



Matthieu Spohn/PhotoAto/Getty Images



# L'avenir des transferts d'argent transfrontaliers passe-t-il par le téléphone mobile ?

## 1 LES TRANSFERTS D'ARGENT TRANSFRONTALIERS : DES PERSPECTIVES ET ECONOMIQUES CONSIDERABLES

---

Les transferts d'argent transfrontaliers de personne à personne sont colossaux. Selon un rapport de la Banque mondiale, à l'échelle de la planète, ceux-ci s'élèveraient à 240 milliards de dollars pour 2007 soit deux fois plus qu'en 2002. Ce chiffre officiel serait toutefois largement sous-estimé car une grande partie des transferts d'argent se fait via des circuits informels parallèles dont les frais sont proportionnels aux niveaux de sécurité et de rapidité procurés.

Les chiffres des nations unies sont sans équivoque : plus de 200 millions de personnes vivent hors de leur pays de naissance, 60 % vivant dans des pays développés, les 40% restant dans des pays en voie de développement. Les principaux corridors de migration et les transferts d'argent qui en résultent sont ceux entre l'Europe et ses anciennes colonies (entre le Royaume Uni et l'Inde, le Pakistan et certains pays d'Afrique de l'Est, entre la France et les pays d'Afrique du Nord et de l'Ouest) et plus récemment entre les USA et le Mexique ainsi qu'entre les pays du Golf et les pays du sud-est asiatique (Philippines, Indonésie,...).

Les fonds transférés par les travailleurs émigrés ont pour résultat premier d'augmenter le niveau de la vie de la famille restée au pays (payer les dépenses de santé

et d'éducation) mais ont également un deuxième effet directement induit bien que moins perceptible, mais non anodin économiquement : les hausses de consommation et les investissements de ces familles. Ces dernières contribuent à l'amélioration de la santé de l'économie locale et plus globalement à la santé de l'économie du pays au sens large. L'entrée de devises étrangères peut améliorer sensiblement la solvabilité des pays bénéficiaires et devenir une source de financement fiable en période d'instabilité.

L'essor des transferts d'argent – tout en maintenant leur caractère privé – devient donc une préoccupation majeure partagée par l'ensemble des organismes internationaux, dont principalement les Nations Unies qui militent pour leur démocratisation. Ces derniers travaillent sur deux axes clés, l'augmentation du nombre de bénéficiaires potentiels et la réduction du coût desdits transferts.

## 2 EN QUOI LE TELEPHONE MOBILE PEUT-IL PARTICIPER A CES POLITIQUES DE DEVELOPPEMENT ?

---

Outre leur coût, le principal obstacle actuel au décollage des transferts de fond est le faible taux de bancarisation des populations potentiellement destinataires des fonds. Le téléphone mobile devient dès lors un véritable atout répondant aux deux axes d'action prônés par les Nations Unies.

En effet, si l'on compte aujourd'hui un milliard de personnes bancarisées, trois milliards possèdent un téléphone portable. Ainsi en plus de tripler de façon purement mathématique la taille de la population cible, le téléphone mobile a un effet multiplicateur plus qualitatif en simplifiant nettement les formalités pour des populations parfois illettrées : clics sur le clavier de son téléphone portable suffiront bientôt pour envoyer de l'argent.

De plus, le téléphone mobile est une alternative innovante aux paiements en espèces ainsi qu'un moyen de formaliser les transferts afin de mieux les suivre, les sécuriser et ainsi faire baisser le coût des transactions. Juniper Research estime qu'en 2011, les transactions effectuées via le mobile devraient s'élever à 22 milliards de dollars et compter approximativement 204 millions d'utilisateurs. Cette croissance sera en grande partie due aux transferts d'argent (peer to peer ou transfrontaliers) et dans une moindre mesure aux paiements. Si les pays développés commencent à expérimenter des technologies très avancées telles le NFC qui devrait rapidement devenir un standard, les technologies basiques, telles le SMS resteront plus longtemps la norme dans les pays en voie de développement.

### **3 LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT SONT PRECURSEURS SUR LE DEVELOPPEMENT DE CES SOLUTIONS INNOVANTES**

---

Les pays en voie de développement et plus particulièrement le continent africain et les pays d'Asie du sud-est sont les précurseurs et les catalyseurs de ces nouvelles solutions de transferts d'argent sur mobile. Des opérateurs mobiles locaux (souvent regroupés entre eux à l'instar de la Bridge Mobile Alliance dans le sud-est asiatique) proposent des offres à des prix nettement inférieurs à ceux des opérateurs existants. Ils sont adossés à des réseaux d'agents (commerçants locaux ou boutiques opérateurs) dans lesquels les transferts mobiles virtuels sont vérifiés et « transformés en cash ». Un chiffre éloquent : l'Afrique compte désormais plus de 120 millions d'utilisateurs de ces solutions, ce nombre croît en moyenne de 65% tous les ans depuis 2003<sup>1</sup>.

Quelques exemples des solutions pionnières lancées ces deux dernières années :

M-PESA au Kenya (via le réseau de l'opérateur Safaricom), GCash aux Philippines (via le réseau Globe) et Wizzit en Afrique du sud. Ces solutions ont globalement les mêmes objectifs : fournir à termes les

principales fonctionnalités de m-banking en démarrant par les mouvements inter-comptes, mais différent sur les mécanismes globaux de gestion de comptes (principalement sur le degré d'ouverture du système vers des comptes appartenant à d'autres réseaux, le choix du réseau d'agents), les mécanismes de compensation et de règlement (comme la capacité à s'interconnecter avec des systèmes de clearing bancaire existant), le niveau de lutte contre la fraude et la tarification du service.

Ainsi, Wizzit et GCash se sont adossées à des banques (Bank of Athens pour WIZZIT et UCPB pour GCash) afin d'accéder aux chambres de compensation, élargir leur base de clientèle et transférer les responsabilités financières à des établissements spécialisés. Seul M-PESA a restreint son offre aux seuls clients du réseau Safaricom mettant en œuvre un système réellement innovant ne nécessitant pas d'accès à une chambre de compensation mais gérant un « compte UNIQUE » (administré chez CBA) partagé entre tous les clients. Ce système bien que très innovant ne demeurera viable tant que le système ne dépassera pas les frontières kenyanes (ce système est en cours d'évolution grâce à un partenariat avec Vodafone qui permettra des transferts transfrontaliers sur l'un des corridors clé du Royaume Uni).

Plus récemment Orange a commencé à tester Orange Money en Côte d'Ivoire (où le taux de bancarisation est faible : 7%) via sa filiale Côte d'Ivoire Télécom. Ce service est un service de paiement et de transfert par téléphone mobile qui rend possible des opérations simples comme les dépôts, retraits et le transfert d'argent aux 93% de la population qui ne dispose pas de compte bancaire. Cette expérimentation pourrait être étendue à d'autres pays de la zone AMEA.

### **4 ROLES ET RESPONSABILITES DANS LES SYSTEMES DE TRANSFERT D'ARGENT TRANSFRONTALIERS**

---

Le niveau de responsabilité que souhaitent prendre les opérateurs mobiles est la clé du choix du business model. Il existe trois responsabilités majeures sur les transferts d'argent transfrontaliers (hors problématiques de transmission) :

- Authentifier l'émetteur (ainsi que le destinataire), son éligibilité au service ainsi que sa solvabilité,
- Lutter contre le blanchiment d'argent,
- Assurer l'intégrité et la confidentialité des montants transférés.

Les autres responsabilités sont transférées aux clients via les conditions générales de vente.

---

<sup>1</sup> La conscience [www.laconscience.com](http://www.laconscience.com)

## 5 DES LORS QUELS BUSINESS MODELS ENVISAGEABLES POUR LES OPERATEURS ?

---

Les opérateurs peuvent se passer d'un réseau d'agences bancaires en les remplaçant par un réseau d'agents mais ne peuvent déroger aux contraintes de la réglementation bancaire<sup>2</sup> et aux responsabilités qui en découlent.

Ainsi à court terme, ils peuvent palier l'absence d'établissement financier partenaire soit par une dérogation « limitée dans les temps » sur les responsabilités clés soit par un suivi minutieux des fréquences, montants et destinataires de tous les transferts effectués par chaque émetteur. Outre cette forte contrainte en termes de responsabilité, l'opérateur qui souhaite innover seul est confronté à d'autres obstacles issus de cette même réglementation : des restrictions sur les dépôts, sur les transactions pluri-devises, sur le réseau (acquisition de « clients », accès aux installations de paiement,...) et des obligations sur le niveau de protection des informations client.

Les opérateurs doivent donc rapidement envisager des modèles plus pérennes s'ils veulent être au centre du futur écosystème et capter des parts de marché au leader actuel, Western Union, qui mène depuis mai 2006 des expérimentations de transferts de fonds sur mobile et pense lancer bientôt une offre globale transfrontalière qui desservira l'ensemble de ses agences sur les principaux corridors de migration.

Ces modèles plus pérennes peuvent prendre plusieurs formes : partenariat avec une banque ou un réseau d'acceptation international type Visa ou MasterCard, l'obtention d'une licence d'e-money voire l'obtention d'une licence bancaire (comme l'a récemment fait Paypal au Luxembourg qui commence à pénétrer le marché des transferts d'argent via Internet dans 190 pays et sur 26 devises).

Les nouveaux acteurs, opérateurs, fournisseurs de plates-formes et tiers de confiance peuvent se différencier en jouant sur plusieurs axes : ne pas se limiter uniquement aux personnes bancarisées tel que l'entend Western Union sur son offre mobile, accélérer le processus en passant par un réseau mobile et non plus « postal », réduire les coûts en s'appuyant sur des infrastructures existantes, utiliser le téléphone mobile comme un réel outil d'authentification avec un rôle majeur dans le processus de transfert d'argent et non uniquement comme un support informatif d'arrivée de fonds. Le tout en conservant le même niveau de service en termes de sécurité et de confidentialité.

## A propos des auteurs

---

**cepheid consulting** est un cabinet de conseil en stratégie, marketing et management, spécialisé dans les usages télécom, créé par quatre associés experts du secteur.

Cette expertise lui permet un double positionnement : un coeur de métier sur le secteur des télécommunications, et une déclinaison de cette expertise sur les autres secteurs de l'économie, principalement les institutions financières, les transports, la distribution, etc.

Quel que soit le secteur d'intervention, **cepheid consulting** intervient sur les problématiques clés liées aux phases de conception, de lancement et d'optimisation d'offres, de services et de processus.

- **Stratégie** : étude risques/opportunités, appropriation managériale de la stratégie définie, benchmarks et repositionnements, etc.
- **Marketing** : positionnement, définition du mix et de la promesse marketing, lancement d'offre, programme de fidélisation, etc.
- **Organisation** : diagnostic organisationnel, définition des rôles et responsabilités, études d'externalisation, chiffrage, formalisation des processus métiers, etc.
- **P&L** : tarification, business plan, outils de suivi, réduction des coûts, identification des leviers de croissance, etc.

**cepheidconsulting**

63, boulevard Haussmann

75008 Paris - France

Tél. : +33 1 53 43 82 47

<http://www.cepheid-consulting.com/>

---

Delphine Nouvian, HEC 1995, est l'un des fondateurs de cepheid consulting, cabinet spécialisé dans les usages télécoms. Elle intervient sur des missions de cadrage stratégique et marketing chez les opérateurs et dans les banques.



---

<sup>2</sup> Ces contraintes pouvant être différentes d'un pays à l'autre