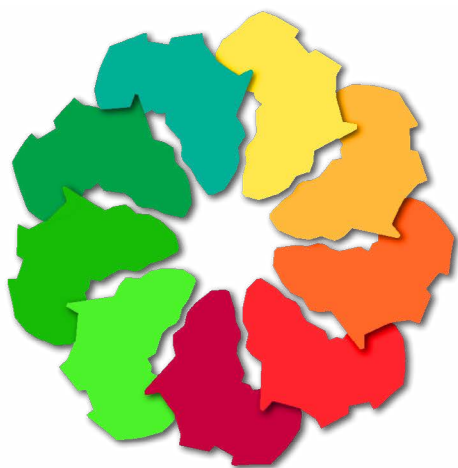




Resumé de la 4ème édition de la SAM
21-25 octobre 2019, à Ouagadougou, Burkina Faso

En quête d'impact : la finance inclusive au service des Objectifs de Développement Durable





La SAM, le plus grand évènement dédié au développement de la finance inclusive en Afrique

Tous les deux ans depuis 2013, la SAM rassemble en un seul lieu durant une semaine entière tous les acteurs du développement de l'inclusion financière en Afrique.

La 4e édition a eu lieu du 21 au 25 octobre 2019 à Ouagadougou, au Burkina Faso.

Au fil des éditions, la SAM est devenue la plus grande plateforme de réflexions et d'échanges entre praticiens impliqués dans le secteur, investisseurs, IMF, chercheurs, banques, réseaux, innovateurs, gouvernements et ONG se retrouvent pour :

- rencontrer les décideurs du secteur, les bailleurs publics et privés, les directeurs d'IMF et les investisseurs en microfinance ;
- nouer des partenariats et conclure de nouvelles collaborations ;
- étendre et développer votre réseau de contacts ;
- partager des bonnes pratiques innovantes ;
- accélérer l'inclusion financière sur le continent.

En 2019, la SAM de tous les records !

900 participants

56 pays, dont 35 pays africains

20 sessions de conférence

avec plus de 80 orateurs internationaux

20 ateliers et formations

Plus de 100 partenaires contributeurs

30 exposants au Village des Innovateurs

550 rendez-vous entre IMF et investisseurs à la Foire



Cliquez pour visionner la vidéo



Répondre aux ODD grâce aux partenariats et à la modernisation de la microfinance en Afrique

Mathieu Soglonou, du Fonds d'équipement des Nations Unies (FENU) a commenté plusieurs des objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies lors d'une session sur « **l'état du secteur de la finance inclusive et ses contributions au développement en Afrique** ». Malgré les progrès réalisés d'une manière générale pour atteindre les ODD, M. Soglonou a souligné qu'il y avait eu des difficultés par rapport à l'ODD 2 « Faim zéro ». Le nombre de personnes souffrant de la faim a augmenté de 800 millions en raison de problèmes dus par exemple à des conditions météorologiques extrêmes, à la guerre, et à des difficultés de stockage et de distribution des produits agricoles. M. Soglonou a relevé que l'une des complications pour arriver à réduire la faim est que les bailleurs ont tendance à être plus intéressés à investir dans des cultures assurant un retour financier que dans les biens issus de l'agriculture destinés à être consommés localement.

Concernant l'ODD 8, « Travail décent et croissance économique », M. Soglonou a souligné que si seulement 35 % des Africains ont des comptes dans des établissements financiers, l'essor des services financiers numériques vient accroître ce

pourcentage. Philippe Guichandut, de la Fondation Grameen Crédit Agricole, a précisé qu'en dépit du faible taux d'inclusion en Afrique, plusieurs régions affichent des chiffres nettement plus élevés. Parmi celles où davantage de personnes bénéficient de l'inclusion financière, il a mentionné l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe, et a ajouté « **l'Afrique de l'Ouest est sur la bonne voie** ».

M. Guichandut a également fait référence aux données de Symbiotics concernant 87 fonds d'investissement privés en microfinance (FIM). Les FIM ont placé 8 % de leurs portefeuilles, soit un total de 2,4 milliards d'USD, en Afrique. **Les deux intervenants ont expliqué l'intérêt d'augmenter ce chiffre, mais ont mentionné certains obstacles, notamment les faibles niveaux de capitalisation de nombreuses IMF, la qualité médiocre des portefeuilles, des problèmes de gouvernance et l'absence de mise à l'échelle.**

Wango Fidèle Yameogo, secrétaire permanent pour la Promotion de la Microfinance au Burkina Faso, a exposé la situation dans son pays. Avec plus de 80 % de la population utilisant des téléphones portables, il a déclaré que « **la pénétration de la téléphonie mobile a vraiment amélioré l'inclusion financière** ». Malheureusement, les conflits, principalement dans le nord du Burkina, ont causé le déplacement de 500 000 personnes. Bien que certaines succursales d'IMF aient fermé



Du 21 au 25 octobre 2019
Centre International
de Conférence de Ouaga 2000

4ème édition

En Quête d'Impact :

La Finance Inclusive au Service des Objectifs de Développement Durable

4th edition

Pathways Towards Impact:

African Inclusive Finance for the Sustainable Development Goals



Organisateurs

Organizers



à cause de ces conflits, il soutient que « les IMF sont les pierres angulaires » du travail dans ces zones difficiles.

Pour le Burkina, la manière de progresser a consisté à réunir les banques, les opérateurs de réseaux mobiles, les IMF et les sociétés de technologie financière (fintech) pour soutenir le troisième plan pluriannuel d'inclusion financière du pays. Ces parties prenantes ont constitué un groupe de travail sur la finance numérique, un des quatre groupes soutenant le plan. Ces actions s'inscrivent dans le cadre de l'ODD 17, « Partenariats pour la réalisation des objectifs ».

Au sujet de la connectivité mobile, M. Soglonou a décrit une stratégie employée par le FENU pour encourager les opérateurs de réseaux mobiles à introduire le service 3G dans davantage de zones rurales. Le FENU garantit leurs investissements, mais les entreprises ont jusqu'à présent pu amortir leurs coûts, de sorte que le FENU n'a engagé aucune dépense. À présent, le FENU cherche à conclure des arrangements similaires pour étendre la couverture de la technologie 4G.

Malgré l'engouement général pour le potentiel des

services financiers numériques, M. Guichandut a fait part d'inquiétudes concernant notamment l'établissement d'une liste noire non réglementée de 2 millions de « nanoemprunteurs » au Kenya. Même si la microfinance a été à un moment considérée à tort comme une solution miracle pour mettre fin à la pauvreté, M. Guichandut a mis en garde, en disant que la finance numérique n'est pas la panacée. Il a mentionné avoir eu récemment une conversation avec un microprêteur sur le fait de trouver un équilibre entre les services technologiques impersonnels et la microfinance traditionnelle « proche de la clientèle », qui implique des entretiens réguliers entre les clients et le personnel des IMF.

Concernant les financements agricoles, M. Guichandut a fait valoir que « faire uniquement du commercial n'est pas approprié ». En raison des risques inhérents aux prêts agricoles, lesquels sont exacerbés par le changement climatique, il a suggéré que les gouvernements devraient peut-être continuer à proposer des instruments à composition mixte, comme des garanties par exemple. **Des partenariats avec des ONG en mesure de dispenser de la formation sur des sujets comme l'agronomie et la direction d'équipes peuvent être essentiels.**



La protection des clients comme enjeu principal du développement digital

Sébastien Boyé, directeur des investissements chez Investisseurs & Partenaires (I&P), a fait une allocution sur l'avenir de l'inclusion financière en Afrique. **M. Boyé s'est dit optimiste quant à l'avenir de l'Afrique, en raison du dynamisme et de l'esprit d'entreprise du continent.** Il a cité des prévisions selon lesquelles d'ici 2050, 250 millions de nouveaux emplois seront créés en Afrique, alors que le PIB du continent dépasse celui de l'UE. En termes de faiblesses, il existe une instabilité importante, et plusieurs pays sont en difficulté, avec trop d'emprunts publics.

M. Boyé soutient que les intervenants du secteur de l'inclusion financière doivent se concentrer sur des sujets comme les ressources humaines, la recherche universitaire et la numérisation. **Pour le numérique, les institutions doivent chercher à améliorer à la fois le service à la clientèle et la productivité.** Alors que de nombreuses organisations ont relevé ce défi de taille au profit des clients de la microfinance, M. Boyé préconise que nous trouvions également le moyen pour que la numérisation profite aux petites et moyennes entreprises (PME).

Alors que la numérisation se propage dans le secteur financier, M. Boyé souligne que les IMF sont confrontées à de « nouveaux acteurs agressifs », comme Facebook, WhatsApp et Alibaba, ainsi qu'aux opérateurs de réseaux mobiles et aux banques. Compte tenu des coûts élevés de la numérisation, M. Boyé suggère de trouver des moyens de **partager ces coûts avec des partenaires.** Pour que les IMF continuent à progresser, elles peuvent nouer des alliances avec certains de ces nouveaux acteurs, qui peuvent avoir des cultures de travail très différentes. La consolidation se profile également à l'horizon.

Parallèlement, la force des IMF réside dans les relations de confiance qu'elles ont avec leurs clients. C'est quelque chose que l'intelligence artificielle ne peut pas remplacer, souligne M. Boyé. Nous devons plus que jamais nous concentrer sur la protection des clients. Le secteur de la microfinance, avec 30 ans d'expérience en la matière, a des répercussions sociales, et collabore avec succès avec les organismes de réglementation. C'est un avantage important des IMF par rapport aux nouveaux venus sur le terrain.

Investisseurs & Partenaires, basée en France et dans sept pays africains, est « entièrement dédiée au financement et au soutien des petites et moyennes entreprises en Afrique subsaharienne ».

Nous devons plus que jamais nous concentrer sur la protection des clients.

Sébastien Boyé, directeur des investissements chez Investisseurs & Partenaires





Sans accès aux finances, les chances sont inégales.

Paulette Lenert, ministre de la
Coopération au développement et de
l'Action humanitaire du Luxembourg

SESSIONS DE LA CONFÉRENCE : 22 ET 23 OCTOBRE 2019

Cérémonie d'ouverture inaugurée par le Premier ministre burkinabé, la ministre de la Coopération luxembourgeoise et les hauts représentants sénégalais de la BCEAO

Lors de la Cérémonie d'ouverture, en présence du Premier ministre du Burkina Faso, Christophe Joseph Marie Dabiré, environ 900 participants à la conférence ont eu l'occasion d'entendre plusieurs hauts fonctionnaires sur le statut de l'inclusion financière dans la région. **Norbert Toé, Vice-gouverneur de la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), a expliqué que son institution avait fait de l'inclusion financière une priorité, avec pour objectif de porter à 75% la part des personnes en Afrique de l'Ouest ayant accès à des services financiers abordables.** Il a expliqué que cela est motivé par l'idée que l'inclusion financière soutient le développement durable, la croissance économique et plusieurs des objectifs de développement durable des Nations Unies, notamment l'égalité des sexes, l'accès à l'emploi, la réduction des inégalités et la diminution de la faim. Malgré les défis à relever en ce qui concerne la technologie et d'autres domaines, M. Toé prévoit que les changements réglementaires que la BCEAO est en train de mettre au point, permettront d'avoir un « secteur financier sûr, résilient et inclusif ».

Zahra Iyane Thiam, ministre sénégalaise de la Microfinance, de l'Économie sociale et de la Solidarité, a décrit comment l'accès au financement affecte de nombreux aspects de la vie. En plus de contribuer à l'accès à l'éducation et à la santé, il permet aux entrepreneurs de créer de la richesse, ce qui favorise la stabilité. Mme Thiam craint toutefois que les taux d'intérêt des microcrédits deviennent trop élevés.

Paulette Lenert, ministre luxembourgeoise de la Coopération au développement et de l'Action humanitaire, a souligné que les femmes étaient plus nombreuses que les hommes à manquer de services financiers de base. Elle a été applaudie par le public pour avoir souligné l'ironie de cette situation, étant donné que les femmes ont tendance à mieux gérer les ressources financières. Mme Lenert a expliqué que son pays fournit une assistance technique en microfinance, souvent pour stimuler l'impact d'investissements particuliers et pour aider à normaliser les opérations d'un pays à l'autre. Selon elle, « l'inclusion financière est nécessaire pour permettre aux gens d'accéder à leurs besoins fondamentaux ». Cela englobe l'épargne, les paiements et d'autres services que les prêts. Mme Lenert a décrit l'inclusion financière comme « un moyen d'atteindre un but, de donner aux gens des outils pour améliorer leur vie ». « Sans accès aux finances, les chances sont inégales », a-t-elle ajouté.

Renforcer le financement rural avec des partenariats publics-privés en Afrique de l'Est et former les agents de crédit en Afrique de l'Ouest

Au cours de la session intitulée «Promouvoir la finance rurale : une collaboration multisectorielle», Hedwig Siewerts, de l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (AGRA), a parlé de son travail pour aider le gouvernement du Kenya à expérimenter un système d'extension de la portée de ses financements limités destinés à l'agriculture. En 2016, le gouvernement disposait de 7 millions d'USD à investir dans l'agriculture et envisageait d'agir en tant que prêteur pour verser cet argent au secteur agricole. Reconnaisant que le gouvernement est peut-être meilleur dans la facilitation du marché que dans la gestion de l'argent, AGRA a travaillé avec des fonctionnaires pour associer la Barclays Bank of Kenya et la Société financière internationale (IFC) du Groupe de la Banque mondiale. En conséquence, le gouvernement a pu tirer parti de ses 7 millions d'USD pour garantir 23 millions d'USD de prêts auprès de la Barclays. Cela a permis à 150 000 agriculteurs ainsi qu'à 300 petites et moyennes entreprises (PME) – dont des organisations de producteurs, d'accéder à des financements et à une assistance non financière, comme par exemple une aide à la planification des activités.

Lors de la même session, Ousmane Thiongane, du réseau sénégalais U-IMCEC, a décrit les difficultés de son organisation à entrer dans le secteur agricole. Bien que l'agriculture soit une proposition risquée, la mission de l'organisation exigeait qu'elle soit au service des zones rurales. Au début, a-t-il expliqué, « nos agents ruraux n'étaient pas bien formés » en agriculture et donc la pénétration des zones rurales « a été un échec complet ». Les agents manquant d'informations de base, par exemple sur les différents cycles des cultures de pommes de terre et d'oignons, la qualité du portefeuille a souffert. En réaction, l'U-IMCEC a commencé à former ces personnels à devenir «gestionnaires de portefeuille locaux» plutôt qu'agents de prêts. Grâce à des connaissances agricoles nettement améliorées, le réseau a été en mesure d'apporter aux agriculteurs le soutien financier dont ils ont besoin, d'une

manière qui a permis de stabiliser l'institution. Cela a inclus le fait de conserver un modèle de proximité d'interaction entre le personnel et les clients, même si l'organisation apportait plus de technologie.

M. Thiongane a déclaré : « Nous n'avons pas le choix... la microfinance ne peut pas être séparée de la numérisation aujourd'hui. Bien que certains clients ne soient pas intéressés par la monnaie électronique, la technologie financière (fintech) permet à l'U-IMCEC de réduire ses coûts d'exploitation. »

Représentant Alterfin basé en Belgique, et membre du Conseil des bailleurs de fonds des petits exploitants agricoles (Council on Smallholder Agricultural Finance - CSAF), Jean-Marc Debricon a expliqué les différences entre investir dans l'agriculture et dans de la microfinance traditionnelle. Par exemple, les prêts aux organisations de producteurs ont généralement des durées plus courtes que les prêts aux institutions de microfinance. Pour les membres du CSAF, les investissements en microfinance ont tendance à être plus importants, ils leur permettent de remplir leurs missions d'investissement dans les zones rurales, où ils acceptent généralement de prendre plus de risques ou d'obtenir des rendements plus faibles. M. Debricon a également décrit le travail du CSAF sur Aceli Africa, qui sera lancé en 2020 avec un programme pilote en Afrique de l'Est. **Il s'agit d'un partenariat public-privé mobilisant des fonds pour les PME agricoles par le biais d'instruments comme un fonds de garantie pour protéger les investisseurs des pertes potentielles.**

Safiatou Malet-Coulibaly, de SOS Faim, basée au Luxembourg, a évoqué le travail de son ONG avec le dispositif Agri+ au Burkina Faso, au Mali et au Niger. Elle a affirmé que les organisations de producteurs sont des partenaires essentiels dans la gestion des risques – à la fois les risques du marché et ceux liés au changement climatique. SOS Faim a soutenu 48 de ces organisations avec des prêts et des garanties pour les aider à accéder au financement bancaire, ainsi qu'avec une assistance technique liée à la fois au financement et à l'agriculture.

Pour un partage de risques entre fournisseurs d'intrants et acheteurs des produits

Giorgi Samadashvili a décrit un cadre de partage des risques utilisé par Advans Ghana, membre du groupe français, pour financer les petits agriculteurs. Depuis 2017, l'institution a prêté 534 000 euros (600 000 USD) à 5 400 agriculteurs en partenariat avec les fournisseurs et agrégateurs agricoles. Cet accord dépend de relations très solides avec les fournisseurs qui, bien sûr, bénéficient directement des prêts aux agriculteurs. Les fournisseurs recueillent les demandes de prêt initiales auprès des agriculteurs. Ils enrôlent également des agriculteurs dans des réunions de groupe au cours desquelles ils peuvent recevoir le produit de leur prêt. **Cela permet à Advans Ghana de répondre aux demandes de 200 à 300 agriculteurs qui vivent dans des régions éloignées en seulement un ou deux jours, ce qui réduit considérablement les coûts. Le prêteur indique avoir un taux de remboursement de 100% avec ce mode de fonctionnement.**

Le programme implique que l'agriculteur paie 20 à 40% du coût des intrants sous forme d'acompte en espèces. Advans verse une somme complémentaire au fournisseur, de sorte que ce dernier perçoit 90% de son revenu dans les 60 jours qui suivent la livraison des intrants. Les 10% restants du revenu du fournisseur servent de garantie, et leur versement est reporté au moment où l'agriculteur aura fini de rembourser. L'agrégateur, qui achète le produit au moment de la récolte, s'engage à garantir 10 à 20%. **L'exposition d'Advans aux risques ne dépasse donc pas les 60%.**

Bien qu'Advans ait eu recours au même concept pour prêter aux producteurs de riz et de noix de cajou, la plupart des participants sont des producteurs de cacao qui empruntent pour acheter des sécateurs, des fongicides et des insecticides. **Dans le cadre de ce processus, Advans Ghana alloue des ressources importantes pour éduquer les agriculteurs sur le produit.** Cela inclut la manière de rembourser le prêt via l'argent mobile, même si la mauvaise qualité des connexions à Internet occasionne parfois des problèmes.

Pour conclure, M. Samadashvili suggère de « garder le client à l'esprit » en se demandant « comment apporter de meilleures solutions aux agriculteurs ». Si nous faisons cela, dit-il, chacun dans la chaîne de valeur atteindra ses objectifs.

Cette session a accueilli de nombreux intervenants de terrain : des employés de la banque burkinabée Coris Bank International qui ont expliqué comment cette entreprise prête aux membres de la chaîne de valeur du riz ; ceux d'Advans Côte d'Ivoire ont par ailleurs mis en valeur la formation en éducation financière et le prêt aux agriculteurs pour l'achat des intrants destinés à la culture du cacao ainsi que des camions d'importation. Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement (SIDI) finance les riziculteurs au Niger ainsi que les producteurs d'oignons et de maïs dans d'autres pays. La Banque Agricole du Faso que le gouvernement du Burkina Faso a lancée en février 2019, prête désormais pour la production de coton, mais aussi pour la pêche, le sésame, l'agroforesterie et les fruits à coque, y compris aux opérateurs de la chaîne de valeur et aux importateurs de matériel de récolte. **La Banque a également recours à des accords de partage des risques, avec une part de risque de 10% pour chacun acceptée par l'acheteur, le fournisseur et l'agriculteur.**

Albert Sié Dah, de chez Advans Côte d'Ivoire, a décrit le processus visant à intéresser les fournisseurs à prendre en charge 10% des risques des agriculteurs. **Il est bien sûr plus facile de convaincre d'autres fournisseurs une fois que l'on a réussi avec le premier.** Parmi les avantages pour les fournisseurs, outre celui de fidéliser davantage de clients, il y a le fait qu'Advans leur fournit des informations, notamment sur la manière dont les agriculteurs utilisent les intrants qu'ils achètent.



La technologie comme accélérateur du développement de services financiers dans le secteur agricole

Lors d'une session sur les technologies agricoles et financières, Emmanuel Ansah-Amprofi de chez Trotro Tractor au Ghana, a expliqué comment le service proposé par son entreprise aide les petits agriculteurs à mécaniser leurs opérations. **Les agriculteurs appellent un numéro vert pour demander un tracteur pour une courte période, par exemple pour la récolte. Dans un délai de 72 heures, l'agriculteur est mis en relation avec l'un des 320 propriétaires de tracteurs partenaires de Trotro.** Trotro prélève une commission de 10% sur le paiement versé par l'agriculteur au propriétaire du tracteur, lequel représente au total 20 à 25 USD le demi-hectare. M. Ansah-Amprofi a déclaré que **la mécanisation aide les agriculteurs à augmenter leurs rendements de 50% à 66%.**

Avec une demande de tracteurs supérieure à celle de ses propriétaires de tracteurs, Trotro a développé plusieurs méthodes pour soutenir les acheteurs de tracteurs. Par exemple, les données de Trotro peuvent aider une banque à prévoir combien d'argent un tracteur neuf peut rapporter, augmentant ainsi sa confiance dans le prêt à l'acheteur du tracteur. Trotro peut aussi verser directement à la banque un pourcentage des revenus du propriétaire du tracteur pour rembourser le prêt.

Lors de la même session, Karen Rieckmann, de l'ONG malienne myAgro, a évoqué le soutien apporté par son organisation à 60 000 agriculteurs (généralement des femmes travaillant environ un huitième d'hectare) dans 1 500 villages au Mali et au Sénégal, et plus récemment en Tanzanie. **Son équipe a observé que dans les villes les plus accessibles aux agriculteurs, presque tout est vendu en petites unités abordables.** Une unité de crédit téléphonique ou d'huile de cuisson peut coûter 1 USD, alors que les semences ou l'engrais coûtent 50 USD l'unité. MyAgro a commencé à équiper les jeunes de ces villes de smartphones pour agir en tant qu'« entrepreneurs de village », à enrôler les agriculteurs dans des plans d'épargne, et à leur proposer des services d'encaissement et de décaissement. **Les agriculteurs reçoivent une carte correspondant à un compte, avec laquelle ils peuvent économiser de l'argent par tranches d'1 USD ou plus.** Au fil du temps, les agriculteurs cumulent des crédits qui leur permettront de payer myAgro pour leur livrer des semences et des engrais au moment de la récolte. **Ces intrants de qualité, ainsi que la formation dispensée par myAgro, ont augmenté les rendements agricoles des agriculteurs de 50%, ce qui représente une valeur de 145 USD pour une famille type.** Une fois que l'agriculteur a réussi à épargner au cours de sa première année de participation, il économise en moyenne 27% de plus au cours de sa deuxième année de participation.



Mme Rieckmann a également décrit l'utilisation de la technologie pour réduire les coûts. Par exemple, le personnel est formé, motivé et retenu via des messages et des vidéos sur WhatsApp. **Le suivi automatisé offre également des informations sur les modèles de transaction, comme l'heure de la journée à laquelle les femmes ont tendance à mettre de l'argent de côté. La fréquence plus élevée des opérations d'épargne en fin de journée a conduit myAgro à concentrer sa mise à disposition de personnel sur ces créneaux.**

Paul Kweheria, de l'ONG américaine MercyCorps, a abordé des questions comme l'évaluation du crédit alternatif et la manière de développer l'utilisation des services financiers existants. Pour améliorer la notation de crédit d'un prêteur, MercyCorps a travaillé avec le prêteur pour élargir les sources à partir desquelles il se procure des données. Auparavant, le prêteur se basait sur les opérations bancaires et les transactions d'argent mobile, mais l'ONG a rajouté des données agricoles provenant de coopératives de producteurs, ce qui a augmenté la confiance du bailleur de fonds. Sur la question de l'accroissement du recours au crédit, l'institution de microfinance FINCA a constaté, en étudiant une région, que les femmes recevaient moins que les hommes. Après d'autres recherches, MercyCorps et FINCA ont découvert que la stratégie marketing principale, qui consistait à envoyer des camionnettes diffusant de la

musique forte dans les petits villages, était moins appréciée par les femmes.

M. Kweheria a également parlé d'un acheteur de thé en Tanzanie qui disposait d'un système complexe pour payer les producteurs de thé en espèces via des intermédiaires dans les villages. Avec les « pertes » d'argent et les plaintes concernant la lenteur du système, il y avait de bonnes raisons de passer aux paiements numériques. Un problème important était que les intermédiaires dans les villages allaient perdre de leur pouvoir à cause de cette transition, il était donc très important de trouver des moyens de les inciter à soutenir le nouveau système, afin qu'ils ne soient pas tentés de le saboter.

Après leur passage au numérique, les organisations peuvent analyser les données clients beaucoup plus facilement. Dans une étude de cas, MercyCorps a pu déterminer que les femmes préféraient épargner dans le cadre d'un plan périodique, tandis que les hommes préféraient les comptes ouverts. Si les femmes avaient moins épargné, elles l'avaient fait avec plus de régularité, et plus particulièrement les mercredis et vendredis. Dans le même temps, c'était le lundi que les clients s'étaient le moins occupé de leur plan d'épargne. En réaction, l'institution a commencé à envoyer des SMS (textos) de motivation à ses clients le dimanche, pour maintenir une participation constante.





Favoriser la résilience économique face au changement climatique avec la micro-assurance, l'épargne et les investissements dans l'agriculture

Dan Zook, de chez ISF Advisors, a ouvert la session SAM intitulée «favoriser la résilience économique face aux changements climatiques» en déclarant que **les petits exploitants agricoles sont «les plus vulnérables face à ces changements au niveau mondial... et qu'il est donc important que nous parlions du financement de l'adaptation»**. Une enquête du CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) segmente les besoins des agriculteurs de la façon suivante :

1. les agriculteurs de subsistance, les plus pauvres et les plus vulnérables, ont besoin d'épargne et d'assurance,
2. les agriculteurs commerciaux qui vendent des cultures de rente peuvent bénéficier d'investissements tel que l'irrigation au goutte à goutte,
3. les grands exploitants doivent réfléchir à l'adaptation ainsi qu'à la manière de réduire leur propre impact environnemental.

Bien que l'agriculture soit la source d'un quart des émissions de gaz à effet de serre dans le monde comme l'a indiqué M. Zook, les petits exploitants n'ont qu'un impact minime sur l'environnement, sauf ceux qui font pousser quelques cultures particulièrement gourmandes en ressources.

Yann Groeger, de chez BlueOrchard, a mentionné le fonds d'investissement InsuResilience de son entreprise, qui travaille avec des assureurs pour **élaborer des produits de micro-assurance aidant les pauvres à gérer le changement climatique. Les entités émettrices de ce fonds fournissent à 50 millions de personnes une assurance indexée, qui verse des indemnités lorsque les conditions climatiques dépassent certains seuils, plutôt que de se baser sur des pertes directes. Pour M. Groeger, la micro-assurance est «probablement mieux faite lorsqu'elle est distribuée avec des prêts»**. C'est-à-dire groupée avec un microcrédit, souvent comme condition de décaissement du prêt. **Cette formule est avantageuse à la fois pour l'agriculteur et pour**

le prêteur, en ce sens que l'agriculteur veut éviter d'avoir à rembourser un prêt en cas de mauvaise récolte, et que le prêteur ne veut pas que son client soit incapable de rembourser. Cependant, l'éducation aux questions financières est essentielle, selon M. Groeger : «Si le produit n'est pas bien expliqué, les agriculteurs peuvent tout simplement le refuser.»

Louise Boehm, de la FMO, a exposé le travail de son organisation avec Banpro Promerica sur la « Ligne Verte » au Nicaragua. Ce produit finance des projets comme des mini-centrales hydroélectriques ou les coûts de plantation d'arbres indigènes pour ombrager les plants de café, ce qui peut aider les agriculteurs à obtenir la certification que leurs pratiques sont bonnes pour la forêt tropicale locale.

Isabelle Van Grunderbeeck, de la Banque européenne d'investissement (BEI), a évoqué les lignes de crédit «vertes» de son institution pour les banques de détail qui cherchent à prêter en aval pour des projets d'énergies renouvelables et d'efficacité énergétique. La BEI fournit une assistance technique avec ces lignes de crédit. Par exemple, la BEI a aidé Banco Findesa, en République dominicaine, à évaluer les risques climatiques dans son portefeuille. La BEI propose également un cours en ligne sur les normes d'évaluation de la résilience climatique d'une institution.

À propos des retombées du travail sur la résilience climatique, M. Zook a cité l'amélioration du service d'une institution par rapport aux besoins des clients, l'ouverture de nouveaux secteurs d'activité, la différenciation de l'institution sur le marché, et l'accès à de nouvelles sources de financement. Il a cependant souligné que les gouvernements des pays riches subventionnent la plupart des primes d'assurance que les agriculteurs nationaux paient. Il est donc peu probable que les agriculteurs des pays pauvres puissent souscrire une assurance sans avoir de subvention. M. Zook soutient toutefois qu'investir dans une agriculture résiliente aux changements climatiques peut être rentable. Par exemple, l'irrigation goutte à goutte résiste aux problèmes climatiques et peut également augmenter les rendements de manière significative.

Comment la mesure de la performance sociale améliore les résultats des IMF ?

Amelia Greenberg, de la Social Performance Task Force (SPTF), lors d'une session SAM sur la mesure de l'impact social, a passé en revue certaines des excuses que les dirigeants des institutions de microfinance avancent pour différer la mesure des résultats concernant les clients. **Certains estiment que les enquêtes de satisfaction sont suffisantes, ou qu'un processus de mesure plus soutenu coûtera trop cher. Certains craignent qu'il ne soit pas raisonnable de prétendre qu'il existe une relation de cause à effet entre les services financiers de leur institution et les changements qui se produisent dans la vie des clients.**

Pour Colin Rice, de la Fondation sud-africaine pour les petites entreprises (SEF), il est intéressant de commencer par mesurer quelques paramètres dont l'organisation effectue déjà le suivi. **Le suivi de l'épargne constituée par les clients au fil du temps est un bon exemple. Il est facile à mesurer et directement (mais pas exclusivement) attribuable aux services de l'institution.** En plus de l'épargne, la SEF suit des variables comme **la qualité des logements, les actifs, et le montant (ainsi que les raisons) des retraits d'argent.** Pour aider à interpréter ses données, la SEF a défini des seuils pour les résultats qu'elle juge positifs, acceptables, ou inacceptables.

La mise en oeuvre a été lente, a expliqué M. Rice. La reconversion du personnel a été difficile. La SEF a dû revoir son système d'éducation financière. Elle a abandonné certains indicateurs de pauvreté difficiles à mesurer et dont l'horizon temporel était trop éloigné. Aujourd'hui, cependant, les données permettent à la SEF de voir de quelle manière les changements apportés à son système affectent les clients. L'institution peut effectuer des tests sur les produits dans certaines succursales pour voir si elle doit les déployer à l'ensemble de son réseau. Globalement, dit M. Rice, mesurer les résultats « nous permet d'être proactifs plutôt que réactifs. »

Snezana Jovic, de chez Cerise, a parlé des outils de gestion de la performance sociale créés par son organisation pour les microbanques et les investisseurs. **Ces outils donnent des cadres pour évaluer les produits proposés par une institution, évaluer les procédures internes, établir une correspondance entre les critères et les objectifs de développement durable de l'ONU, et recueillir des données auprès des clients (par exemple une fois par an, par téléphone).**

Mesurer les résultats nous permet d'être proactifs plutôt que réactifs.

Colin Rice, Small Enterprise Foundation (SEF), Afrique du Sud



Machal Karim, du Commonwealth Development Corporation Group (CDC Group), a expliqué l'étude de l'impact à toutes les étapes du cycle de vie des investissements de son établissement, notamment

1. la gestion de l'impact,
2. l'établissement d'une thèse d'impact pour accompagner la thèse d'investissement,
3. la prise en compte des entités émettrices uniquement si elles ont intégré l'impact dans leurs modèles économiques.

Concernant la collecte des données, CDC s'efforce d'éviter les demandes superflues en commençant par les données que l'entreprise recueille déjà, y compris en subdivisant le bilan par produit. Par exemple, cette subdivision pourrait définir les commissions de garantie par rapport aux prêts traditionnels, ou les entreprises rurales par rapport aux entreprises urbaines. Se lancer peut être aussi simple, estime Mme Karim, que de se demander **quel effet veux-je avoir en tant qu'entreprise.**

Antonique Koning, du CGAP, a affirmé que les clients qui utilisent des services financiers ont davantage de résilience et sont plus à même de saisir les opportunités qui se présentent. Elle a mentionné six domaines d'intérêt, suivant le parcours du client :

1. Le produit est-il adapté aux besoins du client ?
2. Le client a-t-il le choix entre différentes options ?
3. L'argent et les données du client sont-ils en sécurité ?
4. Le client bénéficie-t-il d'un service équitable ?
5. Le client a-t-il son mot à dire par rapport à la prestation de service, comme par exemple pour obtenir des réponses à ses questions et résoudre des problèmes ?
6. Le produit répond-il à un ou plusieurs objectif du client ?

Amelia Greenberg a énuméré les raisons pour lesquelles un produit peut ne pas fonctionner comme prévu, par exemple : une formation insuffisante du personnel, une utilisation du produit par les clients qui ne correspond pas à l'usage qu'il est prévu d'en faire, un prix élevé du produit, un manque de confiance du client, des attentes inappropriées concernant l'horizon temporel, un manque de services complémentaires, une inadaptation du produit au segment de marché, des données insuffisantes, et des facteurs de stress sans rapport avec le produit qui causent des problèmes aux clients.

Pour résoudre ces problèmes, les données sont fondamentales. **Le processus implique de mettre en place une planification, de collecter des données et d'analyser ces données avant d'agir.** L'analyse de rentabilité de tous ces travaux repose sur l'hypothèse que **les clients qui réussissent sont davantage susceptibles de devenir des clients à long terme qui remboursent leurs prêts et les recommandent par la suite.** En outre, les institutions disposant de données de qualité prendront de meilleures décisions quant à l'endroit où implanter de nouvelles succursales, au personnel à embaucher, aux produits à proposer, à la formation du personnel et à la commercialisation des produits. **Un autre aspect fondamental est la capacité à identifier les problèmes qui apparaissent, avant qu'ils ne prennent de l'ampleur.**

Ce qu'il y a à retenir, a dit Mme Greenberg, c'est qu'il faut commencer maintenant, avec les données dont on dispose déjà. Le simple fait de parler avec quelques clients peut déclencher des idées.



Les 5 P pour accroître l'impact : population, prospérité, planète, paix et partenariat

« Nous devons développer des services à valeur ajoutée pour accroître l'impact », a déclaré Corinne Molitor, présidente de ADA, lors de la première séance plénière de mercredi à la SAM. « En l'absence de services non financiers, l'inclusion financière n'entraîne pas directement une réduction de la pauvreté. Pour trouver des preuves de recul de la précarité, nous devons effectuer un examen sur le long terme, parce que c'est un processus très lent. » Mathieu Ciowela, du Programme des Nations Unies pour le développement, a déclaré à propos des objectifs de développement durable : « Nous avons commencé à les mettre en œuvre il y a quatre ans. Peut-être que dans 10 ans, nous aurons des données sur les progrès réalisés ».

Adrian Kamenitzer, de la Banque européenne d'investissement (BEI), a également parlé en termes de décennies plutôt que d'années. Il a relaté une histoire personnelle, en disant qu'il avait grandi en Roumanie et assisté à la chute du communisme. « En 1990, nous avons eu un nouveau régime. Nous avons des espoirs, mais nous n'avons pas de secteur privé, pas d'investisseurs... De nombreuses IMF ont vu le jour dans l'ouest du pays. Trente ans plus tard, c'est la partie la plus développée sur le plan économique en Roumanie ».

« Les progrès sont lents parce que les défis du développement sont assez complexes », explique M. Ciowela, « en raison de l'interaction entre la pauvreté, l'exclusion, les inégalités, le changement climatique, la mauvaise gouvernance et l'absence de paix. En travaillant à la réalisation des ODD, dit-il, nous devrions prendre en considération les 5 P : population, prospérité, planète, paix et partenariat, notamment les partenariats entre les secteurs et entre les pays. »

En « veillant à ce que les gens soient soutenus avec un accès facilité aux finances, à la formation et à la technologie, alors des emplois seront créés. Cela accroît le partage des richesses », ce qui permet d'être en meilleure santé, de protéger l'environnement, de renforcer la paix et d'obtenir d'autres résultats positifs.

« La pauvreté est la porte ouverte aux crises... Sans paix, rien ne peut être maintenu », a déclaré M. Ciowela.

Emmanuel Diarra, de la Banque africaine de développement (BAD), a évoqué « l'importance de l'agriculture, de l'économie numérique, de la technologie financière (fintech), des PME, de la jeunesse et de l'égalité des sexes ». Alors que le nombre d'Africains dépourvus de comptes financiers est près de deux fois supérieur à la moyenne mondiale, M. Diarra voit de nombreuses raisons d'être optimiste. Il affirme qu'avec « l'avènement de la quatrième révolution industrielle (la technologie), l'Afrique a un certain nombre d'avantages », comme sa population jeune et son accès aux téléphones portables. Il a parlé de l'Africa Digital Financial Inclusion Facility, un fonds « destiné à répondre aux difficultés systémiques en effectuant des investissements stratégiques et catalytiques » au cours de la décennie, pour un montant total de 400 millions d'USD. Compte tenu de l'ampleur des défis qui nous attendent, Corinne Molitor a dit l'importance de commencer petit. En ce qui concerne les indicateurs, par exemple, elle a estimé qu'il valait mieux examiner quelques critères importants « plutôt que de tout attaquer en même temps, ce qui n'est peut-être pas réalisable ».

Dans le même ordre d'idées, Jean-Luc Konan, le cofondateur de COFINA au Sénégal, a raconté la « légende du colibri » lors de la deuxième séance plénière de la journée. Cette histoire explique que chacun doit faire sa part pour relever un défi qu'aucune personne ne pourrait résoudre seule. M. Konan a également partagé l'idée selon laquelle il faut « commencer par faire ce qui est nécessaire, puis faire ce qui est souhaitable, et ainsi on verra bientôt que l'on peut réaliser l'impossible ». À titre d'exemple, M. Konan a décrit l'expérience d'une « femme au Burkina Faso qui a obtenu un prêt d'une institution pour avoir un entrepôt. Cela lui a permis d'inscrire sa fille dans l'une des meilleures universités, et elle-même a pu ouvrir une usine de transformation de mangues ».

M. Konan a conclu en suggérant que, puisque 32 000 personnes en âge de travailler arrivent chaque jour sur le marché du travail en Afrique et que seulement 8 000 obtiennent un emploi officiel, nous devons tous nous demander : « Comment pouvons-nous jouer notre rôle, comme un petit colibri ? »

2019
OUAGADOUGOU

Du 21 au 25 octobre 2019
Centre International
de Conférence de Ouaga 2000

La Finance Inclusive au Service des Objectifs d

4th edition

Pathways Towards Imp

African Inclusive Finance for the Sustainab

Organisateurs

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT



ad



afrcaca
(Depuis 1977)

Développer le Secteur Rural en Afrique



LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT



Sponsors

Banque
européenne
d'investissement

La banque de l'UE

HPS

SHARING REVENUES IMPULS

CORIS BANK

INTERNATIONAL
Banque Autrement



FONDATION GRAAMEEN
CRÉDIT AGRICOLE
Microfinance & Social Business



BNP PARIBAS

UN
CDF

Public and Private
for the Poor

***Commencez par faire ce qui est nécessaire,
puis faites ce qui est désirable, et bientôt
vous découvrirez que vous faites l'impossible.***

Jean-Luc Konan, CEO Cofina

Meilleures pratiques et réglementation au cœur du Grand Soir UNCDF/ SAM pour le digital et la finance inclusive

Lors du Grand Soir UNCDF/SAM pour le digital et la finance inclusive, Patricia Zoundi-Yao, « eTrade for Women Advocate » à l'ONU, a évoqué l'importance de l'agriculture pour le Burkina Faso, ainsi que pour l'Afrique de l'Ouest en général. **Elle a souligné que 80% des fruits et légumes de la région sont cultivés par des femmes. Selon elle, ces agricultrices ont besoin d'aide pour minimiser l'utilisation des pesticides et réduire le défrichage des forêts. Mme Zoundi-Yao suggère par exemple que les gouvernements garantissent l'achat des récoltes des agriculteurs.** Concernant les services financiers numériques, elle a déclaré : « Personne ne doit être laissé pour compte par cette révolution ! »

Hermann Messan, du Fonds d'équipement des Nations Unies (FENU), a expliqué comment l'accès à Internet peut aider les agriculteurs à se renseigner sur les meilleures pratiques agricoles, à consulter la météo pour prévoir le moment auquel appliquer l'engrais, à demander de prêts et assurances, à vérifier les prix des cultures, et à acheter du temps de fonctionnement pour des appareils solaires payants.

Au sujet des services financiers numériques, David Cracknell, de chez First Principles Consulting, a fait valoir que « les institutions financières doivent changer. Nous n'avons pas le choix. Si nous ne le faisons pas, c'est un échec pour notre organisation... » Par exemple, les institutions doivent se concentrer davantage sur le client, a-t-il dit, et développer de nouveaux partenariats. Parfois,

selon M. Cracknell, il est préférable d'examiner les besoins les plus simples du client pour trouver des moyens de développer des services intéressants. Il a invité l'assistance à se demander : « **Quel est l'environnement dont nous avons besoin, en termes de réglementation, de sécurité des données, de protection des clients ?** ».

M. Cracknell a donné l'exemple d'une agricultrice qui s'apprête à acheter des semences. Une application qui l'aiderait à vérifier la nature du sol de son terrain pourrait lui permettre de choisir des semences qui produiraient un meilleur rendement. Une telle application pourrait utiliser Google Maps par exemple, sans même que l'utilisateur ne s'en aperçoive. M. Cracknell a fait remarquer qu'Equity Bank Kenya possède une application primée qui fait exactement cela, en superposant plusieurs autres applications dont l'utilisateur n'a pas besoin de maîtriser ce qui lui simplifie les choses.

Euphrasie Kouamé, du FENU, a fait valoir que « la microfinance nous permet de donner un élan pour nous rapprocher des objectifs de développement durable, mais nous avons besoin de données [pour ce faire] ». Par exemple, au Togo, son équipe a lancé une enquête nationale pour savoir quel pourcentage de personnes gagne moins d'1 USD par jour, combien manquent de services éducatifs, etc. Ils ont constaté que dans le pays, 26 % des habitants ont des besoins en matière de santé auxquels ils n'ont pas les moyens de faire face. **Elle a ajouté que la coordination entre les collecteurs de données est essentielle pour constituer des ensembles de données utilisables. Mme Zoundi-Yao a également soutenu que nous devons améliorer les programmes scolaires pour qu'ils reflètent les nouveaux types d'emplois créés.**



Aiaze Mitha, du FENU, a souligné que les services numériques définissent nos vies aujourd'hui et accélèrent le cycle d'innovation. Il a indiqué que le délai entre une idée et le lancement d'un produit pourrait désormais être de seulement 45 jours. Il a posé la question suivante : « **Que voulons-nous être dans la microfinance ? Plus qu'une machine à accorder des crédits ?** ». En termes de risques, il a parlé de la sécurité des données et des partis pris dans les systèmes d'intelligence artificielle.

Wango Fidèle Yameogo, secrétaire permanent burkinabé pour la promotion de la microfinance, a fait état des problèmes rencontrés dans son pays en raison de la propagation de la violence. Aujourd'hui, 500 000 personnes ont été déplacées à l'intérieur du pays, et certaines microbanques ferment des succursales dans les régions qui ont connu le plus de violences. Le secrétaire permanent a également mentionné l'importance pour les gouvernements de maintenir des règles de protection des clients.

Herman Messan a reconnu que la protection des clients est très importante. À ce sujet, il a aussi cité l'exemple de Google, notamment le fait que

les services de l'entreprise ne sont pas gratuits, même s'ils semblent l'être. Nous devons être conscients que les entreprises collectent des données d'utilisateurs, à partir desquelles elles gagnent de l'argent. M. Cracknell était du même avis, et il a demandé si Facebook ou Google possèdent ou devraient posséder les identités numériques des gens. **M. Mitha a déclaré que les citoyens doivent avoir le contrôle de leurs propres données.** « Le gouvernement a là un rôle important à jouer ! », s'est-il exclamé.

Pour conclure, Dr. Kouamé a encouragé le groupe : « **Le numérique nous permet de toucher des gens dans des endroits difficiles d'accès... On peut le faire, mais on ne peut pas vendre des oranges à des gens qui veulent des pommes** ». Ce qui est primordial, a-t-elle dit, « ce n'est pas seulement d'augmenter le nombre de personnes qui ont un compte bancaire, mais de savoir si nous apportons des changements dans la vie des gens ». M. Mitha a acquiescé : « Ça paraît énorme, mais ne vous découragez pas. Il n'y a pas de mauvaise destination... La pire des choses, c'est de ne pas avancer. »

Les services numériques définissent nos vies aujourd'hui et accélèrent le cycle de l'innovation. Le délai entre une idée et le lancement d'un produit pourrait désormais être de seulement 45 jours.

Aiaze Mitha, Ambassadeur digital auprès de l'UNCDF



En une journée, plus de 550 rendez-vous entre IMF et bailleurs de fonds à la Foire aux Investisseurs !

Dans le cadre d'une séance de «speed-dating», 125 institutions de microfinance et 24 investisseurs étaient présents pour savoir s'ils pouvaient s'entendre. 550 rencontres au total ont eu lieu. Les IMF venaient de 27 pays. Environ la moitié étaient des entreprises à but lucratif, l'autre moitié étant des coopératives ou des ONG.

Altemius Millinga, directeur général de la banque de microfinancement Yetu en Tanzanie, s'exprime sur la valeur ajoutée de cet événement : «La Foire aux Investisseurs a été la meilleure partie de la SAM parce que j'ai pu interagir avec les investisseurs, tout en partageant immédiatement des expériences avec d'autres IMF. La SAM m'a donné l'opportunité de rencontrer des

investisseurs et de faire plusieurs propositions préliminaires de financement. Mon investissement a vraiment été judicieux !».

Christian Ramm, directeur des investissements pour la Nordic Microfinance Initiative, a livré ce commentaire : «**La Foire aux Investisseurs est une tribune efficace et utile où nous pouvons nous rencontrer, nous entendre et discuter de la situation dans son ensemble (et parfois de quelques détails), le tout dans un laps de temps de 20 minutes.**»

Ed Higenbottam, directeur général de Verdant Capital, s'est félicité d'avoir trouvé «**un large éventail d'IMF, diverses car anglophones ou francophones, ainsi qu'un bon continuum allant d'institutions plus grandes et matures aux plus petites et plus jeunes**, y compris des institutions ayant un impact très spécifique sur le développement.»

***La Foire aux Investisseurs a été la meilleure partie de la SAM [...]
Une belle occasion de rencontrer des investisseurs et de faire
plusieurs propositions préliminaires sur le financement.
L'investissement en valait certainement la peine !***

Altemius Millinga, directeur général de Yetu Microfinance Bank de Tanzanie



LA FOIRE AUX INVESTISSEURS 2019 EN CHIFFRES !

24 investisseurs

2 agences de notation

**Plus de 125 IMF représentées
de 27 pays**

**550 rendez-vous pris entre
IMF et investisseurs**

Des innovateurs en nombre présents au Village pour moderniser le secteur africain !

Une trentaine d'entreprises ont présenté leurs dernières technologies et d'autres produits pendant la journée du Village des Innovateurs de la SAM. Parmi celles-ci se trouvait ICCO Cooperation, dont les représentants ont mis en avant l'ACAT, l'outil de leur organisation servant à évaluer la solvabilité des producteurs agricoles. **L'ACAT, conçu en partenariat avec la banque française Crédit Agricole, propose des dispositifs pour aider les agents de crédit non spécialisés en agriculture à évaluer le fonctionnement des producteurs.** L'outil calcule les besoins en intrants par hectare pour des cultures comme le sésame, ainsi que la prévision des revenus des agriculteurs. Bien que la phase pilote se soit bien passée, il y a eu quelques problèmes, comme une mauvaise connexion Internet et des difficultés à calculer la superficie des parcelles des agriculteurs, à cause d'insuffisances en matière de recensement cadastral.

Mohamed Asri, de chez HPS (Hightech Payment Systems), a présenté PowerCard, qui permet au « client d'agir comme un agent bancaire ». Avec ce système, PowerCard a la possibilité d'effectuer des transactions, de demander des prêts et d'obtenir une note de crédit qu'elle peut surveiller tout en s'efforçant de l'améliorer. Au moment du décaissement du prêt, PowerCard peut accéder aux fonds par l'intermédiaire d'une banque ou d'une carte de paiement, entre autres. PowerCard permet également aux agents de crédit de faire des opérations sur tablettes. Le système s'adapte aux devises, aux langues et aux exigences réglementaires de nombreux pays.

Jean-Louis Perrier, de Suricate Solutions, a décrit le travail de son entreprise, qui réduit le temps nécessaire aux prestataires de services financiers (PSF) pour découvrir des failles dans la sécurité. Alors que souvent des mois passent sans que rien ne soit détecté, Suricate peut fréquemment trouver des failles en seulement quelques jours ou quelques heures. **Les systèmes informatiques gérés par les 47 clients PSF de Suricate envoient automatiquement des journaux de**

données au centre géré par la société au Sénégal pour analyser les risques. Dans le cadre de ses activités, Suricate forme également des ingénieurs en sécurité, conseille les banques centrales en matière de sécurité, et partage des informations sur les menaces émergentes avec d'autres acteurs du secteur afin d'améliorer la sécurité de tous.

Des représentants d'ADFinance, basée au Rwanda, ont présenté le service « Push and Pull » de leur entreprise, qui permet aux clients d'ajouter ou de retirer de l'argent de leur compte épargne auprès d'agents, de banques et aux guichets automatiques bancaires (GAB). Ces transactions, qui peuvent être initiées par l'envoi d'un code depuis un simple téléphone mobile, fonctionnent via des systèmes d'argent mobile comme MTN et Orange. Ce service fait partie du système bancaire central d'ADFinance, qui est déployé à la fois via le cloud et via des infrastructures de bureau dans huit pays.

Quipu, membre du groupe ProCredit, propose aux PSF un modèle d'abonnement pour décharger les processus de gestion des données sur un système à distance. Ce modèle comporte un outil de prise de décision et de notation qui intègre des données quantitatives et qualitatives pour évaluer la solvabilité des clients. Parmi les autres caractéristiques du système bancaire central, on peut mentionner sa grande souplesse en matière d'échéanciers de remboursement. L'entreprise intervient dans le secteur de la microfinance depuis 30 ans et compte aujourd'hui des clients en Afrique, en Europe et en Amérique latine.

Qotto, un fournisseur de kits permettant d'apporter l'énergie solaire et Internet aux ménages hors réseau. Ces kits comportent des batteries et peuvent être utilisés pour faire fonctionner des appareils comme des lampes, des téléviseurs et des chargeurs de téléphone. Le système comprend une application pour suivre l'utilisation et permettre à Qotto et à son propriétaire de partager les revenus de la vente de recharges téléphoniques ou de l'accès Internet sans fil à des voisins.



Eclectics International propose un système bancaire central aux PSF conçu « par des Africains pour le marché africain ». Ses caractéristiques permettent le décaissement de prêts par le biais de l'argent mobile, et une intégration aux guichets automatiques bancaires (GAB). Sa fonctionnalité mobile destinée aux agents réduit le temps passé au bureau à saisir des données. De plus, avec son système de documents dématérialisés, on évite toute la paperasserie. Les employés peuvent utiliser des tablettes à l'extérieur grâce aux réseaux 2G, 3G ou 4G, ou ils peuvent travailler hors ligne et permettre au système de se synchroniser plus tard, lorsqu'une meilleure connexion est disponible. Le coût du dispositif, déployé 1500 fois par Eclectics dans 23 pays, peut être partagé entre plusieurs organisations. On peut citer l'exemple d'un nouveau client qui a multiplié sa clientèle par 10 en une seule année.

Gateway Academy offre aux PSF un accès consolidé à une multitude de fournisseurs de formation au numérique. Les cours, qui durent cinq à six semaines, couvrent des sujets comme le leadership, l'orientation client, les services financiers numériques, le travail avec les agents et le travail avec des clients n'ayant pas d'antécédents en matière de crédit. Les cours sont dispensés de manière asynchrone, et le travail peut être réalisé hors ligne pour être synchronisé ultérieurement. Le service comprend

un système de suivi permettant au personnel des ressources humaines d'observer les progrès de leurs collègues. Le paiement est basé sur un modèle d'abonnement annuel. Les cours sont disponibles en anglais et devraient être proposés en français début 2020.

Le Projet Femmes-Jeunes Entrepreneurs et Citoyenneté (ProFeJeC) propose un programme d'incubation de 12 mois pour des initiatives financières innovantes menées par des femmes et des jeunes au Burkina Faso. Plusieurs des organisations y prenant part ont été présentées au Village des Innovateurs, notamment :

1. Yelen, une ONG proposant des solutions technologiques de santé et de micro-assurance
2. Aion Digital, dont le produit d'épargne Yelkai permet aux femmes d'épargner via des PSF et des services d'argent mobile des entreprises de télécommunication ;
3. AgriData, qui fournit des informations météorologiques et agricoles aux petits exploitants, avec des centres d'appels en langue locale et des messages vocaux qui peuvent servir aux clients, qu'ils soient ou non alphabétisés ;
4. ITS, qui met en relation les PSF et les clients via les agents, l'Internet et les appareils mobiles d'une manière qui réduit les problèmes de traçabilité de l'argent liquide.





MSC (MicroSave Consulting) propose une assistance en matière d'inclusion sociale et financière en Inde et dans 10 pays africains. Cette société aide les PSF à acquérir des compétences pratiques, à se concentrer davantage sur le client, à accéder à la recherche pour maximiser leur efficacité, et à traverser des transformations stratégiques et numériques.

Des représentants de Musoni ont présenté le système bancaire central de leur entreprise, qui est déployé chez des PSF en Afrique et en Asie. Ses fonctionnalités permettent notamment aux clients de pouvoir consulter le solde de leur compte, d'effectuer des transactions à distance, et de recevoir des confirmations par SMS (texto). L'application du personnel peut fonctionner hors ligne puis se synchroniser lorsque la connexion est disponible. Le système de Musoni est un logiciel de service, son prix est donc basé sur un modèle d'abonnement.

Hedera propose des outils de mesure d'impact, une plateforme d'apprentissage en ligne, et « Hedera Connect » qui aide les PSF, les investisseurs et les consultants à se rencontrer et à communiquer. L'organisation définit les bonnes données comme étant cohérentes entre les pays et les segments de clientèle, facilement

consultables, comme sur un tableau de bord, et automatiquement transmises aux parties prenantes, comme les investisseurs. Outre les indicateurs financiers, Hedera suit des critères comme l'accès à l'eau et à l'énergie.

La Luxembourg House of Financial Technology (LHoFT) est une fondation qui propose un programme intitulé « Catapult : Inclusion Africa » destiné aux startups intervenant dans le domaine de l'inclusion financière en Afrique. Le programme accepte désormais les candidatures pour passer une semaine au Luxembourg à rencontrer des investisseurs. Sur les 11 startups qui y ont participé l'an dernier, cinq ont obtenu chacune des investissements allant de 1 million d'euros (1,1 million d'USD) à 5 millions d'euros (5,5 millions d'USD).

Microfact offre des outils gratuits aux PSF pour suivre les indicateurs financiers et sociaux. L'un de ces outils est Microvision, qui aide les petits et moyens PSF à établir des projections à 5 ans. Microvision « fournit un cadre général pour la planification stratégique et opérationnelle, mais simule également l'impact de différents paramètres sur... l'activité globale ». Des sessions de formation sont proposées à divers moments et endroits dans le monde en anglais, français et espagnol.

Merci aux sponsors, aux partenaires et à tous les participants !



Organisateurs



Sponsors

GOLD



Unlocking Public and Private
Finance for the Poor

SILVER



BRONZE



BNP PARIBAS



Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation
et l'agriculture



Au service
des peuples
et des nations



Sponsors - Foire aux investisseurs



Sponsors - Village des innovateurs

Partenaires

