

SmartMoney, un service d'argent mobile qui vise les marchés ruraux

MoBiashara, une plate-forme qui améliore l'accès aux financements

Qui dit plus forte pénétration sociale des TIC dit plus de jeunes dans l'agriculture



La finance mobile, une avancée cruciale

La finance mobile, une avancée cruciale

- 2** Rédacteur invité
La révolution des services financiers agricoles mobiles
Lee Babcock et Chris Statham
- 4** Bien plus que des liquidités
Fulgence Kalisa et Deus Manyenye
- 7** Réduire le risque de crédit dans la chaîne d'approvisionnement
Femi Akinda
- 8** Information équitable pour l'accès au crédit
Michael Turner
- 11** Parole aux jeunes
Entrepreneuriat TIC et agricole
Ken Lohento et Mark Speer
- 12** Signet
Rural Finance Learning Centre
- 13** Q & R
Changer la dynamique du marché
Priya Jaisinghani
- 14** Dépêches
- 16** Parlons Tech
Effet d'entraînement
Elisa Miguel Nhamuave Matola

ICT Update



ICT Update numéro 76, février 2014.

ICT Update est un magazine multimédia disponible à la fois sur Internet (<http://ictupdate.cta.int>), en version papier et sous forme d'une newsletter diffusée par courriel. Parution du prochain numéro en avril 2014.

Rédacteur : Mark Speer

Coordination rédactionnelle (CTA) : Chris Addison,

Ken Lohento, Dorothy Okello, Giacomo Rambaldi

Recherche : Cédric Jeanneret-Grosjean

Correction : Valerie Jones (anglais) et Jacques Bodichon (français)

Réalisation graphique : Anita Toebsch

Traduction : Patrice Deladrier

Photo de couverture : Michele Burgess / Alamy

Nos remerciements à l'équipe d'e-Agriculture de la FAO pour la promotion du magazine *ICT Update* (www.e-agriculture.org)

Copyright : ©2014 CTA, Wageningen, Pays-Bas

<http://ictupdate.cta.int>



Mixed Sources
Produit à partir de bois issus de forêts
gérées durablement
www.fsc.org Cert. No. SA-COC-1511
©2014 Forest Stewardship Council



Ce permis s'applique seulement à la
partie des textes de cette publication.

Rédacteur invité

La révolution des services financiers agricoles mobiles

Les innovations qui se font jour dans la finance mobile sont en train de révolutionner la filière agricole et d'offrir du même coup d'autres modes de paiement aux paysans, un plus large accès à divers services financiers tout en réduisant les risques dans la chaîne d'approvisionnement.

Le CTA vous souhaite la bienvenue dans ce numéro d'*ICT Update* consacré aux services financiers agricoles mobiles (SFAM). La finance mobile est un vecteur de crédit, d'épargne, d'assurance, de transfert et de paiement, qui recouvre l'argent mobile et la banque mobile, mais aussi des supports alternatifs tels que les chèques électroniques, les cartes de débit, les cartes à puce, la banque à distance, les distributeurs de billets et les terminaux au point de vente. L'argent mobile suscite l'émoi depuis que M-Pesa a pris le secteur de court en annonçant des bénéfices en 2009. Le niveau d'investissement du privé – avec plus de 220 plates-formes d'argent mobile dans le monde – prouve qu'il ne s'agit pas d'une passade.

Dans le même temps, la production agricole mondiale est appelée à s'améliorer qualitativement et quantitativement en se dotant de chaînes de valeur plus efficaces. Pour ce faire, la finance mobile va devoir proposer des outils plus sophistiqués afin de promouvoir le crédit agricole, l'épargne, l'assurance, les transferts et les paiements. Ce numéro d'*ICT Update* ne peut aborder qu'une partie des innovations qui bouleversent le financement agricole et qui vont ouvrir la voie à l'inclusion durable d'une population jusqu'ici non bancarisée et révolutionner le financement des chaînes de valeur agricole.

Notre dossier est consacré à SmartMoney, une initiative qui s'appuie sur les SFAM pour libérer le potentiel des populations à la base de la pyramide économique. Ce qui, à l'origine, était un simple moyen de paiement mobile entre acheteurs coopératifs et paysans s'est mué en une devise électronique qui répond aux besoins de l'économie villageoise.

Parmi les autres initiatives du même acabit, citons : TigoCash pour le riz au Ghana, avec le soutien de VISA ; Zoono pour le coton en Zambie ; Connected Farmer Alliance au Kenya, au Mozambique et en Tanzanie, créé par Vodafone avec l'aide de l'USAID et de TechnoServe. Depuis que les institutions de microfinance locales ont été associées à l'écosystème SmartMoney, l'ensemble des villageois ont adopté une culture d'épargne.

Utilisation généralisée de la finance mobile

L'utilisation généralisée de la finance mobile pour répondre aux besoins de transfert d'argent et d'épargne de la communauté villageoise constitue un changement de paradigme dans le financement des filières agricoles. Ce changement de paradigme, qui a été mis en lumière lors de la conférence ICT4Ag organisée au Rwanda en novembre 2013 par le CTA, est un élément essentiel du groupe consultatif d'aide aux pauvres (CGAP) de la Banque mondiale, dont la mission est de veiller à ce que chacun ait accès aux services financiers dont il a besoin pour améliorer ses conditions de vie.

À l'issue de la conférence ICT4Ag, il est apparu que les TIC et les apps mobiles de la chaîne de valeur et de la finance avaient généralement le même arrière-plan. Dans la mesure où l'agriculture est l'une des principales sources d'activité économique dans les zones rurales, il conviendrait sans doute de concevoir des TIC agricoles et des applications mobiles pour utilisateur final équipées de fonctionnalités trans-sectorielles avec le transport, la santé et l'éducation, par exemple.

Ce potentiel de convergence fait écho à une récente initiative du CGAP, Digital Finance Plus. Hébergé par la Banque mondiale et voué à la détection

de solutions innovantes pour l'inclusion financière, le CGAP explore les nouveaux horizons ouverts par l'arrivée fracassante de la microfinance au début des années 1990. Elle voit aussi des possibilités d'inclusion financière dans les foyers, car la finance mobile peut répondre à de nombreux besoins dans le domaine de l'agriculture, de l'énergie, de l'eau, de l'éducation et de la santé.

Ce type de convergence au niveau des ménages garantit l'inclusion financière de manière plus explicite et donc l'émancipation des femmes et des jeunes. Beaucoup considèrent la convergence entre la finance mobile et la banque et l'agriculture, et au sein de ses propres canaux, comme la principale caractéristique de la prochaine génération de SFAM en 2014.

Meilleur accès, moindre risque

L'analyse de datamasse sera une autre tendance de la finance mobile de demain. Les petits exploitants devront relever un nombre incroyable de défis pour s'assurer des récoltes rentables. Leur manque d'accès à divers services financiers ne fait que compliquer la situation. Pour libérer tout leur potentiel, ils devraient avoir une « identité financière » propre et une évaluation de leur risque de crédit consultables par les institutions.

PERC (Le Policy and Economic Research Council) et son partenaire EMA (Experian MicroAnalytics) ont développé la solution FIRM (Financial Identity Risk Management). Sur une base volontaire, les paysans fournissent leur identité biométrique et autorisent l'accès à leurs transactions financières mobiles ou à

d'autres données regroupées telles que leurs factures énergétiques et de téléphone. PERC et EMA peuvent alors extraire ces données instantanément, les faire passer par un algorithme pour déterminer une notation de crédit qui est ensuite communiquée aux institutions financières partenaires.

FIRM apporte une visibilité essentielle au candidat emprunteur en lui conférant une identité et une mesure du risque encouru pour l'organisme de crédit. Cette industrie naissante de la notation de crédit alternative, qui augure un meilleur accès au crédit pour les paysans, s'étend rapidement. D'autres prestataires comme First Access et Cignifi proposent un service analogue.

Pour sa part, SlimTrader est une plateforme de commerce mobile qui opère au Nigeria et permet aux consommateurs (de tous secteurs) de chercher et d'acheter des biens et/ou des services. Cette plateforme dessert actuellement des sociétés de bus, de transport aérien et d'autres secteurs et s'est récemment lancée dans l'agriculture. Depuis peu, elle est en effet accessible aux distributeurs et détaillants d'engrais. Le détaillant se rend chez ses clients et passe leurs commandes via son compte mobile. Cette démarche réduit le risque de crédit du distributeur, les frais de transport, de stockage ou autres du détaillant, et abaisse le prix finalement payé par la clientèle paysanne.

La majorité des 220 plates-formes d'argent mobile et des nombreuses autres alternatives utilisées par les institutions commerciales et de microfinance à travers le monde se cantonnent généralement aux centres urbains. Mais l'écosystème des



Lee H. Babcock (lhbabcock@hotmail.com) est consultant indépendant. Ancien directeur général en charge de la stratégie mobile d'une ONG, il est connu pour sa réflexion de pointe en matière de données et de financements mobiles. C'est un adepte de la création de solutions et d'alliances stratégiques qui émancipent les populations à la base de la pyramide économique.

Chris Statham (mobilemoneyconsultant@gmail.com) est le fondateur et le directeur général de Tai Mobile Solutions, une société de consultance tanzanienne qui emploie six personnes et qui s'est spécialisée dans la gestion des projets de mise en œuvre de la finance et de la banque mobiles. L'équipe de TMS effectue des études de faisabilité pour le compte d'organisations de développement et du secteur privé, accompagne la réingénierie des processus commerciaux et pilote les phases d'introduction.

intervenants du secteur privé s'aventure désormais dans les zones rurales pour arriver à une pénétration nationale. De plus en plus, l'agriculture – et ses nombreuses transactions d'un bout à l'autre de la filière – est perçue comme un point d'entrée essentiel à la mise en œuvre de la finance mobile dans les zones rurales.

Les exemples repris dans ce numéro décrivent la réduction des risques de crédit dans la chaîne d'approvisionnement, l'immense potentiel de l'analyse de datamasse pour une notation de crédit alternative des paysans et la possibilité d'offrir non seulement une solution de paiement aux paysans et aux acheteurs, mais aussi les services financiers qu'attend l'ensemble de la communauté villageoise, notamment au niveau de l'épargne individuelle et collective. De nombreuses autres initiatives du même genre contribuent à élargir le champ traditionnel du financement des filières agricoles.

Nous espérons que vous aurez plaisir à lire ce numéro car nous sommes convaincus que les SFAM seront aux populations à la base de la pyramide économique ce que la banque commerciale fut à la révolution industrielle. ◀



« **O**ù vais-je retirer des liquidités ? » demande Mary Masika au conseiller local qui vient de l'abonner au service d'argent mobile SmartMoney. « Comment faire des achats avec l'argent qui est sur mon téléphone ? Dois-je d'abord l'échanger contre des espèces ? » Mary, une agricultrice qui cultive du café et du riz à Kasese, dans l'ouest de l'Ouganda, vend sa production à des intermédiaires locaux. Ses revenus servent à payer la scolarité de ses enfants et à acheter des produits de base comme le sel, le savon et le sucre chez les commerçants locaux.

Mary sait que l'argent n'est utile que s'il est communément accepté comme moyen d'achat et de paiement par tous

entrepreneurs sociaux d'Afrique de l'Est. SmartMoney est un prestataire d'argent mobile au rejaillissement social considérable sur les marchés ruraux ougandais et tanzanien. À son lancement, en 2010, le projet SmartMoney visait exclusivement les petites exploitations et les acheteurs agricoles. Mais la société s'est vite aperçue qu'elle devrait élargir son offre aux particuliers et à la communauté rurale environnante pour s'acquitter au mieux de sa mission initiale.

SmartMoney permet à des particuliers et à des organisations de stocker et d'échanger de l'argent électronique via le portable. En

ruraux était son coût. Pour l'épargne au quotidien et les micro-paiements, les prestataires facturaient des frais prohibitifs aux yeux des populations et des organisations rurales. Le modèle SmartMoney élimine cet obstacle en introduisant un service totalement gratuit pour les ruraux, car subventionné par les frais imputés aux grandes organisations agricoles à la recherche d'une alternative plus sûre et moins chère que les espèces.

Avec d'autres, cette originalité par rapport au modèle traditionnel d'imputation de frais met l'argent mobile à la portée des populations rurales et a permis à SmartMoney

Bien plus que des liquidités

Conçu pour pallier certaines déficiences entre les paysans ruraux et les organisations agricoles, SmartMoney s'est mué en trois ans à peine en une solution d'épargne et de paiement rural à l'échelon communautaire, avec plus de 20 000 abonnés.

les membres de sa communauté. Une réalité qui sonne comme un défi pour les organisations axées sur l'impact : comment engendrer un changement social positif et ciblé au sein d'un écosystème économique complexe et corrélié ? Est-il possible, par exemple, d'arriver à ce type de changement avec un groupe de bénéficiaires aussi restreint que les petits agriculteurs ou vaut-il mieux envisager des solutions couvrant une plus large communauté ?

Innovation à un prix abordable

Prenons un exemple parlant, celui de SmartMoney, une toute jeune

abandonnant les espèces au profit de SmartMoney, ces particuliers et organisations contribuent à réduire la criminalité, la violence et les pertes dues aux vols tout en réduisant les coûts de paiement, la corruption et d'autres déficiences du marché.

SmartMoney a été créé par des entrepreneurs sociaux américains et africains afin de répondre à une demande latente d'un autre moyen de paiement que les espèces dans les communautés agricoles africaines. SmartMoney a compris que l'argent mobile offrait une solution prometteuse mais que la plupart des prestataires existants avaient du mal à s'implanter sur les marchés ruraux. Au bout de dix-huit mois de recherche sur le terrain, dans des villages ruraux ougandais et tanzaniens, SmartMoney a mis au point un modèle d'argent mobile innovant qui surmontait la plupart des obstacles à l'adoption de ce moyen de paiement sur les marchés ruraux.

Des milliers d'interviews avec les villageois et les paysans locaux ont révélé qu'un des principaux obstacles à l'adoption de l'argent mobile par les

d'amorcer son activité fin 2012, dans deux districts agricoles ougandais et tanzanien.

Grandir en fonction des leçons

Au départ, SmartMoney a limité son champ d'activité aux petits exploitants et aux organisations paysannes qui achetaient leur production. Mais elle s'est vite rendu compte que les paysans n'accepteraient pas de vendre leurs cultures via ce nouveau moyen de paiement à moins de pouvoir l'utiliser également pour leurs achats dans la communauté.

SmartMoney a donc rapidement décidé d'étendre son périmètre aux commerçants chez qui les paysans s'approvisionnaient. Une démarche qui s'est rapidement avérée insuffisante car ceux-ci n'étaient disposés à accepter l'argent électronique des paysans qu'à condition de pouvoir à leur tour l'utiliser pour leurs achats ou le convertir facilement en espèces. SmartMoney a donc dû une fois encore étendre son périmètre pour y inclure les grossistes, les fournisseurs et les banques.

L'extension s'est poursuivie lorsque les paysans et les commerçants ont

Fulgence Kalisa (kalisa@smartmoney.co.ug) est le directeur national de SmartMoney Uganda. Il a plus de 15 années d'expérience en développement d'entreprise et en gestion opérationnelle et de projet dans les économies en développement.

Deus Manyenye (deus@smartmoney.co.tz) est le directeur national de SmartMoney Tanzania. Figure de proue du secteur bancaire tanzanien, il a plus de 15 années d'expérience à différents postes de direction au sein de grandes institutions bancaires tanzaniennes et internationales.



En abandonnant le paiement en espèces au profit de SmartMoney, ces particuliers et organisations contribuent à réduire la criminalité et les pertes dues aux vols tout en réduisant les coûts de paiement, la corruption et d'autres déficiences du marché

commencé à adopter SmartMoney et exigé de pouvoir effectuer des dépôts. Cette étonnante évolution témoignait d'un degré de confiance accru dans le service SmartMoney et d'un intérêt pour l'épargne. Dans la plupart des communautés rurales, l'épargne est virtuellement impossible vu le manque d'accès ou de confiance des populations rurales dans les banques. La plupart des gens gardent leur argent à la maison, caché dans un meuble ou enterré dans le jardin. Certaines femmes vont jusqu'à garder leurs économies sur elles, dans leurs sous-vêtements. Ces solutions sont d'autant plus dangereuses qu'elles augmentent les risques de vol.

Plus la confiance en SmartMoney s'est renforcée, plus la population a compris les avantages d'avoir de l'argent sur son téléphone plutôt qu'à la maison ou caché sous ses vêtements.

Les clients voulaient des guichets permettant de convertir leurs liquidités en argent électronique sur leur téléphone portable. SmartMoney a dû, une fois encore, étendre son champ d'opération pour proposer des points de dépôt fiables à la population. Six mois plus tard, SmartMoney avait établi des partenariats avec plus de 750 boutiques locales, coopératives d'épargne et de crédit et d'autres entreprises commerciales afin d'offrir ces services de prises de dépôt à la communauté, donnant ainsi naissance à une nouvelle culture d'épargne rurale par l'entremise du portable.

Paiement global et besoins d'épargne

Des prestataires d'argent mobile connus, comme M-Pesa au Kenya, s'appuient sur une large clientèle. Un récent article publié sur le site web de

la Banque mondiale, « Mobile payments go viral: M-Pesa in Kenya », laisse entendre que pas moins de 40 % de la population kényane utilise aujourd'hui M-Pesa, et que son volume mensuel de transferts représente 10 % du PIB du pays. À l'évidence, SmartMoney n'est pas le premier prestataire d'argent mobile à s'intéresser aux marchés ruraux. Sous sa forme la plus avancée, il remet toutefois en cause la façon traditionnelle d'envisager l'argent mobile et de recourir ou non à des services plus connus comme M-Pesa sur les marchés ruraux.

Implantés dans les villes, de grands prestataires d'argent mobile comme M-Pesa au Kenya et en Tanzanie, ou MTN Mobile Money et Airtel Money en Ouganda, investissent massivement afin d'étendre leur présence aux marchés ruraux. Lorsque des organisations et des

Les services d'argent mobile les plus connus ne servent pas de nouvelle monnaie locale pour faire des achats ou constituer une épargne au quotidien. Ils servent plutôt à transférer de l'argent entre un centre urbain et un centre rural très éloignés l'un de l'autre. Ce n'est donc pas de l'argent mobile, mais du transfert d'argent mobile.

Liens corrélés

SmartMoney

→ <http://goo.gl/8ne0E4>

M-Pesa

→ <http://goo.gl/ZOAJz>

MTN Mobile Money

→ <http://goo.gl/TgVYz3>

Airtel Money

→ <http://goo.gl/8krAAU>

TigoCash

→ <http://goo.gl/oNAXoD>

Zoona

→ <http://goo.gl/HJyoFa>

Connected Farmer Alliance

→ <http://goo.gl/JTCLUZ>

TechnoServe

→ www.technoserve.org

personnes rurales y ont recours, c'est néanmoins de façon limitée et pas pour en faire une nouvelle monnaie locale d'épargne et d'achat au quotidien, mais plutôt pour transférer de l'argent entre un centre urbain et un centre rural très éloignés l'un de l'autre.

Ce n'est donc pas de l'argent mobile, mais du transfert d'argent mobile. Et même si les services d'argent mobile les plus connus réduisent assurément les frais d'envoi et offrent davantage de sécurité aux populations urbaines et rurales, il serait erroné d'y voir un nouveau support monétaire pour les marchés ruraux. Car aussitôt qu'il reçoit de l'argent mobile via un service comme M-Pesa, le membre d'une communauté rurale le convertit en espèces, qui restent le principal moyen d'échange. SmartMoney se distingue des grands prestataires d'argent mobile comme M-Pesa par l'attention qu'il porte à l'établissement de partenariats au sein des économies rurales, par opposition au simple transfert d'argent mobile. SmartMoney est à la pointe d'un tout nouveau modèle économique rural.

Petite intervention conçue à l'origine pour pallier certaines déficiences entre les paysans ruraux et les organisations agricoles, SmartMoney s'est mué en trois ans à peine en une solution d'épargne et de paiement rural à l'échelon communautaire, avec plus



De grands prestataires d'argent mobile investissent afin d'étendre leur présence aux marchés ruraux.

SmartMoney se distingue des grands prestataires d'argent mobile par l'attention qu'il porte à l'établissement de partenariats au sein des économies rurales, par opposition au simple transfert d'argent mobile

de 20 000 abonnés. Il est en train de révolutionner les économies rurales locales en Ouganda et en Tanzanie et pourrait même révolutionner le concept d'argent mobile au sein des communautés rurales de tout le monde en développement. L'exemple de SmartMoney apporte une solution

durable aux interrelations multiples et complexes qui caractérisent toute économie rurale et prouve qu'il ne faut pas envisager les problématiques de développement de façon isolée mais plutôt dans le cadre des systèmes économiques plus large dans lesquels elles s'inscrivent. ◀

Aider les communautés rurales

SmartMoney a été créé en 2010 par une équipe afro-américaine d'experts en finances, en technologie et en développement.

Le projet a pour but de réduire la pauvreté et d'améliorer les conditions de vie en proposant des services financiers sécurisés, accessibles et abordables aux communautés rurales isolées des pays en développement.

SmartMoney est une nouvelle forme d'argent électronique, « l'argent mobile », que l'on stocke et que l'on échange au moyen de son téléphone portable. Il réduit la pauvreté et la violence et améliore les conditions de vie en remplaçant les espèces par de l'argent mobile.

SmartMoney n'est pas un projet d'argent mobile comme les autres. Il ne se limite pas aux centres urbains facilement accessibles et déjà desservis par d'autres prestataires ; il introduit l'argent mobile chez les populations les plus vulnérables des communautés rurales éloignées et sous-desservies.

Le projet ne se limite pas non plus à la technologie mobile : il travaille avec des partenaires locaux pour surmonter les obstacles logistiques et opérationnels qui, jusqu'à présent, ont considérablement entravé la pénétration de l'argent mobile parmi la population rurale.

Réduire le risque de crédit dans la chaîne d'approvisionnement

La société d'e-commerce SlimTrader a développé MoBiashara, une plate-forme mobile qui permet de réduire le risque de crédit dans la chaîne d'approvisionnement, de promouvoir la gestion d'inventaire à flux tendus et de calculer une notation de crédit favorisant l'accès à la finance.

La finance mobile, une avancée cruciale

En 2014, SlimTrader, une société d'e-commerce basée à Seattle, Washington, conclura un partenariat avec le producteur agrochimique nigérian Notore en vue de rationaliser le système de collecte et de fourniture d'engrais de ce dernier dans les zones rurales. Pour ce type de projet, SlimTrader a développé une plate-forme de commerce mobile baptisée MoBiashara (*mo' business* en swahili), spécialement conçue pour les sociétés de biens de consommation courante. Avec cette plate-forme personnalisable, les entreprises de ce secteur disposent d'informations sur leur filière d'approvisionnement de même que d'un dispositif de paiement mobile pour les paysans. Leurs distributeurs, quant à eux, peuvent traiter électroniquement les bordereaux d'expédition et les paiements mobiles envoyés par les détaillants sur le terrain.

Les petits agriculteurs appliquant des engrais pour leurs cultures, Nigeria.



Un métier à risque

Notore compte deux niveaux de distribution : le distributeur référent et le détaillant. Par le passé, le détaillant s'approvisionnait à crédit auprès du distributeur référent. Il stockait l'engrais et cherchait ensuite des clients, généralement de petits exploitants perdus dans la campagne. À l'évidence, le risque de crédit de cette chaîne logistique était coûteux et inefficace.

Le distributeur référent comme le détaillant devaient supporter divers coûts initiaux sans être assurés de récupérer leur mise. Le distributeur commençait par fournir l'engrais au détaillant, à crédit. Apparemment rien de grave à cela, sauf que, dans la campagne nigérienne, le crédit ne repose sur aucune évaluation formelle du risque du crédit ni de l'identité financière. L'évaluation du risque se fonde sur des éléments informels tels que les relations personnelles, une mémoire défaillante et l'ouï-dire.

C'est donc le distributeur référent qui assume toute la charge du financement à crédit de la chaîne d'approvisionnement. Le détaillant, pour sa part, dépend largement de la bonne foi et de la bonne volonté. D'abord, il doit supporter le coût du transport de l'engrais jusqu'à son lieu de stockage ainsi que le coût de ses visites aux paysans pour prendre les commandes. S'il surestime le volume d'engrais effectivement écoulé, il devra acquitter l'inventu au distributeur. En amont comme en aval de la chaîne d'approvisionnement, les risques sont bel et bien là, alors que le bénéfice n'est qu'hypothétique, d'où une filière logistique inefficace.

Transition vers le mobile

Notore a conclu un partenariat avec SlimTrader afin de réduire le risque de crédit lié à la chaîne d'approvisionnement et les problèmes de gestion de l'inventaire. Depuis ses bureaux au Nigeria, SlimTrader va

lancer un programme pilote afin d'initier les distributeurs référents et les détaillants au maniement de la plate-forme MoBiashara et de ses fonctions de gestion de l'inventaire à flux tendus et d'achat mobile par les paysans.

Le distributeur référent et le détaillant téléchargent l'application MoBiashara sur leur téléphone portable. Puis, comme un serveur de restaurant, le détaillant se rend chez les paysans pour prendre leurs commandes d'engrais Notore. Grâce à MoBiashara, le détaillant peut consulter l'inventaire du distributeur référent au moment même et, avec le paysan, voir ce qui est disponible et quand.

Le détaillant passe ensuite la commande du paysan via son portable. Il ne doit plus supporter les frais de transport ni de stockage sans être certain de vendre. À la livraison, la plate-forme MoBiashara reçoit une note confirmant le paiement par le paysan, après quoi ce dernier peut prendre possession de sa marchandise.

Tout le monde est gagnant

Le principal mérite de la plate-forme MoBiashara est de ne faire que des gagnants. Le distributeur référent réduit considérablement son risque de crédit dans la chaîne d'approvisionnement, le détaillant réduit ses frais de stockage. Cette diminution des frais profite au paysan, qui paie son engrais moins cher et bénéficie, en tant qu'utilisateur final, d'une chaîne logistique plus efficace.

Il convient par ailleurs de noter que MoBiashara permet au détaillant de créer des profils des paysans et d'enregistrer l'historique de leurs transactions. Lorsque cet historique est suffisamment étoffé, il est possible de calculer une notation de crédit alternative. Ce type d'évaluation du risque de crédit peut éclairer les prises de décision des détaillants et des institutions financières, qu'il s'agisse de vente à crédit dans le premier cas, ou d'octroi d'un crédit dans le second. ◀

Femi Akinda (fa@slimtrader.com) est le PDG de SlimTrader. Basé à Seattle, aux États-Unis, SlimTrader est le propriétaire et gestionnaire de MoBiashara, une plate-forme permettant à des consommateurs africains d'acheter des services ou de vendre des marchandises via leurs appareils portables.



Information équitable pour l'accès au crédit

FIRM (Financial Identity Risk Management) protège le consommateur tout en permettant au prêteur de proposer des crédits dont le montant peut améliorer les conditions de vie.

La finance mobile, une avancée cruciale

Les chiffres sont édifiants : sur les quelque 2,5 milliards de personnes qui gagnent leur vie en travaillant dans 500 millions de petites exploitations, près de la moitié vivent avec (moins de) 1,25 dollar par jour. Soutenir ces ouvriers agricoles en élargissant l'accès aux services financiers est le moyen le plus rapide et le plus efficace de sortir plus d'un milliard de personnes de la pauvreté, d'après un récent rapport de l'ONU.

Comme toujours, les objectifs sont ambitieux (les OMD, par exemple), les moyens pour y parvenir insuffisants. En dépit de quelques avancées dans la réduction de la pauvreté mondiale, divers facteurs tels que le changement climatique et des décennies de sous-investissement font qu'il est de plus en plus difficile pour un petit exploitant de se sortir de la pauvreté et d'être moins vulnérable.

Malgré l'essor de la microfinance et, plus récemment, la prolifération des services financiers numériques, l'exclusion financière touche encore cinq personnes sur sept dans le monde. C'est particulièrement vrai des ruraux pauvres. Le double défi auquel doivent faire face les prêteurs et les prestataires de services dans les zones rurales est le manque d'identité financière fiable et l'absence d'informations de crédit pour évaluer le risque de crédit, la capacité de remboursement et la solvabilité.

Sauf à éliminer ces deux écueils, l'appui aux petits exploitants et autres exclus du système financier restera extrêmement confiné, comme en attestent les récents problèmes de la microfinance et le fait que les services financiers numériques n'atteignent pas le seuil de viabilité commerciale.

Pour favoriser l'inclusion financière et renforcer les capacités des prêteurs pro-pauvres dans le monde, le PERC, une institution basée en Caroline du Nord, et son partenaire EMA (Experian MicroAnalytics) ont développé une solution originale baptisée « FIRM » (Financial Identity Risk Management).

Fonctionnement de FIRM

Moyennant l'accord préalable de l'emprunteur, le prêteur peut interroger FIRM, qui extrait instantanément des données auprès de fournisseurs alternatifs (coopératives agricoles, opérateurs de téléphonie mobile, distributeurs de biens de consommation, archives publiques...) et les regroupe dans un rapport qui établit une *identité financière* (confirmant que l'emprunteur est bel et bien celui qu'il prétend être), donne un *profil financier*, attribue une note de risque et estime la capacité de remboursement.

EMA gère toutes les interactions avec les fournisseurs de données, la communication, la mise en correspondance des données, leur toilettage et la suppression des doublons, pour aboutir à un rapport FIRM qui est envoyé en quelques secondes au requérant.

Le prêteur peut ensuite utiliser cette information en complément de celle dont il dispose déjà pour décider en toute connaissance de cause de l'octroi ou non du crédit, de son montant et de ses conditions. Les crédits sont par

Michael Turner (turner@perc.net) est fondateur, président et chercheur principal du Policy and Economic Research Council de Durham, Caroline du Nord, États-Unis.

conséquent plus équitables, plus inclusifs, plus responsables et plus durables.

Tout le problème réside dans la mise en œuvre. Avec le soutien de la fondation Bill et Melinda Gates, PERC et EMA ont mené une grande étude de faisabilité au Kenya. Bien que certaines transactions agricoles aient été numérisées, la majorité des données sont dématérialisées. Dans le cadre du développement de FIRM, il fallait par conséquent s'engager à numériser les données, y compris au travers d'importants investissements dans le renforcement des capacités des fournisseurs de données ruraux.

Des discussions ont été amorcées avec des associations kényanes (caféiculteurs, producteurs de thé, transformateurs de produits laitiers), Kenya Power, Orange, Airtel et Safaricom, notamment, en vue de les associer au système FIRM. Ces discussions ont été généralement positives, les fournisseurs de données pressentis voyant l'intérêt d'un système spécifiquement conçu pour répondre à des préoccupations de confidentialité et de sécurité des données, de juste rétribution et de restrictions dans l'usage des données.

Dans certains cas, elles ont abouti à des protocoles d'entente, ce qui prouve combien les parties prenantes du secteur agricole tiennent à promouvoir la solution FIRM. Cette dernière a également reçu une subvention de la fondation Tony Emulemu et du fonds philanthropique Rockefeller pour mener une étude de faisabilité sur la mise en œuvre de cette solution en Tanzanie.

FIRM tient parfaitement dans la phrase « j'ai une bonne et une mauvaise nouvelles ». La mauvaise nouvelle, c'est que les marges dégagées seront très faibles et que le lancement nécessitera l'appui de philanthropes ou d'investisseurs de capitaux très patients, sans parler d'un travail de bénédictin pour réunir les données prédictives à partir de sources actuellement non numérisées comme les usines de transformation de café et de thé. La bonne nouvelle, c'est que cet investissement initial générera de l'inclusion économique de longues années durant.

Améliorer les infrastructures financières

Ni une agence de crédit ni un concurrent pour celles-ci, FIRM est une solution élégante qui complète le système national d'enregistrement des crédits et qui comble un cruel manque

d'information. Les agences de crédit traditionnelles ne s'attachent qu'aux données financières : leurs bases de données ne concernent généralement que des personnes déjà bancarisées. Très souvent, on n'y trouve que des données « négatives » (retards de paiement, arriérés et agios) qui ne conviennent guère à l'inclusion financière puisqu'elles ne concernent pas la grande majorité « exclue du crédit ». Ces données négatives servent davantage à exclure qu'à inclure.

Le système FIRM, au contraire, commence par accéder aux données qui ne figurent pas dans les bases de données des agences de crédit traditionnelles. L'accent est mis sur les données non financières, à la fois positives (paiement à temps, par exemple) et négatives. FIRM s'intéresse aussi aux données que les agences de crédit traditionnelles peuvent difficilement traiter comme les données de prépaiement et les journaux d'appel des opérateurs de téléphonie mobile. Le système peut ainsi fournir aux prêteurs des données prédictives utilisables à des fins d'octroi de crédit là où aucune donnée n'était disponible auparavant.

Chaque fois qu'une agence traditionnelle octroie un crédit sur la base d'un rapport ou d'un service à valeur ajoutée de FIRM (un score de crédit, par exemple), elle bénéficie de la création d'un nouveau compte associé à une ligne de crédit traditionnelle. Autrement dit, plus le système est utilisé à des fins d'inclusion financière, plus l'information alimente les bases de données des agences traditionnelles et rend ces données utiles et synonymes de revenus exceptionnels.

Les données FIRM peuvent également être communiquées à ceux qui souhaitent créer des services à valeur ajoutée s'appuyant sur des données alternatives. FIRM tient à sa viabilité commerciale dans un marché concurrentiel et considère s'acquitter au mieux de sa mission d'inclusion financière en soutenant des solutions innovantes à partir de sources diverses.

Impact sur le développement

Les prêteurs ont accès à de nouvelles données, disponibles pour la majorité des candidats emprunteurs, et peuvent mieux prédire le risque de crédit et le coût raisonnable. Des études montrent que le passage d'un partage nul à un partage total des informations archivées permet aux sociétés de crédit privées de s'assurer des taux de

croissance annuel moyens aux alentours de 45 %, voire plus.

Le recours à des données de paiement non financières pour l'octroi de crédits offrirait de nombreux avantages, selon l'étude menée par le PERC :

- 11 millions d'Africains non bancarisés pourront enfin accéder à un crédit abordable dans les 5 premières années ;
- 15,4 millions d'Asiatiques non bancarisés pourront enfin accéder à un crédit abordable dans les 5 premières années ;
- un coût moyen inférieur à 2 dollars par jour et par personne pour accéder à un crédit abordable ;
- quel que soit le niveau de défaut de paiement, des taux d'acceptation plus élevés à tous les niveaux de risque ;
- moins de défauts de paiement quel que soit le taux d'acceptation ;
- une croissance durable dans l'activité de crédit par l'ajout de nouveaux clients ;
- une identification plus précise des emprunteurs à haut / faible risque.

On peut interroger FIRM aussi bien pour des candidats emprunteurs « inconnus » (qui n'ont aucun dossier de crédit dans une agence traditionnelle) que connus. L'ajout de données plus prédictives au dossier de crédit traditionnel améliore la performance du portefeuille et augmente les marges bénéficiaires.

La solution FIRM protège le consommateur – en évitant le surendettement – tout en permettant au prêteur de proposer des crédits dont le montant peut améliorer les conditions de vie et les perspectives de l'emprunteur. L'inclusion financière ne se fera pas uniquement grâce à FIRM, mais ce dernier donne accès à des services financiers qui contribuent dans une large mesure à un système financier plus équitable et plus ouvert à tous. ◀

Soutenir ces ouvriers agricoles en élargissant l'accès aux services financiers est le moyen le plus rapide et le plus efficace de sortir plus d'un milliard de personnes de la pauvreté.



Révolutionner le **financement** des chaînes de valeur agricoles



14–18 Juillet 2014 | **Nairobi, Kenya**



production



stockage



transformation



commercialisation



distribution



consommation

Moins de 1% des prêts commerciaux en Afrique
sont destinés au secteur agricole.*

Serez-vous acteur de cette révolution?
pour plus d'informations: www.fin4ag.org | #Fin4Ag14

organisé par:



fin4ag 2014

Entrepreneuriat TIC et agricole

Un séminaire consacré à la jeunesse, aux TIC, à l'entrepreneuriat et à l'agriculture a permis de confronter les expériences de jeunes développeurs d'applications et de logiciels destinés au secteur agricole.

La finance mobile, une avancée cruciale

Du 19 au 22 novembre 2013, le CTA a organisé à Arnhem, aux Pays-Bas, un séminaire intitulé « Supporting Youth ICT-based Entrepreneurship and Innovations in Agriculture ». Organisé dans le cadre du projet ARDYIS, ce séminaire a réuni 25 personnes : des délégués d'associations de jeunes paysans, d'organisations régionales et internationales travaillant avec de jeunes agriculteurs, des innovateurs et des développeurs de TIC, ainsi que des entrepreneurs.

Ce séminaire était aussi une façon de mettre en œuvre les préconisations TIC de la stratégie jeunesse 2013-2017 du CTA. La pénétration sociale des outils TIC ne faisant que s'accroître depuis quelques années, les jeunes sont appelés à occuper une place importante dans le développement des applications TIC agricoles, une tendance que le CTA voudrait mettre à profit pour accroître le nombre de jeunes dans l'agriculture.

Qui dit plus de pénétration sociale dit en effet plus de possibilités de toucher les jeunes et de les attirer vers les métiers agricoles, grâce à des

plates-formes web 2.0 comme Facebook et Twitter.

Bien accompagnés, des jeunes peuvent développer et proposer des logiciels et des services pour plates-formes TIC qui ciblent et renforcent le secteur agricole. Les jeunes paysans peuvent – plus qu'auparavant – faire appel aux nouvelles TIC pour réduire leurs coûts de transaction, mieux gérer leur entreprise et trouver d'autres débouchés.

Études de cas

Au travers d'études de cas, le séminaire a pris connaissance de l'expérience acquise par des jeunes qui développent des applications et des logiciels pour le secteur agricole. Aboubacar Sidy Sonko est l'un d'eux. Jeune entrepreneur à l'origine de l'agro-entreprise web et mobile MLouma, sa participation à un concours d'entreprises sociales pour l'Afrique organisé par France Télécom en 2011 lui a valu une place en finale. Avec l'aide de CTIC Dakar, l'équipe de MLouma a effectué des recherches sur le terrain afin de mieux appréhender les besoins et les préoccupations des paysans.

Une autre étude de cas concernait E-Market, un système d'information agricole initié par un groupe de jeunes avec le soutien de l'association malgache Farming and Technology for Africa. Ce groupe était un des lauréats des YoBloCo Awards (Youth in Agriculture Blog Competition) organisés par le CTA en 2011. Le groupe a utilisé son chèque pour donner vie au logiciel E-Market, qu'il a commencé à développer après avoir effectué une analyse de terrain. Il incite désormais le public et le monde paysan à le tester.

Le séminaire a abouti à deux recommandations. La première concerne les moyens d'améliorer l'utilisation des TIC chez les jeunes « agropreneurs ». En voici les six points principaux :

- Identifier des champions nationaux afin de promouvoir des initiatives qui favorisent l'usage des TIC parmi les agropreneurs ;

- organiser des séances de formation pour faire connaître les outils TIC aux agropreneurs ;
- consigner et publier les récits de jeunes agropreneurs ayant utilisé les TIC avec succès ;
- organiser des visites de terrain pour voir des innovations TIC à l'œuvre dans l'agriculture, et partager et reproduire ce savoir ;
- organiser des campagnes percutantes pour modifier les comportements ;
- inciter le monde technologique à développer du matériel propre à l'agriculture, qui procurera de la valeur ajoutée, des avantages et des bénéfices aux paysans et autres intervenants de la filière.

La seconde recommandation concerne l'appui à fournir aux jeunes qui veulent développer des apps TIC. Ci-après, les six points principaux :

- organiser des concours ICT4Ag régionaux et nationaux, similaires au hackathon tenu lors de la conférence ICT4Ag au Rwanda, en novembre 2013 ;
- faciliter l'accès aux sources de financement aux jeunes développeurs ;
- faciliter l'accès aux sources de financement aux jeunes développeurs ;
- créer des associations régionales « TIC au service de l'agriculture », qui promeuvent le tutorat et le coaching afin d'aider de jeunes entrepreneurs à créer des start-ups ;
- ouvrir un magasin d'apps agricoles qui regrouperait les apps utilisées par la filière dans les pays ACP ;
- organiser des activités de sensibilisation sur les enjeux agricoles pour les jeunes intéressés à développer des logiciels pour l'agriculture.

Hormis ces recommandations, les participants sont rentrés chez eux en ayant une idée plus précise de la façon dont le secteur agricole des pays ACP peut bénéficier des innovations et de l'entrepreneuriat basés sur les TIC et des défis que doivent relever les jeunes entrepreneurs. ◀

Bien accompagnés, des jeunes peuvent développer et proposer des logiciels et des services pour plates-formes TIC qui ciblent et renforcent le secteur agricole.



FILE/NIKAN VOTA

Ken Lohento (lohento@cta.int) est le coordinateur du programme ICT4D du CTA. Au CTA, il travaille essentiellement sur des projets liés aux stratégies d'e-agriculture, à la jeunesse et aux TIC, et au web 2.0.

Mark Speer (mark@contactivity.com) est le rédacteur d'*ICT Update*.

Rural Finance Learning Centre



Les petits exploitants doivent se battre pour accéder à des services financiers qui les protègent des fluctuations de revenus.

de formation accompagnée. On y retrouve divers cours et organismes de formation spécialisés dans le financement rural et la création d'entreprise.

Les « guides pour formateurs » se destinent aux intervenants scolaires. Les « guides d'auto-formation » mélangent la théorie à des exercices et à des questionnaires. Si la connexion Internet le permet, des vidéos en ligne compléteront utilement ces guides. La rubrique « Training tools » donne des idées d'activités d'apprentissage participatif et des façons originales d'expliquer les concepts commerciaux. Les « Online lessons » ont été développées pour explorer certains aspects du financement rural et de la microfinance de manière originale.

Le centre propose enfin une rubrique « News and events » avec des articles d'actualité sur le financement agricole et rural, diverses annonces, le détail des prochains événements, et des liens vers des listes de discussion liées au financement rural et à la microfinance.

Il n'est pas nécessaire de devenir membre du centre pour utiliser ses ressources. Mais la section réservée aux membres propose d'autres services tels qu'une revue mensuelle où apparaissent toutes les nouvelles ressources ajoutées au site depuis le mois précédent. La revue existe en anglais, en français et en espagnol. En tant que membre, vous pouvez interagir avec le système, en suggérant de nouvelles ressources aux rédacteurs, par exemple, ou en apportant votre propre contribution ou en suggérant l'ajout de votre site ou de votre organisation à la liste des contacts. La liste des membres fournit également leurs coordonnées pour que vous puissiez voir qui d'autre est affilié. Vous pouvez joindre votre CV à vos coordonnées mais ne le faites pas si vous ne souhaitez pas qu'il soit rendu public sur Internet.

Les rédacteurs du centre tiennent à jour une page Facebook et publient des annonces et des nouvelles sur Twitter. Une bonne façon de contribuer à cette plate-forme serait d'envoyer une liste des meilleures apps mobiles utilisées dans les pays ACP pour faciliter le financement rural mobile. Plusieurs de ces apps ou écosystèmes sont présentés dans ce numéro. ◀

Le Rural Finance Learning Centre propose des produits d'information en ligne, facilement accessibles, liés à la finance rurale. Outre une bibliothèque de référence, le centre dispose de matériel de formation dédié à cette thématique.

Pour comprendre les conditions inhérentes à un produit de crédit ou choisir la bonne police d'assurance, les intervenants de la filière, déroutés par le jargon, auront besoin de sources d'information vérifiées et de plates-formes où ils pourront acquérir du savoir et confronter leurs expériences avec leurs pairs.

C'est pour répondre à ce besoin que le Rural Finance Learning Centre (RFLC) – un portail virtuel créé à l'initiative de la FAO, du FIDA, de la coopération internationale allemande et de la Banque mondiale – propose un large éventail de produits d'information facilement assimilable sur tout ce qui gravite autour du financement rural. Le centre aide les organisations des PED à renforcer leurs capacités afin de proposer des services financiers plus en phase avec les besoins des entreprises et des ménages ruraux.

L'assistance du centre se décline sous plusieurs formes. Une bibliothèque de référence, tout d'abord, dotée d'une documentation de pointe sur le financement rural : livres, études de cas, orientations, manuels de formation, notes d'information et autres multimédias tels que vidéos, cédéroms, logiciels et liens vers d'autres sites. Cette documentation a été choisie en vue d'essaimer la connaissance des bonnes pratiques et des innovations et d'aider la population à appréhender les concepts de base. Les recherches dans la bibliothèque peuvent s'effectuer via des fonctions simples ou avancées, ou en naviguant parmi les divers sujets.

Le portail vaut également le détour pour sa sélection d'outils pédagogiques, adaptés ou conçus par les rédacteurs du centre à des fins d'auto-apprentissage ou

Les petits exploitants travaillent souvent en dehors des circuits et des marchés commerciaux régionaux et doivent se battre pour accéder à des services financiers qui les protègent des fluctuations de revenus. En fait, la plupart des intervenants de la filière agricole méconnaissent les produits et services financiers à leur disposition. Alors que les transferts d'argent mobile et le m-banking pourraient simplifier les transactions au sein de la chaîne de valeur et entre réseaux d'intervenants, la confiance et la connaissance restent bien souvent la clé du succès de la transition.

La finance mobile, une avancée cruciale

Liens corrélés

Session de la conférence ICT4Ag consacrée aux « TIC et apps mobiles pour l'accès aux services financiers et à l'assurance »
→ <http://goo.gl/tb6V8E>

Financement agricole à la Fondation Grameen
→ <http://goo.gl/20foNc>

Mécanisme de soutien du financement agricole
→ <http://agrifinfacility.org>

Normes relatives à l'argent mobile de l'Union internationale des télécommunications (ITU)
→ <http://goo.gl/X7Sk5e>



Priya Jaisinghani (pjaisinghani@usaid.gov) est directrice adjointe d'Innovation and Development Alliances à l'USAID, Washington DC, États-Unis.

C'est vous dire combien nous misons sur la possibilité d'un impact gradué au travers des services financiers mobiles (SFM). De plus en plus d'éléments attestent l'incidence des SFM sur les ménages, en stabilisant les schémas de consommation, en favorisant l'épargne et une activité économique formelle via des comptes mobiles. Le changement de dynamique du marché suite à l'apparition des SFM constitue sans doute l'évolution la plus palpitante. Des sociétés comme Angaza et M-KOPA proposent une énergie fiable et à

Ce qui est fantastique, c'est que les SFM sont accessibles via le téléphone portable, lequel peut en même temps offrir des services de messagerie et de rappel qui, nous l'espérons, aideront le consommateur à faire les bons choix financiers. Notre action au Mozambique nous livre quelques exemples qui nous confortent dans cette idée.

En quoi consiste cette action au Mozambique ?

→ Alors que le recours à certaines techniques agricoles (engrais et meilleures

Changer la dynamique du marché

La finance mobile, une avancée cruciale

La technologie, et notamment les plates-formes de téléphonie mobile, peuvent changer la donne en repoussant les limites et en rentabilisant l'apport de services bancaires aux populations rurales pauvres.

Comment USAID envisage-t-il l'argent mobile en général et dans l'agriculture en particulier ?

→ L'initiative « Feed the Future » du Président Obama a apporté à l'USAID des moyens considérables pour lutter contre la pauvreté, la malnutrition et la faim chez les ruraux pauvres. Des décennies d'investissement dans la microfinance nous ont appris que les services financiers – d'épargne, de crédit et d'assurance – sont essentiels pour réduire la vulnérabilité des paysans et de leurs familles et leur ouvrir de nouvelles perspectives de scolarisation, de logement et d'activité professionnelle. De récentes évolutions prouvent que la technologie, et notamment les plates-formes de téléphonie mobile, peuvent changer la donne en repoussant les limites et en rentabilisant l'apport de services bancaires aux populations rurales pauvres.

bas coût aux ruraux pauvres parce que les systèmes de paiement à bas coût au travers du portable font soudainement sens du point de vue commercial.

Le programme de l'USAID en matière de SFM a une portée globale et se concentre sur l'environnement politique et les conseils techniques aux prestataires de services de paiement. Une des initiatives cofinancées par l'USAID, « Better than Cash Alliance », accompagne les organisations et les pays dans leur transition vers les modes de paiement électronique. Sa mission consiste à émanciper les personnes et à favoriser la croissance économique.

Du côté de la demande, l'écosystème des intervenants de l'argent mobile a pris conscience du manque d'éducation et de sensibilisation des communautés agricoles rurales. En quoi l'USAID peut-il contribuer à combler ce manque et à promouvoir le recours aux SFM ?

→ Vous avez raison. Les gouvernements et les donateurs doivent veiller à une forte protection des consommateurs. Cela passe par une prise de conscience des produits existants et des droits du consommateur, la poursuite des investissements dans l'éducation technologique et financière, et surtout l'amélioration des capacités de supervision et de contrôle lorsque le marché commence à saturer.

Nous tenons à ce que les services financiers – qu'ils soient fournis ou non par des moyens adossés à de la technologie – servent à améliorer la santé financière du consommateur. Les services financiers donnent le choix (entre épargner pour l'école ou emprunter de l'argent pour un nouveau projet, par exemple), mais nous ne savons que trop bien, à la lumière de ce qui s'est récemment produit aux États-Unis, que les choix qui sont faits ne sont pas forcément les bons.

semences, par exemple) améliorerait considérablement les rendements et les revenus des paysans, leur taux d'adoption reste extrêmement faible, du fait notamment d'un manque de trésorerie durant la saison des semis. L'USAID/Mozambique s'est dit qu'un petit changement dans le timing pourrait faire toute la différence et propose donc aux paysans d'épargner juste après les récoltes, au moment où ils ont le plus de liquidités, en prévision des achats d'intrants.

Les premiers résultats sont prometteurs. Par exemple : 46 % des paysans repris dans notre étude utilisent l'argent mobile, contre un pour cent de la population. Un groupe test s'est vu proposer une petite prime en espèces pour l'inciter à épargner au moment des récoltes. Résultat, une épargne de 30 % supérieure à celle du groupe de référence. C'est ce que j'appelle la « persuasion du mobile » !

Peu de données existent sur les schémas de dépenses en espèces des paysans, ce qui ne facilite guère la conception de produits et SFM. Quel rôle l'USAID peut-il (éventuellement) jouer pour combler ce vide et mieux aligner l'offre de SFM agricoles sur la demande ?

→ Nous n'en sommes qu'aux prémices, mais nous cherchons les voies et moyens de renforcer les capacités d'analyse de données afin de mieux disséquer les besoins et les comportements sous-jacents des ruraux pauvres. Ce type d'information nous aiderait à mieux servir les populations visées. Des sociétés comme Cignifi et Experian MicroAnalytics ont ouvert la voie à une forme d'utilisation et d'analyse des données qui permet aux intervenants de la sphère du développement que nous sommes de mieux appréhender ces familles trop longtemps écartées du débat politique qui dicte leur avenir. ◀





L'aide que peuvent apporter les ONG et les donateurs

L'an passé, le nombre d'abonnements à la téléphonie mobile a dépassé le nombre d'habitants sur la Terre : plus de 7 milliards. Quant à l'agriculture, elle reste un secteur crucial pour les zones rurales. En Afrique subsaharienne, elle emploie 65 % de la main-d'œuvre et représente 32 % du PIB. L'extension rapide de la mobilophonie ouvre la voie à des innovations qui bousculent les modèles commerciaux traditionnels de nombreux secteurs à la base de la pyramide – et la finance ne fait pas exception. La finance mobile agricole est l'une de ces innovations qui profitent aux paysans, aux transformateurs, aux coopératives, aux acheteurs et aux négociants. L'accès des paysans à la finance et la banque formelles via leur portable suppose néanmoins des alliances entre les sociétés de télécoms, les institutions financières, les acteurs de la filière et les agents de développement. Ensemble, ces partenaires peuvent surmonter les obstacles de l'illettrisme, de l'analphabétisme bancaire et du manque de confiance qui freinent les initiatives technologiques à la base de la pyramide.

Les agents de développement agricole disposent de deux points d'entrée dans l'écosystème de la finance mobile, comme le montrent les travaux actuellement menés en Zambie, en Ouganda, au Malawi, en Indonésie, en Tanzanie et au Ghana :

1. du côté de la demande, ces agents peuvent s'appuyer sur leur statut d'intermédiaires de confiance et aider la filière agricole à prendre conscience et à s'initier aux caractéristiques de la finance mobile ;
2. du côté de l'offre, ils peuvent aider les institutions financières et les sociétés de télécommunications partenaires à identifier, développer, former et financer un réseau d'agents et de vendeurs parfaitement aligné sur les filières ciblées où vivent et travaillent les paysans et d'autres parties prenantes.

→ <http://goo.gl/GokMNO>

→ <http://goo.gl/4PsKkp>

BitPesa

BitPesa Ltd est une nouvelle société kényane qui utilise les Bitcoins afin de réduire les coûts de transaction pour les travailleurs kényans expatriés. D'après Bloomberg Technology, ces expatriés renvoient chaque année la somme impressionnante de 1,2 milliard de dollars au pays. BitPesa attend le feu vert du régulateur pour entamer la phase de test

début 2014. BitPesa entre en concurrence avec des poids lourds du transfert d'argent comme Western Union MoneyGram, qui facturent l'envoi de 200 dollars des USA au Kenya entre 10 et 17 euros, par exemple. BitPesa ne facturera que 3 % sur les transferts à l'étranger et garantit l'arrivée de la somme le jour même. Les utilisateurs de BitPesa pourront envoyer

Inclusion financière

D'après le rapport mondial 2014 de la Banque mondiale sur l'évolution de la finance, l'inclusion financière fait désormais partie des priorités à l'agenda de nombreuses réformes. Ce regain d'intérêt témoigne d'une prise de conscience de leur rôle crucial dans la réduction de la pauvreté et l'appui à un développement inclusif et durable. Il s'explique également par l'inquiétude que suscite la non-bancarisation de près de la moitié de la population mondiale. L'adoption des nouvelles technologies peut servir de tremplin à l'utilisation des services financiers par ces « non-bancarisés ». Ces technologies abaissent en effet le coût d'utilisation de ces services financiers, tout en renforçant la sécurité financière. Pour les promouvoir, les régulateurs doivent permettre aux prestataires financiers en concurrence et aux consommateurs de tirer parti des innovations technologiques.

→ <http://goo.gl/9zubAO>



l'argent – converti en Bitcoins – via un service Internet. BitPesa reconvertira cet argent virtuel en devise courante à un taux de change compétitif pour les bénéficiaires qui souhaitent faire un retrait soit depuis leur portable, soit depuis leur compte en banque.

→ Article complet : <http://goo.gl/sJyF9D>

→ www.bitpesa.co

Les problèmes de montée en puissance



FRANK HERHOLDT/ALAMY

La pénétration de plus en plus forte de la téléphonie mobile en Afrique a donné naissance à des services innovants destinés à améliorer les rendements agricoles en permettant aux paysans d'accéder plus rapidement à toutes sortes d'expertises et d'informations, de la météo à l'accès au marché en passant

par la lutte intégrée. Ces innovations ont largement contribué à accroître les rendements et les revenus des petits paysans. Un récent rapport McKinsey, *Lions go digital: The internet's transformative potential in Africa*, préconise le financement public des services agricoles virtuels pour créer de nouveaux flux de revenus en y associant d'autres services comme l'entreposage et la logistique, le micro-financement et l'assurance. Le rapport constate néanmoins que les services Internet mobiles mis en place pour les agriculteurs ont du mal à monter en puissance faute de compétences techniques. Pour combler cette lacune, il préconise l'externalisation du développement des produits à des pépinières d'entreprises et un soutien plus important des pouvoirs publics.

→ Article : <http://goo.gl/T7ARRr>

→ Rapport complet : <http://goo.gl/WHhJ6B>

Réalisez votre « grande idée TIC »



THE PHOTO LIBRARY/VALES/ALAMY

Les entrepreneurs, surtout dans le monde des TIC au service de l'agriculture, sont constamment à la recherche de solutions pour financer leur prochaine app. Pourquoi pas le financement social (« crowdfunding ») ? Pour ceux que cela intéresse, Michelle Marius a posté cinq astuces sur son blogue caribéen ICT Pulse.

1) Bien comprendre le fonctionnement des plates-formes de financement social ; 2) être précis dans ses exigences. Bien que les particuliers donnent généralement peu, on cherche avant tout leur adhésion ; 3) fixer un délai raisonnable, ni trop proche ni trop lointain, mais qui inspire confiance, pour obtenir leur soutien ; 4) élaborer un système de récompense pour montrer que l'on apprécie leur investissement dans le projet ; 5) les tenir régulièrement au courant de l'évolution du projet.

→ Le blogue de Michelle Marius : <http://goo.gl/MJ7rB5>

→ Article complet : <http://goo.gl/OHqCw4>

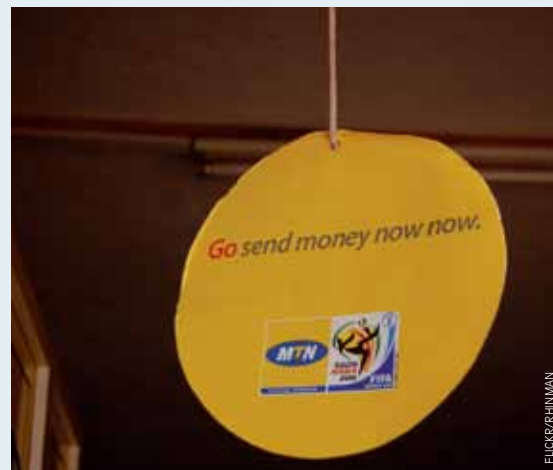
La taxation va-t-elle assassiner l'argent mobile en Afrique ?

Fin 2012, plus de 65 millions d'Ouest- et d'Est-africains utilisaient régulièrement des services financiers mobiles. La même année, les transactions financières effectuées via un portable s'élevaient à 670 millions de dollars. Par ailleurs, une récente étude mondiale de la GSMA sur l'adoption de l'argent mobile note qu'il y a aujourd'hui plus de comptes mobiles que de comptes bancaires au Kenya, à Madagascar, en Tanzanie et en Ouganda et que 28 pays d'Afrique au moins comptent plus de guichets d'argent mobile que d'agences bancaires.

Alors que le recours aux services d'argent mobile ne cesse de croître, les médias ont récemment soulevé un lièvre concernant ce marché de transferts : l'imposition des services proposés par les opérateurs. Le Kenya et l'Ouganda sont parmi les premiers à prélever une taxe sur le prix facturé par les opérateurs pour l'utilisation de ces services. La Tanzanie devrait leur emboîter le pas et le Zimbabwe a récemment ajouté son nom à la liste des pays africains qui imposent une taxe.

Selon les technologues et les analystes industriels, cette taxation pourrait poser problème, et ils ne sont pas les seuls à le penser. Un rapport de Juniper Research, *Mobile Money Transfer & Remittances, Domestic & International Markets 2013-2018*, estime qu'une taxe sur le marché émergent des transferts d'argent mobile pourrait avoir une incidence désastreuse sur sa croissance et conduire les opérateurs à se retirer. Le raisonnement est simple : le prélèvement d'une taxe fera grimper le prix du service car on peut s'attendre à ce que l'opérateur en répercute une partie sur le consommateur et ajuste ses prix de détail en conséquence, d'où une augmentation du coût des services d'argent mobile.

→ Article original : <http://goo.gl/1syBP2>



FLICKR/RHNMAN

13,4 % des Kényans adultes ont utilisé un portable pour payer des factures. <http://goo.gl/aUHtMD>

60,5 % des Kényans adultes ont utilisé un portable pour envoyer de l'argent. <http://goo.gl/aUHtMD>

66,7 % des Kényans adultes ont utilisé un portable pour recevoir de l'argent. <http://goo.gl/aUHtMD>

Effet d'entraînement

Depuis qu'il s'est doté d'une vaste politique en matière de TIC en 2002, le Mozambique a ouvert un grand nombre de « CPRD » (Centres provinciaux de ressources digitales) afin d'améliorer l'utilisation et l'accès aux TIC dans les zones reculées. Ces centres, qui regroupent en un même lieu des infrastructures, des compétences et des investissements dans les TIC, permettent de déployer des activités TIC à l'échelon provincial. Ils favorisent un usage local des TIC dans la plupart des secteurs de développement ainsi que le renforcement des capacités et le développement de contenus locaux.

Les premiers CPRD ont été créés en 2004 par l'Unité de mise en œuvre de la politique TIC, grâce à un financement du PNUD. Les services proposés vont des cours de formation à la maintenance des ordinateurs, en passant par l'administration de réseau, la conception de base de données et bien d'autres services jusqu'alors indisponibles au niveau provincial. Ces centres ont eu une telle incidence sur leurs provinces que le PNUD, Microsoft et le gouvernement italien ont accordé une rallonge financière qui a permis d'ouvrir des installations similaires dans six autres provinces mozambicaines entre 2005 et 2009.

Une initiative locale

Les CPRD ont largement contribué à réduire la fracture numérique dans le pays. En tant que pôles locaux multifonctionnels, ils desservent plusieurs secteurs et fournissent un point d'accès à Internet dans les zones rurales. Sans surprise, le gouvernement n'a

pas été en mesure d'ouvrir des centres partout, faute d'infrastructures. C'est notamment le cas dans la province de Manica, à l'ouest du pays.

C'est là qu'est né GM Services, une initiative privée de mon mari, Guilherme Matola. GM Services est un petit cybercafé. Mon mari et moi utilisons sans cesse les TIC (PC, laptop, smartphone et Skype) dans nos vies professionnelle et privée. Certains qu'aucun CPRD ne serait implanté à Sussundenga – notre village, situé à une quarantaine de kilomètres de Chimoio, chef-lieu de la province de Manica – nous avons décidé d'y ouvrir notre propre cybercafé, l'idée étant de donner à des jeunes l'occasion d'accéder aux TIC et de s'en servir.

Nous avons créé notre société début 2013. Elle emploie quatre salariés, dont une femme. GM Services met des ordinateurs à la disposition des utilisateurs pour qu'ils puissent surfer sur la toile, envoyer des courriels et se servir de traitements de texte. Notre cybercafé dispose également d'un photocopieur, d'un scanner, d'un fax, et nous vendons du matériel scolaire et de bureau. Autrement, les étudiants devraient se rendre à Chimoio, la ville la plus proche, pour trouver les mêmes services. Nous dispensons aussi des cours d'initiation à l'informatique à des professeurs et à des étudiants des écoles primaires et secondaires, de même qu'à certains fonctionnaires et salariés d'entreprise.

Cette expérience nous a appris qu'un modeste investissement permettait de toucher un large public et l'aider à se former aux TIC et à communiquer avec d'autres régions, dans et hors du pays. Jusqu'ici, notre cybercafé accueille une cinquantaine de clients par jour. La plupart viennent pour chercher des informations sur Internet ou chatter avec des amis, la famille ou d'autres personnes en dehors du district. Nous avons également des fonctionnaires et des salariés du privé, notamment des marchands qui désirent connaître les prévisions météo et le cours de leurs produits.

Prochaines étapes

Nous avons ouvert notre cybercafé avec un budget de 15 000 dollars – le produit d'une petite entreprise de consultance que nous avons à Chimoio. Nous avons utilisé 10 000 dollars pour acheter du matériel d'occasion :



Elisa Miguel Nhamuave Matola (enhamuave@ispm.ac.mz) est directrice administrative et financière et professeur au Higher Polytechnic Institute of Manica (Mozambique). Avec son mari, Guilherme Matola, ingénieur en mécanique, elle a ouvert un cybercafé, GM Services, en zone rurale.

six ordinateurs, une imprimante, un photocopieur et un logiciel de gestion du réseau. Les 5 000 dollars restants ont servi à rénover le bâtiment, qui était en piteux état.

La prochaine étape consistera à pérenniser le financement externe de GM Services au travers d'initiatives de développement locales. Grâce notamment à la stratégie « 7 millions », imaginée par le gouvernement pour soutenir les PME implantées en milieu rural. Des investissements complémentaires nous permettraient de vendre des portables, des ordinateurs, des livres et d'autres outils TIC à un prix abordable. Ils faciliteraient également l'acquisition d'équipements dernier cri et la modernisation de notre système. Autant d'outils indispensables pour venir en aide aux populations défavorisées de notre district.

Nous voudrions par ailleurs étendre nos services aux écoles, afin de mieux armer nos étudiants pour l'avenir. Un de nos objectifs consiste en effet à participer au développement de notre pays en proposant des formations et un accès aux TIC aux populations des zones rurales. Nous espérons que certains jeunes qui profitent de nos services développeront à leur tour des initiatives du même genre – pas seulement dans ce district mais dans d'autres parties du pays. Si notre exemple pouvait avoir un effet d'entraînement, il pourrait contribuer à alléger la pauvreté en milieu rural. ◀

Jeune Mozambicaine passant devant une maison peinte aux couleurs de la compagnie de téléphone mozambicaine Mcel.



BERT DE RIJTER/ALAMY