

Branchless Banking : comment ça marche?

Mini-conférence // Microfinance



Modérateur

Sugandh Saxena

Directrice Exécutive, South Asian Microfinance Network (SAMN)

Intervenants

André Oertel

Responsable des Etudes et du Conseil, Horus Development Finance

Dominique Villeneuve

Chef de projets, PlaNet Finance

Mohsin Syed Ahmed

Directeur Général, Pakistan Microfinance Network

Résumé analytique

Le *mobile money*¹ et autres systèmes du *branchless banking*² ont suscité un grand intérêt depuis quelques années. Cependant, les résultats sont encore dispersés et largement discutés. Nous allons présenter quelques réussites expérimentales, du mobile money aux partenariats avec les réseaux existants.

Nous verrons donc les innovations du service postal financier, les projets des compagnies de téléphones facilitant l'accès au *mobile banking* et l'utilisation du modèle de banque par téléphone mobile.

¹ argent mobile
² banque à distance

Synthèse

Dominique Villeneuve identifie au fil de son exposé les expériences et les initiatives utilisées par les réseaux mondiaux des bureaux de poste pour des financements positifs.

Avec un réseau dense de plus de 500 000 points de vente à travers le monde, les bureaux de poste sont, de loin, les organisations les plus répandues.

En Algérie, par exemple, les réseaux de bureaux de poste représentent le double des réseaux bancaires cumulés.

L'utilisation des bureaux de poste à des fins financières se présente comme une opportunité historique liée à la baisse des quantités de courrier en raison de l'importance croissante des vecteurs de communication alternatifs tels que la messagerie électronique. Dans de nombreuses régions du monde, les bureaux de poste offrent déjà des produits financiers tels que les comptes courants et d'épargne, mais n'accordent pas de crédits. Certains d'entre eux veulent à présent devenir des banques et offrir d'autres services tels les crédits et les prêts. Au cours des 15 dernières années, ce mouvement a été observé dans plusieurs régions et pays :

- France en 2006
- Chine en 2007
- Maroc en 2010

Il est aussi nécessaire de mentionner le parcours de la banque Bradesco : gagnant un appel d'offres du gouvernement à des fins de correspondance bancaire au Brésil en 2002, Bradesco a, depuis, été capable de vendre ses services bancaires à travers plus de 6200 bureaux des réseaux postaux Banco.

L'intérêt spécifique de la microfinance pour les bureaux postaux est dérivé de :

- la proximité géographique : d'une importance majeure pour les institutions de microfinance (IMF) qui n'aiment pas garder la trésorerie qui reste pourtant le principal outil de paiement de microcrédit (70-80%) ;
- le partage des mêmes valeurs : les deux tendent à couvrir une zone géographique maximale afin de mieux servir toutes les communautés, même les plus isolées.

Quelques particularités des innovations du service postal financier :

- Tunisie : La poste fournit des produits d'épargne avec une composante d'assurance pour l'éducation des enfants ;
- Maroc : La poste fournit des produits d'épargne avec une composante d'assurance pour la retraite.

Quelques histoires célèbres de la poste pour l'inclusion financière :

- Afrique du Sud : Les bureaux de poste ont atteint la majorité des parts du marché (37%) avec le **Mzansi account** - un produit d'épargne lié à une carte qui a été lancée par quatre banques commerciales ;
- Brésil : Banco Postal a ouvert 10 millions de comptes en moins de 8 ans particulièrement dans la région la plus défavorisée du Nord ;

- Pakistan : En 2007, les bureaux de poste ont mis en place un partenariat avec la première banque de microfinance garantissant un accès à 50 bureaux de poste dans le Penjab. Ce partenariat a permis l'octroi de 150 000 prêts d'un montant de 27 millions de dollars.

Les questions juridiques qui interfèrent avec ce genre d'alliances stratégiques :

- Au Brésil par exemple, les pharmacies et les stations-service sont autorisées à offrir des services financiers. Le cadre réglementaire des services de correspondance bancaire a facilité le succès de l'entreprise pour la banque postale.
- En Chine, la banque postale a été créée en 2007 et est entrée dans le monde des IMF 2 ans après, offrant des contrats de microcrédit et de microassurance représentant aujourd'hui plus de 1,9 millions d'emprunteurs actifs.

Mohsin Syed Ahmed, qui représente Pakistan Microfinance Network une association de 26 IMF au Pakistan, présente l'impact des services bancaires mobiles au Pakistan. Dans ce pays, 62 banques (toutes privées, sauf la Banque Nationale du Pakistan) gèrent 26 millions de comptes à travers 190 000 branches.

A côté de cela, 680 000 transactions sont initiées par le biais des téléphones portables. En pleine croissance, les IMF sont au service de la population pauvre (la moyenne du revenu net par habitant est de 370 dollars par mois).

Pour la fin 2015, on estime en moyenne à 4 millions le nombre d'emprunteurs auprès des IMF, alors qu'une estimation plus agressive les évalue à près de 10 millions.

Deux expériences récentes de **branchless banking** ont été introduites au Pakistan : **Easypaisa** vs **Omni Dukaan**.

La première est orientée de manière plus technologique que la seconde dont le **business model** apparaît moins coûteux. **Easypaisa** a été lancée par Telenor Pakistan. Cela permet à n'importe quelle personne (clients de Telenor ou non, possédant un téléphone portable ou non) d'effectuer des transferts d'argent d'un magasin **Easypaisa** (10 500 au Pakistan). Cependant, l'ouverture d'un compte est réservée aux détenteurs d'une carte sim Telenor. Telenor Pakistan a récemment rejoint Tameer Microfinance Bank pour faciliter le paiement des factures des services publics, envoyer ou recevoir de l'argent à l'intérieur du pays, et recevoir de l'argent de l'étranger.

Omni Dukaan est une création de United Bank ; le numéro de téléphone portable est également utilisé comme un numéro de compte bancaire. Les opérations sur le compte peuvent ainsi être effectuées de n'importe quelle branche de United Bank tout comme dans les magasins **Omni Dukaan** (présent dans 350 villes du Pakistan).

D'autres initiatives ont été mentionnées par **Mohsin Syed Ahmed** comme :

- Orascom /mobilink (Waseela Bank),
- HBL Ufone,

- Bank Alfalah Warid,
- Dubai Islamic Puilot,
- TCS (Courier Co),
- KASB MobileAkhwat.

Laurent Clauser nous présente **Horus Finance**.

Horus/Advans/Noomadic sont actives dans la gestion des IMF (Advans), fournissant des services de consultance dans les domaines de la microfinance et de la finance du développement (Horus), et ayant développé un logiciel de banque par téléphone portable (Noomadic) offrant des services stratégiques (Horus).

L'objectif général du **branchless banking** réside dans la réduction des coûts et l'accessibilité croissante des services. Horus considère néanmoins que, pour tirer des conclusions des expériences passées, il faut distinguer trois niveaux d'inclusion financière résultant du **branchless banking** inégalement traités à ce stade :

1. Services de caisse de base : envoyer/recevoir des espèces, payer des factures et recevoir un salaire en espèces (niveau 1)
2. Services de compte courant : les transferts, les paiements scripturaux, la sauvegarde des petites quantités (niveau 2)
3. Crédit/épargne/assurance (niveau 3).

Jusqu'à présent, les modèles de banque par téléphone portable les plus communs, comme **E-wallet** utilisé par les compagnies de téléphone (ex : Safaricom's M-PESA), ont été efficaces pour fournir des services de niveau 1 et 2 tels que des transferts P2P (**Person-to-Person transfers**) et G2P (**Governments-to-Person transfers**) et des paiements P2G (**Person-to-Governments transfers**) et P2B (**Person-to-Business transfers**). Cependant, la réelle « nouvelle frontière » consiste en l'utilisation du modèle de banque par téléphone mobile pour accroître l'accès au niveau 3 des services tels que le crédit, l'épargne et l'assurance. Ceci nécessite l'implication des institutions financières. Horus/Advans estiment qu'il existe plusieurs manières d'atteindre ce but et ont expérimenté (ou considéré) plusieurs modèles différents :

- Atteindre directement les comptes bancaires à travers une plate-forme de banque contrôlée : cela a été effectué par la Banque Xac en Mongolie, qui a acquis 51 000 clients pour ce service (24 000 transferts) après 1 an et demi et qui emploie aujourd'hui 1888 agents ; et plus récemment par Advans Congo (services d'information, de transferts, et potentiellement d'utilisation des services bancaires mobiles pour les mauvaises opérations de recouvrement de la dette).

Ces deux banques de microfinance utilisent Noomadic Software :

- Elles participent à l'initiative de mutualisation pour fournir des portefeuilles électroniques à leurs clients : Advans Ghana aide activement les comptes de la Banque E-Zwitch du Ghana à la collection d'épargne quotidienne (15 percepteurs susu équipés des services bancaires mobiles, servant 1200 clients sur une base quotidienne) ;
- Elles étudient les partenariats avec d'autres initiatives développées par des sociétés télécom, institutions financières ou des fournisseurs de services.

Des choix sont faits au cas par cas, pour répondre à la question suivante : dans ce contexte, avec cette demande, quel modèle (services / organisation / modèle économique) pourrait servir au mieux les objectifs de l'IMF ?

Rapporteur officiel :

Gérard Brasquet, Société Générale

