



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

**CESAG BF-CCA
BANQUE, FINANCE, COMPTABILITE,
CONTROLE & AUDIT**

**Master Professionnel en
Comptabilité et Gestion Financière
(MPCGF)**

**Promotion 7
(2012-2014)**

Mémoire de fin d'études

THEME

**IMPULSION DU TAUX DE
BANCARISATION AU SENEGAL PAR LE
DEVELOPPEMENT DE LA MONETIQUE
EN MICROFINANCE**

Présenté par :

M. BEHANZIN Monel

Dirigé par :

M. AÏTCHEDJI Solin

Chargé du Secteur Bancaire
à la Direction de la Stabilité
Financière de la BCEAO

Avril 2015

DEDICACES

Nous dédions ce mémoire à nos parents Monsieur Rufin BEHANZIN et Madame Eliane KPODEHOU.

REMERCIEMENTS

La rédaction du présent mémoire est le fruit de la contribution de plusieurs personnes. Il est convenable de présenter toute notre gratitude à ces personnes. Nous remercions :

- ❖ Monsieur Blaise AHOUCHEDE, Directeur Général du Groupement Interbancaire Monétique-UEMOA pour nous avoir accordé le stage ayant servi de cadre d'étude ;
- ❖ Monsieur Moussa YAZI, Directeur du Département Banque-Finance-Comptabilité-Contrôle-Audit du Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion pour son encadrement technique et moral ;
- ❖ Monsieur Solin AÏTCHEDJI, Chargé du Secteur Bancaire à la Direction de la Stabilité Financière de la BCEAO, Directeur du présent mémoire, pour sa disponibilité et son encadrement ;
- ❖ Monsieur Justin Kossi OCLOO, Directeur de la Finance, de la Comptabilité et du Budget du Groupement Interbancaire Monétique-UEMOA pour nous avoir accompagné durant tout le stage ;
- ❖ Monsieur José GNANGNON, Ex-Contrôleur de Gestion du Groupement Interbancaire Monétique-UEMOA, pour nous avoir accompagné durant tout le stage ;
- ❖ Monsieur DANSOU Ibrahima, Contrôleur de Gestion du Groupement Interbancaire Monétique-UEMOA pour nous avoir accompagné durant la rédaction du mémoire;
- ❖ Monsieur Edoh GABIAM, Auditeur Principal de la BCEAO à la retraite, pour ses conseils et appuis ;
- ❖ Monsieur Esaïe AGONMA, Expert-comptable stagiaire pour ses appuis ;
- ❖ Monsieur Clément W. FAYE, Responsable du Suivi-Evaluation à la Direction Nationale de la Microfinance du Sénégal, pour ses appuis ;
- ❖ Mademoiselle Murielle RODRIGUEZ, pour son soutien moral ;
- ❖ toute personne ayant contribué à la réalisation de ce mémoire.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACEP : Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production

ACI : Acquisition Commerçant Interbancaire

ACU : Acquisition Commerçant Unique

AFI : Alliance pour la Finance Inclusive

API : Account Penetration Indicator

APIMEC : Association Professionnelle des Institutions de Microfinance d'Epargne et de Crédit

AP/SFD : Association Professionnelle des SFD

ARTP : Agence de Régulation des Télécommunications et des Postes

AT/CPEC : Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BIN : Bank Identification Number

BRS : Banque Régionale de Solidarité

CGAP : Consultative Group to Assist the Poor

CMS : Crédit Mutuel du Sénégal

CNC : Comité National de Coordination des activités de microfinance

CNCA-S : Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal

CSI : Cellular Systems International

DAB : Distributeur Automatique de Billets

DJOMEC : Mutuelle d'Epargne et de Crédit du DJOLOF

DMF : Direction de la Microfinance

EME : Emetteurs de Monnaie Electronique

GAB : Guichet Automatique de Banque

GEC : Groupement d'Epargne et de Crédit

GIE : Groupement d'Intérêt Economique

GIM-UEMOA : Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

GPFI : G20 Program for Financial Inclusion

GSMA : Global System for Mobile Communication Association

IMCEC : Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Epargne et de Crédit

IMF : Institutions de Microfinance

KfW : Kreditanstalt für Wiederaufbau

MECAPP : Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Agriculteurs, Pasteurs et des Pêcheurs

MVCE : Mutuelle des Volontaires et Contractuels de l'Education

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

PA/LPS : Plan d'Actions de la Lettre de Politique Sectorielle

PAMECAS : Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et du Crédit au Sénégal

PAR : Portefeuille A Risque

PDA : Personal Digital Assistant

PDV : Point De Vente

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PME : Porte-monnaie Electronique

PNB : Produit Net Bancaire

REMEC Niayes : Réseau des Mutuelles d'Epargne et de Crédit des Niayes

RIB : Relevé d'Identité Bancaire

SFD : Système Financier Décentralisé

SGBS : Société Générale des Banques au Sénégal

SICA-UEMOA : Système Interbancaire de Compensation Automatisé de l'UEMOA

SMS : Short Message Service

SOLID : Solution Informatique Durable

STAR-UEMOA : Système de Transfert Automatisé et de Règlement de l'UEMOA

SWOT : Strength, Weakness, Opportunities, Threats

TPE : Terminaux de Paiement Electronique

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

U-IMCEC : Union des Institutions Mutualistes Communautaires d'Epargne et de Crédit

UMOA : Union Monétaire Ouest Africaine

USSD : Unstructured Supplementary Service Data

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

❖ LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Liste des services bancaires offerts à titre gratuit par les Etablissements de crédit de l'UMOA.....	15
Tableau 2: Principaux indicateurs des SFD au 31 mars 2015	30
Tableau 3: Services offerts par les SFD au Sénégal.....	42
Tableau 5: Résumé des projets et services <i>mobile banking</i> des principaux SFD du Sénégal étudiés.....	54
Tableau 6: Comparaison entre les services bancaires de base et les services <i>mobile banking</i> offerts par la microfinance au Sénégal	58
Tableau 7: Evolution du taux de pénétration du téléphone portable dans le monde.....	59
Tableau 8: Matrice SWOT du <i>mobile banking</i> dans les institutions de microfinance au Sénégal	68
Tableau 9: Comparatif générique des principales technologies utilisées au Sénégal.....	74
Tableau 10: Services <i>mobile banking</i> proposés.....	75

❖ LISTE DES FIGURES

Figure 1: Modèle d'analyse	33
Figure 2 : Estimation au niveau mondial des points de présence des canaux de distribution des services financiers	60
Figure 3 : Evolution trimestrielle du parc global de lignes	61
Figure 4 : Evolution trimestrielle des parts de marché globales des opérateurs.....	61
Figure 5 : Logique de réduction des coûts de l'infrastructure	62

TABLE DES MATIERES

DEDICACES.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	vi
TABLE DES MATIERES.....	vii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE.....	8
Introduction de la première partie	9
CHAPITRE 1 : REVUE DES NOTIONS DE BANCARISATION, DE MONETIQUE ET DE MICROFINANCE	10
1.1. Généralités sur la bancarisation.....	10
1.1.1. Définition et mesure de la bancarisation	10
1.1.1.1. Définition de la bancarisation.....	10
1.1.1.2. Indicateurs de mesure de la bancarisation	10
1.1.1.2.1. Indicateurs de la Banque Mondiale	10
1.1.1.2.2. Indicateurs de l'AFI	11
1.1.1.2.3. Indicateurs du G20.....	12
1.1.2. Compte, service bancaire de base et service de banque à distance	12
1.1.2.1. Compte	12
1.1.2.2. Service bancaire de base	13
1.1.2.3. Banque à distance.....	16
1.1.2.3.1. Définition et modèles de banque à distance.....	16
1.1.2.3.2. <i>Mobile banking</i>	16
1.2. Généralités sur la monétique et la microfinance	17
1.2.1. Généralités sur la monétique	17
1.2.1.1. Définition de la monétique	18
1.2.1.2. Acteurs de la monétique.....	18
1.2.1.2.1. L'émetteur : banque du client	18
1.2.1.2.2. Le porteur : client.....	18
1.2.1.2.3. L'accepteur : le commerçant.....	19
1.2.1.2.4. L'acquéreur : la banque du commerçant.....	19
1.2.1.3. Carte bancaire.....	19

1.2.1.3.1.	Support de la carte	19
1.2.1.3.2.	Carte à puce	19
1.2.1.3.3.	Types de cartes.....	20
1.2.1.3.4.	Services de paiement et de retrait associés à la carte.....	20
1.2.2.	Généralités sur la microfinance	21
1.2.2.1.	Définition et terminologie	21
1.2.2.2.	Typologie des SFD.....	22
1.2.2.2.1.	Classification selon la nature des opérations effectuées	22
1.2.2.2.2.	Classification selon la forme juridique	22
1.2.2.2.3.	Classification selon le seuil d'activités	23
1.2.2.3.	Produits proposés par les SFD	23
1.2.2.3.1.	Epargne	23
1.2.2.3.2.	Microcrédits	24
1.2.2.3.3.	Micro-assurance	24
Conclusion du chapitre 1		24
CHAPITRE 2 : MONETIQUE ET MICROFINANCE DANS L'UMOA.....		25
2.1.	Système interbancaire régional de paiement par carte et établissements émetteurs de monnaie électronique	25
2.1.1.	Système interbancaire régional de paiement par carte	25
2.1.1.1.	Mise en place de la monétique interbancaire régionale	25
2.1.1.2.	Services proposés par le GIM-UEMOA	26
2.1.1.2.1.	Prépayé (GIM-Prepaid).....	27
2.1.1.2.2.	Mobile banking (GIM-Mobile).....	27
2.1.1.3.	Développement du paiement par cartes	28
2.1.1.3.1.	Acquisition Commerçant	28
2.1.1.3.2.	Objectifs de l'Acquisition Commerçant	28
2.1.1.3.3.	Modalités de mise en œuvre	28
2.1.2.	Etablissements émetteurs de monnaie électronique	29
2.2.	Activités et moyens de paiement utilisés par les SFD dans l'UMOA.....	29
2.2.1.	Activités des SFD	29
2.2.2.	Moyens de paiement utilisés par les SFD.....	31
Conclusion du chapitre 2		31
CHAPITRE 3 : METHODOLOGIE DE RECHERCHE DE L'ETUDE		32
3.1.	Modèle d'analyse	32

3.2. Outils de collecte des données	33
3.2.1. Analyse documentaire	35
3.2.2. Questionnaire	35
3.2.3. Entretiens.....	36
Conclusion du chapitre 3	36
Conclusion de la première partie	36
DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE.....	38
Introduction de la deuxième partie	39
CHAPITRE 4 : SECTEUR DE LA MICROFINANCE AU SENEGAL.....	40
4.1. Développement du secteur de la microfinance au Sénégal.....	40
4.1.1. Enjeux et défis du secteur.....	40
4.1.2. Produits proposés par les IMF au Sénégal	40
4.1.2.1. Produits de crédit.....	43
4.1.2.2. Epargne.....	43
4.1.2.3. Micro assurance.....	43
4.1.2.4. Services de transfert d'argent	43
4.1.2.5. <i>Mobile banking</i> et banque à distance.....	44
4.2. Cadre juridique et institutionnel régissant le secteur	44
4.2.1. Cadre légal.....	44
4.2.1.1. Loi 2008-47 régissant les SFD	45
4.2.1.2. Décret d'application de la loi.....	46
4.2.1.3. Instructions de la BCEAO	46
4.2.1.4. Autres textes auxquels sont soumis les SFD	46
4.2.1.5. Cadre juridique sur l'utilisation de la monnaie électronique par les SFD..	47
4.2.2. Cadre institutionnel du secteur	48
4.2.2.1. Direction de la microfinance	49
4.2.2.2. Direction de la réglementation et de supervision des SFD.....	49
4.2.2.3. Association professionnelle des SFD	50
4.2.2.4. BCEAO et Commission Bancaire de l'UMOA.....	50
4.2.2.5. Comité National de Coordination.....	51
Conclusion du chapitre 4	51
CHAPITRE 5 : ANALYSE SWOT ET INTERET DU <i>MOBILE BANKING</i> EN MICROFINANCE POUR L'IMPULSION DU TAUX DE BANCARISATION AU SENEGAL.....	53

5.1. Services et projets monétiques des principaux SFD au Sénégal.....	53
5.1.1. Services et projets <i>mobile banking</i> de PAMECAS	55
5.1.2. Services et projets <i>mobile banking</i> d'ACEP	55
5.1.3. Services et projets <i>mobile banking</i> de MECAP et CMS.....	56
5.1.4. Services et projets <i>mobile banking</i> de MICROCRED	56
5.2. Atouts des services et projets de <i>mobile banking</i> en microfinance pour l'impulsion du taux de bancarisation	57
5.2.1. Comparaison entre les services bancaires classiques et les services des projets <i>mobile banking</i> en microfinance au Sénégal.....	57
5.2.2. Atouts et enjeux des services des projets de <i>mobile banking</i> en microfinance..	59
5.2.2.1. Forte pénétration du mobile au Sénégal	59
5.2.2.2. Réduction des coûts d'infrastructure	62
5.2.2.3. Avantages du <i>mobile banking</i> pour le client	62
5.2. Analyse SWOT du <i>mobile banking</i> dans les institutions de microfinance au Sénégal	63
5.2.1. Analyse externe : Opportunités et menaces	63
5.2.1.1. Opportunités	63
5.2.1.2. Menaces	64
5.2.2. Analyse interne : Forces et faiblesses des SFD de l'article 44 de la Réglementation Bancaire	65
5.2.2.1. Forces	66
5.2.2.2. Faiblesses.....	67
5.2.3. Matrice SWOT	67
Conclusion du chapitre 5	69
CHAPITRE 6 : RECOMMANDATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DU <i>MOBILE BANKING</i> DANS LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AU SENEGAL	70
6.1. Impulsion du taux de bancarisation par le <i>mobile banking</i> en microfinance	70
6.2. Recommandations	72
6.2.1. Recommandations liées au développement d'un réseau d'agents par les SFD surtout dans les zones rurales	72
6.2.2. Recommandations liées à l'éducation financière sur le <i>mobile banking</i>	73
6.2.3. Recommandations liées à l'utilisation de technologies <i>mobile banking</i> adaptées à l'environnement sénégalais	74

6.2.4. Recommandations liées à l'élargissement de la gamme de services <i>mobile banking</i>	74
6.2.5. Recommandations liées à un appui de bailleurs de fonds	75
6.2.6. Recommandations liées à la mise en place d'un système <i>mobile banking</i> interopérable	76
Conclusion du chapitre 6	77
Conclusion de la deuxième partie	77
CONCLUSION GENERALE	78
ANNEXES	81
BIBLIOGRAPHIE	91

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

« Dans une économie, il existe des agents qui sont traditionnellement en besoin de financement, telles que les entreprises ou les administrations, et des agents à capacité de financement qui cherchent à placer leurs ressources, tels que les ménages. La fonction du système financier est d'assurer l'interface entre les agents excédentaires et les agents déficitaires. » (BRANA, 2003 :5). Dans cette même logique, DESCAMPS & SOICHOT (2002 :7), ont affirmé que « les mécanismes financiers ont pour objet de transmettre les capacités de financement des agents détenant de l'argent vers ceux qui se trouvent, symétriquement, en situation de besoin de financement ». Ces mécanismes sont mis en œuvre par des institutions financières dont les institutions bancaires. D'après l'article 3 de la loi portant réglementation bancaire dans l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), « Les banques sont habilitées à effectuer toutes les opérations de banque définies à l'article 2, alinéa 2 ». Le système bancaire est donc un des éléments centraux de la vie économique d'un pays dans la mesure où les banques sont des établissements qui collectent les dépôts du public et qui accordent des crédits aux agents économiques. Mais, les épargnants peuvent aussi investir directement sur les marchés financiers en achetant les titres émis par certains emprunteurs. Dans l'UMOA, les banques sont les principaux intermédiaires financiers. Malgré les initiatives des autorités monétaires d'accompagner les agents économiques, le taux de bancarisation au sens strict² demeure faible (7,57% au 31 décembre 2012). Il tourne autour de 14 à 15% dans l'UMOA si on y intègre les structures de microfinance. Par contre, si le taux de couverture des microfinances est soustrait de ces statistiques, le taux de bancarisation est de 10%. Selon DUCLOS (2013:45) « le processus consistant pour les banques à ouvrir à l'ensemble de la population (ménages, entreprises) des comptes bancaires est qualifié de bancarisation ». Les statistiques précédentes montrent que les institutions de microfinance jouent un rôle important dans la composition du taux de bancarisation.

¹ Article 2 : « sont considérées comme établissements de crédit, les personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle, des opérations de banque.

Constituent des opérations de banque, au sens de la présente loi, la réception de fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle et la gestion de moyens de paiement.

Les établissements de crédit sont agréés en qualité de banque ou d'établissement financier à caractère bancaire ».

² Pourcentage de la population détenant au moins un compte auprès des banques, de services postaux, de caisses d'épargne ou du Trésor

Les Institutions de Microfinance (IMF), généralement appelées Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) dans l'UMOA, offrent plus de proximité aux populations que les banques. De plus, les réformes des systèmes de paiement ont contribué à atteindre ce taux de bancarisation d'environ 15%. En effet, l'amélioration du taux de bancarisation est un objectif du projet de réforme des systèmes et moyens de paiement de l'UMOA. En vue d'atteindre cet objectif, le Conseil des Ministres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) a adopté le 19 septembre 2002, le Règlement 15/2002/CM/UEMOA relatif aux systèmes de paiement dans les Etats membres de l'UEMOA et par la suite, la Directive n°8/2002/CM/UEMOA portant sur les mesures de promotion de la bancarisation et de l'utilisation des moyens de paiement scripturaux. Cette directive a été suivie dans l'ordonnancement juridique interne par la loi 2004-15 du 04 juin 2004 relative aux mesures de promotion de la bancarisation et de l'utilisation des moyens de paiement scripturaux. A cet égard, la loi contient des mesures incitatives visant tant les Etats, les particuliers que les commerçants.

Les objectifs visés entre autres par la réforme sont:

- une facilitation des relations économiques et commerciales entre les différents acteurs de l'Union ;
- un renforcement de l'efficacité, de l'efficience et de la sécurité des systèmes de paiement dans la sous-région ;
- une promotion du développement du marché financier régional ;
- une mise à la disposition des populations des moyens de paiement répondant à leurs besoins et pouvant permettre une réduction de l'utilisation de la monnaie fiduciaire dans les transactions ;
- une amélioration de la bancarisation et de l'interbancaire au niveau sous régional.

Dans la mise en œuvre de ce dernier objectif, qui est de mettre en place un système interbancaire de paiement et de retrait par carte au sein des huit (8) pays, le Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (GIM-UEMOA) a été créé en février 2003 sous forme de Groupement d'Intérêt Economique (GIE). Entré en production en juin 2007, il est une structure de gouvernance de la monétique régionale. Il est chargé notamment d'assurer la réglementation, la normalisation du système monétique interbancaire, d'assurer des prestations de services monétiques interbancaires, délégataires et complémentaires aux banques, établissements financiers et postaux de l'UEMOA et hors de celui-ci.

Les SFD ne sont pas restés en marge desdites réformes. En effet, selon les dispositions de l'article 141 du Règlement 15/2002/CM/UEMOA, « les organismes visés à l'article 42 du Règlement ainsi que ceux relevant des systèmes financiers décentralisés, notamment les mutuelles et les coopératives d'épargne et de crédit sont habilités, en vertu du Règlement, à promouvoir l'utilisation des cartes de paiement et de retrait, du porte-monnaie électronique et du télépaiement ainsi que de tout autre procédé et instrument moderne de paiement à naître, notamment par la constitution de groupements en vue d'instituer des mécanismes et des instruments de virement électronique de dimension nationale ou régionale ». Les organismes visés à l'article 42 du Règlement sont les banques habilitées à effectuer les opérations de réception de fonds du public, de crédit, de mise à disposition de la clientèle et de gestion de moyens de paiement, les services des chèques postaux sous réserve des spécificités liées à leur statut, le Trésor Public et tout autre organisme dûment habilité par la loi.

C'est en vertu de l'article 141, que plusieurs initiatives d'émission de monnaie électronique se sont développées dans la zone UEMOA. Ces initiatives exploitent les opportunités offertes par les technologies de l'information et de la communication, notamment la téléphonie mobile, pour offrir des services financiers adaptés aux populations. C'est dans ce contexte que la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a inscrit au rang de ses priorités, en 2012, le développement du *mobile banking* comme un axe stratégique pour la promotion de l'accès aux services financiers, notamment pour les populations ne bénéficiant pas des services bancaires.

Toutefois, l'analyse de l'évolution de ces initiatives laisse apparaître une faible utilisation des moyens de paiement électronique. Comparé au potentiel d'inclusion financière que recèle l'offre de services financiers par téléphonie mobile, au contexte socio-économique favorable au développement de ces services et à l'impact élevé des institutions de microfinance sur le taux de bancarisation, ce dernier demeure faible et presque inchangé entre 2012 et 2014. Le problème du faible taux de bancarisation est d'autant plus important dans l'UMOA où, le taux de pauvreté des populations est élevé ³ (ratio de pauvreté à 1,25 \$ par jour pour 46,8% de la population en 2011 selon les estimations de la Banque Mondiale). La situation exposée est telle que le taux de bancarisation a enregistré une faible variation entre 2012 et 2014 (14 à 15%) dans l'UMOA malgré les efforts des

³ Banque Mondiale, 2015, *Regional poverty trend, Poverty and Equity Databank and PovcalNet*

autorités financières dans le sens de l'offre de services financiers via la téléphonie mobile et pendant que les institutions de microfinance occupent une part importante du taux de bancarisation. « Au Sénégal, le taux de bancarisation se situe à 8,24% » (BCEAO, 2013 :5). Ce taux ne tient pas compte des services offerts par les SFD et services postaux. En tenant compte de la contribution des institutions de microfinance, ce taux s'établit à environ 23%.

Les facteurs explicatifs de la faiblesse du taux de bancarisation sont en partie liés à la nature même des services financiers offerts par les opérateurs via la téléphonie mobile. Il est noté:

- un système de *mobile-paiement* encore peu interopérable ;
- une absence de solutions *mobile banking* proposant les services financiers à l'étranger;
- une faible sécurisation du stockage et des transferts de fonds ;
- des lois contraignantes visant à limiter les risques de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme ou autres fraudes ;
- une préférence pour la monnaie fiduciaire qui peut limiter le développement de la monnaie électronique ;
- une population avec de faibles ressources financières ;
- un taux élevé d'analphabétisme ;
- une inexistence de services *mobile banking* n'incluant pas l'octroi de crédit.

Les causes du problème étant identifiées, quelles en sont les conséquences ?

Le faible taux de bancarisation dans l'UMOA et au Sénégal, en particulier, engendre les conséquences suivantes :

- une thésaurisation, des pertes et/ou destruction des espèces ;
- une lenteur dans les transactions financières ;
- une exclusion de l'accès au financement ;
- une mise en marge des populations des procédés et systèmes modernes de paiements internationaux ;
- une persistance de l'économie informelle.

Afin d'améliorer le niveau de bancarisation actuel au Sénégal, des solutions peuvent être mises en œuvre. Au nombre de ces solutions, il y a lieu de citer :

- recourir plus aux services des SFD pour faciliter l'accès des services financiers aux populations ;

- combiner progressivement la monétique et des services des SFD ;
- simplifier de manière adaptée l'utilisation des services financiers via téléphonie mobile.

Il est à noter que les solutions proposées permettront d'impulser le taux de bancarisation au Sénégal. Cependant, chacune de ces solutions représente une étape du processus conduisant à une amélioration du taux de bancarisation qu'il convient de retenir comme solution au faible taux de bancarisation au Sénégal, à savoir la combinaison progressive de la monétique aux services des SFD.

La question principale ayant suscité la recherche est la suivante : en quoi le développement de la monétique dans les SFD peut-il impulser le taux de bancarisation au Sénégal ?

De cette question principale, découlent les questions spécifiques suivantes :

- quels sont les services monétiques offerts par les SFD au Sénégal ?
- quel est l'intérêt de la monétique dans les SFD pour l'impulsion du taux de bancarisation au Sénégal ?
- quels sont les moyens et procédés pour développer la monétique dans les SFD au Sénégal ?

Pour répondre à ces questions, le thème de recherche a été formulé de la manière suivante : « Impulsion du taux de bancarisation au Sénégal par le développement de la monétique en microfinance ».

L'objectif général visé par l'étude de ce thème est d'analyser les conditions d'impulsion du taux de bancarisation par le développement de la monétique dans les institutions de microfinance au Sénégal. Les objectifs spécifiques se présentent comme suit :

- identifier les services monétiques offerts par les SFD au Sénégal ;
- déterminer l'intérêt de la monétique dans l'impulsion du taux de bancarisation au Sénégal ;
- déterminer les moyens et procédés pour développer la monétique dans les SFD au Sénégal.

La présente étude s'intéresse précisément au secteur de la microfinance et traite du développement du taux bancarisation au Sénégal. Elle n'aborde pas de recherche en dehors du secteur financier, du thème de la bancarisation dans l'espace UMOA et se réserve à une analyse spécifique de l'environnement sénégalais.

Cette étude révèle un intérêt majeur pour les entités concernées, en occurrence les institutions de microfinance, le GIM-UEMOA et les Emetteurs de Monnaie Electronique (EME), dans la mesure où elle apporte une piste de réflexion à l'importance des SFD pour impulser le taux de bancarisation. Cette étude sert également à orienter l'effort de mise à disposition de moyens de paiements modernes aux populations par les SFD afin d'impulser le taux de bancarisation. Pour l'étudiant, cette étude permet de mieux appréhender, au fil des recherches et analyses, le secteur financier sénégalais, la notion de *mobile banking* et d'apporter une contribution dans le sens de l'augmentation du taux de bancarisation au Sénégal.

Le mémoire s'articule autour de deux parties essentielles:

- une première partie présente le cadre théorique de l'étude ;
- une deuxième partie consacrée à l'étude pratique.

PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE

Introduction de la première partie

L'accès des populations aux services financiers en général et aux services bancaires en particulier est un levier de financement de l'économie. De ce fait, la bancarisation est devenue une priorité pour les autorités financières. Ainsi, plusieurs réformes ont été entreprises, favorisant notamment la naissance du GIM-UEMOA et l'émission de la monnaie électronique, entre autres, par les SFD. Des évolutions sensibles du taux de bancarisation dans l'UEMOA ont été constatées mais celui-ci demeure toujours faible. Ce dernier est, selon la BCEAO (2013 :5), passé de l'ordre de moins de 5% en 2007 à 7,57% au 31 décembre 2012.

Une solution qui permettra d'impulser plus rapidement le taux de bancarisation, et de ce fait améliorer les conditions de vie des populations, est le *mobile banking*. C'est dans cette logique que BOUYALA (2013 :83-84) affirme ceci : « explosion du mobile, faible bancarisation. Il est tentant d'utiliser le portable comme carte de paiement pour proposer aux citoyens des services minimums d'échanges commerciaux mais aussi pour leur offrir, l'accès au microcrédit. C'est la finalité du *mobile banking* qui multiplie les initiatives dans les pays émergents. »

Dans cette partie, les notions de bancarisation, de monétique et de microfinance, la monétique et la microfinance dans l'UEMOA, puis la méthodologie de recherche de l'étude, seront abordés successivement.

CHAPITRE 1 : REVUE DES NOTIONS DE BANCARISATION, DE MONETIQUE ET DE MICROFINANCE

Afin de mieux cerner l'étude, il est important de comprendre clairement les notions fondamentales relatives au sujet. C'est dans cette logique que ce chapitre présente la revue de littérature relative aux notions de bancarisation, de monétique et de microfinance.

1.1. Généralités sur la bancarisation

D'après MARINET & SILEM (2003 :52), « la banque est un organisme financier qui concentre des moyens de paiements, assure la distribution de crédit, le change et l'émission de billets de banque ». L'accès à ces services est conditionné par la bancarisation.

1.1.1. Définition et mesure de la bancarisation

1.1.1.1. Définition de la bancarisation

Selon le PETIT LAROUSSE 2010 (2009 :96), la bancarisation traduit « la tendance des banques à influencer la vie des ménages en leur permettant d'ouvrir des comptes, drainant ainsi de multiples ressources favorisant la vie économique ». Le PETIT LAROUSSE 2010 (2009 :96), poursuit en définissant le taux de bancarisation comme étant « le pourcentage des ménages ayant au moins un compte en banque ».

1.1.1.2. Indicateurs de mesure de la bancarisation

La Banque Mondiale, le G20 et l'Alliance pour l'Inclusion Financière (AFI) ont conduit des travaux visant, entre autres, à mesurer le taux de bancarisation et d'inclusion financière.

1.1.1.2.1. Indicateurs de la Banque Mondiale

L'indicateur le plus proche du taux de bancarisation est dénommé "account penetration indicator" (API), qui mesure la détention individuelle ou conjointe de comptes formels auprès d'une institution financière telle qu'une banque, une caisse d'épargne, une coopérative d'épargne, un bureau de poste, ou une IMF. Il inclut également les personnes titulaires d'une carte de retrait ou de paiement liée à un compte. Dans les pays

industrialisés, l'API se situe à 89% en moyenne, avec un niveau de 99% en France et 89,6% aux Etats-Unis.

$$\text{API} = \frac{\text{Nombre de comptes (banques + caisse d'épargne + bureau de poste + IMF)}}{\text{Population âgée de 15 ans au moins}}$$

1.1.1.2.2. Indicateurs de l'AFI

L'AFI a développé un ensemble d'indicateurs de base, dénommé « the Core Set of Financial Inclusion Indicators », qui va au-delà de la notion de bancarisation.

D'après Alliance for Financial Inclusion (2013 :7), s'agissant spécifiquement de la bancarisation:

- ❖ « le pourcentage d'adultes détenant au moins un compte de dépôt auprès d'une institution financière réglementée :

$$I1 = \frac{\text{Population totale d'adultes détenant au moins un compte de dépôt auprès d'une institution financière réglementée}}{\text{Population adulte totale}}$$

- ❖ le pourcentage d'adultes détenant au moins un compte de crédit auprès d'une institution financière réglementée :

$$I2 = \frac{\text{Nombre total d'adultes détenant au moins un compte de crédit réglementé}}{\text{Population adulte totale}}$$

Le calcul de ces indicateurs nécessite des enquêtes. Dans les pays où les données ne sont pas disponibles, il est proposé d'utiliser, les indicateurs suivants :

- ❖ le nombre de comptes de dépôts réglementés pour 10 000 adultes :

$$I3 = \frac{\text{Nombre total de comptes de dépôts réglementés} \times 10\,000}{\text{Population adulte totale}}$$

❖ le nombre de comptes de crédits réglementés pour 10 000 adultes :

$$I4 = \frac{\text{Nombre total de comptes de crédits réglementés} \times 10\,000}{\text{Population adulte totale}}$$

Parmi ces indicateurs, le plus approprié à cette étude est l'API. En effet, il étend le champ de détention de comptes en incluant :

- toute personne âgée de 15 ans au moins, détentrice d'un compte dans une institution financière réglementée ;
- tout titulaire d'une carte de retrait ou de paiement liée à un compte ».

1.1.1.2.3. Indicateurs du G20

Selon l'Initiative du G20 pour l'Inclusion Financière (2012 :2), « l'indicateur de bancarisation est le pourcentage d'adultes détenant au moins un compte auprès d'une institution financière formelle et peut être ventilé par genre ».

La bancarisation met l'accent sur la notion d'accès aux comptes, qui demeure sa principale composante. De ce fait, elle s'intéresse essentiellement à l'accès aux services bancaires de base et s'apparente au concept de l'inclusion bancaire. Qu'est ce alors un compte et un service bancaire de base ?

1.1.2. Compte, service bancaire de base et service de banque à distance

1.1.2.1. Compte

Le compte se définit comme étant l'état du patrimoine financier d'une personne physique ou morale dans une institution spécialisée (banque, trésor public, services financiers de la poste). D'après DECOCQ & al (2014 : 255) « Le compte bancaire est, comme tout compte, un tableau des crédits et des dettes réciproques de deux personnes, le banquier et son

client, appelées correspondants. C'est un document comptable qui retrace au débit et au crédit l'ensemble des opérations effectuées par la banque pour le compte de son client ».

Ces deux définitions montrent qu'un compte présente un solde qui peut être dans le temps négatif (débitaire), nul (équilibré) ou positif (créditeur). Toutefois, ces différentes positions dépendent du type de compte et ne s'appliquent pas à toutes les formes de compte. Il existe, en effet, plusieurs types de comptes :

- compte courant : compte bancaire ordinaire utilisé pour gérer quotidiennement de l'argent. C'est sur ce compte qu'un client possède en général une carte bancaire et/ou un chéquier. Le compte doit être créditeur sauf accord avec la banque ;
- compte de chèques ou de dépôt : compte à vue non rémunéré, ouvert à la clientèle des particuliers ;
- compte épargne logement (CEL) : compte sur livret permettant d'obtenir, sous certaines conditions, un prêt immobilier à taux privilégié ;
- compte sur livret : compte d'épargne à vue dont les dépôts sont rémunérés.

Plusieurs variantes de ces principaux types de compte existent et permettent aux établissements de crédit d'élargir leur gamme de produits, afin de mieux satisfaire la clientèle. Ainsi, ont été créés les comptes courants ou les comptes de chèques rémunérés, les plans épargne logement (PEL), etc.

1.1.2.2. Service bancaire de base

Le service bancaire de base est composé d'un ensemble de services proposés gratuitement par un établissement bancaire dans le cadre du droit au compte. D'après MONNIER & MAHIER-LE FRANÇOIS (2014 : 64), « Le contenu du service de base (loi Murcef décret 2001-45 du 17 janvier 2001) est :

- l'ouverture, la tenue et la clôture du compte ;
- les dépôts et retraits d'espèces au guichet ;
- l'encaissement de chèques et de virements ;
- l'exécution de virements et le paiement de prélèvements ;
- deux formules de chèques de banque par mois ;
- une carte de paiement à autorisation systématique ou une carte de retrait ;
- un relevé de compte mensuel ;
- l'interrogation à distance du solde du compte ;
- la délivrance, à la demande, de RIB ;

- un changement d'adresse par an. »

Le service bancaire de base ne comprend pas la délivrance d'un chéquier ni l'autorisation de découvert.

Dans son Instruction n° 004-06-2014 du 25 juin 2014, la BCEAO présente une liste des services bancaires offerts à titre gratuit par les Etablissements de crédit de l'UMOA à leur clientèle. L'encadré suivant récapitule ces services.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 1: Liste des services bancaires offerts à titre gratuit par les Etablissements de crédit de l'UMOA

LISTE DES SERVICES BANCAIRES OFFERTS A TITRE GRATUIT PAR LES ETABLISSEMENTS DE CREDIT DE L'UMOA		
Ouverture, fonctionnement et suivi de compte	Moyens et opérations de paiement	Banque à distance
- Ouverture de compte - Délivrance de livret d'épargne - Tenue de compte sur livret d'épargne - Transmission de relevé de compte (une fois/mois) - Relevé récapitulatif des frais annuels - Dépôt d'espèces dans la banque du client quel que soit le guichet (hors acquittement des frais de timbre fiscal) - Retrait d'espèces dans la banque du client quel que soit le guichet à l'exception des opérations par chèque de guichet - Domiciliation de salaire - Changement d'éléments constitutifs du dossier du client notamment d'identification - Mise en place d'une autorisation de prélèvement (ordre de prélèvement à partir du compte) ou de virement permanent (création de dossier) - Clôture du compte	- Retrait auprès d'un guichet automatique (GAB/DAB) de la banque du client - Paiement par carte bancaire au sein de l'UMOA - Consultation et édition du relevé du solde au GAB/DAB de la banque du client - Encaissement de chèques tirés sur une banque de l'Union - Encaissement de virements nationaux, communautaires et internationaux	- Avis de débit et de crédit par voie électronique - Consultation et édition du solde et de l'historique du compte à travers le GAB/DAB de la banque du client

Source : BCEAO, Instruction n° 004-06-2014, (2014).

Parmi les services bancaires de base listés par la BCEAO, il y a les services de la banque à distance. Qu'est-ce que la banque à distance ?

1.1.2.3. Banque à distance

1.1.2.3.1. Définition et modèles de banque à distance

« La banque à distance ou *branchless banking* rend possible l'accès aux services financiers en dehors du circuit traditionnel des succursales de banques, grâce à l'utilisation de technologies telles que : le téléphone mobile, les cartes à puce et les applications biométriques. » (CGAP, 2012 :4). Pour CAPIEZ (2001 :1), « La banque à distance constitue une réponse technique et stratégique à l'innovation technologique et aux nouvelles conditions économiques. »

L'offre de services de banque à distance est effectuée par l'intermédiaire d'agents (commerçants détaillants par exemple) et les technologies utilisées sont en général des terminaux points de vente (PDV) équipés d'un lecteur de carte et/ou des téléphones portables.

« La banque à distance peut être additive ou transformationnelle. Elle est additive lorsqu'elle élargit la gamme de choix existants ou accroît la commodité de la clientèle actuelle des établissements de crédit traditionnels. Elle est transformationnelle lorsqu'elle touche des clients qui n'auraient jamais pu être desservis par les services financiers traditionnels offerts par les agences bancaires. » (CGAP, 2008 :2)

Parmi les technologies utilisées dans l'offre de service de banque à distance, celle qui intéresse cette étude est le téléphone portable. Ce dernier renvoie au *mobile banking*. Qu'est-ce que le *mobile banking* ?

1.1.2.3.2. Mobile banking

Le *mobile banking* est défini par le CGAP (2012 :4) comme « l'utilisation du téléphone portable pour fournir des services financiers. »

Le concept de *mobile banking* est étroitement associé à celui de banque à distance. Les services financiers appuyés sur le téléphone portable peuvent être :

- des échanges d'informations financières : qu'elles soient initiées par l'institution financière (alerte d'échéance de prêt, offres commerciales, confirmation

- d'opération), ou par le client (consultation de solde, demande de relevé, configuration) ;
- transactions financières : qu'il s'agisse de dépôts, de retraits, ou de virements, transferts et paiements (en espèces, de compte à compte, entre clients, ou entre non-clients).

Ces services peuvent être offerts par la banque, toute autre structure financière, l'opérateur de téléphonie mobile ou l'opérateur en collaboration avec une ou plusieurs institutions financières. Les services de *mobile banking* sont fournis sous trois formes que sont les paiements à distance, les paiements de proximité devant une borne, ou les transferts d'argent de mobile à mobile.

On considère selon PORTEOUS (2006 :17), « le *mobile banking* selon deux aspects en fonction des usages et de la cible à laquelle il s'adresse. Nous avons l'aspect transformationnel et additif. Ainsi, le *mobile banking* est additif lorsqu'il ne constitue qu'un nouveau moyen de paiement ou une nouvelle voie d'accès à un compte bancaire existant. Dans ce cas précis, le *mobile banking* n'est qu'une façon d'améliorer le confort ou d'élargir la gamme de service accordée à des clients qui ont déjà accès aux circuits financiers officiels ». C'est le modèle le plus courant dans les pays développés où le taux de bancarisation avoisine 99% et où les autres moyens de paiement électronique sont très utilisés (Europe, Japon, Afrique du Nord).

L'aspect transformationnel du *mobile banking* quant à lui correspond à un produit ou service financier, lié à l'utilisation du téléphone, adressé à une clientèle qui ne détient pas de compte bancaire dans une institution financière conventionnelle, ou est totalement exclue de tout circuit financier. Le modèle transformationnel est le plus adapté aux pays émergents où la bancarisation est un enjeu majeur.

1.2. Généralités sur la monétique et la microfinance

1.2.1. Généralités sur la monétique

La monétique, trop souvent assimilée aux cartes bancaires, constitue un ensemble beaucoup plus vaste articulé autour d'une multitude de sous-ensembles technologiques faisant intervenir plusieurs générations de produits, de techniques et de fonctions. Comment se définit-elle et quels en sont ses acteurs ?

1.2.1.1. Définition de la monétique

La monétique représente l'ensemble des dispositifs utilisant l'informatique et l'électronique dans les transactions bancaires (cartes de paiement, terminaux de points de vente, etc.). Selon HALLEPEE (2009 :18), c'est « l'ensemble des activités liées au paiement numérique et plus particulièrement au paiement par cartes ».

C'est la combinaison des mots "monnaie" et "électronique". Initialement, elle s'entend comme l'utilisation d'une carte de paiement ou de retrait. Dans le langage courant, la monétique représente l'ensemble des activités d'émission, d'acceptation, d'acquisition, de traitement des opérations relatives à une carte de retrait ou de paiement (débit ou crédit) dans le domaine bancaire ou privatif.

1.2.1.2. Acteurs de la monétique

Les acteurs de la monétique sont l'émetteur, le porteur, l'accepteur et l'acquéreur.

1.2.1.2.1. L'émetteur : banque du client

D'après DRAGON & al. (2002 :35), il s'agit de « un émetteur ou (un réseau d'émission) du support ; la Banque d'Etat pour la monnaie fiduciaire ; une banque ou un groupe de banques pour la carte. » Cet acteur est garant du bon fonctionnement vis-à-vis de l'ensemble des acteurs.

Les principales fonctions de l'émetteur sont :

- la gestion des relations avec le porteur ;
- la gestion des BIN d'émission ;
- la gestion de la fabrication des cartes ;
- la gestion des autorisations ;
- la compensation et la comptabilisation ;
- les oppositions.

1.2.1.2.2. Le porteur : client

Selon GAGNEUR & al (2012 :4), « le porteur n'est pas toujours le titulaire du compte courant auquel la carte est adossée (compte sur lequel seront prélevés les débits). Les cas suivants sont possibles :

- une société peut mettre à disposition de certains de ses employés des cartes de paiement (carte affaires) ;

- un particulier peut demander une autre carte de paiement pour son conjoint ou un de ses enfants ;
- un commerçant équipé d'un TPE peut demander une carte de paiement sur son compte professionnel (crédité par le TPE). »

1.2.1.2.3. L'accepteur : le commerçant

Selon la Banque des Règlements Internationaux (2003 :7), il s'agit de « tout établissement de négociation ou prestataire de services qui accepte, en son nom propre ou au nom de son réseau, le paiement de biens ou services sous forme de monnaie électronique ».

1.2.1.2.4. L'acquéreur : la banque du commerçant

Selon la Banque des Règlements Internationaux (2003 :8), il s'agit d'une « entité qui tient les comptes de dépôt des accepteurs de cartes (commerçants) et à laquelle ceux-ci transmettent les données relatives aux transactions effectuées. L'acquéreur est responsable de la collecte des informations et du règlement des accepteurs. »

1.2.1.3. Carte bancaire

1.2.1.3.1. Support de la carte

Selon GAGNEUR & al (2012 :10), « la carte de paiement est un moyen de paiement présenté sous forme de carte plastique, équipée d'une bande magnétique et éventuellement d'une puce électronique. » (Voir annexe 1).

1.2.1.3.2. Carte à puce

Selon la Banque des Règlements Internationaux (2003 :12), « Appelée aussi carte à microprocesseur ; carte sur laquelle ont été placés un ou plusieurs circuits intégrés ou « puces » permettant l'identification, le stockage des données ou des traitements spécifiques destinés à contrôler la validité du code confidentiel, autoriser la transaction ou vérifier le solde du compte et stocker des données personnelles. Parfois, la mémoire de la carte est mise à jour à chaque utilisation, avec calcul du nouveau solde du compte. »

1.2.1.3.3. Types de cartes

1.2.1.3.3.1. Carte de débit

Selon GAGNEUR & al (2012 :10), « la carte de débit est carte de paiement qui permet différentes options de gestion au choix du porteur: débit immédiat, différé, paiement ou retrait simple en guichet automatique bancaire (GAB)/distributeur automatique de billets (DAB), à utilisation nationale ou internationale, etc. »

1.2.1.3.3.2. Carte de crédit

Selon GAGNEUR & al (2012 :11), « la carte de crédit présente généralement les mêmes caractéristiques que la carte de débit, mais elle est associée à une réserve d'argent dont l'utilisation induit le calcul d'intérêts. »

1.2.1.3.3.3. Porte-monnaie électronique (PME)

Selon la Banque des Règlements Internationaux (2003 :40), il s'agit de « carte prépayée rechargeable qui peut être utilisée, au lieu de pièces de monnaie, pour régler des menus d'achat. »

1.2.1.3.3.4. Cartes privatives

Selon la Banque des Règlements Internationaux (2003 :13), « La carte privative est une carte émise par un établissement non bancaire utilisable uniquement dans certains points de vente. Elle est généralement assortie d'une ligne de crédit. »

1.2.1.3.3.5. Cartes accréditives

D'après GEIBEN & al. (2011 :22) « Les cartes accréditives peuvent être définies comme des cartes internationales garantissant un paiement à débit différé, en général une fois par mois, émises par des sociétés contrôlant en totalité la chaîne complète émission / acceptation. »

1.2.1.3.4. Services de paiement et de retrait associés à la carte

1.2.1.3.4.1. Services de paiement

Selon GAGNEUR & al (2012 :11), « les services de paiement dont bénéficie le commerçant sont:

- la garantie de paiement (sous réserve du respect des règles de la commission bancaire) ;
- le crédit à la remise de la transaction ;
- la rapidité et facilité d'encaissement.

Les services de paiement dont bénéficie le porteur sont :

- le choix du type de débit ;
- le crédit possible en fonction du type de compte rattaché ;
- la facilité de paiement (étranger) ;
- les autres services de paiement tel que la pré-autorisation (cas de location de voiture ou réservation d'hôtel). »

1.2.1.3.4.2. Services de retrait DAB

Selon GAGNEUR & al (2012 :11), « les services de retrait associés à la carte sont :

- l'allègement du trafic aux guichets ;
- l'accessibilité 24/24, 7/7 ;
- les autres services DAB : consultation du solde ;
- les autres services de retrait (retrait guichet, PIN change). »

1.2.2. Généralités sur la microfinance

Pour mieux saisir la pertinence de l'utilisation de la monétique dans les SFD, il est souhaitable de connaître ce qu'est la microfinance, ce qu'est un SFD, quelle est leur typologie, quels sont les produits qu'ils offrent à leurs clients.

1.2.2.1. Définition et terminologie

Selon CAMARA (2006 : 14), la microfinance est « l'ensemble des services financiers délivrés dans un cadre formel et destinés aux populations à faibles revenus n'ayant pas accès au système bancaire classique, mais exerçant une activité économique ou ayant un projet économique ».

Mais cette définition paraît marginaliste puisqu'elle se limite à la population pauvre alors que la microfinance va au-delà de cette catégorie de personnes.

LA TORRE & VENTO (2006: 2), quant-à-eux, mentionnent que « *The expression microfinance most commonly denotes the offer of modest financial services to zero or low income clients. Thus, any smallscale activity characterized by limited funds and low-*

income beneficiaries may fall into the field of microfinance ». Littéralement, ces auteurs confirment que la microfinance est l'offre de services financiers modestes aux clients à revenus nuls ou faibles. Ces auteurs montrent ainsi que la microfinance développe des activités caractérisées par l'offre de fonds limités aux clients à faibles revenus et sans revenus (quasi nul) : d'où une amélioration par rapport à la première définition.

Un SFD est défini selon la loi comme « une institution dont l'objet principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux opérations des banques et des établissements financiers tels que définis par la loi portant réglementation bancaire » (BCEAO, 2013 : 13). Cette définition apparaît complète au regard du fait qu'elle tient compte des activités et du public visés par les SFD.

Quelle est la typologie des SFD ?

1.2.2.2. Typologie des SFD

Trois critères de classification peuvent être identifiés : selon la nature des opérations effectuées, la forme juridique et le seuil d'activités.

1.2.2.2.1. Classification selon la nature des opérations effectuées

Aux termes des dispositions de l'article 6 de la loi-cadre portant réglementation des SFD, les IMF sont classées en deux (2) catégories selon la nature des opérations qu'elles sont autorisées à effectuer, à savoir :

- les institutions qui collectent des dépôts et accordent des prêts à leurs membres ou aux tiers ;
- les institutions qui accordent des prêts, sans exercer l'activité de collecte des dépôts.

Cet article précise également que « les SFD d'une catégorie ne peuvent exercer les activités d'une autre catégorie sans l'autorisation préalable du Ministre, accordée comme en matière d'agrément ».

1.2.2.2.2. Classification selon la forme juridique

L'article 15 de la loi-cadre portant réglementation des SFD dispose que « Les SFD doivent être constitués sous forme de sociétés anonymes, de sociétés à responsabilité limitée, de sociétés coopératives ou mutualistes ou d'associations. Les SFD peuvent exceptionnellement revêtir la forme d'autres personnes morales. Une instruction de la

Banque Centrale détermine les formes juridiques qui sont concernées par cette dérogation ».

1.2.2.2.3. Classification selon le seuil d'activités

Les dispositions de l'article 44 de la loi N°2008-47 consacrent la distinction suivant le seuil du niveau des activités des SFD. Cet article dispose que « la Banque Centrale et la Commission Bancaire procèdent, après information du Ministre, au contrôle de tout SFD, dont le niveau d'activités atteint un seuil qui sera déterminé par une instruction de la Banque Centrale ».

En application de ces dispositions, la BCEAO a pris une instruction qui précise les SFD concernés par la notion « du seuil du niveau d'activités ». Il s'agit de l'Instruction N°007-06-2010 relative aux modalités de contrôle et de sanction des SFD par la BCEAO et la Commission Bancaire de l'UMOA. Il est énoncé à l'article 2 de cette Instruction que « la Banque Centrale et la Commission Bancaire de l'UMOA procèdent, après information du Ministre chargé des Finances de l'Etat d'implantation, au contrôle de tout SFD exerçant ses activités dans l'UMOA, dont les encours de dépôts ou de crédits atteignent au moins deux milliards de FCFA au terme de deux (2) exercices consécutifs ».

Une fois les classifications des SFD identifiées, qu'en est-il des produits qu'ils offrent ?

1.2.2.3. Produits proposés par les SFD

De nos jours, la microfinance offre autant de produits que la finance normale (ATTALI & ARTHUS-BERTRAND, 2007: 34). Ces produits sont entre autres : l'épargne, les microcrédits, les micro-assurances.

1.2.2.3.1. Epargne

L'épargne est « la part du revenu non consommée » (PEYRARD, 2001 : 104). Elle peut prendre trois formes selon BOYE & al (2006 : 34) à savoir : l'épargne à priori (qui consiste tout simplement à mettre peu de liquidités de côté, avant une dépense) , l'épargne à postériori (consiste à se faire prêter la somme utile d'abord, puis à utiliser les montants d'épargne pour rembourser progressivement le prêt ensuite; autrement, il s'agit d'une avance sur une épargne future) et l'épargne continue (qui consiste à épargner avant et après le moment où l'on a accès à une somme importante d'argent, et à s'assurer au moins d'y avoir accès à un moment donné).

1.2.2.3.2. Microcrédits

Il s'agit d'une somme d'argent accordée aux clients. On distingue généralement deux types de crédits au sein d'une IMF à savoir : le crédit individuel (selon BOYE & al (2009 : 61), « le crédit individuel porte généralement sur un projet d'investissement précis ») et le crédit solidaire (appelé encore crédit de groupe qui est une forme de crédit dont l'octroi nécessite la réunion de deux ou plusieurs personnes sous une forme de caution solidaire).

1.2.2.3.3. Micro-assurance

Un produit complémentaire du crédit et de l'épargne. Son intérêt est double selon BOYE & al (2006 : 79) « d'une part, cela permet de satisfaire ses clients en les protégeant au mieux, et d'autre part, en réduisant leur vulnérabilité ».

Conclusion du chapitre 1

Le premier chapitre a permis de passer en revue la littérature traitant de la bancarisation, de la monétique et de la microfinance. La revue de ces notions permettra de faciliter la compréhension des développements qui seront faits dans la suite de l'étude. En effet, ce chapitre a permis d'exposer le compte, les services bancaires, la banque, la banque à distance, la définition de la bancarisation et ses indicateurs de mesure. Ensuite, il a permis de présenter les acteurs et les cartes de la monétique ainsi que la définition de la microfinance, sa typologie et les produits qu'elle propose en général.

La revue de littérature s'étend jusqu'au deuxième chapitre qui abordera, dans un contexte plus spécifique, la monétique et la microfinance au sein de l'UEMOA.

CHAPITRE 2 : MONETIQUE ET MICROFINANCE DANS L'UMOA

La modernisation des systèmes et moyens de paiement initiée par la BCEAO depuis mars 1999 a induit des changements significatifs au sein de l'environnement financier et bancaire de l'UMOA.

L'objectif visé était de mettre en place un ensemble de mécanismes de paiements nationaux et régionaux tout en respectant les normes internationales. La mise en place de ces mécanismes s'est fait accompagner par la modernisation du cadre juridique actuel par l'adoption du Règlement n° 15/2002/CM/UEMOA relatif aux systèmes de paiement dans les Etats membres de l'Union.

Suite aux dispositions de ce Règlement, le paysage financier de l'Union s'articule essentiellement autour des banques, des établissements financiers et des systèmes financiers décentralisés. Cependant, à ces catégories d'institution, il convient d'ajouter les établissements de monnaie électronique.

2.1. Système interbancaire régional de paiement par carte et établissements émetteurs de monnaie électronique

2.1.1. Système interbancaire régional de paiement par carte

Les informations relatives au système interbancaire régional de paiement par carte ont été collectées sur le site officiel de la BCEAO et sur celui du GIM-UEMOA. En addition, les précisions sur les services proposés par le GIM-UEMOA sont issues des échanges avec les responsables du GIM-UEMOA rencontrés.

2.1.1.1. Mise en place de la monétique interbancaire régionale

La monétique interbancaire régionale a pour ambition le développement de l'utilisation de la carte bancaire comme instrument de paiement dans l'UMOA.

A cet égard, les orientations stratégiques du volet monétique de la réforme des systèmes de paiement de la BCEAO visaient particulièrement les points ci-après :

- la mise en place d'une interbancaire régionale à travers l'interopérabilité des GAB et TPE ;

- l'institution d'une carte bancaire de retrait et/ou de paiement utilisable dans toute l'UMOA et hors de l'UMOA ;
- l'utilisation de la technologie à puce issue des normes Europay Mastercard Visa (EMV) afin de renforcer la sécurité des transactions.

Dans la mise en œuvre de ces objectifs, la BCEAO joue un rôle de fédérateur et de promoteur de l'interbancaire. Les aspects opérationnels et techniques sont assurés par les banques à travers le Groupement Interbancaire Monétique de l'UEMOA (GIM-UEMOA), créé en 2003 à cet effet.

La monétique interbancaire est opérationnelle depuis le 15 juin 2007. A fin décembre 2012, le réseau GIM-UEMOA compte 106 membres dont 88 sont connectés à la plateforme interbancaire monétique.

Ce groupement a pour objet d'assurer l'étude, la normalisation, la promotion et la définition des normes de sécurité du système interbancaire monétique régional. A ce titre, le GIM-UEMOA est en charge des fonctions dites de gouvernance, notamment :

- l'organisation de l'interopérabilité ;
- l'élaboration des règles et procédures interbancaires ;
- le pilotage du système monétique interbancaire et de son interopérabilité, aux plans administratif, juridique et technique.

2.1.1.2. Services proposés par le GIM-UEMOA

Trois types de services sont proposés par le GIM-UEMOA :

- des services interbancaires permettant d'assurer l'interopérabilité nationale, régionale et internationale des transactions ;
- des services bancaires par délégation : traitements monétiques par délégation permanente pour les établissements non équipés de systèmes monétiques, traitements monétiques par délégation temporaire complémentaire ou en secours de leurs propres systèmes ;
- des services complémentaires : centralisation des paiements de factures, atelier de personnalisation de cartes, maintenance de parcs de GAB, de TPE secours des systèmes informatiques bancaires.

Parmi ces services, le prépayé et le *mobile banking* sont des services qui apportent une solution à la problématique de l'augmentation du taux de bancarisation.

2.1.1.2.1. Prépayé (GIM-Prepaid)

La solution Prépayé GIM-UEMOA est proposée aux membres du GIM, pour leur permettre d'offrir, dans l'immédiat aussi bien à leur clientèle de particuliers et d'entreprises qu'aux non-bancarisés, des cartes pré-chargeables et qui serviront à effectuer les opérations suivantes :

- retrait GAB et cash advance sur tout le réseau interbancaire régional GIM-UEMOA et international (Visa et MasterCard) ;
- paiement chez les commerçants et facturiers du réseau interbancaire régional affichant le logo du GIM-UEMOA, Visa et MasterCard ;
- rechargement cash à carte, transfert carte à carte, carte à cash dans les agences bancaires et chez tous les distributeurs agréés du réseau interbancaire régional grâce à un outil extranet et au centre d'appels du GIM-UEMOA ;
- consultation des transactions et du solde.

Le GIM-Prepaid regroupe les prépayées régionales (baraka GIM) et internationales (Visa et MasterCard).

2.1.1.2.2. Mobile banking (GIM-Mobile)

La solution GIM-Mobile assure une totale mobilité aux clients des banques, en leur permettant d'accéder à leurs informations financières à tout instant, à n'importe quel moment et de n'importe quel endroit.

Cette solution est multi-opérateurs ; ainsi la banque peut répondre aux besoins de ses clients et prospects, quel que soit l'opérateur mobile auquel ils sont affiliés.

C'est une solution permettant d'offrir les différents produits et services bancaires sur le téléphone portable. Il apporte une réelle réponse à la problématique de la proximité des produits et services bancaires et à l'augmentation du taux de bancarisation.

Mis à part le prépayé et le mobile banking, le GIM-UEMOA s'est engagé depuis 2009 dans une dynamique du développement du paiement par cartes, à travers « l'Acquisition Commerçant ».

2.1.1.3. Développement du paiement par cartes

2.1.1.3.1. Acquisition Commerçant

Le développement d'une monétique de masse dans l'UEMOA dépend de l'accroissement des porteurs à travers l'émission des cartes mais aussi d'une large acceptation de la carte pour l'acquisition des biens et services.

L'Acquisition Commerçant Unique (ACU), adoptée en décembre 2009 par les membres du GIM-UEMOA, vise la promotion des paiements par carte. L'ACU consiste à centraliser l'acquisition et la gestion des Terminaux de Paiement Electronique (TPE) au niveau du GIM-UEMOA. Dans ce cadre, le GIM-UEMOA assure le placement et la maintenance des TPE interbancaires auprès des commerçants accepteurs des paiements par cartes. Les banques maintiennent la relation commerciale avec les commerçants, notamment en ce qui concerne la domiciliation des paiements.

En outre, l'Acquisition Commerçant Interbancaire (ACI), adoptée en décembre 2012, répond aux besoins de connexion des membres ayant une plateforme de paiement distincte de celle du GIM-UEMOA. Dans ce cas, le membre accepte les cartes GIM-UEMOA sur ses TPE.

2.1.1.3.2. Objectifs de l'Acquisition Commerçant

En adoptant l'Acquisition Commerçant, les membres du GIM-UEMOA visent :

- l'organisation uniforme de l'activité Acquisition Commerçant de sorte à favoriser une concurrence saine ;
- la mutualisation des coûts d'investissement et de fonctionnement ;
- la maîtrise du risque et la gestion de la fraude.

2.1.1.3.3. Modalités de mise en œuvre

Dans le cadre de l'ACU, le GIM-UEMOA :

- acquiert et installe des TPE pour l'ensemble des commerçants accepteurs de la carte;
- forme les commerçants ;
- assure la maintenance des TPE ;
- met en place un centre de traitement des commerçants assumant les fonctions d'assistance, de télécollecte et de traitement des flux de paiement ;
- produit les statistiques relatives à l'activité de paiement ;

- centralise la gestion du risque lié à l'activité paiement.

La clé de répartition de la commission commerçant interbancaire applicable aux opérations domestiques se présente comme suit :

- membre émetteur : 20 %
- membre domiciliataire : 30 %
- GIM-UEMOA : 50 %

Dans le cadre de l'ACI, le membre ACI prend en charge la totalité des coûts et revenus liés à l'acquisition des paiements.

2.1.2. Etablissements émetteurs de monnaie électronique

Un EME est une entreprise ou toute autre personne morale habilitée à émettre des moyens de paiement sous forme de monnaie électronique et dont les activités se limitent à :

- l'émission de monnaie électronique ;
- la mise à la disposition du public de monnaie électronique ;
- la gestion de monnaie électronique.

Les EME sont régulés sur la base des textes suivants :

- le Règlement n° 15/2002/CM/UEMOA du 19 septembre 2002, relatif aux systèmes de paiement dans les Etats membres de l'UEMOA ;
- l'Instruction n° 01/SP du 31 juillet 2006 relative à l'émission de monnaie électronique.

Le tableau en annexe 2 récapitule les EME agréés et les SFD autorisés à émettre et gérer la monnaie électronique dans l'UEMOA.

2.2. Activités et moyens de paiement utilisés par les SFD dans l'UEMOA

2.2.1. Activités des SFD

La BCEAO présente périodiquement les statistiques liées aux activités des SFD. Le tableau ci-dessous regroupe les divers indicateurs des SFD de l'UEMOA au 31 mars 2015.

Tableau 2: Principaux indicateurs des SFD au 31 mars 2015

PAYS	Nombre de SFD au 31/12/2014	SFD de l'échantillon	Nombre de points de services	Nombre de membres / clients	Montants des dépôts (en millions FCFA)	Encours des crédits (en millions FCFA)
BENIN	85	14	410	1 517 990	83 270	88 397
BURKINA FASO	82	18	369	1 379 621	153 855	104 085
COTE D'IVOIRE	75	19	238	884 207	142 084	98 165
GUINEE-BISSAU	18	6	18	9 726	187	78
MALI	128	17	408	890 887	59 215	87 618
NIGER	47	11	143	241 452	23 081	26 499
SENEGAL	206	8	496	1 881 233	216 554	228 242
TOGO	85	35	361	1 513 920	137 741	103 893
TOTAL SFD	724					
TOTAL ECHANTILLON*		128	2 443	8 278 846	815 967	716 774
ESTIMATION DU SECTEUR (sur la base de l'échantillon)			2 713	13 798 077	906 630	796 415

* L'échantillon est constitué de 128 SFD représentant environ 90% du secteur

Source : BCEAO, (2015).

Les indicateurs présentés par la BCEAO font remarquer que :

- le montant des dépôts représente 6,4% des dépôts détenus par les établissements de crédit de l'UMOA ;
- l'encours des crédits représente 6,8% des crédits accordés par les établissements de crédit de l'UMOA ;
- le pays détenant le plus fort nombre de SFD et de clients est le Sénégal.

2.2.2. Moyens de paiement utilisés par les SFD

Les potentiels moyens de paiement essentiellement utilisés par les SFD dans l'UMOA sont :

- la monnaie fiduciaire ;
- le chèque ;
- le billet à ordre ;
- le virement permanent ;
- le prélèvement automatique.

Conclusion du chapitre 2

A l'instar des établissements de crédit qui enregistrent une croissance de leurs principaux indicateurs financiers, les SFD connaissent un essor important en matière d'intermédiation financière dans l'UMOA.

Malgré la réforme des systèmes de paiement dans l'UMOA, dont la création d'un système interbancaire de paiement par carte, le moyen de paiement le plus utilisé demeure la monnaie fiduciaire.

Ce chapitre vient compléter la revue de littérature qui servira à faire une synthèse des développements conceptuels liés au thème afin d'établir la méthodologie de l'étude.

CHAPITRE 3 : METHODOLOGIE DE RECHERCHE DE L'ETUDE

La revue de littérature a permis de présenter une synthèse des développements conceptuels liés au thème. Cette synthèse sert à avoir un aperçu des variables liées au taux de bancarisation dans l'UMOA ainsi que celles influant sur ce dernier. Il ressort que les variables susceptibles d'influencer le taux de bancarisation sont : les services monétiques et la nature des services de la microfinance. Dans le cadre de l'étude, les services monétiques abordés sont essentiellement ceux portant sur le *mobile banking*.

La mise en relation de ces variables permet d'aboutir à un modèle d'analyse qui est une proposition de démarche méthodologique conduisant à augmenter le taux de bancarisation au Sénégal en développant la monétique dans les IMF.

Pour atteindre ce résultat, il est convenable que cette démarche permette de réaliser l'étude dans les meilleures conditions de temps, de pertinence et de coût.

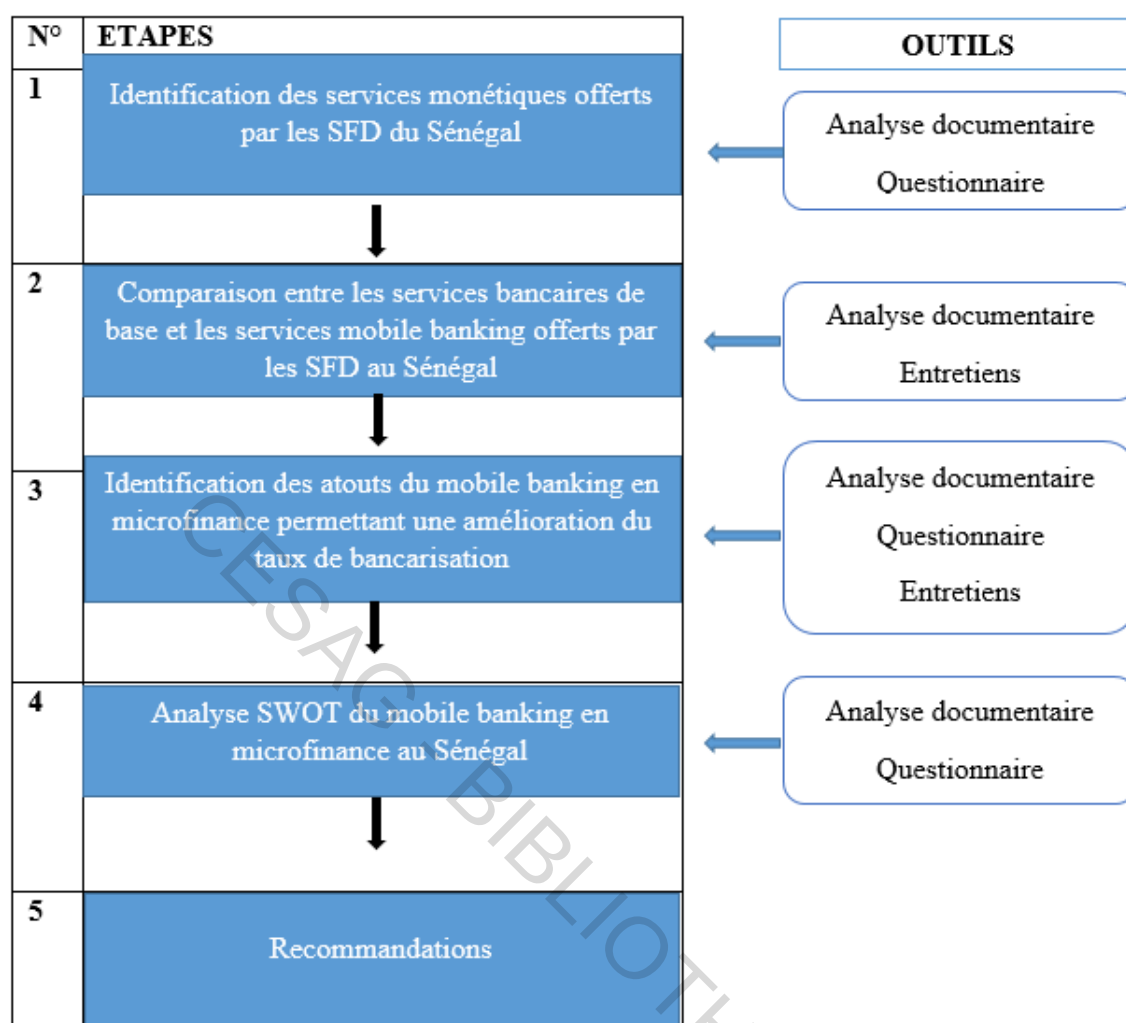
Ce chapitre qui sert d'orientation à l'étude sera consacré à la présentation :

- du modèle d'analyse ;
- des outils de collecte des données.

3.1. Modèle d'analyse

Le modèle d'analyse est une déclinaison de la méthodologie utilisée pour mener l'étude. Il décline dans un premier temps, à travers une série d'étapes, la démarche utilisée pour mener l'étude. Dans un second temps, il présente les outils et techniques utilisés pour y parvenir. La figure ci-dessous illustre le modèle d'analyse.

Figure 1: Modèle d'analyse



Source : Nous-même

3.2. Outils de collecte des données

La collecte des données a été réalisée de la première à la quatrième étape du modèle d'analyse.

A la première étape, il s'agissait d'identifier les services monétiques offerts par les SFD du Sénégal. Afin de récolter les données relatives à cette étape, il a été question de cibler d'abord les SFD les plus importantes en termes de dépôt et de couverture géographique et offrant des services de *mobile banking* (soit celles visées à l'Article 44 de la loi N°2008-47). Ensuite, des entretiens ont été passés avec certains responsables de ces SFD afin d'identifier les services monétiques offerts par ces SFD. Au titre des responsables rencontrés, il y a :

- le Responsable Général Conseiller Clientèle du Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) ;

- le Responsable Informatique et Transfert Electronique de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Agents du secteur Public et Parapublic (MECAP) ;
- le Responsable Adjoint Service Marketing du Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et du Crédit au Sénégal (PAMECAS) ;
- le Responsable Service Etude-Développement-Formation de l'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP) ;
- le Chef d'Agence Adjoint Chargé de la Clientèle de l'agence MICROCRED-Liberté V.

A la seconde étape, il était question de comparer les services bancaires de base aux services *mobiles banking* recensés auprès des SFD de l'article 44 de la loi N°2008-47. Pour y arriver, il a fallu collecter les services bancaires de base offerts par les banques au Sénégal ainsi que les services *mobiles banking* recensés auprès des SFD de l'article 44 de la loi N°2008-47. Les services bancaires de base ont été collectés sur le site internet de la BCEAO avec des précisions faites par le Directeur du Département *Domestic Bank* d'Ecobank-Sénégal lors d'un entretien.

La troisième étape a consisté à identifier les atouts du *mobile banking* en microfinance permettant une amélioration du taux de bancarisation. En premier lieu, cette identification a consisté à une collecte d'informations contenues dans les publications réglementaires de la BCEAO, des articles sur les succès du *mobile banking* en microfinance en Afrique notamment le cas de M-PESA. Ensuite, afin d'appuyer la pertinence des atouts relevés suite à l'analyse documentaire, un questionnaire a été administré aux responsables des SFD approchées. Enfin, le questionnaire a été accompagné d'entretiens afin d'avoir une confirmation des données fournies par le questionnaire.

La quatrième étape a consisté à élaborer une analyse SWOT du *mobile banking* en microfinance au Sénégal. La collecte des données permettant cette analyse est issue du questionnaire administré aux responsables des SFD et des mêmes analyses documentaires utilisées à la troisième étape.

Les outils de collecte des données utilisés dans le cadre de l'étude s'articulent autour des points suivants:

- analyse documentaire ;
- questionnaire ;
- entretiens.

3.2.1. Analyse documentaire

Compte tenu de la nature de l'étude menée, l'analyse documentaire s'est essentiellement appuyée sur les documents produits par la BCEAO, la Direction de la Microfinance au Sénégal et le CGAP. Au titre de ces documents, il y a :

- le Règlement N° 15/2002/CM/UEMOA relatif aux systèmes de paiement au sein de l'UEMOA ;
- l'instruction N°01/2006/SP du 31 juillet 2006 relative à l'émission de la monnaie électronique et aux établissements de monnaie électronique ;
- Directive N° 08/2002/CM/UEMOA portant sur les mesures de promotion de la bancarisation et de l'utilisation des moyens de paiement scripturaux ;
- l'état des lieux et perspectives de l'inclusion financière dans l'UMOA de la BCEAO (atelier à Dakar du 14 au 16 avril 2014);
- les initiatives de la BCEAO en matière de promotion des moyens de paiement (atelier à Dakar du 14 au 16 avril 2014);
- le recueil des textes législatifs et réglementaires applicables aux Systèmes Financiers Décentralisés dans l'UMOA ;
- le rapport préliminaire sur la vision stratégique du développement du *mobile banking* dans les pays de l'UEMOA ;
- le rapport sur la situation globale du secteur au 30 juin 2014 de la Direction de la Microfinance du Sénégal ;
- le rapport d'étude de faisabilité du projet *mobile banking* mutualisé de la Direction de la Microfinance du Sénégal (mars 2010).
- Etudes sur l'offre de services financiers à distance dans l'Union Economique Ouest Africaine du CGAP.

3.2.2. Questionnaire

Le questionnaire établi a été administré aux responsables des principales institutions de microfinance du Sénégal. Ces dernières privilégient celles visées à l'Article 44 de la loi N°2008-47 et offrant des services de *mobile banking* ainsi que d'autres offrants également des services de *mobile banking*. Les informations recherchées à travers le questionnaire sont les :

- services monétiques offerts par les SFD du Sénégal ;

- atouts du *mobile banking* favorisant l'impulsion du taux de bancarisation au Sénégal ;
- forces, faiblesses, opportunités et menaces liées au *mobile banking* dans les SFD au Sénégal.

3.2.3. Entretiens

Des entretiens ont été effectués avec des responsables de SFD et du GIM-UEMOA. Ils ont permis d'une part d'avoir des précisions sur les divers projets monétiques et particulièrement *mobile banking* entrepris par les SFD visités. D'autre part, les entretiens réguliers avec le Contrôleur de gestion du GIM-UEMOA ont permis d'en savoir d'avantage sur la monétique interbancaire, les institutions membres du GIM-UEMOA non bancaires.

Le tableau en annexe 3 récapitule la liste des personnes rencontrées et leur fonction dans le cadre des entretiens.

Conclusion du chapitre 3

Le dernier chapitre de cette première partie a permis de présenter le modèle d'analyse de l'étude. Ce modèle se présente comme une déclinaison d'étapes conduisant à démontrer la possibilité que l'utilisation de la monétique en microfinance impulse le taux de bancarisation au Sénégal.

Conclusion de la première partie

La première partie a permis d'exposer les aspects théoriques liés au sujet. Elle est partie d'une synthèse de la littérature dans laquelle le sujet s'inscrit de façon générale. De ce fait les concepts de bancarisation, de monétique et de microfinance constituant la pierre angulaire de l'étude ont été développés. Ensuite, elle a présenté l'état des lieux dans l'environnement de l'UEMOA relatif à ces concepts. C'est donc à travers les premier et deuxième chapitres que le sujet a été inscrit dans le champ des connaissances.

Il ressort principalement de ces deux chapitres que le *mobile banking* (banque à distance) est un volet important des services monétiques. A cet égard, malgré la réforme des systèmes de paiement, dont la création d'un système interbancaire de paiement par carte, le mode de paiement le plus utilisé demeure le paiement en espèces. Par ailleurs, les SFD connaissent un essor dans la sous-région avec une extension beaucoup plus importante du

réseau. Tous ces éléments esquissent une possibilité que le *mobile banking* en microfinance puisse impulser le taux de bancarisation. C'est à travers le troisième chapitre que cette hypothèse sera vérifiée, notamment pour le Sénégal, au moyen d'une méthodologie qu'a décliné clairement le chapitre présent.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

DEUXIEME PARTIE : CADRE PRATIQUE

Introduction de la deuxième partie

« Le taux de bancarisation au Sénégal s'élève à 8,24% » (BCEAO, 2013 :5) et demeure faible malgré le potentiel d'inclusion financière que recèle l'offre de services financiers par téléphone mobile et l'impact élevé des institutions de microfinance sur le taux de bancarisation. C'est le problème que relève la présente étude.

La première partie a permis de montrer d'une part comment ce problème s'inscrit dans le champ des connaissances sur le sujet et de présenter le paysage financier de l'UMOA. D'autre part, elle a permis de proposer la méthodologie permettant de réaliser l'étude.

Le cadre pratique est la mise en œuvre effective de la méthodologie que le cadre théorique a décliné en considérant les aspects théoriques exposés. Avant de mettre en œuvre la méthodologie, il sera question de rendre plus concis l'étude en ciblant uniquement pour le Sénégal les secteurs d'activités qui intéressent la microfinance et la monétique. La finalité de la partie pratique consistera à la formulation de recommandations. De ce fait, l'articulation de la deuxième partie est autour des chapitres suivants :

- secteur de la microfinance au Sénégal ;
- intérêt de la monétique en microfinance pour l'impulsion du taux de bancarisation au Sénégal ;
- Recommandations.

CHAPITRE 4 : SECTEUR DE LA MICROFINANCE AU SENEGAL

L'État sénégalais est actif dans le secteur de la microfinance depuis l'émergence, à la fin des années 80, des premiers SFD avec l'appui de bailleurs de fonds et d'opérateurs techniques internationaux. Le rôle de l'État a consisté en la création d'un environnement favorable au développement du secteur par la mise en œuvre des structures d'agrément, de surveillance et de contrôle ainsi que de soutien aux acteurs institutionnels et professionnels.

En addition à ce cadre favorable de développement des SFD établi par l'Etat sénégalais, il y a également un cadre réglementaire et sécurisant établi par la BCEAO, ayant promu les initiatives de la finance de proximité. Grâce à ce dernier, les SFD peuvent offrir une gamme de produits financiers similaires aux services bancaires. En effet, de par l'instruction N°01/2006/SP du 31 juillet 2006, les SFD sont autorisées à s'établir en tant qu'émetteurs de monnaie électronique.

Le présent chapitre exposera le développement du secteur de la microfinance et son cadre juridique et institutionnel au Sénégal.

4.1. Développement du secteur de la microfinance au Sénégal

4.1.1. Enjeux et défis du secteur

La microfinance est actuellement dans sa phase de consolidation. Les objectifs poursuivis sont relatifs :

- à la professionnalisation des SFD ;
- à la mise en réseau des institutions isolées ;
- au renforcement de la surveillance du secteur ;
- au renforcement de l'articulation entre banques et SFD ;
- à la pérennisation du secteur pour favoriser son intégration dans le secteur financier global, étape ultime recherchée par les autorités nationales.

4.1.2. Produits proposés par les IMF au Sénégal

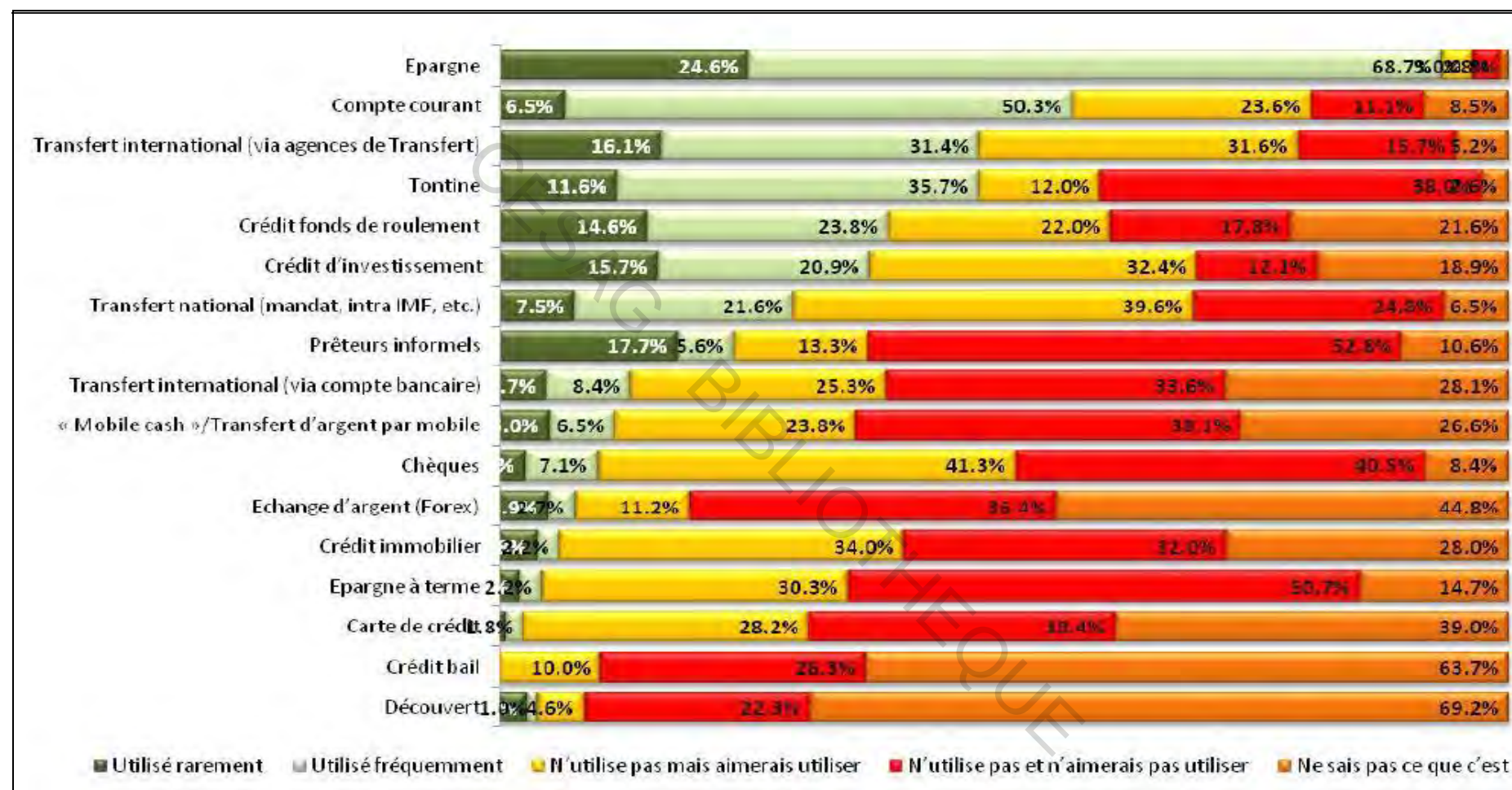
D'après les responsables des SFD rencontrés au cours des enquêtes dans le cadre de l'étude, les services offerts par les SFD au Sénégal sont l'épargne, le crédit, le transfert

d'argent (en tant qu'agents d'opérateurs tels que Western Union, MoneyGram etc.) ou par le biais du téléphone, la micro assurance et la domiciliation de salaire. Les variations entre les produits d'un SFD à l'autre ne sont pas très marquées. Certains SFD ont aussi des projets d'utilisation de *mobile banking*.

Le tableau ci-dessous, extrait de l'enquête auprès des consommateurs, démontre une forte utilisation des produits d'épargne et de dépôt, suivi par les produits de transfert d'argent et le crédit sous diverses formes.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 3: Services offerts par les SFD au Sénégal



Source : Direction de la Microfinance du Sénégal et AP/SFD Sénégal, Etude Diagnostique: Protection des consommateurs de services de microfinance au Sénégal, (2011), page 20.

4.1.2.1. Produits de crédit

Les produits de crédit peuvent être regroupés de cette manière :

- crédit à la consommation ;
- crédits de fonds de roulement destinés principalement aux secteurs de l'agriculture, de l'artisanat et du commerce.

Les montants de crédit octroyés sont fonction de la capacité financière des SFD et de leur politique de crédit. C'est ainsi que les SFD ayant un niveau de capitalisation appréciable offrent des produits de crédits destinés aux petites et moyennes entreprises pouvant aller jusqu'à plus de 100 millions de FCFA. Parallèlement, les SFD émergents et isolés ont besoin de refinancement pour cause de capacités financières insuffisantes ou d'inadéquation entre les ressources mobilisées (courtes) et les crédits sollicités (moyen et long terme le plus souvent).

4.1.2.2. Epargne

Concernant l'épargne, on distingue les dépôts volontaires (constitués des dépôts à vue, des dépôts à terme et des plans d'épargne projet) et des dépôts obligatoires constitués en garantie pour l'accès au crédit.

Les trois institutions que sont le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), l'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP), et le Partenariat pour la Mobilisation de l'Epargne et du Crédit au Sénégal (PAMECAS) détiennent près de 85% des dépôts du secteur. Suivent en bonne place les SFD dits émergents. Les SFD isolés éprouvent des difficultés dans le cadre de la mobilisation de l'épargne et, d'une manière générale, la part importante de l'épargne mobilisée constitue une garantie en numéraire pour l'accès au crédit.

4.1.2.3. Micro assurance

La micro assurance vise, pour les SFD qui la pratiquent, la santé et l'assurance des crédits offerts par les SFD. La dynamique est encore très timide et n'est pas généralisée dans les SFD. PAMECAS dispose de services de micro assurance santé qui ne sont, cependant, pas encore opérationnels sur l'ensemble de son réseau.

4.1.2.4. Services de transfert d'argent

Les services de transfert d'argent sont, de plus en plus, courants dans les SFD. Avec des coûts opératoires relativement faibles, ces services permettent aux institutions de réaliser

des gains parfois considérables. Cependant, l'offre du service est difficilement réalisable de façon permanente en zone rurale en raison de l'inaccessibilité à l'internet et l'irrégularité de la fourniture d'énergie électrique. Pour le moment, l'offre se situe essentiellement au niveau de certains SFD isolés comme la Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Agriculteurs, Pasteurs et des Pêcheurs (MECAPP) et des grands réseaux de SFD tels que CMS, ACEP, PAMECAS. Ces institutions ne sont pas directement agréées par les grandes firmes de transfert d'argent mais sont sous-traitants de banques commerciales telles qu'Attijariwafa Bank, Société Générale des Banques du Sénégal (SGBS), Banque Atlantique ou Ecobank. Il convient de noter « l'exception CMS », qui grâce à sa banque, la Banque des Institutions Mutualistes de l'Afrique de l'Ouest (BIMAO), est devenu le 3ème acteur de réception des transferts d'argent rapide international (100 des 630 milliards de francs CFA de flux entrant, après La Poste et Attijariwafa Bank) et tire d'importants revenus, tant de son partenariat international avec Western Union, que de son système interne de transfert d'argent au niveau national.

4.1.2.5. Mobile banking et banque à distance

Les services tels que le *mobile banking* et la banque à distance sont des services innovants au Sénégal. De ce fait, ces services sont encore à l'étape de projet pour certains SFD et à l'étape rudimentaire pour d'autres.

4.2. Cadre juridique et institutionnel régissant le secteur

Cette partie décrit le cadre juridico-institutionnel du secteur de la microfinance au Sénégal. Elle permet d'avoir les informations sur les législations en vigueur pour le secteur ainsi qu'aux différentes institutions et organes chargés de la mise en œuvre de la politique sectorielle de la microfinance.

Elle présente :

- le cadre légal et réglementaire : qui comprend les lois et dispositions régissant le secteur de la microfinance dans la zone UEMOA ;
- le cadre institutionnel : qui décrit les différents organismes chargés de la promotion, de la représentation et du contrôle des institutions de microfinance.

4.2.1. Cadre légal

Le cadre légal et réglementaire du secteur de la microfinance au Sénégal présente les informations sur les lois, instructions et dispositions réglementaires qui régissent le secteur.

4.2.1.1. Loi 2008-47 régissant les SFD

L'évolution fulgurante de la microfinance au cours des deux dernières décennies a entraîné des dysfonctionnements au niveau du secteur. Cette situation a amené les autorités monétaires à réaménager le cadre juridique régissant les SFD dans toute la zone UMOA afin de maîtriser les risques et de consolider le secteur. C'est ainsi qu'une nouvelle loi a été adoptée par le Conseil des Ministres de l'UMOA le 06 avril 2007.

Au Sénégal, la loi a été adoptée par l'Assemblée Nationale du Sénégal le 21 juillet 2008 et par le Sénat le 22 août 2008. Elle a été promulguée le 03 septembre 2008 (Loi n°2008-47) et son décret d'application signé par le Président de la République le 28 novembre 2008. Ce qui fait du Sénégal le deuxième Etat de l'UEMOA à l'adopter, après la Guinée Bissau. La publication a été faite le 31 janvier 2009.

Ses principales innovations sont :

- l'instauration d'un régime unique d'autorisation d'exercice (agrément), ayant comme implication la suppression des GEC et structures sous convention ;
- l'avis conforme de la BCEAO dans la délivrance de l'agrément ;
- l'intervention de la Banque Centrale et de la Commission Bancaire dans la surveillance des institutions qui ont atteint un certain niveau d'activité ;
- le renforcement du dispositif prudentiel et des sanctions applicables ;
- la certification obligatoire des comptes pour les SFD d'une certaine taille
- l'adhésion obligatoire à l'Association Professionnelle ;
- la possibilité de créer des SFD de type Société Anonyme.

Cette Loi est accompagnée d'un nouveau référentiel comptable plus élaboré. Elle comprend 150 articles et est structurée autour de huit (08) titres, à savoir :

- Titre 1 : Définitions (article 1)
- Titre 2 : Domaine d'application de la réglementation des SFD (articles 2 à 17)
- Titre 3 : Dispositions communes aux SFD (articles 18 à 69)
- Titre 4 : Infractions et sanctions (articles 70 à 84)
- Titre 5 : Dispositions propres aux IMCEC (articles 85 à 121)
- Titre 6 : Dispositions spécifiques aux autres SFD (articles 122 à 125)
- Titre 7 : Dispositions relatives aux procédures collectives d'apurement du passif (articles 126 à 141)
- Titre 8 : Dispositions transitoires et finales (articles 142 à 150)

4.2.1.2. Décret d'application de la loi

Le décret d'application de la loi comprenant quarante-trois (43) articles, est composé de cinq (5) titres ci-après :

- Titre 1 : Constitution et fonctionnement des SFD (articles 2 à 30)
- Titre 2 : Agrément et retrait d'agrément (articles 31 à 37)
- Titre 3 : Exceptions au régime d'affiliation (articles 38 à 39)
- Titre 4 : Organes financiers (articles 40 à 41)
- Titre 5 : Dispositions finales (articles 42 à 43)

4.2.1.3. Instructions de la BCEAO

La BCEAO est l'organe régulateur du secteur financier dans la zone de l'Union. Elle définit la politique monétaire et veille au respect des normes requises pour assurer sa viabilité. A ce jour quatorze (14) instructions ont été prises par le Gouverneur de la BCEAO, en vue de préciser les modalités d'application de la Loi.

4.2.1.4. Autres textes auxquels sont soumis les SFD

Les autres textes auxquels sont soumis les SFD sont :

- Loi-cadre portant définition et répression de l'usure (le taux de l'usure, en ce qui concerne les SFD, est fixé à 24%) ;
- Loi relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux dans les Etats membres de l'UEMOA (les SFD sont soumis à des obligations d'identification de la clientèle, de conservation et de communication des documents, d'élaboration de programmes internes de lutte contre le blanchiment de capitaux et de déclaration des opérations suspectes) ;
- Règlement N°15/2002/CM/UEMOA relatif aux systèmes de paiement dans les Etats membres de l'UEMOA (les SFD sont habilités à promouvoir l'utilisation des cartes de paiement et de retrait, du porte-monnaie électronique⁴ et du télépaiement ainsi que tout autre procédé et instrument de paiement à naître notamment pour la

⁴L'article 1 du Règlement définit le porte-monnaie électronique comme une carte de paiement prépayée, c'est-à-dire sur laquelle une certaine somme d'argent a été chargée, permettant d'effectuer des paiements électroniques de montants limités. Quant au télépaiement, il s'agit d'un procédé technique qui permet de transférer un ordre de paiement à distance par l'utilisation d'instruments ou de mécanismes d'émission d'ordre sans contact physique entre les différents intervenants (participants).

constitution de groupements en vue d'instituer des mécanismes et des instruments de virement électronique de dimension nationale ou régionale. (article 131)) ;

- Règlement n°9/98/CM/UEMOA relatif aux relations financières extérieures des Etats membres de l'UEMOA (remplacé par le Règlement N°9/2010/CM/UEMOA);
- Règlement 96-03 relatif à l'émission des billets de trésorerie, de certificats de dépôts, de bons des établissements financiers et de bons des institutions financières régionales;
- Directive N° 08/2002/CM/UEMOA portant sur les mesures de promotion de la bancarisation et de l'utilisation des moyens de paiement scripturaux.

4.2.1.5. Cadre juridique sur l'utilisation de la monnaie électronique par les SFD

L'émission de la monnaie électronique au sein de l'UMOA était régie par l'Instruction N°01/2006/SP du 31 juillet 2006 qui a été revue en 2015. La nouvelle Instruction de la BCEAO qui fixe les conditions et modalités liées à l'émission et à la gestion de la monnaie électronique par les SFD au sein de l'UMOA est l'Instruction N°008-05-2015.

Ainsi l'exercice, par les SFD, d'activités liées à la monnaie électronique, est soumis à l'autorisation préalable de la BCEAO.

Peut être autorisé à émettre de la monnaie électronique, tout système financier décentralisé, dont les fonds propres et le montant global des dépôts de la clientèle détenus dans ses livres sont au moins égaux à trois cents millions FCFA, à la fin de l'exercice social qui précède la date de la demande d'autorisation.

A l'exception des banques, des établissements financiers de paiement et des systèmes financiers décentralisés, l'émission de monnaie électronique ne peut être effectuée que par une personne morale dont l'objet social porte exclusivement sur cette activité.

Les distributeurs principaux peuvent être notamment des SFD, des institutions financières non bancaires, notamment les Offices des Postes et les sociétés d'assurances, des entreprises privées non financières ou toute autre personne inscrite au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier disposant de liquidités suffisantes pour répondre aux besoins des détenteurs des unités de monnaie électronique.

Les SFD dûment habilités à émettre de la monnaie électronique sont exclus du champ d'application des modalités et conditions spécifiques applicables aux EME.

Les fonds représentant la contrepartie de la monnaie électronique émise, doivent respecter les exigences suivantes :

- être domiciliés, sans délai dans un compte exclusivement dédié à cette fin auprès d'une ou de plusieurs banques ou systèmes financiers décentralisés de l'Union ;
- être distinctement identifiés dans les comptabilités de l'établissement émetteur ainsi que de la banque ou du système financier décentralisé domiciliataire ;
- faire l'objet, par l'établissement émetteur et la banque ou le SFD domiciliataire, d'une réconciliation quotidienne avec l'encours de la monnaie électronique émise.

Les banques, établissements financiers de paiement et systèmes financiers décentralisés, qui ne satisfont pas, dans les délais prescrits, aux obligations découlant des dispositions visées dans l'Instruction, encourent les pénalités fixées en la matière dans les dispositions régissant leurs activités.

Les établissements de monnaie électronique et les systèmes financiers décentralisés qui ne se conforment pas aux dispositions de la présente Instruction, doivent cesser toute activité d'émission de monnaie électronique à l'expiration du délai de douze mois à compter de la date d'entrée en vigueur de l'Instruction.

4.2.2. Cadre institutionnel du secteur

Pour mettre en cohérence les interventions dans le secteur et assurer le suivi - évaluation de la mise en œuvre du Plan d'Action de la Lettre de Politique Sectorielle (PA/LPS), la Direction de la Microfinance, en rapport avec les acteurs, a mis en place un Comité National de Coordination des activités de microfinance (CNC). Le CNC regroupe l'ensemble des acteurs du secteur (Ministères publics, Association professionnelle des SFD (AP/SFD), BCEAO, Partenaires techniques et financiers, etc.) et se réunit selon une périodicité trimestrielle, sous la Présidence de l'AP/SFD. La Direction de la Microfinance (DMF), qui en assure le Secrétariat, a mis en place un système de suivi-évaluation du Plan d'Action de la Lettre de Politique Sectorielle (PA/LPS) qui :

- rend compte du niveau de réalisation du plan d'action ;
- rend compte de l'évolution du secteur de la microfinance ;

- évalue l'atteinte des objectifs de mobilisation de fonds de la Lettre de Politique Sectorielle (LPS).

En dehors de la DMF et du CNC, le cadre institutionnel est constitué par la Direction de la Réglementation et de la Supervision des SFD, ex Cellule d'Assistance Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (AT/CPEC), de l'AP/SFD et des partenaires techniques et financiers du secteur.

4.2.2.1. Direction de la microfinance

La DMF a été créée en 2003 avec pour mission de promouvoir et développer le secteur de la microfinance au Sénégal. Ce qui traduit l'engagement de l'Etat à mettre en place un cadre concret d'appui à la stratégie de promotion des micros et petites entreprises, de réduction de la pauvreté et de promotion du développement économique et social.

La DMF assure la coordination de la politique générale du Gouvernement en matière de microfinance, le suivi des activités et des opérations des intervenants du secteur et l'évaluation des performances des projets/programmes. Plus spécifiquement, elle est chargée d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie de développement de la microfinance.

En outre, la DMF convoque et préside les rencontres de concertation sur le secteur et assure le Secrétariat permanent du CNC.

4.2.2.2. Direction de la réglementation et de supervision des SFD

La Direction de la Réglementation et de la Supervision des Systèmes Financiers Décentralisés (DRS/SFD) résulte de la mutation de l'AT/CPEC qui a été mise en place par l'arrêté 13773 / MEFP du 05 novembre 1992.

Elle est chargée d'exercer la tutelle du Ministre de l'Economie et des Finances sur les SFD.

A ce titre, elle doit entre autres :

- veiller à l'application de la réglementation ;
- instruire les demandes d'autorisations d'exercice des activités d'épargne, de crédit, d'engagement de signature et les soumettre à l'appréciation du Ministre;
- assurer le contrôle et le suivi des systèmes financiers décentralisés par une surveillance permanente du secteur ;
- assurer la diffusion des textes réglementaires, des guides de contrôle et de surveillance, la formation des intervenants sur les pratiques comptables et financières en vigueur ;

- proposer au Ministre toutes les mesures appropriées contre tout SFD, tout dirigeant et toute autre personne en cas de violation de la réglementation en vigueur sur les SFD ;
- contribuer à l'élaboration et à l'amélioration du cadre juridique, comptable et financier applicable aux SFD ;
- assurer la mise en place des bases de données statistiques à jour, pour contribuer à l'élaboration des stratégies pour une politique nationale des SFD.

4.2.2.3. Association professionnelle des SFD

L'AP/SFD-Sénégal regroupe l'ensemble des SFD du Sénégal. Elle a été créée le 1er Aout 1996 dans le but d'œuvrer à la défense des intérêts moraux et matériels de ses membres. L'AP/SFD a pour objectif principal de favoriser les échanges et la collaboration entre les SFD. Elle contribue au renforcement des capacités de ses membres à travers des formations. Dès l'entrée en vigueur de la loi 2008-47, tous les services financiers décentralisés ont été tenus d'adhérer à l'association.

L'AP/SFD a participé au processus d'élaboration de la stratégie nationale de la microfinance et joue un rôle important dans la mise en œuvre du plan d'action de la LPS. Aujourd'hui, elle est devenue un acteur clé pour la professionnalisation du secteur. Elle a pour mission de :

- fédérer les instances dirigeantes des SFD ;
- promouvoir et appuyer le développement de la microfinance;
- défendre les intérêts matériels et moraux des SFD.

4.2.2.4. BCEAO et Commission Bancaire de l'UMOA

La Banque Centrale est l'institut d'émission commun aux huit États membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine. C'est un établissement public international dont le siège est fixé à Dakar. Outre l'émission des signes monétaires dans les Etats membres de l'Union dont elle a le privilège exclusif, la BCEAO a en charge :

- la centralisation des réserves de devises de l'Union ;
- la gestion de la politique monétaire des Etats membres de l'Union ;
- la tenue des comptes des Trésors des Etats de l'Union ;
- la définition de la loi bancaire applicable aux banques et aux établissements financiers.

La Commission Bancaire de l'UMOA est l'organe de surveillance et de contrôle des banques et établissements financiers. Elle a été créée par une convention entrée en vigueur le 1er octobre 1990. Elle est dotée d'un Secrétariat permanent et composé de fonctionnaires de la BCEAO. Ils établissent pour ses sessions des rapports et études sur le respect de la liquidation et des règles universelles de bonne gestion par les établissements de crédit de l'UMOA.

La nouvelle Loi régissant les SFD consacre l'implication de la BCEAO et de la Commission Bancaire dans la supervision des institutions. En effet :

- la Banque Centrale participe à l'instruction des dossiers de demande d'agrément à travers son avis conforme ;
- la Banque Centrale et la Commission Bancaire de l'UMOA interviennent directement dans la surveillance des institutions qui ont atteint un certain niveau d'activité (encours de crédit et/ou d'épargne ayant atteint deux milliards de CFA au cours de deux exercices consécutifs).

4.2.2.5. Comité National de Coordination

Le pilotage et la coordination de la mise en œuvre du PA/LPS sont assurés par le CNC des activités de microfinance qui est une institution nationale regroupant tous les acteurs du secteur : Ministère de l'Economie et des Finances, Ministère de la Microfinance et de la Coopération Décentralisée IMF, BCEAO, Bailleurs de fonds, MEF, APIMEC, ONG, etc.

Le CNC se réunit selon une périodicité trimestrielle.

Conclusion du chapitre 4

Le secteur de la microfinance est un secteur ayant connu ces dernières années un véritable développement au Sénégal. Ce développement se traduit en partie par une extension de son réseau d'activité. Il est actuellement dans sa phase de consolidation.

A cette phase parmi les objectifs poursuivis il y a le développement de produits attractifs et durables, notamment en milieu rural. C'est dans ce cadre que les IMF du Sénégal proposent une gamme plus variée et innovante de produits et services presque similaires aux banques. Au titre des services innovants, il y a le *mobile banking*. En effet, plusieurs IMF du Sénégal ont déjà noué des partenariats avec des entreprises émettrices de monnaies électroniques et/ou des acteurs de téléphonie mobile.

Il faut noter que toutes ces activités effectuées par les IMF sont régies par un cadre réglementaire actualisé. C'est d'ailleurs dans cette lancée que la phase de consolidation du secteur vise entre autres objectifs le renforcement de la surveillance du secteur.

A l'horizon 2015, l'ultime étape à atteindre serait la pérennisation du secteur pour favoriser son intégration dans le secteur financier global.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE 5 : ANALYSE SWOT ET INTERET DU *MOBILE BANKING* EN MICROFINANCE POUR L'IMPULSION DU TAUX DE BANCARISATION AU SENEGAL

Au Sénégal, les services monétiques offerts par les institutions de microfinance sont presque exclusivement des services de mobile paiement. Ces services présentent de nombreux atouts liés à leur faible coût, leur facilité d'utilisation et l'environnement juridique favorable. Avec ces atouts, et en étant mieux développés les services *mobile banking* en microfinance présenteraient un réel intérêt dans l'accroissement du taux de bancarisation au Sénégal.

Le développement de ce chapitre est le déroulement de la méthodologie de l'étude. Cette dernière est une démonstration de l'intérêt des services *mobile banking* en microfinance pour impulser le taux de bancarisation au Sénégal. Le chapitre dans son articulation présente successivement comme suit :

- les services et projets monétiques des principaux SFD au Sénégal ;
- les atouts des services et projets de *mobile banking* en microfinance pour un taux de bancarisation impulsé ;
- l'analyse SWOT du *mobile banking* dans les institutions de microfinance au Sénégal.

5.1. Services et projets monétiques des principaux SFD au Sénégal

Des services monétiques que proposent les SFD au Sénégal, les services de mobile paiement sont les plus prépondérants. D'après les responsables des plus grands SFD au Sénégal, il ressort que le *mobile banking* constitue un produit offert par les SFD au Sénégal. Cependant, il se limite à des offres de services de transfert et de paiement pour certains SFD, et demeure au stade de projet pour d'autres. Tous les SFD rencontrés proposent au moins des services de transfert d'argent en tant qu'intermédiaire des sociétés de transfert d'argent. Il reste, toutefois, difficile de clarifier l'état d'avancement de la plupart des projets entrepris par les SFD dans le sens du *mobile banking*.

Le tableau ci-dessous, résume les principaux projets et services *mobile banking* des principaux SFD du Sénégal étudiés.

Tableau 4: Résumé des projets et services *mobile banking* des principaux SFD du Sénégal

SFD	NOM DU SERVICE OU PROJET	SERVICE OU PROJET DE SERVICE	COMMENTAIRE
PAMECAS	SMS banking	Consultation de solde de compte	Peu utilisé
		Transfert par SMS	Projet en étude avec SYSDE
		Païement de factures d'électricité	Disponible
	Money Gram, Wari, Money Express, Ria, Western Union, Money Exchange, joni-joni	Transfert d'argent	Disponible
ACEP	Mobile Cash	Ouverture de compte électronique, chargement, transfert via SMS	Disponible
		Païement de facture	Opérationnel pour le bouquet satellite Deltanet-TV
	ACEPconnect	SMS banking	Disponible
	Money Gram, Wari, Money Express, Ria, Western Union, Money Exchange, joni-joni	Transfert d'argent	Disponible
		Remboursement crédit	Projet en cours
		Extension paiement de facture	Projet en cours
		PME	Projet distribution scratch cards prépayées par un réseau de clients à constituer en cours
MECAP		Services <i>Mobile banking</i> divers	Projet en cours avec Ferlo
		SMS alerte	En partenariat avec Post-one
	Money Gram, Wari, Money Express, Ria, Western Union, Money Exchange, joni-joni	Transfert d'argent	Disponible
CMS	Joni-joni, Money Express, Ria, Western Union	Transfert d'argent	Disponible
	Wari	Retrait uniquement	Temporairement
MICROCRED	Money Gram, Wari, Money Express, Ria, Western Union, Money Exchange, joni-joni	Transfert d'argent	Disponible
		Remboursement crédit et achat, PME, Païement de factures	Projet en cours avec CSI

Source :Nous-même

5.1.1. Services et projets *mobile banking* de PAMECAS

Au titre des services *mobile banking* effectivement disponibles chez PAMECAS, il y a :

- le paiement des factures d'électricité ;
- les transferts d'argent ;
- la consultation de solde de compte (SMS-banking)

Le SMS-banking, qui est peu utilisé et faiblement promu par PAMECAS, a été développé par la société de service informatique sénégalaise SOLID (Solution Informatique Durable) pour PAMECAS.

Un client de PAMECAS ayant fait activer le service (Pamecas 262666) peut ainsi interroger le solde de son compte d'épargne à vue ou de son compte d'épargne nantie, via SMS. Le client est facturé 300 CFA par SMS.

SOLID a développé une solution comprenant la consultation de solde par SMS, le chargement de portemonnaies électroniques par scratch cards, le paiement de factures par SMS et le transfert de compte à compte. Mis à part la consultation de solde par SMS, PAMECAS n'a pas pour le moment choisi de mettre en place les autres composantes. Toutefois, elle envisage, avec SYSDE, développer un service de transfert par SMS.

5.1.2. Services et projets *mobile banking* d'ACEP

Les services de *mobile banking* effectivement disponible chez ACEP sont les suivants :

- SMS banking ;
- transfert d'argent ;
- paiement de factures ;
- ouverture et chargement de compte électronique puis transfert d'argent lié au compte via SMS (Mobile cash).

L'offre Mobile Cash dont le pilote a démarré chez ACEP au mois de juin 2009, avec extension et campagne d'affichage en octobre, permet à un client d'ACEP d'ouvrir un compte de monnaie électronique Mobile Cash, de charger ce compte et d'effectuer des transferts d'argent via SMS, quel que soit son opérateur téléphonique et le modèle de son téléphone portable. Le coût pour un client est de 200 CFA par SMS avec 5% HT de commission sur le montant transféré.

Le paiement de factures est opérationnel pour le bouquet satellite Deltanet-TV. Son extension est notamment freinée par la difficulté à négocier avec les grands 'facturiers'.

Il est prévu de lancer des cartes de rechargement de compte Mobile (cartes prépayées de différentes valeurs faciales), permettant de diffuser via un réseau de commerçants la recharge du porte-monnaie électronique. Dans ce sens, ACEP a déposé un dossier d'agrément en tant qu'émetteur de monnaie électronique auprès de la Banque Centrale. ACEP a également demandé à ses caisses de commencer à identifier parmi ses clients des agents potentiels. Le mode opératoire prévu permettra des chargements de porte-monnaie électronique par le réseau mais les retraits resteront concentrés dans les agences ACEP, ce qui limite l'étendue du service offert par le réseau.

La plateforme de service est hébergée par People Input qui a développé la solution et qui se rémunère à la transaction.

5.1.3. Services et projets *mobile banking* de MECAP et CMS

MECAP et CMS disposent toutes deux des services de transfert d'argent à la seule différence que le service Wari que propose CMS est uniquement un service de retrait. En ajout à ces services, la MECAP dispose d'un service SMS alerte qu'elle développe en partenariat avec Post-one. Par ailleurs, la MECAP entreprend avec Ferlo de nombreux projets *mobile banking*.

5.1.4. Services et projets *mobile banking* de MICROCRED

MICROCRED propose tous les services de transfert en tant qu'intermédiaire des sociétés de transfert d'argent du Sénégal. Parmi ces services il y a le transfert d'argent Wari qui est une solution de transfert lancée au mois de novembre 2009, avec la Caisse Nationale de Crédit Agricole Sénégal (CNCA-S), par la société CSI (Cellular Systems International). Cette solution de transfert d'espèces a pour objectif d'évoluer à terme vers une plate-forme de services incluant le porte-monnaie électronique et le paiement de factures, d'échéances de prêts et d'achats chez des marchands.

Ces composantes de la solution Wari sont des projets que MICROCRED entreprend avec le fournisseur technique CSI.

5.2. Atouts des services et projets de *mobile banking* en microfinance pour l'impulsion du taux de bancarisation

5.2.1. Comparaison entre les services bancaires classiques et les services des projets *mobile banking* en microfinance au Sénégal

L'objectif de la comparaison entre les services bancaires classiques et les services des projets *mobile banking* en microfinance au Sénégal est de montrer qu'autant que les services bancaires de base, le *mobile banking* en microfinance peut contribuer à l'accès aux services financiers et de ce fait améliorer la bancarisation.

La lecture des services et projets *mobile banking* des SFD au Sénégal permet d'affirmer que certains offrent, autant que les services bancaires de base, des services liés au compte et même des services d'ouverture de compte électronique.

Le tableau ci-dessous présente une comparaison entre les services bancaires de base et les services *mobile banking* offerts par la microfinance au Sénégal. Les services bancaires de base exposés dans ce tableau sont ceux développés dans la première partie de l'étude (1.1.2.2.).

Tableau 5: Comparaison entre les services bancaires de base et les services *mobile banking* offerts par la microfinance au Sénégal

SERVICES BANCAIRES DE BASE		SERVICES MOBILE BANKING EN SFD	
Banque offrant le service	Services	SFD offrant le service	Services
Toutes les banques	Ouverture, tenue et clôture du compte	ACEP	Ouverture d'un compte de monnaie électronique Mobile Cash
	Délivrance de RIB	-	-
	Dépôts ou retraits d'espèces au guichet	ACEP	Chargement du compte Mobile Cash
	Envoi mensuel d'un relevé de compte	-	-
	Encaissement des chèques ou des virements	-	-
	le paiement par prélèvements	-	-
	Consultation à distance du solde du compte	PAMECAS	Consultation à distance du solde du compte
	Carte de paiement à autorisation systématique et deux chèques de banque par mois ou moyens de paiement équivalents offrant les mêmes services.	PAMECAS MICROCRED	Carte de débit, de crédit et chargement porte-monnaie électronique Chargement porte-monnaie électronique

Source : Nous-même

Cette comparaison montre que certains des services *mobile banking* offerts par les SFD sont les mêmes que les services bancaires de base qu'offrent les agences bancaires. De ce fait les services *mobile banking* peuvent garantir un accès aux services financiers à travers les SFD, au même titre que les services bancaires de base.

5.2.2. Atouts et enjeux des services des projets de *mobile banking* en microfinance

Le *mobile banking* est basé sur l'idée d'utiliser en microfinance un moyen de communication, le téléphone portable, qui s'est très fortement répandu ces dernières années, pour :

- faciliter l'accès aux services financiers des populations non bancarisées ;
- diversifier et améliorer l'offre de services financiers auprès de la clientèle actuelle ;
- réduire les coûts de transaction pour les clients comme pour les institutions financières dans les zones éloignées ;
- sécuriser les transactions financières dans des contextes, notamment ruraux, où les autres moyens de communication (connexions internet, lignes de téléphonie fixe, etc.) sont inopérants et ne permettent pas de lien en continu (et donc de suivi) vers les systèmes d'information et de gestion des institutions financières.

5.2.2.1. Forte pénétration du mobile au Sénégal

La forte pénétration de la téléphonie cellulaire fait de cet outil technologique un véhicule particulièrement intéressant pour atteindre une population et des zones géographiques n'ayant pas ou peu accès à des services financiers de base, mais où l'usage de la téléphonie mobile est maintenant très répandu. Le tableau ci-après montre l'évolution du taux de pénétration du téléphone portable dans le monde.

Tableau 6: Evolution du taux de pénétration du téléphone portable dans le monde

	Wireless Penetration Rates (%)		
	2003 (Q1)	2008 (Q1)	2012 (Q1)
Africa	4.75	30.60	50.13
Asia Pacific	13.06	39.08	60.81
Eastern Europe	20.50	102.79	134.72
Latin America/Caribbean	19.74	70.40	90.84
Middle East	17.84	61.91	98.26

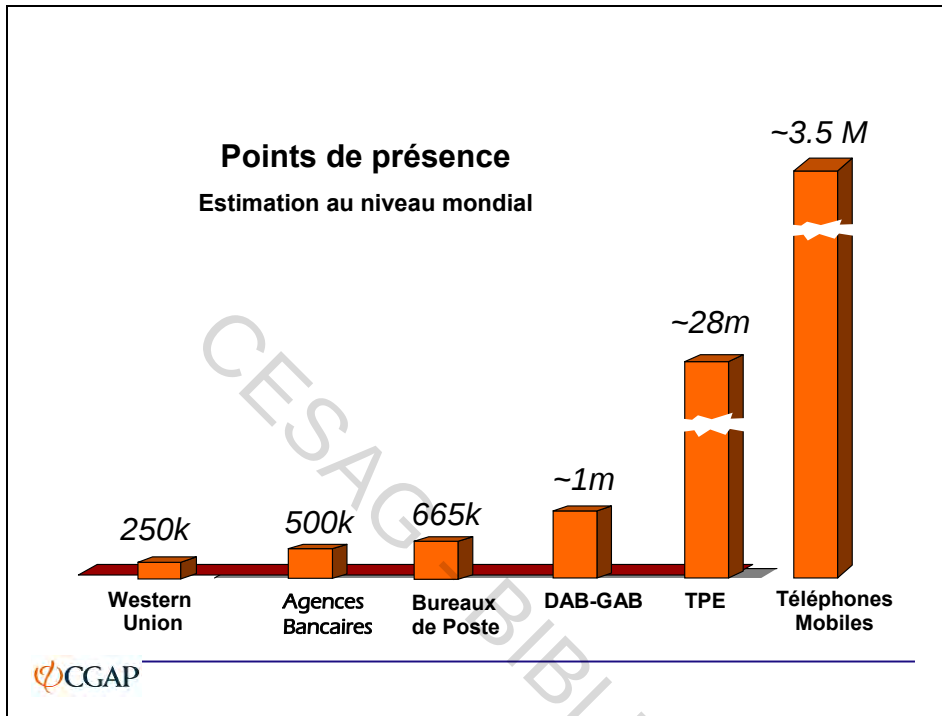
Source : Wireless Intelligence (2013).

Cette pénétration du téléphone mobile est sans commune mesure avec les autres canaux de distribution de services financiers. ⁵Au niveau mondial, on peut estimer qu'il y a 500 000

⁵ CGAP ; données : GSMA

agences bancaires, environ 1 millions de DAB-GAB et 3,5 milliards de téléphones mobiles. Le graphique ci-dessous l'illustre :

Figure 2 : Estimation au niveau mondial des points de présence des canaux de distribution des services financiers



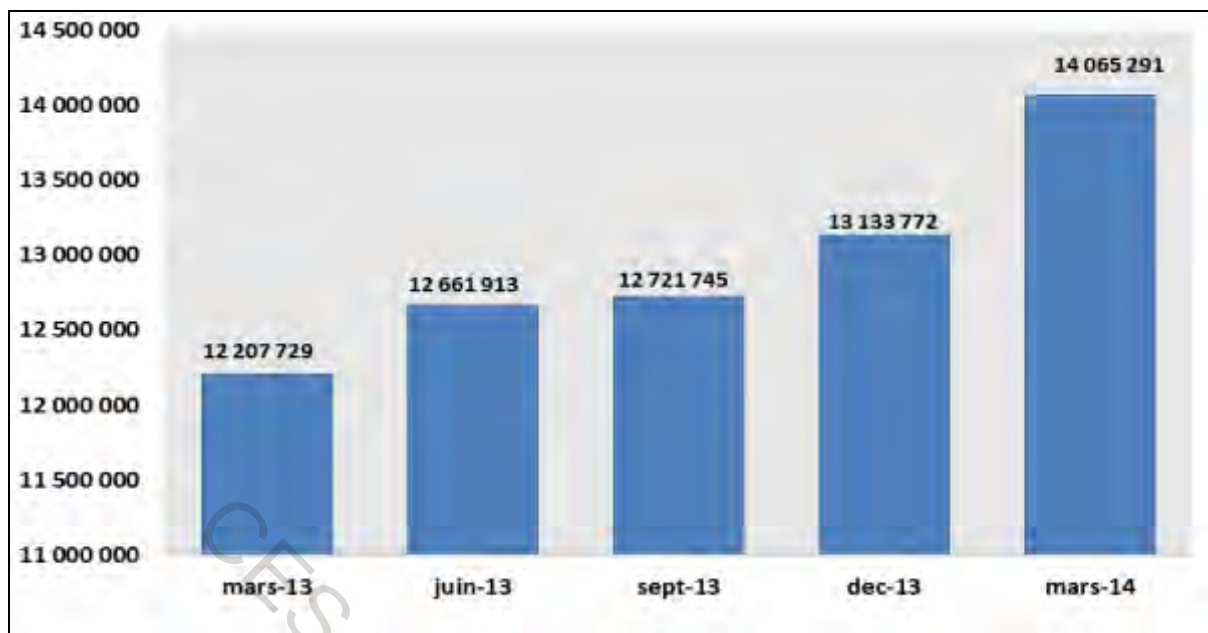
Source : CGAP (2010).

Au Sénégal, le secteur des télécommunications est réglementé par l'Agence de Régulation des Télécommunications et des Postes (ARTP). Elle délivre par le biais de son observatoire des marchés, les chiffres clés relatifs au secteur des télécommunications à la fin du premier trimestre 2014.

L'activité du secteur est largement dominée par l'opérateur historique Sonatel avec le soutien très actif du groupe français Orange qui détient 42% du capital. Avec un taux de pénétration de 103,8% (hausse de 6,93% par rapport au trimestre précédent), Sonatel détient 55,52% du marché de la téléphonie mobile contre 24,23% pour Tigo et 20,25% pour Expresso. C'est un segment de marché dynamique qui croît tant bien en nombre d'abonnés (14.065.291 lignes) qu'en volume de communication (3,7 milliards de minutes d'appels et 486,97 millions de SMS).

Les graphiques ci-dessous présentent respectivement l'évolution trimestrielle du parc global de lignes et celle des parts de marché globales des opérateurs.

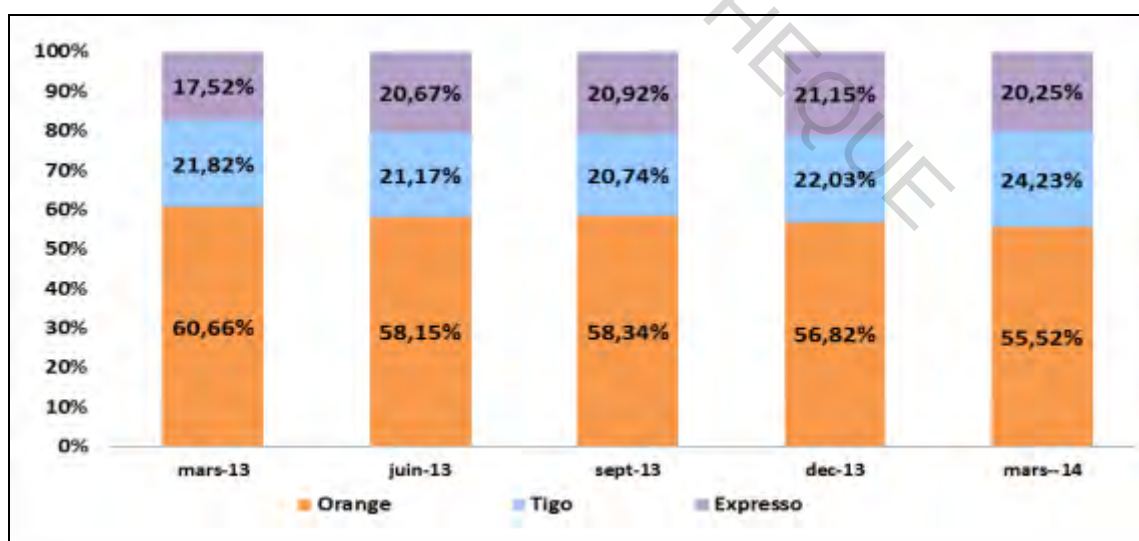
Figure 3 : Evolution trimestrielle du parc global de lignes



Source : Agence de Régulation des Télécommunications et des Postes (2014).

En observant le graphique ci-dessus, il apparaît que le parc global de ligne a considérablement évolué au premier trimestre 2014 et est en pleine croissance entre le premier trimestre 2013 et le premier trimestre 2014. Ces statistiques traduisent une forte pénétration des services de la téléphonie sur le marché sénégalais.

Figure 4 : Evolution trimestrielle des parts de marché globales des opérateurs



Source : Agence de Régulation des Télécommunications et des Postes (2014).

Sonatel domine toujours en part de marché quoique cette dernière régresse sensiblement. Il faut rappeler que Sonatel et Tigo sont au Sénégal les seuls opérateurs actifs dans le *mobile*

banking. De ce fait, la concurrence qui s'installe entre eux est un atout pour le développement du *mobile banking*.

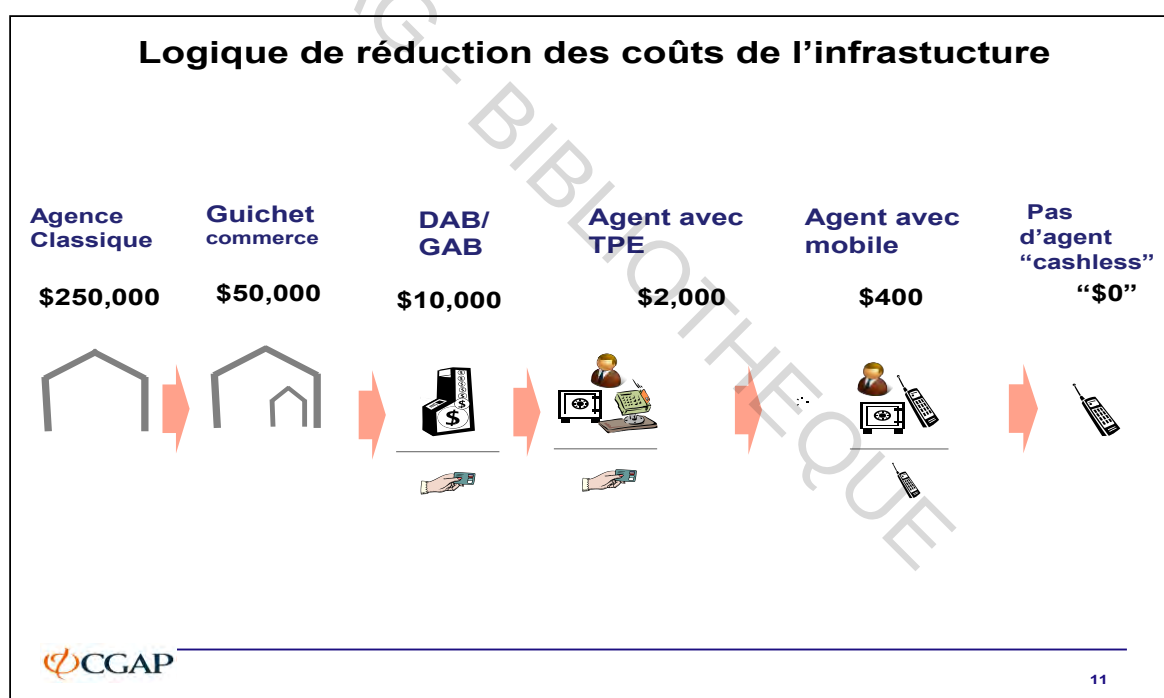
5.2.2.2. Réduction des coûts d'infrastructure

Un autre enjeu majeur de la banque à distance est de pouvoir réduire les coûts d'infrastructure.

Ce point est particulièrement important en microfinance, où la faible valeur unitaire des transactions financières obère la rentabilité d'investissements en locaux et équipements coûteux. Cela est encore plus vrai dans des zones géographiques où la densité de population est plus faible.

Le graphique ci-dessous présente un panorama des coûts d'infrastructure pour chaque canal de distribution de service financier.

Figure 5 : Logique de réduction des coûts de l'infrastructure



Source : CGAP (2010).

5.2.2.3. Avantages du *mobile banking* pour le client

Le *mobile banking* apporte au client proximité, commodité et sécurité. Du point de vue du client, le *mobile banking* est à même d'apporter les avantages suivants :

- une plus grande proximité du point de service lui permettant d'effectuer les transactions les plus courantes (dépôts, retraits, transferts d'argent), d'où une économie de temps et de coût ;
- la commodité de pouvoir effectuer ces transactions auprès d'agents de proximité locaux, qu'il connaît mieux et avec lesquels il entretient par ailleurs d'autres liens économiques et sociaux ;
- la sécurité d'accéder à des services financiers par l'intermédiaire d'une entité régulée.

5.2. Analyse SWOT du *mobile banking* dans les institutions de microfinance au Sénégal

Le *mobile banking* en microfinance évolue dans un environnement qui l'influence. Il présente également des points forts et des points faibles liés à son développement. Nous effectuerons une analyse interne et externe du *mobile banking* en microfinance.

L'analyse externe va consister à identifier les opportunités et les menaces du *mobile banking* en microfinance. Les opportunités représentent la raison d'être du *mobile banking* en microfinance. Les menaces peuvent mettre le développement du *mobile banking* en péril. L'analyse interne, quant à elle, identifie les forces et faiblesses du *mobile banking* en microfinance, afin de déterminer ce qui peut aider au développement de celui-ci.

Le diagnostic externe s'est basé sur l'analyse d'études d'articles, de recherches de cabinet portant sur l'idée d'utiliser le *mobile banking* en microfinance au Sénégal puis sur des entretiens avec un des concepteur du projet de *mobile banking* mutualisé de la Direction de Microfinance du Sénégal. Le diagnostic interne résulte des entretiens menés et questionnaires adressés, aux responsables des IMF étudiés, portant sur l'utilisation de la monétique en microfinance au Sénégal.

5.2.1. Analyse externe : Opportunités et menaces

Pour arriver à déterminer ces facteurs, nous utiliseront la méthode PEST. PEST est l'acronyme de Politic – Economic – Social – Technologic.

5.2.1.1. Opportunités

Les opportunités liées à l'idée d'utiliser le *mobile banking* en microfinance au Sénégal sont les suivantes :

- taux élevé de pénétration de la téléphonie mobile et diversité des réseaux de téléphonie mobile : « Le Sénégal possède 12.7 millions de lignes actives soit une pénétration du marché à 80% pour trois opérateurs téléphoniques (Orange, Tigo et Expresso) » (Cabinet INCLUDE, 2013 : 33) ;
- faciliter l'accès aux services financiers des populations non bancarisées : par la sécurisation des informations liées aux transactions hors agence que le *mobile banking* permet il peut faciliter la mobilité des équipes. Ceci participe à une amélioration de l'accès des populations éloignées des agences aux services financiers ;
- diversifier et améliorer l'offre de services financiers auprès de la clientèle actuelle : l'offre de services de *mobile banking* par les SFD, à leur clientèle actuelle, ajoute à leurs offres traditionnelles, une palette de services modernes et adaptés ;
- potentiel de croissance du marché du *mobile banking* fort du fait de la taille de la population cible : la population cible est une population non bancarisée utilisant le téléphone portable et vivant en grande partie dans les zones rurales ;
- un cadre réglementaire assez attrayant et sécurisant établi par la BCEAO : suivant le Règlement N° 15/2002/CM/UEMOA et l'instruction N°01/2006/SP du 31 juillet 2006, les SFD sont autorisées à s'établir en tant qu'émetteurs de monnaie électronique ;
- existence de plusieurs émetteurs de monnaie électronique agréés : au Sénégal, Ferlo et Mobile Cash sont les deux EME agréés. ACEP et PAMECAS ont déposé leur demande d'agrément à la BCEAO ;
- promotion des moyens scripturaux de paiement par la BCEAO : la Directive n° 8/2002/CM.UEMOA du 19 septembre 2002 et au Sénégal et la Loi n°2004-15 du 4 juin 2004 promeuvent la bancarisation et de l'utilisation des moyens de paiement scripturaux.

5.2.1.2. Menaces

Les menaces liées à l'idée d'utiliser le *mobile banking* en microfinance au Sénégal sont les suivantes :

- les technologies de *mobile banking* telles que le WAP, BREW sont inadaptées à l'environnement sénégalais : certains protocoles offrent l'avantage d'être utilisables

sur l'ensemble des modèles de mobile du marché, mais ne permettent pas de développer des interfaces particulièrement ergonomiques (SMS, USSD). D'autres offrent des menus très élaborés, mais ne sont disponibles que sur certains terminaux peu répandus en zones rurales (BREW, WAP) ;

- risque concurrentiel pour les institutions financières : les initiatives actuelles sont toutes gérées de façon exclusive, soit par un opérateur télécom associé à une banque (un seul opérateur, excluant les clients des autres opérateurs télécom ; une seule banque gérant la trésorerie), soit par un fournisseur technique associé à une banque ou à un SFD (une seule institution financière bénéficiant de la trésorerie). Chaque initiative représente pour les institutions financières associées (et également pour les institutions financières non impliquées) un détournement de leur clientèle ou d'une partie des services rendus à leur client. Par exemple, le virement compte à compte, l'utilisation du compte de dépôt sont susceptibles d'être remplacés par l'utilisation du porte-monnaie électronique ;
- présence d'une culture de la monnaie fiduciaire qui peut limiter le développement de la monnaie électronique : « En 2014, la part des opérations en monnaie fiduciaire représentait 79% de la valeur globale des opérations. » (BCEAO, 2014 :12) ;
- faibles ressources financières de la population cible / fluctuation des ressources financières des clients.

5.2.2. Analyse interne : Forces et faiblesses des SFD de l'article 44 de la Réglementation Bancaire

L'analyse interne, mettant en exergue les forces et faiblesses, est réalisée grâce à la méthode PRIMO-F. PRIMO-F est un acronyme pour People – Resources – Innovation – Marketing – Operations – Finances. Afin de dérouler cette méthode, nous avons effectué des entretiens avec les responsables des SFD cités à l'article 44 de la Réglementation bancaire et offrant ou ayant en projet d'offrir des services monétique. Au cours des entretiens les questions posées ont été reformulées dans un questionnaire afin de vérifier les réponses obtenues en entretiens. Les questions portaient sur comment les personnes, les ressources, les projets, le marketing, au sein des SFD, ont un impact (positif ou négatif) sur le développement du *mobile banking* en microfinance au Sénégal. Les questions sont présentées en annexe 10.

5.2.2.1. Forces

Les forces liées à l'idée d'utiliser le *mobile banking* en microfinance au Sénégal sont les suivantes :

- technologie *mobile banking* adaptée au Sénégal existante : technologie USSD et SMS par exemple ;
- réduction des coûts de transaction et d'infrastructure pour les clients comme pour les institutions financières dans les zones éloignées : l'utilisation du téléphone portable pour valider et enregistrer en temps réel les transactions effectuées sur le terrain serait un élément d'économie pour les SFD. Le mobile pourrait remplacer l'équipement coûteux du personnel de terrain en PDA ;
- sécurisation des transactions financières dans des contextes, notamment ruraux, où les autres moyens de communication (connexions internet, lignes de téléphonie fixe, etc.) sont inopérants et ne permettent pas de lien en continu vers les systèmes d'information et de gestion des institutions financières ;
- proximité et commodité des services : l'utilisation du téléphone portable pour donner des ordres de transfert (en compte to compte et en compte to cash), comme pour effectuer des envois et réceptions d'espèces (cash to cash) en passant par des agents de proximité, sans avoir à se rendre dans le guichet d'une institution particulière et sans nécessité d'y ouvrir un compte, est perçue par les institutions financières rencontrées comme un moyen efficace pour développer ces services et en faire baisser le coût pour le client ;
- possibilité donnée par le téléphone portable d'échanger des informations entre les clients et les SFD ;
- amélioration de l'offre de service à la clientèle actuelle ;
- amélioration des taux de recouvrement : les messages d'alerte échéance remboursement crédit permettent de relancer les clients par rapport au remboursement de leurs emprunts améliorant ainsi le taux de recouvrement ;
- utilisation du *mobile banking* dans le paiement de factures des particuliers : un service d'utilisation du téléphone portable pour effectuer des paiements de factures d'eau, d'internet et d'électricité, qui se font souvent en espèces réduisent

d'importantes pertes de temps et des coûts non négligeables pour les clients (déplacements, queues dans les guichets).

5.2.2.2. Faiblesses

Les faiblesses liées à l'idée d'utiliser le *mobile banking* en microfinance sont les suivantes :

- système encore très peu interopérable : aucune plateforme *mobile banking* mutualisée pour les SFD n'existe encore ;
- solutions ne proposant pas des services internationaux : les services *mobile banking* offerts par les SFD sont quasiment des services dont bénéficient uniquement les résidents au Sénégal ;
- gamme limitée de services offerts : la plupart des services *mobile banking* offerts sont des services de consultation ou de transfert ;
- faible sécurisation du stockage et des transferts de fonds ;
- faible couverture des zones rurales par les institutions de microfinance : il existe une forte concentration des SFD en milieu urbain et de grandes distances entre les agences implantées en milieu rural.

5.2.3. Matrice SWOT

Le tableau suivant présente la matrice SWOT du *mobile banking* dans les institutions de microfinance visées à l'article 44 de la réglementation bancaire offrant et ayant en projet des services monétiques :

Tableau 7: Matrice SWOT du *mobile banking* dans les institutions de microfinance au Sénégal

	FACTEURS POSITIFS	FACTEURS NEGATIFS
FACTEURS INTERNES	- technologie mobile banking adaptée au Sénégal existante ; - réduction des coûts de transaction et d'infrastructure pour les clients comme pour les institutions financières dans les zones éloignées ; - sécurisation, proximité et commodité des services pour les clients et SFD ; - échange d'informations entre les clients et SFD ; - amélioration de l'offre de service à la clientèle actuelle ; - amélioration des taux de recouvrement (messages de relance) ; - utilisation du mobile banking dans le paiement de factures des particuliers ; - réduction des coûts d'infrastructure particulièrement avantageux pour les SFD ;	- Système encore très peu interopérable ; - solutions ne proposant pas des services internationaux ; - gamme limitée de services offerts ; - faible sécurisation du stockage et des transferts de fonds ; - faible couverture des zones rurales par les institutions de microfinance.
FACTEURS EXTERNES	- Taux élevé de pénétration de la téléphonie mobile et diversité des réseaux mobiles ; - accès aux services financiers des populations non bancarisées facilité ; - offre de services financiers auprès de la clientèle actuelle diversifiée et améliorée ; - potentiel de croissance du marché du mobile banking fort du fait de la taille de la population cible ; - un cadre réglementaire permissif et sécurisant établi par la BCEAO : règlement N° 15/2002/CM/UEMOA et l'instruction N°01/2006/SP du 31 juillet 2006, les SFD sont autorisées à s'établir en tant qu'émetteurs de monnaie électronique ; - Souplesse de la législation LBA/CFT pour les opérations de petit montant ; - existence de plusieurs émetteurs de monnaie électronique agréés ; - promotion des moyens scripturaux de paiement par la BCEAO.	- Certaines technologies de mobile banking inadaptées à l'environnement sénégalais ; - demande solvable de crédit et d'épargne dans les zones rurales moindre qu'en zone urbaine, en termes de volume unitaire comme de nombre de prêts ; - risque concurrentiel pour les institutions financières ; - présence d'une culture du cash ; - peu de confiance en la numérisation de l'argent ; - faibles ressources financières de la population cible / fluctuation des ressources financières de clients ;

Source : Nous-mêmes

Le Sénégal offre au *mobile banking* beaucoup d'opportunités de développement dans les institutions de microfinance. S'il est développé, il contribuera à favoriser l'accès aux services bancaires à travers les SFD. Afin que ce développement du *mobile banking* impulse le taux de bancarisation, il faudra lever des obstacles importants. Ceux-ci sont la gamme limitée de services offerts et le manque de confiance des populations en la numérisation de l'argent.

Quelles sont les propositions pour lever la plupart des obstacles au développement du *mobile banking* dans les institutions de microfinance ?

Conclusion du chapitre 5

Ce chapitre représente l'étude proprement dite et développe chaque point de la démarche méthodologique de l'étude. Il vient en réponse aux questions relatives à l'étude énoncées dans la problématique à savoir :

- quel est l'intérêt des produits la monétique offerts par les SFD, pour l'impulsion du taux de bancarisation au Sénégal?
- quels sont les moyens et procédés pour développer la monétique dans les SFD ?

De manière synthétisée, la réponse à la première question est la présentation des atouts du *mobile banking* en microfinance. La réponse à la seconde question est la démonstration mettant en avant les agents mobile pour offrir les services *mobile banking* aux populations non bancarisées.

Si toutes ces possibilités étaient exploitées, le taux de bancarisation au Sénégal augmenterait considérablement. Il convient donc d'exploiter les opportunités et de lever les contraintes identifiées pour développer le *mobile banking* dans les institutions de microfinance au Sénégal.

CHAPITRE 6 : RECOMMANDATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT DU *MOBILE BANKING* DANS LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AU SENEGAL

Les études menées sur les services de *mobile banking* en microfinance démontrent qu'ils offrent une forte possibilité d'accroître le taux de bancarisation au Sénégal. Pour y arriver il faudrait qu'ils soient mieux développés et mieux adaptés aux besoins des populations et aux moyens des SFD qui les offrent.

Afin de mener les actions visant au développement du *mobile banking* en microfinance au Sénégal, il a été fait dans le chapitre précédent une analyse des facteurs internes, externes, positifs et négatifs influençant le *mobile banking* en microfinance. Cette analyse SWOT a présenté les opportunités et contraintes liées au développement du *mobile banking* en microfinance au Sénégal.

Grâce à cette analyse, une série de recommandations en vue du développement du *mobile banking* sera faite. Elles serviront à exploiter les opportunités et lever les contraintes liées au développement du *mobile banking* en microfinance au Sénégal.

Le sixième chapitre aborde successivement :

- l'impulsion du taux de bancarisation par le *mobile banking* en microfinance ;
- les recommandations.

6.1. Impulsion du taux de bancarisation par le *mobile banking* en microfinance

Comme il a été mentionné plus haut, certains SFD du Sénégal offrent des services de *mobile banking* à leur clientèle. Parmi ces services, il y en a qui sont très proches du service bancaire de base et assurent les mêmes fonctions que ce dernier.

Il convient de rappeler que le service bancaire de base est composé d'un ensemble de services proposés gratuitement par un établissement bancaire dans le cadre du droit au compte. Et en définissant la bancarisation, la BCEAO met l'accent sur la notion d'accès aux comptes, qui demeure sa principale composante. De ce fait la bancarisation consiste essentiellement en "l'accès aux services bancaires de base". Elle traduit l'idée du nombre de personnes bénéficiaires des services bancaires et se mesure à l'aide d'un taux appelé taux de

bancarisation. De ce fait, toute personne ayant accès aux services du *mobile banking* bénéficie également des services bancaires de base. La conséquence directe est que ces personnes contribuent à l'accroissement du taux de bancarisation.

Les lignes précédentes expriment la possibilité d'accroître le taux de bancarisation grâce aux services *mobile banking* d'un point de vue conceptuel. D'un point de vue plus factuel, il y a plusieurs facteurs et conditions qui, entrant en jeu, favorisent l'impulsion du taux de bancarisation par le développement du *mobile banking* au Sénégal.

La forte pénétration de la téléphonie cellulaire fait du téléphone portable un véhicule intéressant pour atteindre une population et des zones géographiques n'ayant pas ou peu accès à des services financiers de base, mais où l'usage de la téléphonie mobile est maintenant très répandu. De plus, la Sonatel et Tigo, qui sont les seuls opérateurs actifs dans le *mobile banking* au Sénégal, se concurrencent pour offrir les services les plus compétitifs. Ces facteurs réunis offrent au *mobile banking* un fort potentiel de développement au Sénégal et conséquemment un développement du taux de bancarisation.

En effet, par le téléphone mobile, les clients ont la possibilité d'effectuer des opérations financières à distance mais peuvent être également servis par des agents mobiles. Un agent mobile a la possibilité de se rendre dans diverses zones rurales, généralement selon un calendrier de rotation. Il est équipé d'un dispositif portable lui permettant d'offrir un certain nombre de services bancaires aux personnes vivant dans les zones rurales dans lesquelles il se rend régulièrement. Il peut également recruter des clients non ou sous bancarisés et leur expliquer comment effectuer des opérations bancaires en utilisant des applications de service bancaire mobile. Le client tire de la prestation de ces agents, des avantages de proximité, de commodité et de sécurité que lui procure ce service comparativement aux services financiers fournis par les agences bancaires traditionnelles. En raison de ces avantages, les populations sont de plus en plus intéressées par ces services et le taux de bancarisation s'en trouve amélioré.

Dans un contexte où la majorité de la population sénégalaise vit en zone rurale dans des conditions de pauvreté, l'accès aux services financiers et bancaires est difficile. En effet, les agences bancaires offrant ces services sont situées assez loin et les coûts pour y accéder sont élevés pour ces populations. De ce fait les institutions de microfinance se révèlent être les institutions financières les plus adaptées à ces populations compte tenu du coût et de l'adaptabilité des services qu'elles proposent. Les services de *mobile banking* offrent plus de proximité, de commodité et de sécurité aux populations et les institutions de microfinance

offrent des services beaucoup plus adaptées aux populations sénégalaises. Alors, l'offre de service *mobile banking* en microfinance peut favoriser l'impulsion du taux de bancarisation. En plus, l'offre de ces services par les IMF réduit les coûts d'infrastructure de ces derniers.

Toutefois, les initiatives en cours au Sénégal présentent trois limites majeures :

- faible amélioration de l'accessibilité des services financiers ;
- risque concurrentiel pour les institutions financières ;
- gamme limitée de services offerts.

Afin de relever pleinement le défi de bancarisation par l'exploitation du potentiel que constitue l'offre de service de *mobile banking* en microfinance, il convient d'effectuer une analyse SWOT et de procéder à des recommandations.

6.2. Recommandations

L'analyse SWOT a permis de mettre en exergue les facteurs positifs et négatifs, internes et externes influençant le *mobile banking* dans les institutions de microfinance au Sénégal. Compte tenu du défi, d'améliorer le taux de bancarisation, il conviendrait de faire des propositions pour développer le *mobile banking* dans les institutions de microfinance au Sénégal. Ces propositions exploiteront les facteurs positifs et pallieront aux facteurs négatifs liés au *mobile banking* dans les institutions de microfinance.

Une partie des recommandations est adressée aux SFD sous forme de stratégie qui, mise en œuvre, conduira à impulser le taux de bancarisation par le développement de la monétique en microfinance. Cette stratégie est composée, dans l'ordre, des actions suivantes :

- développement d'un réseau d'agents par les SFD surtout dans les zones rurales ;
- éducation financière sur le *mobile banking* par les SFD ;
- utilisation de technologies *mobile banking* adaptées à l'environnement sénégalais par les SFD ;
- élargissement de la gamme de services *mobile banking* par les SFD ;
- recherche d'appui de bailleurs de fonds.

Une autre recommandation est adressée au GIM-UEMOA.

6.2.1. Recommandations liées au développement d'un réseau d'agents par les SFD surtout dans les zones rurales

La densification des points de service permettant d'effectuer des versements et retraits d'argent à l'aide du *mobile banking* constitue non seulement un facteur-clé de qualité de

service pour le client (proximité, fluidité) mais une condition même pour le développement des services. Ces points de services devraient principalement être des agents mobiles ou non mobiles équipés ; ces derniers étant plus économiques pour les SFD que l'ouverture de guichets de SFD.

Il serait donc souhaitable que les SFD se dotent d'agents mobiles (commerçants) d'une part et d'autre part des agents non mobiles (les boutiques villageoises, les pharmacies, les stations-services, les guichets de transporteurs de personnes, les cybercafés, etc.).

6.2.2. Recommandations liées à l'éducation financière sur le *mobile banking*

L'utilisation du téléphone portable pour effectuer des échanges d'informations financières, voire initier des transactions financières demandera une phase d'acceptation en amont et d'apprentissage en aval par les populations.

Concernant la phase d'acceptation, il faudra en premier lieu que les SFD sensibilisent sur tous les avantages liés à l'utilisation du *mobile banking*. Cette sensibilisation se fera grâce à des campagnes de communication (affiches, spots publicitaires, médiatisation...) et des ateliers de formation surtout dans les milieux ruraux. En second lieu, il faudrait que les SFD s'appuient sur les utilisateurs qui pourront entraîner des personnes plus réticentes et moins bien informées. La présence dans les villages de jeunes lettrés et intéressés par les nouvelles technologies pourrait rassurer les populations non initiées, en vue de leur adhésion.

Afin de faciliter la phase d'apprentissage, il est important de tenir compte du ⁶taux d'alphabétisation au Sénégal qui est de 54,8% en ville, il est seulement de 26,4% en milieu rural.

Les dispositifs devront bien sûr être les plus simples possible d'utilisation, utilisant des syntaxes courtes et des menus adaptés. Le personnel des SFD devra faire preuve de pédagogie envers les clients, et privilégier des démarches par étapes, en proposant les services plus simples d'utilisation dans un premier temps (de type envoi d'information relative à un transfert par exemple). Les populations devront également être rassurées par les SFD sur le caractère sécurisé du dispositif, donc des informations et surtout des montants qui sont concernées par les opérations initiées.

⁶ Enquête de Suivi Pauvreté au Sénégal 2005-2006

6.2.3. Recommandations liées à l'utilisation de technologies *mobile banking* adaptées à l'environnement sénégalais

Le tableau ci-dessous présente un comparatif générique des principales technologies utilisées au Sénégal.

Tableau 8: Comparatif générique des principales technologies utilisées au Sénégal

Technologies	Portables	Opérateurs	Facilité de Déploiement	Facilité d'usage pour le client
SMS	TOUS	TOUS	-	MOYENNE
USSD	TOUS	MAJORITE	-	MOYENNE
Sim ToolKit	GSM uniquement	GSM	MOYENNE	FACILE
BREW	CDMA uniquement	CDMA	DIFFICILE	MOYENNE
Java (J2ME)	MAJORITE	TOUS	DIFFICILE	MOYENNE
WAP	(CHER)	TOUS	-	MOYENNE/ DIFFICILE

Source : Horus Finance (mars 2010).

Le choix des technologies résulte d'un arbitrage entre facilité d'utilisation, de déploiement, compatibilité avec le parc de téléphones, coût, sécurité et évolutivité. Toutefois, il est possible de faire une combinaison des technologies existantes de façon à regrouper les avantages que procure chaque technologie. Ce choix de la combinaison par les SFD devrait être fait de façon à arranger le gestionnaire de la plateforme *mobile banking* mais aussi faciliter l'usage pour le client. A titre d'exemple, il peut être cité, l'usage de sessions USSD pour faciliter la saisie de la transaction par le client et l'envoi de messages de confirmation par SMS.

6.2.4. Recommandations liées à l'élargissement de la gamme de services *mobile banking*

Les SFD gagneraient à élargir leur gamme de services *mobile banking*. En effet, le canal d'offre de ces services (téléphone mobile) est certes pratique, commode et moins cher mais ils peuvent davantage couvrir les besoins des populations. Il faut noter que la plupart des services *mobile banking* offerts par les SFD au Sénégal sont des services d'information et de transfert. Très peu de ces services sont des services liés à un compte ou des services d'ouverture de

compte. Nous proposons les services suivants élargissant la gamme et favorisant les opérations sur compte. Ces services sont présentés dans le tableau ci-après :

Tableau 9: Services *mobile banking* proposés

SERVICES MOBILE BANKING PROPOSES		
SERVICES IMPLIQUANT DES ESPECES ET LIES A UN COMPTE GERE PAR UNE IMF	SERVICES DE VIREMENT, PAIEMENT, COLLECTE	SERVICES DE NOTIFICATIONS LIES A UN COMPTE GERE PAR UNE IMF
Retrait d'espèces auprès d'un agent de proximité	Virement de compte client vers compte client (intra IMF)	Consultation de compte (solde, mini-relevés)
Dépôt d'espèces auprès d'un agent de proximité	Virement inter-agence : - compte à compte - compte à cash - cash à compte	Notification d'événement sur un compte (sur demande client)
Transfert compte à cash : Virement depuis le compte en IMF de l'émetteur d'une somme retirable par le destinataire en cash auprès d'un agent	Remboursement d'échéance crédit	Autres notifications (échéances, messages commerciaux...)
	Collecte d'épargne par un agent SFD	
	Règlement facture par virement	
	Recharge mobile	

Source : Nous-même

6.2.5. Recommandations liées à un appui de bailleurs de fonds

Les recommandations précédentes sont liées aux points ci-après :

- développement d'un réseau d'agents par les IMF surtout dans les zones rurales ;
- éducation financière sur le *mobile banking* ;
- utilisation de technologies *mobile banking* adaptées à l'environnement sénégalais ;
- élargissement des services *mobile banking* à l'échelle internationale ;

- mise en place d'un système *mobile banking* interopérable.

La mise en œuvre de ces recommandations nécessite une forte mobilisation de ressources financières de la part des SFD. Dans ce contexte, l'appui des bailleurs de fonds est nécessaire pour accompagner le développement du *mobile banking* et de ce fait impulser le taux de bancarisation. De ce fait nous recommandons aux SFD désirant fournir des services de *mobile banking* au Sénégal :

- la conception d'un projet de développement du *mobile banking* appuyé d'un plan de financement clair;
- la recherche d'appui financier du gouvernement à travers le Ministère de la microfinance ;
- la recherche d'appui financier de partenaires financiers divers.

6.2.6. Recommandations liées à la mise en place d'un système *mobile banking* interopérable

À terme, une interopérabilité entre les offres de *mobile banking* au niveau national devra être étudiée.

De la même manière que les clients et les institutions financières ont gagné à la mise en place de l'interopérabilité pour les cartes bancaires, les populations auront à gagner d'une telle interopérabilité des services *mobile banking*. Ceci permettra de fluidifier les services financiers et rendre un meilleur service aux populations-cibles. Les offres actuelles doivent d'abord être mûres et stabilisées. Il sera ensuite logique, d'étudier les conditions de mise en place de cette interopérabilité. Une étude a été faite par le projet *mobile banking* mutualisé de la DMF et propose la mise en place d'un opérateur *mobile banking* pour assurer cette interopérabilité. Ce dernier sera un opérateur de services *mobile banking* multi-intermédiaires financiers et multi-opérateurs télécom, gérant une plateforme technique et un réseau d'agents de proximité. Le GIM-UEMOA dispose déjà d'une plateforme de gestion *mobile banking* pour les SFD. Dans ce cadre, il conviendrait qu'il mutualise la gestion du *mobile banking* pour les SFD en assouplissant les conditions d'adhésion. L'adhésion des SFD à cette plateforme, devrait permettre l'interopérabilité du *mobile banking* au Sénégal.

Des initiatives pour définir des normes pour les systèmes d'information dans le secteur de la microfinance commencent à voir le jour (projet Octopus, Grameen). Elles incluent des normes pour le *mobile banking* au niveau des échanges d'information. Dans ce cadre, il s'agirait

d'étudier les possibilités d'appliquer de telles normes à l'environnement *mobile banking* du Sénégal ; ce qui favoriserait ensuite la mise en place d'une interopérabilité.

Conclusion du chapitre 6

Le présent chapitre a permis de réaliser l'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces liées au développement du *mobile banking* dans les SFD, en vue de formuler quelques suggestions visant l'amélioration des services offerts. Il s'agit :

- du développement d'un réseau d'agents par les IMF surtout dans les zones rurales ;
- de l'éducation financière sur le *mobile banking* ;
- de l'utilisation de technologies *mobile banking* adaptées à l'environnement sénégalais ;
- de l'élargissement de la gamme de services *mobile banking* ;
- de la mise en place d'un système *mobile banking* interopérable ;
- des appuis de bailleurs de fonds.

Conclusion de la deuxième partie

Le secteur de la microfinance au Sénégal, régi par un cadre institutionnel et réglementaire bien établi et actualisé, se consolide actuellement. Certains SFD sont en partenariat avec des entreprises émettrices de monnaies électroniques et/ou des acteurs de téléphonie mobile pour offrir des services *mobile banking*.

Dans le cadre de cette étude, il a pu être confirmé l'hypothèse selon laquelle l'offre de *mobile banking*, par les IMF, constitue un vecteur d'impulsion du taux de bancarisation. Cette confirmation a pu être faite au moyen des réponses aux questions énoncées dans la problématique. En effet en exploitant les atouts du *mobile banking* en microfinance et en utilisant les agents mobiles comme canal d'offre du *mobile banking*, les SFD pourraient mieux atteindre les populations non bancarisées. De ce fait, le taux de bancarisation s'en trouverait amélioré.

Toutefois, ce dernier demeurant toujours aussi faible l'analyse des forces, opportunités et menaces liées au développement du *mobile banking* dans les IMF a permis de formuler des recommandations fondées sur l'exploitation des facteurs positifs et sur les enseignements tirés des facteurs négatifs influençant le développement du *mobile banking* au Sénégal.

CONCLUSION GENERALE

La situation du taux de bancarisation dans l'UMOA étant une préoccupation des autorités financières, plusieurs initiatives ont été lancées dans le sens de son amélioration. Au titre de ces initiatives, il y a la réforme des systèmes et moyens de paiement. Parmi les résultats de cette réforme, figure la mise en place du système interbancaire régional de paiement par carte. Ce système à travers le GIM-UEMOA vise le développement du paiement par carte et l'interopérabilité dans la sous-région. L'avantage de la monétique interbancaire, serait entre autres, d'impulser le taux de bancarisation dans les Etats-membres de l'UMOA. Cependant, ce dernier a sensiblement varié entre 2012 et 2014 (14 à 15%). Au Sénégal, le taux hors SFD et services postaux, publié par la note d'information de la BCEAO au 4^{ème} trimestre 2013, s'élève à 8,24% en 2012. En tenant compte de la contribution des institutions de microfinance, ce taux s'établit à environ 23%.

Toujours dans l'optique d'impulser le taux de bancarisation, les mécanismes de banque à distance se sont développés dans plusieurs pays de l'Afrique. Ces derniers s'inspirent des modèles de banque à distance réussis tel le cas de M-PESA au Kenya. Il s'agit d'un service qui permettrait aux emprunteurs de microfinance de contracter et rembourser facilement des prêts auprès du réseau de revendeurs de crédits de communication de Safaricom. La banque à distance présente de fortes potentialités de développement au Sénégal où l'utilisation du téléphone mobile est très répandue. Compte tenu de la forte pénétration de la téléphonie mobile, des institutions de microfinance et du cadre réglementaire autorisant l'émission de monnaie électronique par les institutions non-bancaires, le *mobile banking* apparaît au Sénégal comme un instrument d'impulsion du taux de bancarisation. Mais, les offres faites par les SFD ne sont pas encore assez développées même si le *mobile banking* en microfinance présente un fort potentiel de développement. D'où la nécessité de disposer de SFD bien gérés inspirant assurance des parties prenantes.

La présente étude a permis, à travers une analyse SWOT, de relever un certain nombre de points positifs et négatifs relatifs au *mobile banking* en microfinance. La prise en compte de chacun de ces points a servi à faire des recommandations dans le sens du développement du *mobile banking* en microfinance pour l'impulsion du taux de bancarisation au Sénégal. Ces recommandations sont, en substance, liées :

- au développement d'un réseau d'agents par les IMF surtout dans les zones rurales ;
- à l'éducation financière sur le *mobile banking* ;
- à l'utilisation de technologies *mobile banking* adaptées à l'environnement sénégalais ;
- à l'élargissement de la gamme de services *mobile banking* ;

- à la mise en place d'un système *mobile banking* interopérable ;
- à un appui de bailleurs de fonds.

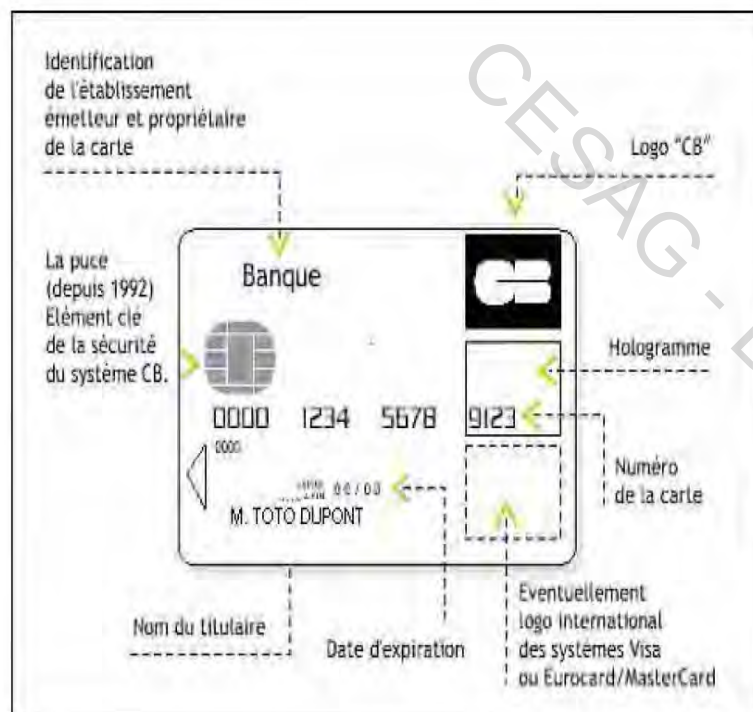
Comme annoncé dans la problématique, cette étude révèle un intérêt majeur pour les entités concernées, en occurrence les institutions de microfinance, le GIM-UEMOA et les établissements émetteurs de monnaie électronique, dans la mesure où elle apporte une piste de réflexion sur l'importance des SFD dans l'environnement sénégalais pour impulser le taux de bancarisation. L'étude menée sert également à orienter l'effort de mise à disposition de moyens de paiement modernes aux populations dans le sens des SFD. De ce fait, l'intérêt de l'étude pour ces institutions est la mise en œuvre des recommandations faites qui, prises en compte, permettraient à terme d'impulser le taux de bancarisation au Sénégal.

Si l'interopérabilité pour le *mobile banking* est assurée, son extension aux autres pays de l'UEMOA ne serait-elle pas un facteur d'impulsion du taux de bancarisation dans toute l'Union?

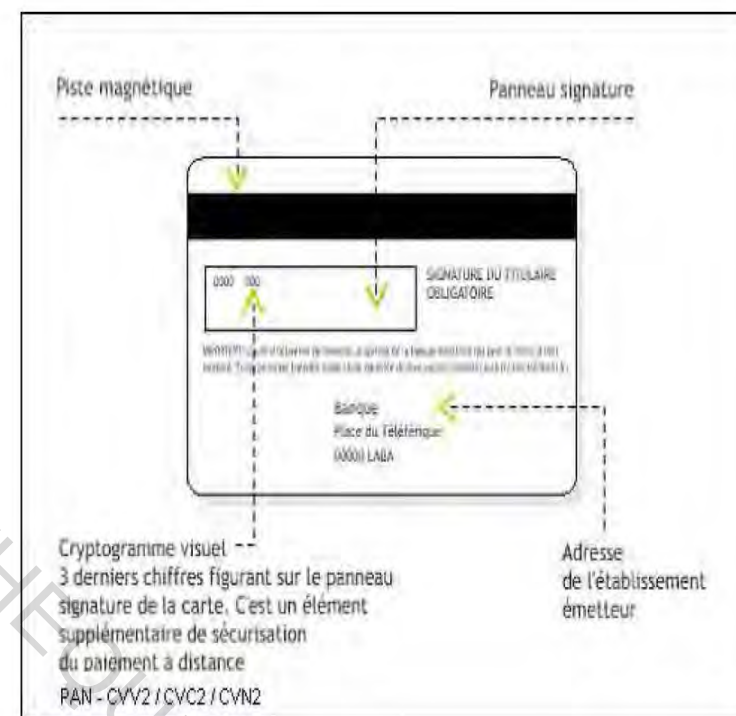
ANNEXES

Annexe 1: Présentation de la carte vue de face et de dos

Carte de face :



Carte de dos :



Source : UTIGROUP, Monétique-Introduction à la monétique, (2012), page 8-9

Annexe 2: Etat des établissements de monnaie électroniques agréés et des systèmes financiers décentralisés autorisés à émettre et gérer la monnaie électronique au 31/03/2014.

Établissement	Banque(s) partenaire(s)	Dates d'agrément	Numéro d'agrément	Siège Social
FERLO	ECOBANK SENEGAL	05/05/08	EME.SN.001	Dakar, Immeuble GAMMA No 3079 Avenue Bourguiba 4 ^{ème} Étage Gauche
INOVA Burkina	ECOBANK Burkina et Coris Bank	28/10/09	EME.BF.002	Ouagadougou, Secteur 16 rond point de la Patte d'oie
CELPAID	Banque Atlantique Cote d'Ivoire	30/04/10	EME.CI.003	Abidjan, II Plateaux SIECI Boulevard Latrille
QASH SERVICES	BIAO CI	12/07/13	EME.CI.004	Abidjan, Plateaux Immeuble bélière Rez de Chaussée ABP 11131
ASMAB (Association pour la Solidarité des Marchés du Bénin-SFD)	Néant	28/10/13	A-09-013-C (SFD)	Association pour la Solidarité des Marchés du Bénin (ASMAB) Carré 227 F QTIER GBENAN A 200M DU MARCHÉ ST MICHEL 072 BP 327 COTONOU Tel: 21 32 11 27 / 21 31 73 16
MOBILE CASH S.A	Banque Atlantique Sénégal	12/02/14	EME.SN.005	15, Almadies Route de Ngor Dakar, BP 146.

Source : BCEAO, (2014).

Annexe 3: Liste des personnes rencontrées et leur fonction

STRUCTURE	FONCTION
Crédit Mutuel du Sénégal (CMS)	Responsable Général Conseillers Clientèles
Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Agents du secteur Public et Parapublic (MECAP)	Responsable Informatique et Transfert Electronique
Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit au Sénégal (PAMECAS)	Responsable Adjoint Service Marketing
Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP)	Responsable Service Etude-Développement-Formation
MICROCRED-SENEGAL	Chef d'Agence Adjoint Chargé de la Clientèle
Groupe Interbancaire Monétique - UEMOA	Contrôleur de Gestion

Source : Nous-même

Annexe 4: Poids respectif des cinq plus grandes IMF du Sénégal

SFD	Total Actif	Membres/clients	Emprunteurs actifs	Encours des dépôts	Encours de crédit
<i>CMS</i>	47,9%	38,7%	27,6%	60%	42,70%
<i>PAMECAS</i>	15,5%	29,3%	21,7%	17,2%	14,1%
<i>ACEP</i>	12,9%	8,9%	12%	4,6%	16,4%
<i>MicroCred Sénégal</i>	9,9%	5,5%	7,2%	7,4%	12,6%
<i>U-IMCEC</i>	4,1%	5,5%	6,3%	3,3%	4,5%

Source : Direction de la microfinance, enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD, (juin 2014).

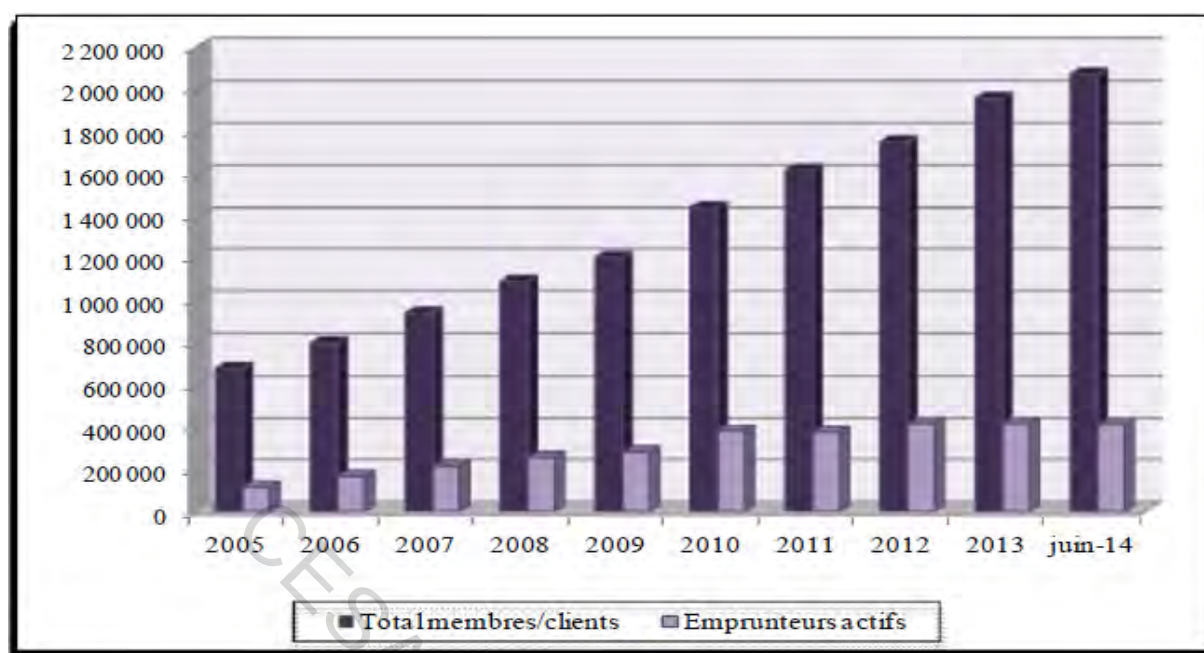
Annexe 5: Situation globale du secteur de la microfinance au Sénégal (données financières en CFA

INDICATEURS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Juin 2014	Progression depuis déc. 2013
Taux de pénétration population totale	6%	7%	8%	9,47%	10,15%	12,04%	13,02%	13,30%	14,53% ¹	15,37%	+5,78%
Taux de pénétration population active	-	-	-	-	-	-	-	-	25,39%	26,84%	+5,71%
Nombre de points de services	282	345	383	417	505	547	577	593	629	647	+3%
Nombre de membres & clients	682 949	803 517	943 595	1 093 838	1 207 095	1 447 692	1 624 319	1 757 707	1 962 819	2 076 827	+5,8%
% de femmes membres/clientes (*)	41%	38%	44%	44,21%	39%	44%	44%	43,15%	43,00%	42,85%	- 0,3%
Nombre d'emprunteurs actifs	115 711	166 871	214 483	256 016	281 679	384 387	375 619	422 600	424 057	416 525	- 1,7%
Encours des dépôts (milliards)	62,438	74	91	102,84	119	135,2	159,18	168,72	192,4	205,3	+6,7%
% Dépôt à Terme	13%	12%	14,8%	26%	22%	26%	28%	28,46%	31,23%	30,12%	- 4%
Nombre d'épargnants volontaires	-	-	-	-	-	-	-	1 327 965	1 186 200	1 185 575	+0,1%
Encours de crédit (milliards)	81,163	90	111	132,5	140,53	170,45	204,58	224,71	226,9	232,4	+2,4%
Emprunts de + de 2ans contractés auprès des institutions financières (milliards)	ND	ND	ND	ND	17	25,4	32,94	37,97	38,52	40,87	+6%
Total Actif (milliards)	94,67	123,37	168,70	184,76	257,75	252,88	290,73	317,5	337	352,4	+2%
Productivité des agents de crédit	ND	493	496	518	606	616	434	432	423	381	- 10%
Situation du PAR à 30 jours	ND	ND	ND	ND	6,79%	4,80%	11,36%	6,27%	7,95%	7,86%	- 1,1%
Situation du PAR à 90 jours	2,75%	3,81%	2,50%	3,13%	3,63%	3,55%	5,80%	5,49%	6,64%	6,80%	+2,4%
Taux d'abandon de créances	ND	ND	ND	ND	ND	0,26%	1,78%	1,39%	2,16%	0,97%	- 55,1%
Autosuffisance opérationnelle	123%	129%	125%	121,24%	108,4%	110,8%	112,33%	109,13%	107,75%	101,2%	- 6,1%
Taux de capitalisation	ND	ND	27%	28,63%	23,50%	27,33%	30,46%	26,83%	24,41%	24,36%	- 0,2%

ND : Non disponible; (*) Compte n'ayant pas tenu des femmes membres des personnes morales (GIE, GPF, etc.); SOURCE : Direction de la Microfinance, (décembre 2013), Enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD

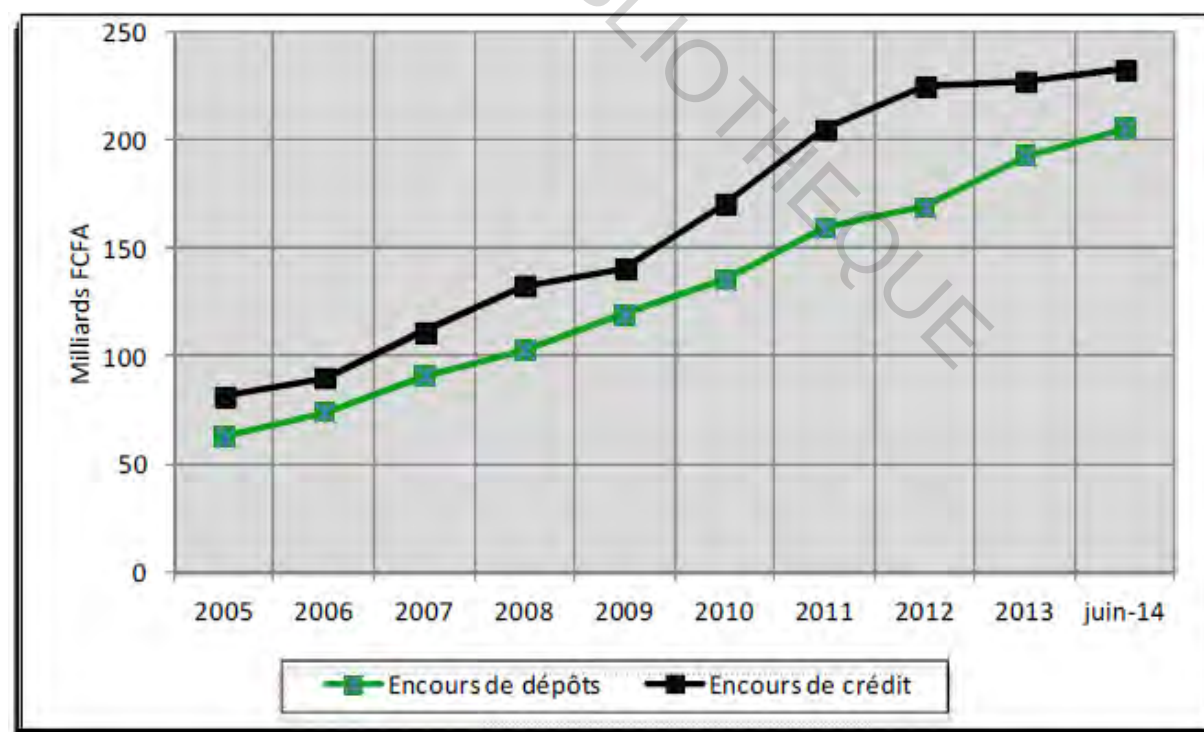
Source : Direction de la microfinance, enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD, (juin 2014).

Annexe 6: Evolution du nombre de clients et d'emprunteurs d'actifs



Source : Direction de la microfinance, enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD, (juin 2014).

Annexe 7: Evolution de l'encours de dépôt et de l'encours de crédit



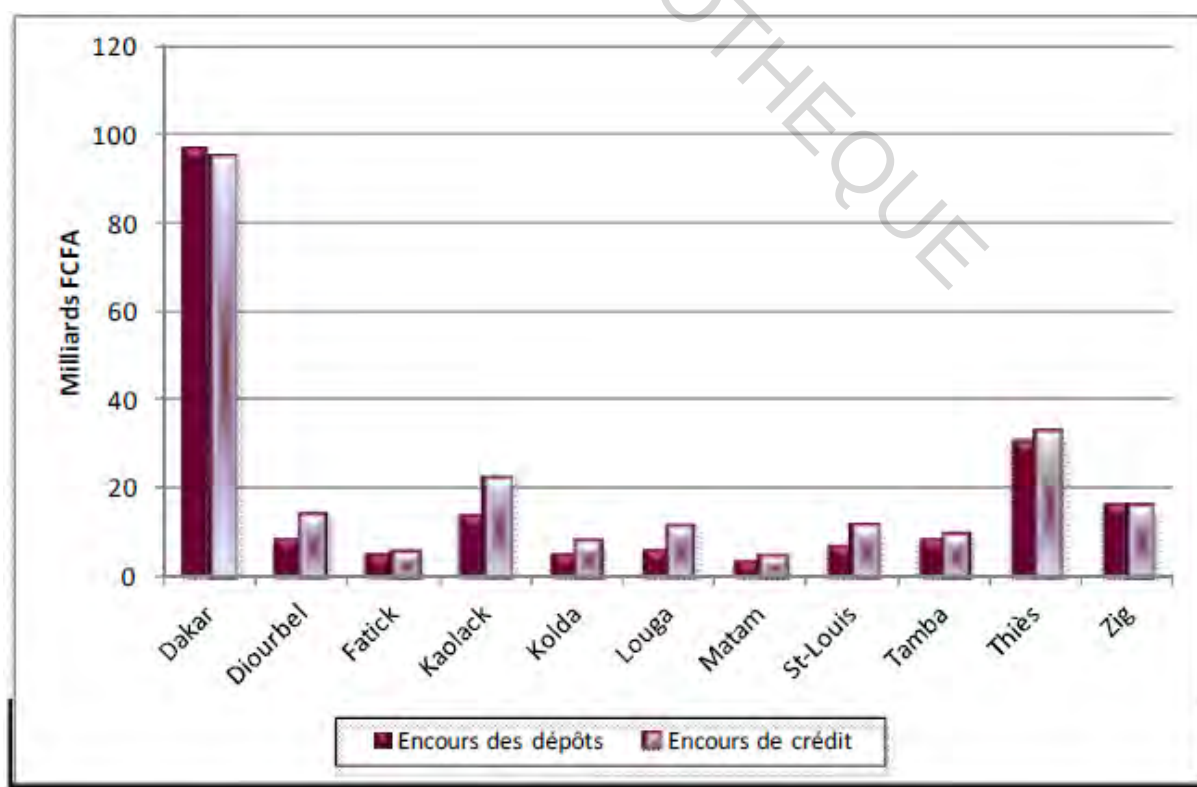
Source : Direction de la microfinance, enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD, (juin 2014).

Annexe 8: Evolution du taux de pénétration de la population totale par région administrative (ancien découpage)

REGION	TAUX DE PENETRATION DE LA POPULATION TOTALE ²								
	2005	2006	2007	2008	2009	2011	2012	2013	Juin 2014
Dakar	9%	15%	17%	18%	20,41%	24,77%	27,4%	26,2%	27,2%
Diourbel	3%	4%	4%	4%	3,54%	5,10%	5,6%	6,7%	7,0%
Fatick	3%	3%	4%	4%	3,30%	5,37%	5,3%	6,8%	7,4%
Kaolack	7%	7%	7%	6%	6,15%	10,06%	9,6%	10,2%	11,4%
Kolda	2%	3%	4%	5%	4,22%	5,63%	5,6%	6,2%	6,1%
Louga	2%	3%	4%	4%	7,61%	10,50%	9,3%	11,7%	12,1%
Matam	0%	0%	1%	1%	1,78%	3,23%	4,4%	4,6%	6,4%
Saint-Louis	1%	2%	3%	5%	6,57%	9,21%	8,9%	11,9%	11,4%
Tambacounda	4%	4%	5%	6%	5,74%	6,95%	7,8%	7,5%	8,8%
Thiès	10%	9%	10%	11%	12,68%	15,71%	15,5%	15,9%	16,6%
Ziguinchor	13%	15%	14%	15%	19,70%	23,97%	16,9%	26,3%	25,4%
NATIONAL	6,36%	7%	8%	9,47%	10,15%	13,02%	13,30%	14,53%	15,37%

Source : Direction de la microfinance, enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD, (2014).

Annexe 9 : Encours des dépôts et encours des crédits par région au 30 juin 2014



Source : Direction de la microfinance, enquête auprès d'un échantillon de 18 SFD, (2014).

Annexe 10 : Questionnaire adressé aux institutions de microfinance

Ce questionnaire s'inscrit dans le cadre de l'étude suivante: « Impulsion du taux de bancarisation au Sénégal par le développement de la monétique dans les institutions de microfinance. ».

Nous vous remercions de répondre aux questions ci-après dans l'ordre.

1- Connaissez-vous le *mobile banking* ?

Oui ☐

Non ☐

2- Pensez-vous que le téléphone portable soit un outil qui permettrait de développer l'accès aux services financiers au Sénégal ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui, pourquoi ?

3- Les services monétiques que propose votre Institution de Microfinance sont-ils exclusivement des services de *mobile banking* ?

Oui ☐

Non ☐

Si non, quels sont les autres ?

4- Quelles sont les offres de *mobile banking* proposées par votre Institution de Microfinance ?

5- Parmi ces offres lesquelles intéressent le plus votre clientèle ?

6- Quels sont les avantages que procurent ces offres à votre clientèle ?

- sécurisation des transactions effectuées en cash ☐
- développement de produits de transferts, notamment domestiques ☐
- paiement de factures ☐
- échanges d'informations avec les clients (alertes, requêtes) ☐
- développement de l'épargne et du crédit par la proximité des services ☐
- autres à préciser

7- Lesquelles de vos offres *mobile banking* permettent à une population n'ayant pas accès aux services financiers de bénéficier :

- de services d'ouvertures de compte ?

- de services et opérations non liées aux comptes ?

- de services et opérations liées aux comptes ?

8- Quelles sont les actions que votre IMF pourrait mener pour que vos offres *mobile banking* atteignent beaucoup plus de clientèle et la satisfasse ?

- 9- Quelles sont les actions indépendantes de votre IMF qui favoriseraient mieux l'utilisation de vos services *mobile banking* par la population ?

- 10- Quels sont les éléments dépendant de vous qui favoriserait une forte utilisation de ces offres par votre clientèle potentielle ?

- 11- Quels sont les éléments indépendants de vous qui favoriserait une forte utilisation de ces offres par votre clientèle potentielle ?

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. ATTALI Jacques et ARTHUS-BERTRAND Yann (2007), *Voyager au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté*, Editions Jean-Claude LATTES, Paris, 286 pages.
2. BCEAO (2013), *Note d'information*, Imprimerie de la BCEAO-4^{ème} trimestre 2013, N°36, Dakar, 36 pages.
3. BCEAO (2013), *Recueil des textes législatifs et réglementaires applicables aux Systèmes Financiers Décentralisés dans l'UMOA*, Imprimerie de la BCEAO, 265 pages.
4. BOUYALA Régis (2013), *Les paiements à l'heure de l'Europe et l'E-/M-paiement*, 2^{ème} édition, RB Editions, Paris, 126 pages.
5. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jérémy (2006), *Le guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement*, Editions d'Organisation, Paris, 368 pages.
6. BOYE Sébastien, HAJDENBERG Jérémy (2009), *Le guide de la microfinance : microcrédit et épargne pour le développement*, Editions d'Organisation, Paris, 370 pages.
7. Centre d'informations bancaires (2005), *Glossaire des opérations bancaires courantes*, Editions Top deluxe, Paris, 12 pages.
8. DECOCQ Georges, GERARD Yves, MOREL-MAROGER Juliette, (2014), *Droit bancaire*, 2^{ème} édition, RB Editions, Paris, 420 pages.
9. DESCAMPS Christian et SOICHOT Jacques (2002), *Economie et gestion de la banque*, Editions EMS, Paris, 260 pages.
10. DUCLOS Thierry (2013), *dictionnaire de la banque*, Arnaud Franel Editions, Paris, 284 pages.
11. GAGNEUR Ghislaine et TLILI Farid (2012), *Monétique-Introduction à la monétique*, UTIGROUP, 26 pages.
12. GEIBEN Didier, FLOURIOT François et DUCHARNE Hervé (2011), *Les cartes de paiement, nouveaux enjeux et perspectives*, 2^{ème} édition, RB Edition, 129 pages.
13. GARANCE Mathias et MENAIS Alexandre (2001), *Les enjeux de la monnaie électronique*, Les éditions Lamy, Paris, 15 pages.
14. GASTAL Isabelle et MARY Maryvonne (2010), *Glossaire des opérations bancaires courantes*, Impression BdF – Ateliers SIMA Ivry, Paris, 39 pages.

15. HALLEPEE Didier, (2009), *L'univers de la monétique*, 1^{ère} édition, Carrefour du Net Editions, Paris, 170 pages.
16. KUMAR Kabir et MAS Ignacio, (2008), *Les services bancaires par téléphonie mobile : pourquoi, comment et par qui ?* CGAP Note focus N°48, Washington D. C., 40 pages.
17. LAROUSSE (2009), *Le Petit Larousse 2010*, Edition Anniversaire de la Semeuse 1890-2010, Paris, 1883 pages.
18. MARINET Alain-Charles, SILEM Ahmed (2003), *Lexique de gestion*, 6^{ème} édition, Editions Dalloz, Paris, 523 pages.
19. MONNIER Philippe et MAHIER-LE FRANÇOIS Sandrine (2014), *Techniques bancaires*, 5^{ème} édition, Editions Dunod, Paris, 351 pages.
20. MOSTAFA Hashem Sherif (2007), *Paiements électroniques sécurisés*, PPUR Presses Polytechniques, Paris, 582 pages.
21. PEYRARD Max et PEYRARD Josette (2001), *Dictionnaire de la finance*, 2^{ème} édition, Paris, 305 pages.
22. PORTEOUS David (2006), *the Enabling Environment for mobile banking in Africa*, Boston, 57 pages.
23. SAWADOGO Filiga Michel et TRAORÉ Alain (2008), *Instruments de paiement et de crédit*, Université de Ouagadougou, Ouagadougou, 400 pages.

ARTICLES

24. CAPIEZ Alain (2001), *Gestion 2000, Banque à distance et pilotage bancaire*, Vol 18 (6) : 15-31.

RAPPORTS

25. Banque Africaine de Développement (2013), *Inclusion et intégration financière à travers les paiements et transferts mobiles*, 51 pages.
26. Banque des Règlements Internationaux (2003), *Glossaire des termes utilisés pour les systèmes de paiement et de règlement*, 59 pages.
27. BCEAO (2006), *Instruction N°01/2006/SP relative à l'émission de la monnaie électronique et aux établissements de monnaie électronique*, 10 pages.
28. BCEAO (juin 2012), *Rapport préliminaire sur la vision stratégique du développement du mobile banking dans les pays de l'UEMOA*, 25 pages.

29. BCEAO (2013), *Note d'information 4^{ème} trimestre N°36*, 36 pages.
30. BCEAO (2014), *Instruction n° 004-06-2014 relative aux services bancaires offerts à titre gratuit par les Etablissements de crédit de l'UMOA à leur clientèle*, 2 pages.
31. BCEAO (2014), *Situation des services financiers via la téléphonie mobile dans l'UEMOA*, 17 pages.
32. Cabinet INCLUDE (août 2014), *Etude du secteur de la banque à distance et des services financiers mobile : rapport pays Sénégal*, 57 pages.
33. CGAP (janvier 2008), *Regulating transformational branchless banking: mobile phones and other technology to increase access to finance*, 45 pages.
34. CGAP (juin 2012), *Etudes sur l'offre de services financiers à distance dans l'Union Economique Ouest Africaine*, 57 pages.
35. Comité National de Coordination des Activités de Microfinance (2014), *Rapport sur la situation globale du secteur au 30 juin 2014*, 13 pages.
36. ZONGO Boukary (2012), *Promouvoir les services bancaires mobiles et le développement de l'argent mobile dans l'espace UEMOA*, 53 pages.

SOURCES INTERNET

37. Alliance for Financial Inclusion (2013), *Measuring Financial Inclusion-Core set of Financial Inclusion Indicators*,
<http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/fidwg-core-set-measuring-fi.pdf>
38. CGAP (juin 2012), *Etude sur l'offre des services financiers à distance dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine*,
<http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-mobile-banking-uemoa-06-2012.pdf> .
39. Direction de la microfinance, (juin 2014), *Rapport sur la situation globale du secteur au 30 juin 2014*,
<http://www.microfinance.sn/docs/RapsecteurJuin2014.pdf?PHPSESSID=56ba9540a7d9b3fd2deff2de4546d182> .
40. Initiative du G20 pour l'inclusion financière (2012), *The G20 Basic Set of Financial Inclusion Indicators*,
<http://databank.worldbank.org/data/download/g20fidata/GPFIsummarynote.pdf>

41. KEBE Ndeye Maguette (2015), Le taux de bancarisation reste encore faible en Afrique de l'ouest, http://m.lejecos.com/Le-taux-de-bancarisation-reste-encore-faible-en-Afrique-de-l-ouest_a2226.html .
42. NDIAYE Omar et ROTMAN Sarah (2012), Sénégal: Un Ecosystème Unique de Banque à Distance en Afrique de l'Ouest, <http://www.microfinance.sn/actu-129.html> .

SOURCES LÉGISLATIVES

43. UEMOA (2002), *Règlement n° 15/2002/CM/UEMOA relatif aux systèmes de paiement dans les États membres de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine*, 57 pages.
44. UEMOA (1973), *Traité du 14 novembre 1973 constituant l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine*, 41 pages.
45. UEMOA (2002), *Directive N° 07/2002/CM/UEMOA relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux dans les États membres de l'UEMOA*, 16 pages.
46. UEMOA (2007), *Directive n° 04/2007/CM/UEMOA relative à la lutte contre le financement du terrorisme dans les États membres de l'UEMOA*, 16 pages.
47. UEMOA et BCEAO (2002), *Directive N° 08/2002/CM/UEMOA portant sur les mesures de promotion de la bancarisation et de l'utilisation des moyens de paiement scripturaux*, 3 pages.