

V^{èmes} Journées Internationales de l'AICFM
Association Internationale des Chercheurs Francophones en Microfinance
11, 12 et 13 septembre 2013

Le Quotidien de l'Economie du vendredi 13 septembre 2013

FINANCE

Faible présence des EMF dans le transfert d'argent

Seulement 21% de ces institutions en Afrique offrent des services de transferts d'argent.



Un guichet de transfert d'argent.

Les institutions de microfinance (IMF) en Afrique ont encore de la peine à s'impliquer dans les opérations de transfert d'argent, ont indiqué les experts au cours de la deuxième journée du colloque sur les microfinances ouvert à l'université de Douala. Selon les statistiques rele-

vées par Théophile Dzaka, enseignant à l'université M. Nguabi au Congo Brazzaville, seuls 3% des opérateurs de transfert en Afrique sont des institutions de microfinance. Et, seulement 21% des IMF africaines offrent des services de transferts d'argent

Un marché pourtant « juteux », selon les experts. Selon les statistiques de la Banque mondiale, on estime à 351 milliards de FCFA les transferts d'argent des migrants (remittances) à destination des pays en voie de développement en 2011, contre 325 milliards en 2010. Les projections pour 2014 sont de 441 milliards de FCFA. Enseignant à l'université de Rouen, Célestin Mayoukou, explique que l'immobilisation des IMF vers les remittances se justifie par le fait que l'introduction de services de transfert augmente de fait le nombre des opérations et les risques rattachés à la gestion de la liquidité, tout particulièrement le risque d'illiquidité. Ce risque « requiert une maîtrise de la gestion des liquidités à tous les échelons de l'institution tout particulièrement pour les caisses les plus enclavées et/ou disposant de faibles encours d'épargne », explique l'expert.

Le cadre réglementaire « encore embryonnaire et peu organisé » peut aussi justifier le faible déploiement

des IMF vers ces services, soutient Michel Lelart, président de l'Association internationale des chercheurs francophone en micro-finance (Aicfm). Pourtant, l'implication des IMF aux « remittances » peut contribuer à la baisse des prix que doivent payer les migrants lorsqu'ils envoient leur argent. « Les IMF sont bien placées pour servir d'intermédiaire entre les remittances et le système financier local, car elles ont la capacité d'attendre une population exclue des systèmes financiers et recevant des remittances. Si un grand nombre s'y intéresse, la concurrence pourrait faire baisser les coûts », précise Michel Lelart. Ces transferts peuvent par ailleurs constituer pour les IMF une nouvelle source de revenus, grâce aux commissions perçues sur les montants transférés. Mais, « il faut des capacités managériales plus importantes pour gérer les différents coûts et risques que cela entraîne », conclut Théophile Dzaka.

CHRISTELLE KOUËTCHA



Laboratoire d'Économie d'Orléans

DÉVELOPPEMENT

La banque mobile comme piste à explorer

Elle permet à la micro-finance de mieux se rapprocher des populations incluse dans le secteur bancaire.

Multiplier les services de banque mobile, c'est l'une des solutions que les micro-finance devraient adopter pour inclure les populations « défavorisées » dans le système financier. C'est en tout cas ce qu'ont soutenu les experts, à la 5ème édition des journées internationales de la micro-finance, à Douala. Le « mobile banking », service basé sur les technologies de l'information et de la communication, concerne les transactions bancaires par le téléphone portable. Enseignant à l'École supérieure des sciences économiques et commerciales (Essec), Jean Louis Ekomane, relève que seulement 2% des pauvres disposent de comptes bancaires. Ainsi, pour changer la donne « les micro-finance qui sont quasi absentes dans les zones rurales, pourraient toucher plus d'un millier de clients », souligne Pierre Kamtchuang, directeur général d'une micro-finance agricole. Pour ce dernier, cet outil peut permettre aux EMF de réduire considérable-



Le salut des EMF pourrait venir de la banque mobile

ment les contraintes liées à l'enclavement des zones rurales. En outre, soutient-il, avec le « mobile banking », les coûts de la transaction, ainsi que les coûts opérationnels peuvent être réduits pour les EMF. Et par ricochet, les clients vont bénéficier d'une réduction des taux d'intérêt. Toutefois, certains experts restent

sceptiques quant au fait que la banque mobile, dans les zones rurales, puisse réellement produire les effets escomptés. « Le fait qu'on mette sur pied le « e-banking » en zone rurale n'accroît pas les parts de financements qui vont dans l'agriculture dans cette zone. Parce que le fait pour le paysan d'avoir

un téléphone et communiquer avec une banque ne lui ouvre pas un compte. Car il faut de l'argent pour ouvrir un compte », soutient Jean Louis Ekomane.

Par ailleurs, les experts relèvent qu'il faudrait un réel développement des réseaux de télécommunications pour que les EMF puissent tirer profit de ce produit novateur. « Au Cameroun, les réseaux de communication électroniques sont trop centralisés en zones urbaines. Pourtant, une grande majorité des épargnants de ces structures prioritairement sociales sont concentrés dans les zones rurales », font observer les spécialistes de la micro-finance. Quoi qu'il en soit, comme l'explique Michel Lelart, président de l'association internationale des chercheurs francophone en micro-finance (Aicfm), toute micro-finance qui envisage d'instaurer le « mobile banking » en milieu rural doit en mesurer les risques.

SANDRINE GAINGNE

Jean Louis Ekomane,

« Il faut encadrer la banque mobile »

« L'une des grandes dimensions des institutions des micro-finance (IMF) est de développer les programmes ruraux. Pour toucher cette cible, il faut mettre en place des produits innovants. Aujourd'hui, dans plusieurs pays de l'Afrique, des IMF recourent aux nouveaux produits innovants comme le « mobile-money ». Les sociétés de télécommunications entrent sur le marché de la micro-finance et offrent des services d'épargne, des transferts d'argent par téléphone (Mobile Money). Mais, il est important que ce secteur soit bien encadré pour éviter les dérives. Cette loi doit également fixer le niveau des commissions qui doit être établi avec les sociétés de transfert d'argent (STA). Ce qui est sûr, l'activité bancaire va se développer par le téléphone et les IMF doivent s'y mettre tout en faisant attention. L'entrée des sociétés de télécommunications sur le marché financier doit être perçue par les IMF comme une opportunité. Elles peuvent avoir la capacité d'améliorer la qualité de leur service, leur sphère d'activité ainsi que leur efficacité opérationnelle. Mais, il faut un bon encadrement juridique. »

Jacob Nomo,

« Il y a beaucoup de clients à satisfaire »

« La banque mobile est une opportunité pour les IMF, notamment avec le flux important des transferts d'argent. Mais, pour que les effets escomptés soient perceptibles, il faut que l'architecture technologique soit développée. Au Cameroun, nous ne sommes qu'au début de ces opérations mobiles. Et ce sont les opérateurs de téléphonie mobile qui portent encore le secteur. Dans une moindre mesure, les banques, ont commencé à s'arrimer. Il y a beaucoup de clients à satisfaire avec ce produit, surtout en campagne. Le déploiement de cette banque mobile, pourrait réduire la part de l'informel dans l'économie. »

Louis Ndzana,

« Les EMF doivent mesurer les risques »

« Quel que soit le produit que l'établissement de micro-finance (EMF) met sur le marché, il faut qu'il l'adapte à sa clientèle. La pérennité des EMF exige d'ailleurs une amélioration de la qualité de leurs prestations. Ainsi, pour qu'une microfinance se lance dans le « mobile banking » ou dans le transfert d'argent, il faut qu'elle soit en mesure d'en mesurer les risques. Cela dit, l'entrée sur le marché des transferts en partenariat avec des banques et des sociétés de transfert d'argent constitue une étape préalable d'apprentissage pour le développement en interne de services de transfert nationaux ou régionaux. »