

## Transfert d'argent : Les cabines mobiles s'essaient aux transactions

# Nord-Sud

mercredi 23 septembre 2009 - Par Nord-Sud



de Abidjan.net par Nathan Koné

Le 2ème salon ivoirien de la microfinance qui a ouvert ces portes le mercredi 29 juillet 2009 se tiendra jusqu'` 31 juillet

Ce ne sont pas des banques ni des structures spécialisées. Mais qu'à cela ne tienne, les gérants de cabine mobile s'adonnent à l'activité de transfert d'argent pour dit-on, rendre service aux abonnés.

C'est encore de l'informel, mais il s'agit tout de même d'une grosse trouvaille pour les gérants de cabine mobile. Outre la vente des crédits de communication, ceux-ci s'adonnent de plus en plus à une nouvelle activité : le transfert d'argent à partir du téléphone portable. Une innovation même si aucun cadre légal ne les autorise à le faire. Ce samedi 19 septembre, des abonnés se succèdent à la cabine de Ba Roger située à Abobo. Si les uns sont

venus pour passer des appels ou recharger leur téléphone cellulaire, d'autres par contre, sont venus effectuer des transferts d'argent. Coulibaly T. Kafongo, contractuel dans une société de la place, est parmi ce second groupe de clients. «Comme je t'avais informé la veille, je suis venu effectuer un transfert d'un montant de 10.000 Fcfa à ma sœur qui se trouve à Gagnoa. Elle m'attend non loin de notre cour familiale auprès d'un gérant de cabine», lance-t-il à l'endroit de Ba Roger. En réaction, ce dernier lui demande s'il avait pris le soin de prendre le numéro du gérant en question.

C'est chose faite. Ba à son tour, le recontacte en lui demandant s'il pouvait créditer son compte crédit d'une valeur de 10.000 Fcfa de sorte qu'il puisse remettre le même montant à la sœur de Coulibaly. «Il répond qu'il a de la liquidité sur place. Donc on peut effectuer le transfert», poursuit Ba Roger. La transaction est confirmée par un message du serveur. Coulibaly Kafongo ne perd pas le temps, il rappelle immédiatement sa sœur pour savoir si le gérant lui avait effectivement remis la somme de 10.000 Fcfa représentant la valeur du crédit transféré par Ba Roger. «L'opération s'est bien passée », confirme-t-il. La transaction que viennent d'effectuer ces deux personnes, sort de l'ordinaire. D'autant qu'elles n'ont eu recours à aucune structure financière pour procéder à cette opération. «C'est un phénomène qui est en train de prendre de l'ampleur chez les gérants de cabine portable. C'est une activité qui n'est peut-être pas légale, puisqu'il y a des structures agréées qui sont dans ce domaine. Mais nous la menons surtout pour rendre service à la population qui n'a pas souvent les moyens de faire face aux commissions des structures qui mènent cette activité», explique Ba Roger.

### Une affaire rentable

Avant de rappeler qu'à travers cette méthode, il a pu régler des cas d'urgence posés par certains abonnés. «Le frère d'un de nos clients qui était très malade, attendait urgemment que ses parents lui envoient de l'argent pour se soigner à Man. On a réglé le problème en quelques minutes puisque ce dernier a reçu les 20.000 Fcfa dont il avait besoin», se réjouit-il. Selon lui, tout le monde gagne dans

cette nouvelle forme de transfert. «Notre objectif, c'est de vendre un maximum d'unités par jour. De l'autre côté, le gérant qui accepte le transfert gagne un bonus de 3.000 Fcfa quand il s'agit par exemple de l'opérateur Moov. C'est-à-dire qu'il reçoit un montant de 13.000 Fcfa comme on vient de le faire. Donc, c'est le bonus qui représente en quelque sorte sa commission», souligne le jeune gérant. Avant de préciser que les bonus diffèrent d'un opérateur à l'autre. «Avec Orange, ils se situent entre 10 et 20%.» Les gérants de cabine s'essayaient à ce nouveau mode de transaction financière dans toutes les communes d'Abidjan. L'activité semble bien prendre forme. Elle est beaucoup plus opérationnelle à Koumassi, Yopougon et même au Plateau, le quartier des affaires. Assis derrière sa petite caisse vitrée à l'intérieur de laquelle, on aperçoit des portables neufs, crédits de recharge et cartes Sim en vente, Kouamé Bi Patrice qui s'est installé à la Sorbonne du Plateau n'est pas une exception. Mieux, ce gérant de cabine mobile a eu à envoyer, à travers cette nouvelle méthode, des montants assez importants. «J'ai eu à transférer un montant de 50.000 Fcfa dans les mêmes conditions à ma famille qui se trouve à Danané », révèle-t-il. L'opération a été une réussite totale puisque les destinataires ont reçu après quelques minutes la somme indiquée. Le gérant qui a accepté le transfert a eu un bonus de 12.000 Fcfa », révèle-t-il. Selon lui, c'est une opération qui marche généralement avec ceux qui font le transfert d'unités et davantage avec les grossistes supposés avoir assez de liquidités pour répondre aux besoins du client. «Souvent, il y a certains gérants en aval qui sont réticents parce qu'ils ne maîtrisent pas bien le fonctionnement ou bien ils ne veulent pas prendre de risques», renchérit Kouamé Bi.

### **La vacillation du réseau inquiète**

Justement, les problèmes peuvent subvenir en cas de vacillation du réseau téléphonique. Une situation qui peut être à l'origine de nombreuses incompréhensions. «La seule difficulté avec cette nouvelle méthode, c'est quand le réseau n'est pas stable. Mais, nous prenons le soin de balancer les crédits une seule fois pour éviter que l'autre gérant ne reçoive le double de la valeur. On prend également le nom du client et son numéro. Une fois l'opération est confirmée, on lui fait signe», note Doumbia T, propriétaire de cabine à Cocody-Deux Plateaux. «C'est surtout les clients qui résident dans le quartier qui demandent ce service. Donc il y a une certaine affinité entre eux et nous », souligne-t-il. Si certains abonnés estiment que c'est une innovation qui leur permet de bénéficier de beaucoup de choses, d'autres par contre marquent leur étonnement. «Je fais appel aux gérants de cabine mobile pour effectuer des transferts quand mes moyens sont vraiment limités. Avec ces jeunes, il n'est pas question de payer de commission. Alors qu'à la Poste de Côte d'Ivoire ou à Western Union, pour un montant de 10.000 Fcfa vous payez 1.600 Fcfa et plus de 5.000 Fcfa. C'est déjà beaucoup. Sans compter les frais liés au transport pour se rendre dans ces lieux», déclare Koffi Luc T, gérant un pressing à Cocody. Sylla M, enseignant, qui a pris connaissance à un moment donné de ce nouveau mode de transfert d'argent, s'interroge sur sa fiabilité. «De plus en plus certaines personnes en parlent, mais j'avoue que je m'interroge sur la fiabilité de telles opérations. Transférer de l'argent à travers un circuit aussi informel sans garantie, je trouve cela inquiétant», se préoccupe-t-il. Les opérateurs de téléphonie mobile estiment que les clients qui optent pour ce service, sont des personnes qui sont généralement hors du circuit bancaire. «Ce ne sont pas des clients de banques qui préfèrent ces genres d'opération. C'est difficile à qualifier tout de même. Parce que c'est un transfert de crédit de consommation qui est monnayé au bout de la chaîne. Mais en même temps, il faut reconnaître que beaucoup d'activités se font de façon informelle en Côte d'Ivoire. C'est la preuve que notre système bancaire n'est pas performant», affirme André Apété, secrétaire général de l'Union nationale des entreprises de télécommunication (Unetel). Selon lui, si cela devrait devenir une activité majeure pour les gérants de cabine, cela suppose qu'ils doivent faire face aux charges fiscales. «Mais encore que la Tva est déjà payée sur la communication. Les tentatives pour joindre les services du ministère de l'Economie et des Finances sont restées vaines.

Cissé Cheick Ely