Portail FinDev
LA FINANCE INCLUSIVE POUR LE DÉVELOPPEMENT
UN PROGRAMME DU CGAP

WEBINAIRE FINDEV

Quel est le potentiel des fintechs pour l'inclusion financière en Afrique ?

JEUDI 30 JUIN 2022

14H GMT (heure Dakar) / 16H GMT+2 (heure Paris)

Jeudi 30 juin 2022

14h GMT (heure Dakar)
16h GMT+2 (heure Paris)

wave

BCEAO
BANQUE CENTRALE DES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST

Portail FinDev
LA FINANCE INCLUSIVE POUR LE DÉVELOPPEMENT

MONEY

MSC
MicroSave Consulting

RAPPELS TECHNIQUES

Il s’agit d’une diffusion audio. Vos microphones resteront muets.

Vous avez des questions ? Posez-les dans le tchat à tout moment pendant le webinaire.

Durée : 1h15

L’enregistrement du webinaire vous sera envoyé par mail.

PANÉLISTES

Elizabeth Berthe
MicroSave Consulting

Gisèle Keny Ndoye
BCEAO

Sébastien Vetter
Wizall Money

Stéphane Hié Néa
Wave Mobile Money

PROGRAMME

14:00 GMT	Introduction et rappels techniques
14:05 GMT	Elizabeth Berthe – MicroSave Consulting
14:17 GMT	Gisèle Keny Ndoye - BCEAO
14:29 GMT	Sébastien Vetter – Wizall Money
14:41 GMT	Stéphane Hié Néa – Wave Mobile Money
14:53 GMT	Questions & réponses
15:15 GMT	Conclusion

CGAP Photo (Nicolas Réméné via Communication for Development Ltd.)

Cartographie des fintechs en Afrique francophone

Elizabeth Berthe – MicroSave Consulting

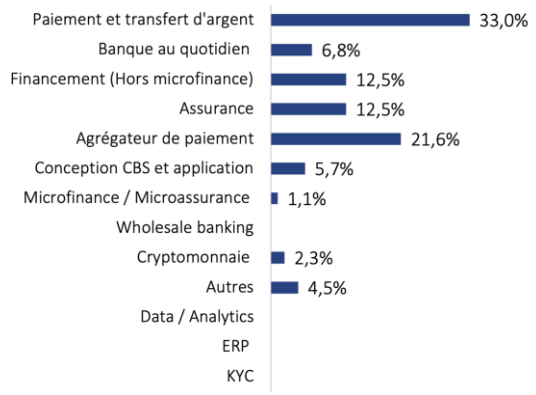
FinTechs en Afrique Francophone

Juin 2022

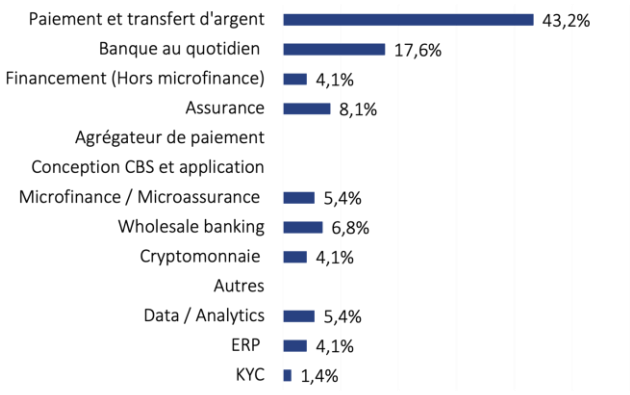
MSC
MicroSave Consulting

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

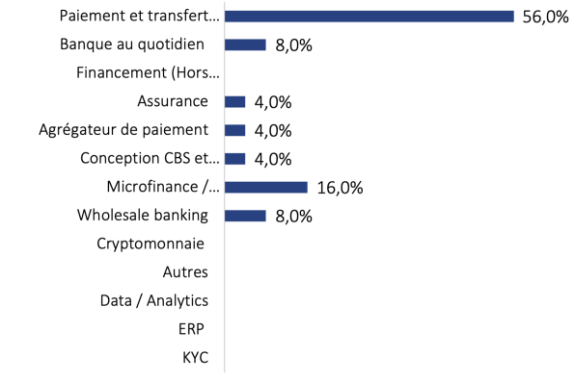
Afrique de l'Ouest



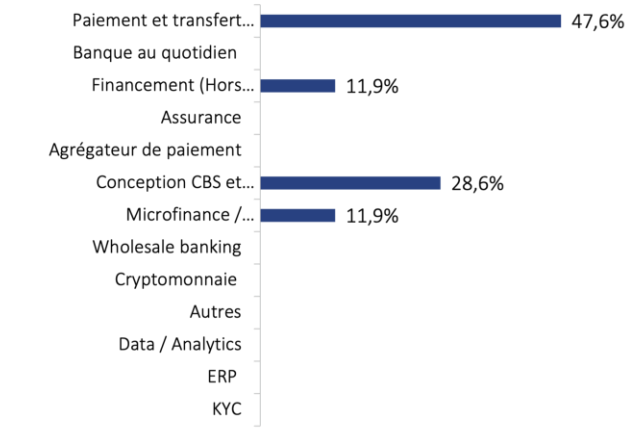
Afrique du Nord



Afrique Centrale



Afrique de l'Est



Source: Etude MSC-Deloitte

Quels sont les principaux défis auxquels sont confrontées les FinTechs inclusives ?

De nombreuses FinTechs peinent à atteindre la maturité en raison du manque de compétences managériales des fondateurs et de leur incapacité à trouver un soutien approprié

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

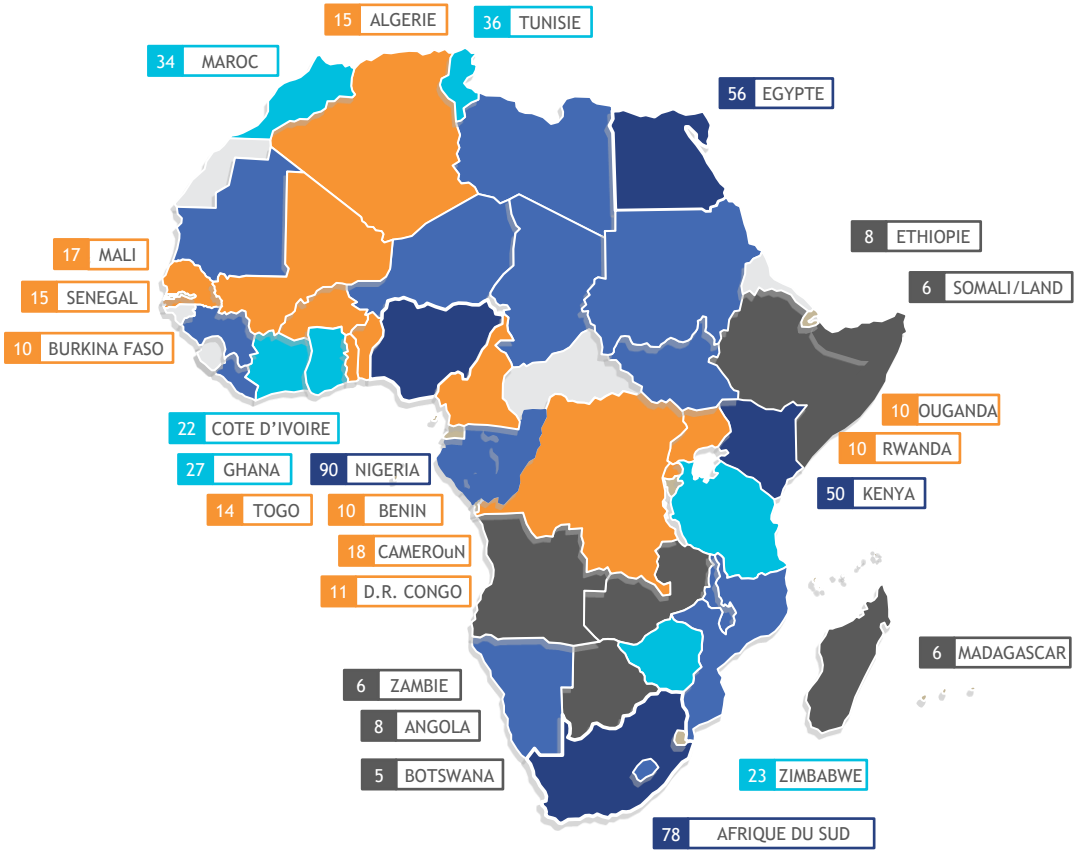
- Renforcer la capacité des incubateurs locaux
- Inclinaisons informelles des FinTechs
- Coût élevé des talents qualifiés
- Manque de compréhension de la proposition de valeur aux partenaires
- Absence de culture et d'éducation entrepreneuriales
- Manque de mentors expérimentés dans les FinTechs
- Compréhension limitée des besoins du marché local
- Capacité limitée à payer les services d'aide aux entreprises
- Coût élevé de l'accès à l'internet

Les systèmes éducatifs n'étant pas adaptés à l'esprit d'entreprise et certaines cultures ne le soutenant pas, les FinTechs ont besoin de l'accompagnement et du soutien d'experts qui comprennent l'espace des start-ups. De nombreux incubateurs, par manque de fonds, n'ont pas réussi à remplir le rôle de centre de partage d'idées qu'ils auraient dû jouer.

“Le rôle d'un incubateur est important pour l'écosystème. Cependant, les incubateurs sont devenus de simples espaces de co-working [et non des espaces d'apprentissage] car les personnes présentes n'apportent pas de valeur ajoutée aux startups.”

PDG d'une FinTech

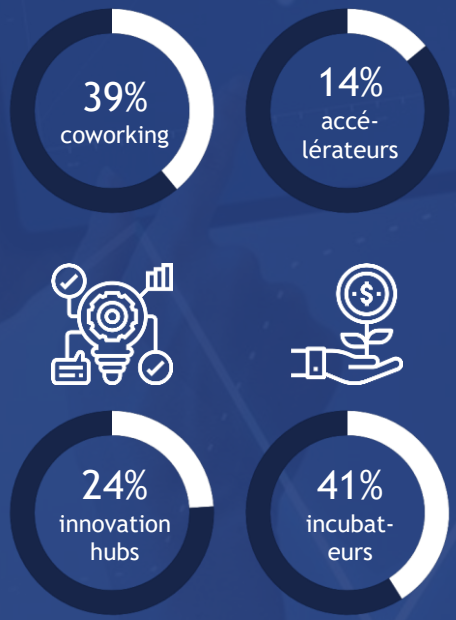
Soutien aux écosystèmes



- 50+ HUBS
- 20-49 HUBS
- 10-19 HUBS
- 5-9 HUBS
- 2-4 HUBS
- 0-1 HUBS

Source: Briter Bridges

643 facilitateurs actifs estimés à travers le continent, comprenant :



Comment positionner les fintechs pour le succès

Accès aux talents et renforcement des capacités

Des incubateurs ou des systèmes de mentorat solides

Culture entrepreneuriale : état d'esprit et communauté

Une équipe compétente

La collaboration à ce stade du parcours FinTech est mitigée

En raison du manque d'informalité des FinTechs sur de nombreux marchés, les opérateurs historiques se montrent peu enclins à s'associer en raison des risques.

Les opérateurs historiques ne s'intéressent pas encore aux FinTechs pour jouer un rôle clé dans leurs stratégies commerciales ou pour les aider à se concentrer sur le client.

Seule une poignée de FinTechs développe des solutions basées sur une compréhension des besoins du marché.

Avec la réglementation actuelle, les FinTechs de l'UEMOA ne peuvent agir que comme des vendeurs pour leurs partenaires. Cela ne signifie pas qu'elles ne peuvent pas apporter de la valeur aux opérateurs historiques, mais elles doivent être en mesure d'articuler clairement leur proposition de valeur.

"Les FinTechs sont plus réactives. Les grands groupes comme nous peuvent mobiliser plus de ressources mais sont moins agiles."
- **Un ORM**

"Pour réussir, les FinTechs doivent comprendre que les banques sont des canaux d'accès aux clients. De plus, les FinTechs doivent faciliter le parcours du client."
- **Un représentant d'une banque**

"Il y a peu de collaboration dans l'écosystème".
- **Un représentant d'une banque**

" De nombreuses FinTechs ne peuvent pas répondre à des critères tels que la qualité du service ou la sécurité et manquent d'expérience sur le marché, autant d'éléments qui rendent les partenariats peu attractifs pour les banques. "
- **Un représentant d'une banque**

Comment positionner les FinTechs sur la voie du succès

Collaboration et partenariats

Une culture innovante

Formalisation

Proposition de valeur forte

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

Obstacles perçus par les FinTechs

- Innovation
- Infrastructure
- Cadre réglementaire
- Impôts

Opportunités perçues par les FinTechs

- Stratégies nationales
- Communication
- Investissement

Comment positionner les Fintechs sur la voie du succès?

Environnement réglementaire

Identité numérique

Règlements habilitants

Facilité à faire des affaires

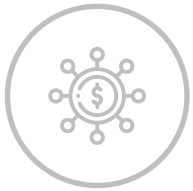
Financement en Afrique francophone accéléré

Les bailleurs de fonds se focalisent sur le financement en phase de création et d'amorçage

Le type de financement le plus répandu pour les FinTechs en **ORANGE**

Aide publique

Crédit



Crowdfunding

Fonds propres et capital risque convivial

Business angels et fonds de capital risques

> Nous avons peu d'intérêt pour les startups FinTech car elles n'ont pas beaucoup de substance, il y a trop de copier-coller.
> **Un investisseur**

> Nous ne voulons pas ouvrir notre capital car nous voulons garder le contrôle de notre stratégie de croissance.
> **Un PDG de FinTech**

Comment positionner les Fintechs sur la voie du succès ?

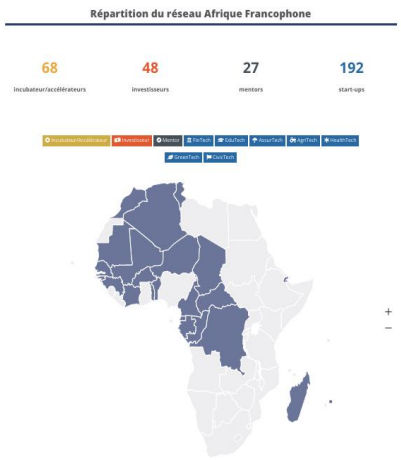
Accès au financement

Financement

Réseautage

Connaissance du marché

Carte Collaborative de l’écosystème



MSC
MicroSave Consulting

Crédit photo : Gnim Zabdiel Mignake, concours photo du CGAP 2018.

Présentation du Bureau de Connaissance et de Suivi des FinTech

Gisèle Keny Ndoye – BCEAO

Présentation du Bureau de Connaissance et de Suivi des FinTech de l'UEMOA (BCSF-UEMOA)

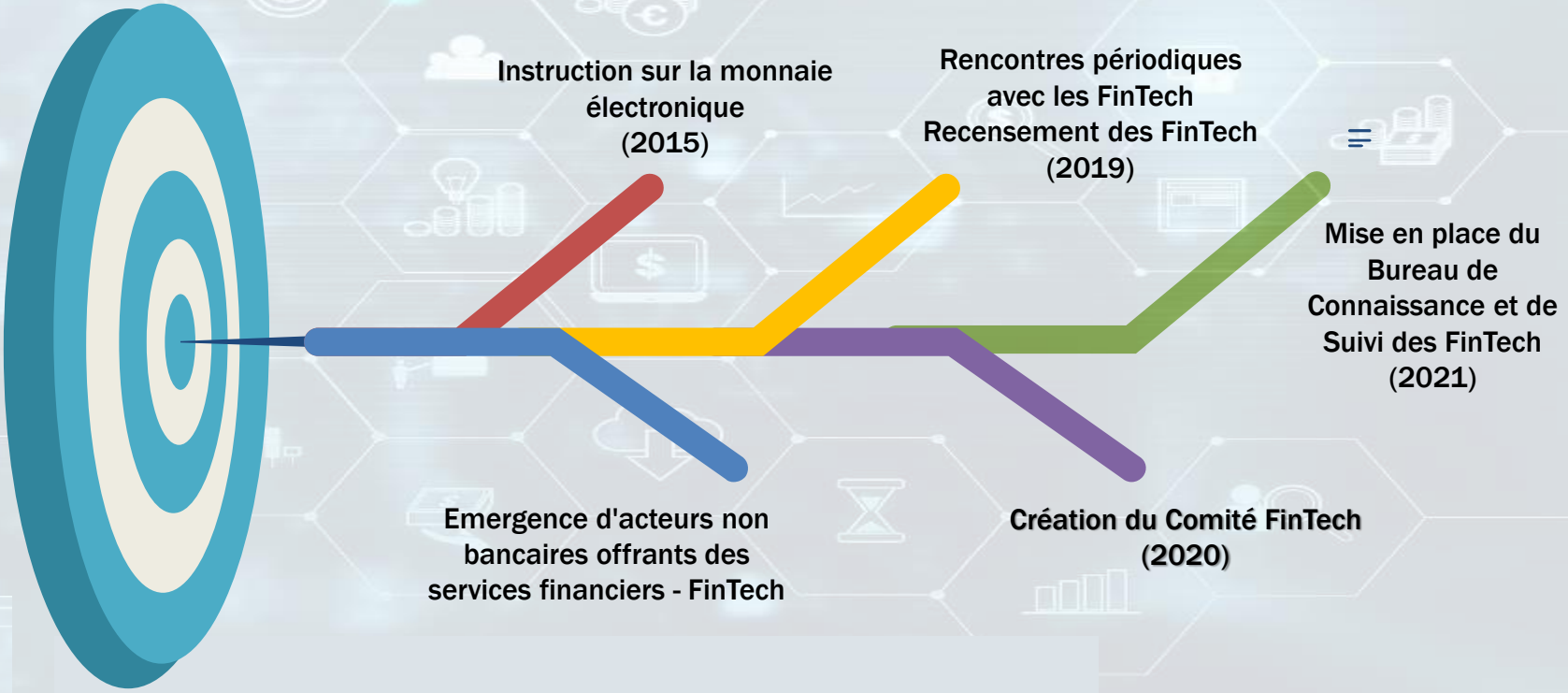
Dakar, le 30 juin 2022

BCEAO
BANQUE CENTRALE DES ÉTATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

VISION DE LA BCEAO : ACCOMPAGNER L'INNOVATION FINANCIÈRE

Promouvoir le développement harmonieux des FinTech dans l'écosystème



BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU BCSF-UEMOA

Comité FinTech de la BCEAO

Unité FinTech (*Secrétariat du Comité FinTech*)

BCSF-UEMOA

(*Logé au sein de la Direction de l'Inclusion Financière*)

Attributions de la Direction de l'Inclusion Financière :

- Mettre en œuvre la Stratégie Régionale d'Inclusion Financière ;

- Promouvoir et développer l'accès aux services financiers ;

- Suivre les évolutions technologiques en matière de services financiers digitaux ;

- Promouvoir les activités de monnaie électronique.

BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

MISSION : Organiser les échanges entre le Régulateur et l'industrie des FinTech

ACTIVITES

Communiquer sur la réglementation financière et soutenir le cadre de dialogue avec les FinTech

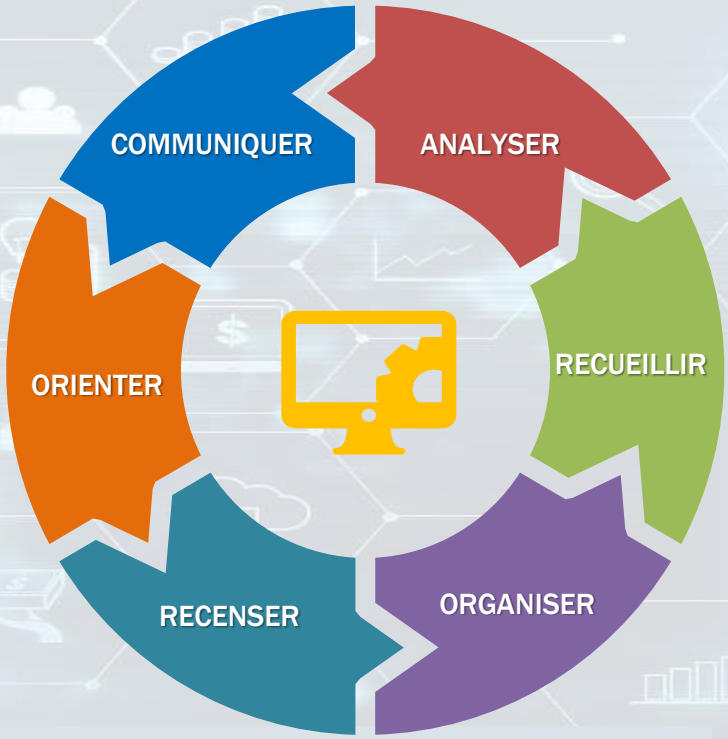
Analyser les projets innovants proposés et leur impact sur l'inclusion, la stabilité et la réglementation financière

Orienter les FinTech vers le cadre juridique le plus approprié ou vers le Laboratoire d'Innovation Financière

Recueillir et traiter toutes demandes d'information ou d'entretien avec le Régulateur

Recenser les structures FinTech de l'UEMOA

Organiser des événements en rapport avec les innovations technologiques et la régulation du secteur financier

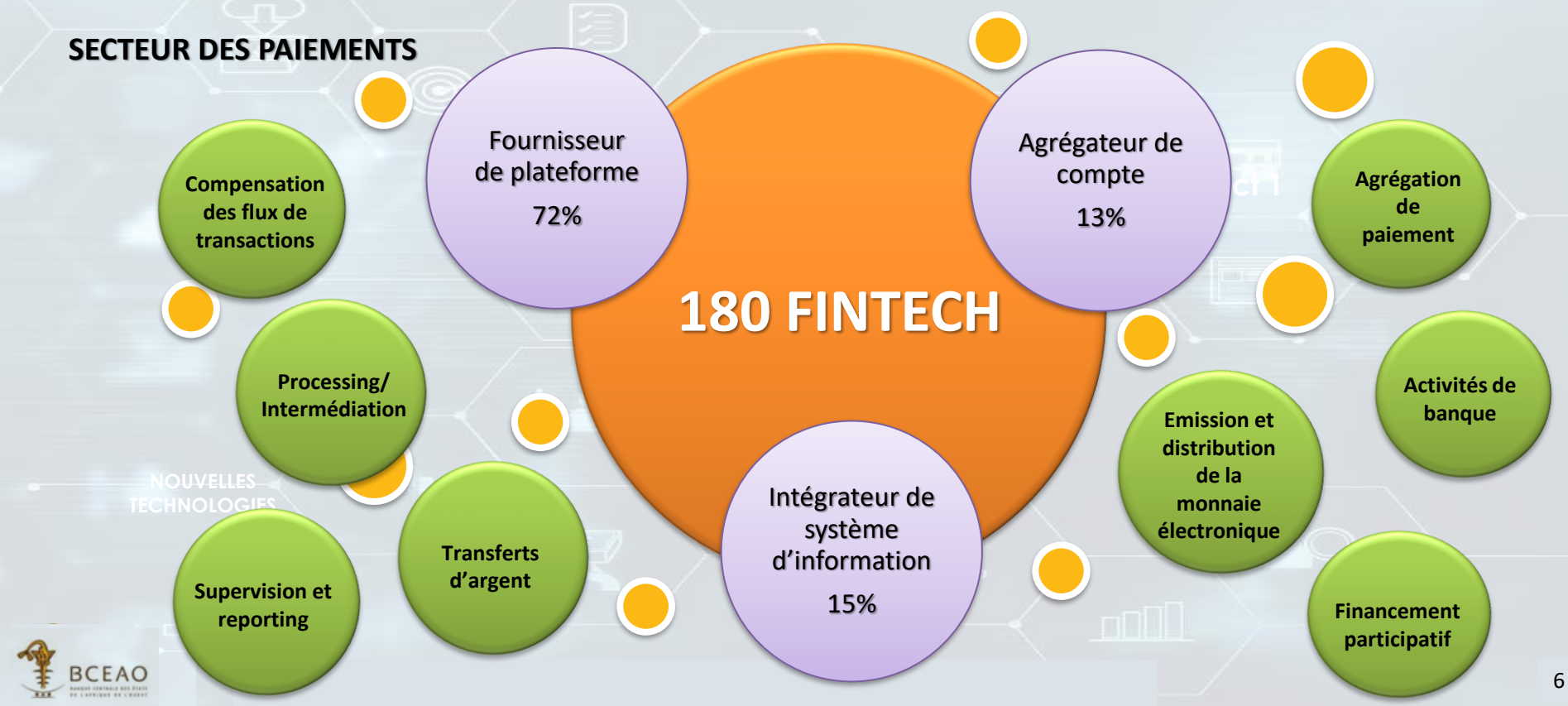


BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

RESULTATS DU RECENSEMENT DES FINTECH DE L'UEMOA A FIN 2021

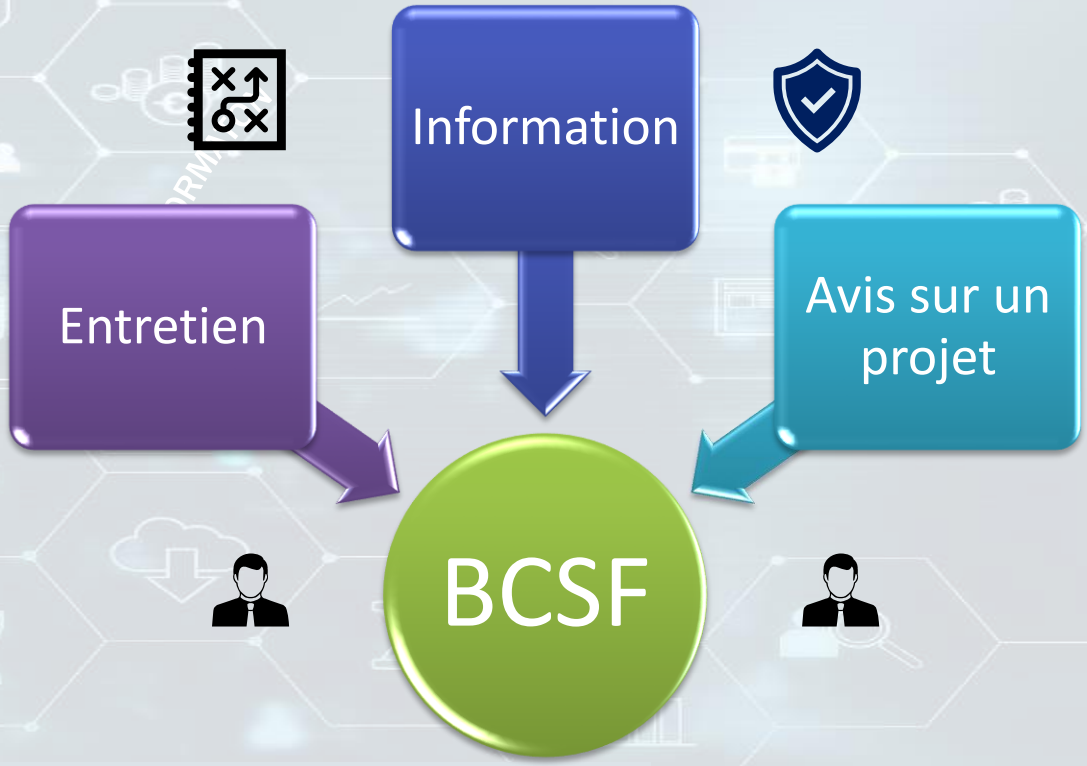
SECTEUR DES PAIEMENTS



BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

TYPES DE DEMANDES RECUES

Les demandes des Promoteurs sont directement adressées au Bureau pour prise en charge

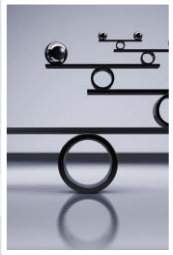


BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

CARACTERISTIQUES DES DEMANDES TRAITEES PAR LE BCSF-UEMOA

Répond aux objectifs d'inclusion ou d'éducation et de stabilité financières



Offre une solution innovante/disruptive dans le secteur des services financiers

Facilite l'automatisation d'une chaîne de processus, apporte de la valeur ajoutée à certains mécanismes (infrastructure de marché, système de paiement, supervision et surveillance)

Fournit au consommateur des services financiers de qualité, à moindre coût, rapides et sûrs, nouveaux ou améliorés.

BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

BILAN DES RENCONTRES AVEC LE BCSF-UEMOA A FIN JUIN 2021

60 demandes reçues de promoteurs FinTech

Demande d'entretien satisfaites à 100%

42 demandes d'informatio n

18 demandes d'entretien

BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

ISSUE DES DEMANDES RECUES

Information

Documentation réglementaire fournie

- Bancaire
- Microfinance
- Monnaie électronique
- Transfert rapide d'argent
- Relations financières avec l'extérieure
- Système ou mécanisme de compensation
- Intermédiaires en opérations de banque
- Affacturage

Entretien

Séance de travail organisée avec le Promoteur

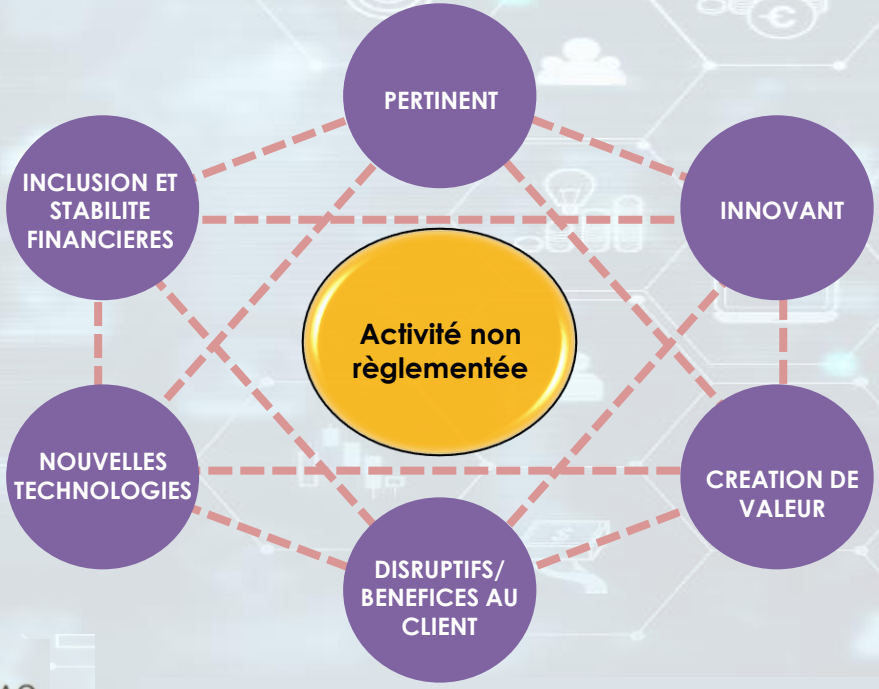
Evaluation de conformité d'un Projet

- Activité conforme
- Activité non-conforme
- **Activité non-réglementée**
- Projet non-éligible

BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

SYNERGIE ENTRE LE BCSF-UEMOA ET LE LABORATOIRE D'INNOVATION FINANCIERE (LIF)



Aspect 1 – BCSF-UEMOA

Le projet présente une pertinence et un caractère innovant, au regard de sa créativité, de sa valeur ajoutée (valeur d'usage et d'échange) et de son avantage compétitif

Le promoteur a marqué son accord d'aller vers le LIF

Aspect 2 – LIF-UEMOA

Le projet répond aux critères d'éligibilité du Laboratoire

Le promoteur a marqué son accord d'aller vers le LIF

BCEAO

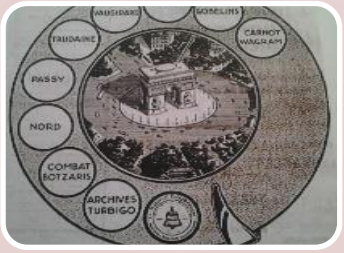
BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

DISPOSITIFS ET CANAUX DE COMMUNCATION AVEC LES FINTECH

Site internet dédié aux FinTech

(en cours de production)

Courrier.zbcsf@bceao.int



Registre des FinTech de l'UEMOA

Rencontres périodiques, Evènements, etc.

BCEAO

BUREAU DE CONNAISSANCE ET DE SUIVI DES FINTECH DE L'UEMOA

PERSPECTIVES REGLEMENTAIRES POUR L'ENCADREMENT DES ACTIVITES DES FINTECH

Activité Bancaire

- Réforme de la Loi portant réglementation bancaire
- Texte d'application relatif aux activités des FinTech

Monnaie Electronique

- Révision de l'Instruction n°008-05-2015
- Intégrer les FinTech et les agrégateurs dans le nouveau texte

Financement participatif

- Elaboration d'une loi uniforme portant réglementation du financement participatif de prêt

Surveillance et supervision

- Laboratoire d'Innovation Financière
- Environnement contrôlé pour le test en direct de nouveaux produits, technologies ou modèles d'entreprise supervisé par le Régulateur

BCEAO

Merci pour votre aimable attention

Crédit photo : Hailey Tucker, concours photo du CGAP 2017.

Retour d’expérience de la fintech inclusive Wizall Money

Sébastien Vetter – Wizall Money

Quel est le potentiel des Fintech pour l'inclusion financière en Afrique ?

MEMBRE DU GROUPE BCP

Notre positionnement et notre offre

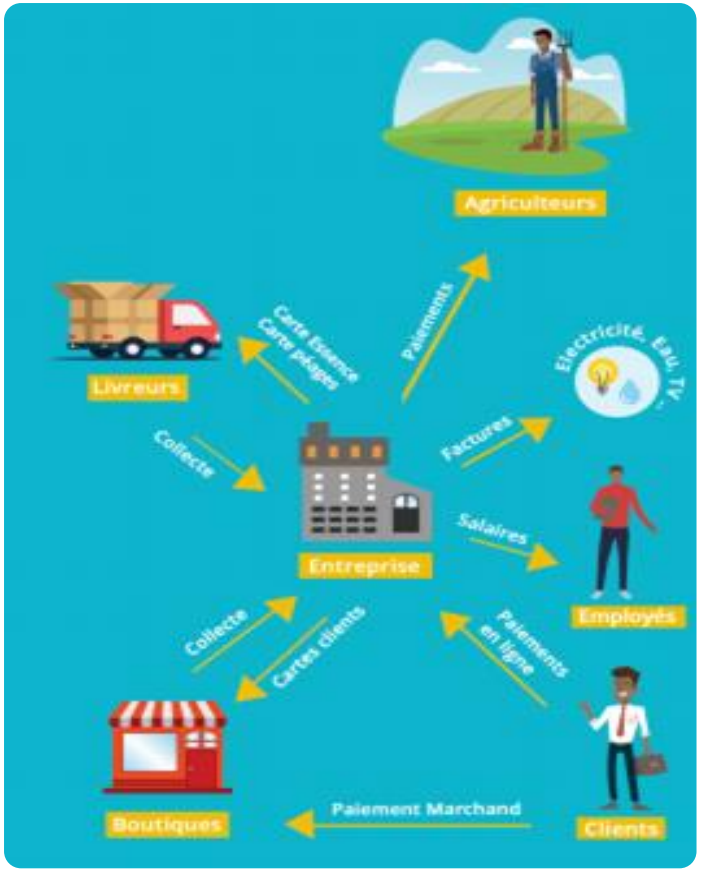
Wizall Money propose aux ONG, aux états et aux secteurs privés de **digitaliser tous leurs flux cash** pour sécuriser et simplifier leur activité tout en favorisant l'inclusion financière :

A travers des paiements (bulk paiement)

- Paiement des salaires (primes, ndf, perdiem)
- Paiement de bourses, d'aides sociales, de subvention…

Et à travers des encaissements (e-cash)

- Règlements de factures (eau, électricité, loyers, fournisseurs…)
- Recharges de cartes (carburant, péage, TV…)
- Collecte de fonds (par vos livreurs, par les clients…)
- Paiements Marchands (boutiques, sur internet)



La Laiterie du Berger au Sénégal

Début 2020, nous avons accompagné la **Laiterie du Berger dans la digitalisation du paiement de la collecte de lait** auprès des éleveurs Peuls au Sénégal.

Nous avons démarré avec 800 éleveurs et des transferts par code. Aujourd'hui, nous sommes à plus de 1200 éleveurs qui disposent de services financiers à travers un wallet sur une carte NFC co-brandée.

Les GIE de femmes aux Burkina Faso

Depuis 2021, nous accompagnons un Groupe industriel Européen sur le paiement de la production de Karité auprès de **3 000 GIE de femmes au Burkina Faso**.

Le GIE reçoit un acompte avant le production de la part de l'industriel puis le solde au moment de la vente.

Le GIE utilise une carte NFC qui lui permet de l'utiliser comme un porte monnaie et donc sécuriser ses encaissements et la disponibilité de son argent.

MERCI

Retrouvez nous au

Sénégal | Côte d'Ivoire | Mali | Burkina Faso

Crédit photo : CGAP Photo (Temilade Adelaja via Communication for Development Ltd)

Retour d’expérience de la fintech inclusive Wave Mobile Money

Stéphane Hié Néa – Wave Mobile Money

WEBINAIRE FINDEV
30 JUIN 2022

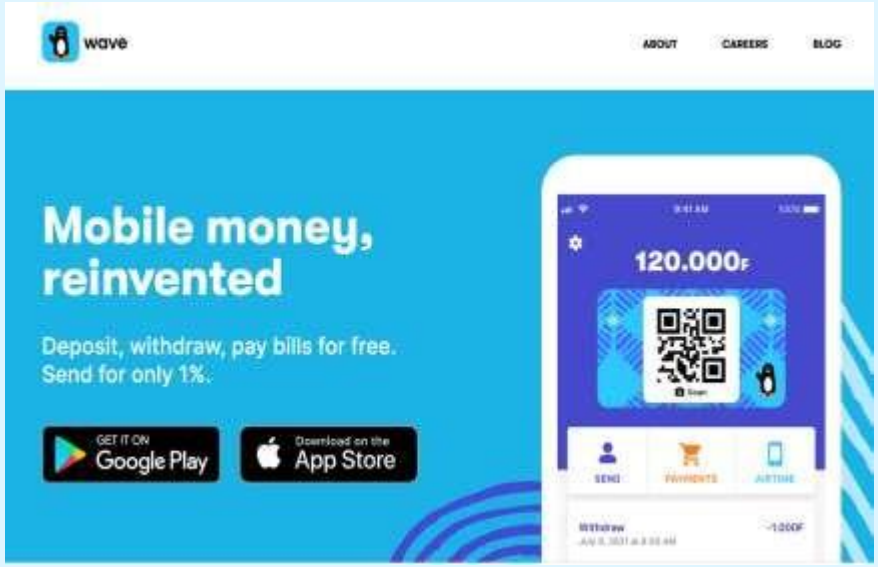
Wave Mobile Money

Retour d'Expérience et Promotion de l'Inclusion Financière

wave

FinDev Gateway
A PROGRAM OF CGAP

À Propos



Wave Mobile Money Group est une entreprise de services financiers numériques fondée en 2018. La vision de Wave est d'approfondir l'inclusion financière au service de 57% de la population adulte africaine qui est financièrement exclue (Banque mondiale, Findex 2017).

État des Lieux:
Écosystème Financier Digital au Sénégal et en Côte d'Ivoire

1. Service Onéreux

Les réseaux d'argent mobile gérés par les opérateurs télécoms facturaient en moyenne 4 % pour envoyer et retirer de l'argent.

2. Expérience-client

Une technologie USSD difficile à utiliser; des agents en manque de liquidités ou de monnaies électroniques par moment, les annulations de transactions peu fiables, ce qui réduit la confiance des consommateurs dans les systèmes numériques.

3. Manque d'Intégration

Les intégrations à d'autres entités financières, aux organismes d'identification et des structures de communication sont essentielles pour garantir la diversité des solutions financières L'argent mobile est principalement conçu pour les services bancaires personnels, laissant des millions de commerçants et d'entreprises dépendants de l'argent liquide

Solution Wave:

Construction d’une plateforme abordable et centrée sur l’utilisateur

30,000+ Agents

Dépôts et retraits pratiques et gratuits chez tous les agents Wave au Sénégal et en Côte d'Ivoire.

1% Fees

1% pour envoyer et gratuit pour payer les commerçants et les factures, service parmi le moins cher en Afrique de l’Ouest

Mobile Firs

65% des utilisateurs sont sur notre application, un des taux les plus élevés en Afrique de l’Ouest. Les utilisateurs sans smartphone y accèdent via une carte QR.

Business Focus

Nos produits de paiement hors ligne et en ligne permettent à toute entreprise de rejoindre le réseau de paiement qui connaît une forte croissance en Afrique de l’Ouest.

Retour d'expérience:
Les pêcheurs de M'Bour et de Dakar

- Envoi/réception du cash via camions frigorifiques ou bateaux - Kafountine(Sud du Sénégal)
- Réluctance à utiliser les SFD: Trop cher réduisant 70% de leurs marges bénéficiaires et complexité d'utilisation
- Solution Wave: 0F dépôt/retrait 1%frais de transfert vs 6 à 7% chez nos concurrents. Utilisation QR code via app ou carte
- Solution Wave: Expérience-client facilitée et adaptée aux réalités du secteur informel. Messages vocaux dans les langues vernaculaires

Retour d'expérience:
Les Producteurs de cacao de Guitry et Gagnoa

- **Household Income Accelerator Program** initié par Cargill: Paiement de primes incitatives aux producteurs de cacao et leurs épouses.
- Sensibilisation aux SFD et enrôlement des producteurs en zone rurale à l'Ouest de la CIV
- Plus de 1200 producteurs enrôlés depuis Janvier 2022. Paiements digitaux effectués en Avril 2022
- Phase 2 du Programme débute en Juillet 2022

Merci de votre attention!

QUESTIONS & RÉPONSES

Elizabeth Berthe
MicroSave Consulting

Gisèle Keny Ndoye
BCEAO

Sébastien Vetter
Wizall Money

Stéphane Hié Néa
Wave Mobile Money

Pour poser vos questions, utilisez le tchat Zoom

ET APRÈS ?

1 Nous vous enverrons un e-mail lorsque l'enregistrement du webinaire et la presentation PDF seront disponibles sur Portail FinDev.

2 Pour en savoir plus sur la fintech, visitez notre page thématique dédiée.

3 Pour plus de ressources sur la finance inclusive, visitez notre site www.portailfindev.org. Vous souhaitez proposer du contenu ? Contactez-nous : contact@portailfindev.org

Portail FinDev
LA FINANCE INCLUSIVE POUR LE DÉVELOPPEMENT
UN PROGRAMME DU CGAP

Merci !

www.portailfindev.org

@Portail_FinDev

Portail FinDev

Portail FinDev
LA FINANCE INCLUSIVE POUR LE DÉVELOPPEMENT
UN PROGRAMME DU CGAP