour surmonter ce problème que Vodafone (M-Pesa) et Orange (Orange Money) ont inauguré au mois de mars dernier le premier service de paiement transfrontalier entre la Tanzanie et le Kenya.

Orange et Vodafone ne sont pas les seuls à explorer de nouveaux canaux. Les opérateurs indien Airtel et sud-africain MTN ont, eux aussi, noué un partenariat transfrontalier entre leurs usagers en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso.