

[http://abonnes.lemonde.fr/afrique/article/2015/02/26/l-innovation-bancaire-nouveau-terrain-de-chasse-des-start-up-africaines\\_4584112\\_3212.html](http://abonnes.lemonde.fr/afrique/article/2015/02/26/l-innovation-bancaire-nouveau-terrain-de-chasse-des-start-up-africaines_4584112_3212.html)

**Le Monde** CHRONIQUE

## L'innovation bancaire, nouveau terrain de chasse des start-up africaines

Par Samir Abdelkrim<sup>1</sup> Le Monde.fr Le 26.02.2015 à 14h19

En 2030, selon le philanthrope américain Bill Gates, deux milliards d'individus dans le monde utiliseront leurs téléphones mobiles pour épargner, emprunter et effectuer des paiements. En Afrique, le mobile est devenu un outil puissant d'e-inclusion qui permet, en l'absence d'infrastructures bancaires, de recevoir des salaires et d'en verser, faisant sortir du secteur informel des pans entiers de la population africaine, absente des statistiques officielles.



De Nairobi à Mombasa, 75 % des adultes kenyans règlent toutes leurs factures de la vie courante directement via l'application M-Pesa : frais de scolarité, factures d'électricité et même de simples courses en taxi, comme je le fis quotidiennement lors de mon passage à Nairobi dans le cadre du projet #TECHAFrique. Avec M-Pesa, un simple SMS envoyé depuis ou vers un téléphone low-cost suffit.

Au-delà de M-Pesa dont l'immense majorité des utilisateurs se situe au Kenya, un nombre grandissant de start-up se distinguent et prennent à bras-le-corps la question de la sous-bancarisation des Africains. Des Bitcoins utilisés au Ghana ou au Kenya pour corriger les coûts excessifs des transferts de fonds au « Cash to Goods », voici une sélection de six start-up africaines qui misent sur la finance numérique pour ouvrir des services de paiement aux 75 % d'Africains exclus des circuits bancaires.

---

<sup>1</sup> Samir Abdelkrim, entrepreneur et consultant, il a fondé [StartupBRICS.com](http://StartupBRICS.com), un blog spécialisé sur l'innovation dans les pays émergents. Depuis un an, il vit au cœur des écosystèmes start-up et tech en Afrique avec le projet #TECHAFrique.

- **AfriMarket (France) : le « Cash to Goods » pour casser le monopole des transferts de fonds**

La baraka ne quitte plus AfriMarket, le leader franco-africain du « Cash to Goods ». La jeune pousse, qui a commencé à faire parler d'elle en 2013, vient de lever 2,5 millions d'euros, dont 1 million apporté sur un plateau par l'opérateur français Orange. Le « Cash to Goods » ? Une technologie qui permet aux Africains de la diaspora d'aider directement leur famille en réglant leurs dépenses de la vie courante (alimentation, achat de médicaments, matériaux de construction, etc.), via un réseau de boutiques partenaires disséminées un peu partout en Afrique de l'Ouest.

Près de 300 points fixes au total, à Abidjan, Dakar, Lomé, Cotonou et prochainement à Bamako. Avec AfriMarket, les coupons d'achat sont transférés directement depuis l'étranger aux familles, ce qui permet au passage de remettre en question les coûteux monopoles exercés par les grands opérateurs du transfert d'argent, Western Union et MoneyGram en tête. Orange prévoit maintenant d'intégrer AfriMarket dans sa solution de paiement Orange Money. Une manière pour la start-up de poser un pied en Afrique anglophone, où Orange est déjà implantée notamment au Kenya et au Botswana.

- **SimplePay (Nigeria) : faire émerger une économie sans cash**

Depuis Lagos, capitale tentaculaire du Nigeria, la start-up SimplePay est en train de convaincre de plus en plus de Nigériens de délaisser le paiement en espèces au profit du paiement électronique. Une gageure dans un pays où la culture du cash est très forte, et où la méfiance vis-à-vis du paiement sur Internet reste profonde. N'oublions pas que le Nigeria souffre d'une solide réputation en matière d'arnaques sur Internet, avec les fameux « Yahoo Boys » de Lagos.

Mais de Lagos à Abuja, transporter de l'argent n'est jamais sans risques et le manque de distributeurs automatiques constitue un problème. L'application SimplePay propose d'effectuer les paiements directement depuis un smartphone, de façon instantanée et sécurisée. L'agence de voyage africaine Jovago et surtout l'incontournable Uber, qui opèrent à Lagos, intègrent aujourd'hui SimplePay dans leurs interfaces. Et avec le boom attendu du e-commerce, SimplePay peut rapidement rivaliser avec PayPal en Afrique de l'Ouest. Selon une étude réalisée par PayPal, 89 % des Nigériens font déjà ou prévoient de faire des achats en ligne.

- **Bouquet Pass Santé (Sénégal) : la prise en charge médicale depuis l'étranger**

C'est à Cape Town, en novembre 2014, que je rencontre pour la première fois l'entrepreneur sénégalais Moussa Traoré, à l'occasion de la remise du Prix de l'entrepreneur social en Afrique, organisé chaque année par le groupe Orange. Sa

start-up, Bouquet Pass Santé, mise sur la solidarité de la diaspora dans le domaine médical, en réorientant l'usage de l'argent envoyé aux familles restées au pays, en faveur des dépenses de santé.

**Lire aussi : Jorn Lyseggen : « Nous souhaitons étendre le succès de MEST à l'ensemble de l'Afrique »**

Pour pitcher la proposition de valeur de sa start-up, Moussa Traoré me donne quelques arguments : « *Au Sénégal, près de 80 % des transferts de fonds sont directement utilisés pour acheter de la nourriture, alors que les familles ne consacrent que 4 % de leur budget à la santé* ». Comment fonctionne Bouquet Pass Santé ? « *Sur notre site, nous référençons 50 médecins sénégalais avec qui nous travaillons, répartis dans 49 spécialités et actes de soins différents. Je prends un exemple. Ma famille est à Dakar. Si ma tante tombe malade et n'a pas les moyens pour consulter un médecin rapidement, je me rends sur le site Internet de Pass Santé et, avec ma carte bleue, je réserve un créneau afin qu'elle puisse consulter un médecin, réaliser des examens, etc. Le paiement se fait en ligne et ma famille sénégalaise recevra un SMS avec un code confirmant le rendez-vous chez le médecin. Ils n'ont donc aucun frais à avancer. Avec Pass Santé, tout est payé en ligne par la diaspora* ». Une solution qui a séduit Orange, très présent au Sénégal : Bouquet Pass Santé est en train d'intégrer les interfaces API de l'opérateur en France et en Afrique.

- **SnapScan (Afrique du Sud) : le concurrent africain d'Apple Pay ?**

SnapScan est une solution sud-africaine qui propose le paiement sans contact, comme Apple Pay le fait déjà aux États Unis. Utiliser SnapScan pour faire ses achats, c'est la possibilité de faire des paiements en prenant simplement une photo avec son smartphone lorsque l'on fait du shopping au Cap, Durban ou Pretoria. Un processus en deux étapes pour raisons de sécurité : l'utilisateur de SnapScan va ainsi prendre en photo un QR code en magasin, puis taper un code à 4 chiffres pour confirmer son intention d'achat. De l'autre côté, le commerçant recevra le paiement dès la validation effectuée.

L'intérêt de SnapScan en Afrique c'est qu'il permet aux commerçants informels, que l'on croise en nombre dans les rues du centre-ville de Johannesburg par exemple, d'accepter le paiement par QR code en le convertissant directement en bons d'achat dans les chaînes de supermarché de la capitale. Une variante du « Cash to Goods ».

Les commerçants déclarés recevront les paiements directement sur leurs comptes bancaires, et la Standard Bank, une institution bancaire respectée en Afrique du Sud, compte déjà parmi les partenaires privilégiés de la start-up. SnapScan est déjà utilisé par près de 10 000 vendeurs partout en Afrique du Sud, avec une croissance forte attendue dans les deux ans, d'autant que les Africains sont de plus en plus friands de

smartphones (on en comptera 350 millions en 2017), profitant de la chute des prix que permet l'arrivée massive de terminaux low cost.

- **Beam (Ghana) & BitPesa (Kenya) : des « Remittances » au « Rebittances » ?**

C'est à Accra, dans le célèbre incubateur ghanéen MEST, que j'ai pu découvrir et interviewer Beam, une start-up qui utilise les Bitcoins, une monnaie alternative qui permet de faire fondre les frais de commissions. Surtout lorsque l'on veut envoyer de l'argent en Afrique. Nikunj Handa, son fondateur, m'explique durant de longues minutes pourquoi les « *Rebittances* » se substitueront tôt ou tard aux coûteuses « *Remittances* ».

*« Notre objectif est de capter une part grandissante du flux des transferts financiers envoyés par la diaspora africaine vers le continent. Nous ciblons principalement le Ghana et le Nigeria et, grâce aux Bitcoins, les frais de transfert passent de plus de 10 % en moyenne suivant les opérateurs à seulement 3 % avec Beam. Nous sommes clairement plus compétitifs ».*

#### **Lire aussi : Start-up africaines : des initiatives très variées**

A Nairobi, la start-up BitPesa propose une solution équivalente. Ici, comme pour le Ghana avec Beam, la diaspora kenyane peut envoyer son épargne à ses proches via BitPesa, donc avec des Bitcoins. Au Kenya, les destinataires peuvent convertir les Bitcoins en shillings kenyans, acheter du crédit directement sur M-Pesa et même recharger leurs téléphones. Quid des flux constants de critiques concernant la volatilité des Bitcoins ? Si les « *Rebittances* » permettent effectivement aujourd'hui aux expatriés africains de payer moins de commission à l'envoi, l'avenir dira si les Bitcoins s'institutionnalisent et s'enracinent dans le paysage financier africain. Ou disparaîtront, faute de confiance.

Samir Abdelkrim, entrepreneur et consultant, il a fondé [StartupBRICS.com](http://StartupBRICS.com), un blog spécialisé sur l'innovation dans les pays émergents. Depuis un an, il vit au cœur des écosystèmes start-up et tech en Afrique avec le projet [#TECHAFrique](https://twitter.com/TECHAFrique).