



Etude ANA: Rapport 2016 Sénégal

L'optimisme des agents fait avancer la finance digitale au Sénégal

Les agents sénégalais sont les plus rentables comparés à tous les autres pays étudiés par le projet Agent Network Accelerator (ANA). Les grands volumes de transactions et les faibles coûts opérationnels garantissent des profits constants. La prévalence de crimes et fraude est moins élevée qu'en Afrique de l'Est. Le marché local des services financiers digitaux est partagé entre quatre acteurs principaux, mais la plupart des agents sont non-exclusifs et servent en moyenne trois fournisseurs. Ils sont donc en mesure de promouvoir un fournisseur plutôt qu'une autre. Cela leur confère un avantage certain. La situation semble particulièrement propice dans les zones rurales qui, à l'inverse d'autres pays, paraissent plus dynamiques que les centres urbains et même la capitale sénégalaise, Dakar. Les transferts de fonds sont le principal service proposé : ils répondent au besoin généralisé d'envoi et de réception de fonds, à la fois à l'intérieur du pays et au-delà des frontières. Toutefois, la plupart des transactions surviennent de gré à gré, et un nombre toujours limité de clients disposent d'un portefeuille mobile. Cela signifie que le secteur n'a pas encore atteint son plein potentiel.

Un succès rural grâce aux versements

Quatre fournisseurs de services financiers digitaux se disputent actuellement un marché sénégalais en pleine expansion. L'un d'entre eux, Wari, jouit d'un ancrage fort en dehors Dakar et dans les zones rurales. Un aspect essentiel du paysage de la finance digitale au Sénégal est l'importance des versements entre centres urbains et zones rurales. En règle générale, la valeur moyenne des transactions est plus élevée à la campagne que dans les zones urbaines (y compris Dakar) pour les retraits (US\$29 contre US\$23), les transferts de

fonds (\$25 contre \$22), et les versements internationaux (\$157 contre \$134). Les agents ruraux semblent mieux formés et davantage soutenus que leurs homologues des centres urbains. Les liquidités semblent bien gérées, à la fois dans les villes et à la campagne: seulement 6 pour cent du volume total de transactions est refusé à cause de manque de fonds en espèce ou en monnaie électronique.

Les attentes (et les profits) sont élevés

L'étude a permis de constater un certain optimisme généralisé au sein des agents d'argent mobile, dont la plupart anticipent de continuer à exercer en tant qu'agent dans un an. Plus de la moitié des agents sondés, en particulier dans les zones rurales, sont des néophytes. Les revenus mensuels médians des agents sont de \$160. Ce qui en parité de pouvoir d'achat est plus élevé que dans les autres pays étudiés par le projet ANA. Les profits sont élevés pour deux raisons principales : les faibles coûts opérationnels et le faible niveau d'exclusivité des agents. Ce dernier aspect est particulièrement important. En effet, les agents non-exclusifs (représentant 66 pour cent des agents) dégagent davantage de profits (\$146) que les agents exclusifs (\$92).

Toutefois, la popularité des transactions de gré à gré éclipses les avantages potentiels de l'ouverture d'un compte de portefeuille mobile. Les agents incriminent le manque de connaissance de la part des clients et l'insuffisance des informations proposées par les fournisseurs. Améliorer le profilage des agents et des clients et offrir davantage de soutien aux agents peut faciliter le passage vers le modèle du portefeuille mobile, et ainsi entraîner une utilisation plus complète et plus satisfaisante d'un éventail de services financiers plus large.

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Consultez notre site Web
www.uncdf.org/mm4p

Suivez-nous sur Twitter
[@UNCDFMM4P](https://twitter.com/UNCDFMM4P)

Groupe LinkedIn
MOBILE MONEY FOR THE POOR

LinkedIn 

Ces recommandations vous sont proposées par le MM4P, un programme de l'UNCDF, en partenariat avec



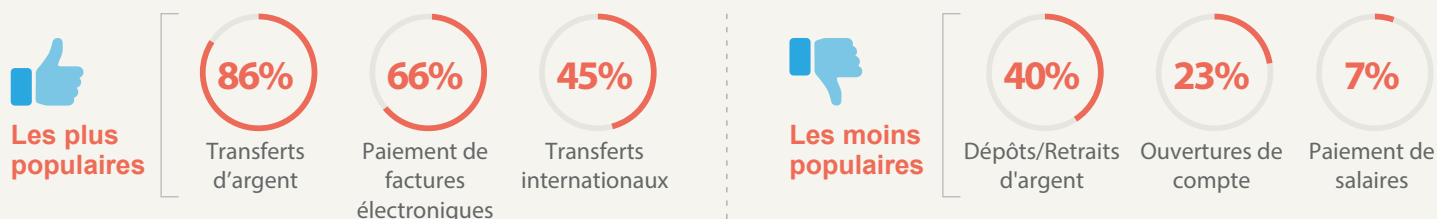
The MasterCard Foundation

Un aperçu du paysage des services financiers digitaux au Sénégal

Le marché des services financiers digitaux au Sénégal est l'un des plus prometteurs d'Afrique occidentale. La voie vers son développement a été tracée par une récente étude commandée par le programme MM4P (Mobile Money for the Poor) de l'UNCDF, menée par l'*Helix* Institute of Digital Finance dans le cadre du projet ANA. Cette étude se basait sur un échantillon stratifié de 1 211 agents aux quatre coins du pays, classés selon leur situation géographique, et tenant compte de la zone métropolitaine de Dakar, d'autres centres urbains, et de zones rurales. Son objectif principal était d'explorer les raisons sous-jacentes au succès d'un réseau d'agents, et de tirer des conclusions quant à la manière de déployer la finance digitale au Sénégal.

Pour lire le rapport dans son intégralité, [suivez ce lien](#).

Produits et services proposés par les agents



Volumes de transaction chez des agents par rapport à



Principaux obstacles à l'expansion des services

- Interruptions du service
- Forte pression due à une grande concurrence
- Manque de ressources pour s'approvisionner en liquidité



Possibilités d'amélioration

- La conversion des agents et clients à l'utilisation de portemonnaie électronique
- Approfondir les études de marché afin de mieux cibler les produits à la clientèle
- Surveiller et régler les interruptions du service
- Améliorer la conformité des agents aux règles
- Améliorer la coordination entre fournisseurs pour externaliser le soutien aux agents

Si vous souhaitez obtenir plus d'informations, contactez [Sabine Mensah](#), Conseillère technique de l'UNCDF à Dakar, à l'adresse mm4p.senegal@uncdf.org

Mai 2016
Copyright © UN Capital Development Fund
Tous droits réservés.

Les opinions exprimées dans cette publication sont celles de leurs auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement les opinions des Nations Unies, y compris de l'UNCDF ou d'autres états-membres.