

# L'ancienne et la Nouvelle Économie de l'Inclusion Financière

*Peter Knaack*

*Documents de travail FI-004*

*Apporter de la rigueur et des éléments de preuve à  
l'élaboration des politiques économiques en Afrique*

AFRICAN ECONOMIC RESEARCH CONSORTIUM  
CONSORTIUM POUR LA RECHERCHE ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE

# **L'ancienne et la Nouvelle Économie de l'Inclusion Financière<sup>1</sup>**

Par

Peter Knaack

CREA Document de Travail FI-004  
Consortium pour la Recherche Economique en Afrique, Nairobi  
juillet 2023

**CETTE ÉTUDE DE RECHERCHE** a été rendue possible grâce à une subvention du Consortium pour la Recherche Economique en Afrique. Toutefois, les conclusions, opinions et recommandations sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les points de vue du Consortium, de ses membres individuels ou du Secrétariat du CREA.

Publié par : Le Consortium pour la Recherche Economique en Afrique  
B.P. 62882 - City Square  
Nairobi 00200, Kenya

© 2023, Consortium pour la Recherche Economique en Afrique.

# Table des matières

Liste des figures

Abréviations et acronymes

Résumé

1.	Introduction	1
2.	Ancienne inclusion financière	5
3.	Nouvelle inclusion financière	8
4.	Éléments qui restent invariables	14
5.	Le pacte Faustian	16
6.	Conclusion: Conclusion : Que faire ? What to do?	21
	Remarques	24
	Références	25

## Liste des figures

1.	L'ancienne et la nouvelle économie de l'inclusion financière : principales différences	2
2.	Progrès dans les réseaux d'accès financier	6
3.	Coûts et seuils de rentabilité pour les prestataires de services financiers traditionnels et numériques	9
3.	Prix des transferts de fonds des prestataires traditionnels et des nouveaux prestataires	11
4.	Fintech et frontière des possibilités de production commercialement durable	11

# Abréviations et acronymes

ATMs	Guichets automatiques de billets (GAB)
BOP	Base de la pyramide
CAK	Autorité de la concurrence du Kenya
CBK	Banque centrale du Kenya
CGAP	Groupe consultatif d'assistance aux pauvres
CGFS	Comité du système financier mondial
ADN	Acide désoxyribonucléique
FSB	Conseil de stabilité financière
GSMA	Association pour le système mondial de communications mobiles
MFI	Institutions de microfinance
MNO	Opérateurs de réseaux mobiles
MSME	Micro, petites et moyennes entreprises
USSD	Données de service supplémentaires non structurées

## Résumé

La dernière décennie a été marquée par des avancées technologiques spectaculaires qui ont modifié l'économie de l'inclusion financière. Cette étude compare l'ancienne et la nouvelle économie de l'inclusion financière et en tire les implications politiques. L'ancien modèle d'inclusion financière n'était pas en mesure de défier la logique des marchés financiers, s'appuyant sur les subventions et les incitations des autorités publiques pour que les institutions financières intègrent les segments mal desservis de l'économie. La nouvelle économie de l'inclusion financière découle de l'automatisation numérique. Elle a considérablement réduit les coûts de transaction et augmenté les rendements d'échelle, permettant à des services aux marges et aux volumes plus faibles que jamais d'être commercialement viables. Plutôt que les banques, ce sont les nouveaux venus du numérique, tels que les opérateurs de réseaux mobiles ou les entreprises BigTech, qui sont les protagonistes de l'inclusion financière numérique. Ils sont prêts à faire des investissements importants pour favoriser l'inclusion financière même si ce n'est pas rentable à court terme, parce que cela leur permet de tirer parti d'une boucle de rétroaction de l'analyse des données et des externalités de réseau qui recèle également le danger de créer de nouveaux monopoles et oligopoles. Les régulateurs peuvent donc être confrontés à un pacte Faustien : échanger des investissements dans l'infrastructure financière menés par le secteur privé aujourd'hui contre un comportement anticoncurrentiel plus tard. Pour éviter de tomber dans le piège du pacte Faustien, les régulateurs peuvent envisager une politique à deux étapes : le laisser-faire d'abord, la rectification ensuite.

# 1. Introduction

L'inclusion financière s'est avérée être un facteur d'amélioration du bien-être. Comme le montre un nombre croissant de recherches, les ménages ruraux et à faibles revenus peuvent utiliser les envois de fonds nationaux et internationaux comme un outil informel de partage des risques pour améliorer leur résistance aux chocs économiques. En outre, les services financiers numériques permettent aux personnes sous-bancarisées ou non bancarisées d'épargner et d'obtenir des crédits afin de se diversifier et d'accéder à des emplois à plus haut revenu. Les populations vulnérables au climat peuvent tirer parti des services financiers numériques pour s'adapter et renforcer leur résilience aux risques climatiques. Des services verts innovants peuvent même les aider à passer du statut de victimes à celui d'acteurs de la lutte contre le réchauffement climatique, en finançant des technologies à faible émission de carbone pour contribuer à atténuer le changement climatique.

La dernière décennie a été marquée par des avancées technologiques spectaculaires qui ont modifié l'économie de l'inclusion financière. C'est une bonne nouvelle, car l'ancien modèle de promotion de l'inclusion financière n'a connu qu'un succès limité. En même temps, le nouveau modèle d'inclusion financière implique de nouveaux dilemmes et compromis. Ce document compare l'ancienne et la nouvelle économie de l'inclusion financière (figure 1) et en tire des implications politiques pour les régulateurs et les décideurs des marchés émergents et des économies en développement du monde entier.

L'ancien modèle d'inclusion financière n'était pas en mesure de résister à la logique des marchés financiers. Les prestataires de services financiers tirent leurs profits principalement des marges élevées (c'est-à-dire des clients riches) ou des activités à fort volume (c'est-à-dire dans les zones urbaines). La fourniture de services financiers à la base de la pyramide remet en cause leur viabilité commerciale et nécessite donc l'intervention des pouvoirs publics sur le marché. Par conséquent, les décideurs politiques du monde entier ont utilisé une combinaison de subventions, de réglementations, de plafonds de taux d'intérêt, d'objectifs de crédit sectoriels et de garanties de crédit pour que les banques et les institutions de microfinance (IMF) fournissent des services financiers abordables aux segments de marché mal desservis tels que les MPME, les ménages à faible revenu et les ménages ruraux.

**Figure 1 : L'ancienne et la nouvelle économie de l'inclusion financière : principales différences**

Ancienne inclusion financière	Nouvelle inclusion financière
Les banques et les IMF en tant qu'acteurs clés	Les BigTech et les ORM comme des acteurs clés
à forte intensité de main d'œuvre	Intensif en termes de données
Inclusion financière vis-à-vis des bénéficiaires	L'inclusion financière comme source de bénéfices
Interventionnisme : utiliser les " astuces ", la réglementation, les subventions pour pousser les banques à atteindre la BOP (Base de la pyramide).	Laissez-faire : fournir des outils réglementaires pour permettre aux nouveaux arrivants de commencer avec la BOP
Principales préoccupations : éducation financière, stabilité	Principales préoccupations : concurrence, confidentialité, gouvernance des données

Dans de nombreux pays, les interventions gouvernementales visant à inciter les banques à atteindre la BDP n'ont eu qu'un succès limité. Malgré une combinaison d'incitations et d'obligations fournies par le gouvernement, les banques commerciales et les IMF n'ont pas réussi à étendre de manière significative leur réseau de points d'accès (succursales et guichets automatiques de banque - GAB). Les comptes sans superflu ne sont proposés par les banques qu'avec réticence et sont souvent boudés par les clients. Dans quelques pays, l'interventionnisme descendant a réussi, mais pas dans la plupart. La leçon à tirer est que les initiatives d'inclusion financière sont au mieux limitées et au pire condamnées si elles se concentrent sur les acteurs traditionnels tels que les banques et les IMF (institutions de microfinance).

La nouvelle économie de l'inclusion financière découle de l'automatisation numérique. Elle a considérablement réduit les coûts de prestation des services financiers et augmenté les rendements d'échelle, permettant à des services aux bénéficiaires et aux volumes plus faibles que jamais d'être commercialement viables. La numérisation conduit à de meilleurs rendements ajustés au risque pour les entreprises financières, ce qui représente un choc d'offre positif. Par conséquent, la frontière des possibilités de production commercialement viable s'est élargie. Toutefois, la capacité des entreprises à modifier leur modèle d'entreprise et à exploiter les avantages de la transformation numérique varie considérablement. Cela a des conséquences non seulement pour le marché des services financiers, mais aussi pour l'éventail des actions politiques significatives visant à favoriser l'inclusion financière (numérique) dans les pays en développement.

Les banques ne sont pas les protagonistes de l'inclusion financière numérique. La plupart des réussites en matière d'inclusion financière au cours de la dernière décennie se sont produites avec les banques commerciales en marge, malgré leur résistance. Les intermédiaires financiers numériques non bancaires, tels que les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) ou les entreprises BigTech, ne sont pas encombrés par des coûts d'exploitation élevés, des modèles commerciaux hérités et d'autres contraintes qui freinent les acteurs traditionnels. Même si les banques ne sont pas les protagonistes, elles s'associent aux ORM ou aux entreprises BigTech pour fournir des capitaux pour le crédit numérique, conserver les fonds des clients sur des comptes d'épargne et des comptes fiduciaires, et offrir une gamme de services financiers sous contrôle prudentiel. Dans le même temps, elles sont en concurrence pour les dépôts des particuliers, les données et les relations avec les clients.

Les ORM et les entreprises BigTech sont prêts à faire des investissements importants pour favoriser l'inclusion financière, même si cela n'est pas rentable à court terme. En effet, contrairement aux fournisseurs de services financiers traditionnels, ils sont incités à atteindre une échelle qui s'étend au-delà du secteur financier. Les plateformes numériques peuvent tirer parti d'une "boucle de rétroaction DNA" : analyse des données, externalités de réseau et activités imbriquées. Si cette boucle de rétroaction les incite à atteindre la BDP, elle recèle également le danger de créer de nouveaux monopoles et oligopoles en l'absence de réglementation correctrice. Les régulateurs peuvent donc être confrontés à un pacte Faustien : échanger des investissements dans l'infrastructure financière menés par le secteur privé aujourd'hui contre un comportement anticoncurrentiel plus tard.

Pour éviter de tomber dans le piège du pacte Faustien, les régulateurs peuvent envisager une politique à deux étapes : le laisser-faire d'abord, la rectification ensuite. Les deux phases de cette politique peuvent être résumées comme suit :

1. Ne pas susciter l'évolution du marché par le haut, mais supprimer les obstacles réglementaires qui s'y opposent. Il existe un décalage surprenant entre les efforts déployés d'en haut pour favoriser l'inclusion financière et les progrès réels dans l'adoption des services financiers (numériques) d'en bas. M-Pesa et AliPay n'ont pas répondu aux engagements du G20 ou aux objectifs politiques des ministères des finances. Plutôt que de plaider pour des interventions par le haut, les décideurs politiques pourraient vouloir se concentrer à nouveau sur les facilitateurs réglementaires de l'évolution du marché. Pour favoriser l'entrée sur le marché, une réglementation proportionnelle est fondamentale. N'attendez pas que les banques se perturbent elles-mêmes sur le plan numérique ; abaissez plutôt les barrières à l'entrée pour les nouveaux arrivants. Laisser se développer un millier d'oligopoles : les entreprises privées sont incitées à investir dans l'infrastructure des services financiers parce qu'elles peuvent récolter les bénéfices d'une concurrence limitée, au moins pendant un certain temps. Le fond compte plus que la forme : les réformes législatives de grande ampleur et les "bacs à sable" réglementaires, par exemple, ne se sont pas révélés être des moteurs clés de l'inclusion financière.

2. Rectifier une fois le réseau établi. Une fois qu'un système de paiement numérique de détail (argent mobile) fonctionnant bien et qu'un réseau d'agents étendu et dense a été mis en place, il faut commencer à rectifier les choses. Cela comprend l'interopérabilité, la non-exclusivité des agents, le partage des données et la répression des fusions horizontales, des accords d'exclusivité qui lient les fournisseurs de plateformes et d'autres pratiques anticoncurrentielles. Le droit des brevets fournit des enseignements utiles pour cette approche politique. Dans le secteur des services financiers, une coopération étroite entre les autorités chargées de la stabilité financière, de la gouvernance des données et de la concurrence est nécessaire pour que la rectification soit couronnée de succès, de même qu'une distance institutionnelle par rapport aux intérêts particuliers.
3. Le reste de l'étude se déroule comme suit. La section 2 décrit l'ancien modèle d'inclusion financière et souligne ses limites. La troisième section décrit la nouvelle économie de l'inclusion financière et le rôle clé joué par l'automatisation numérique. Elle montre comment les acteurs non bancaires peuvent bénéficier davantage de l'innovation numérique que les acteurs traditionnels, et ce qui les pousse à investir dans la promotion de l'inclusion financière sans subventions publiques. Une quatrième section énumère les préoccupations réglementaires qui restent d'actualité, même dans un nouveau monde numérique. La cinquième section présente le pacte Faustien proposé aux régulateurs des pays en voie de développement. Elle rassemble des exemples de pratiques anticoncurrentielles provenant de deux juridictions ayant la plus longue histoire de développement de marchés financiers numériques, à savoir le Kenya et la Chine. La dernière partie tire les leçons des actions de correction dans les deux juridictions et formule quelques recommandations politiques provisoires.

## 2. Ancienne inclusion financière

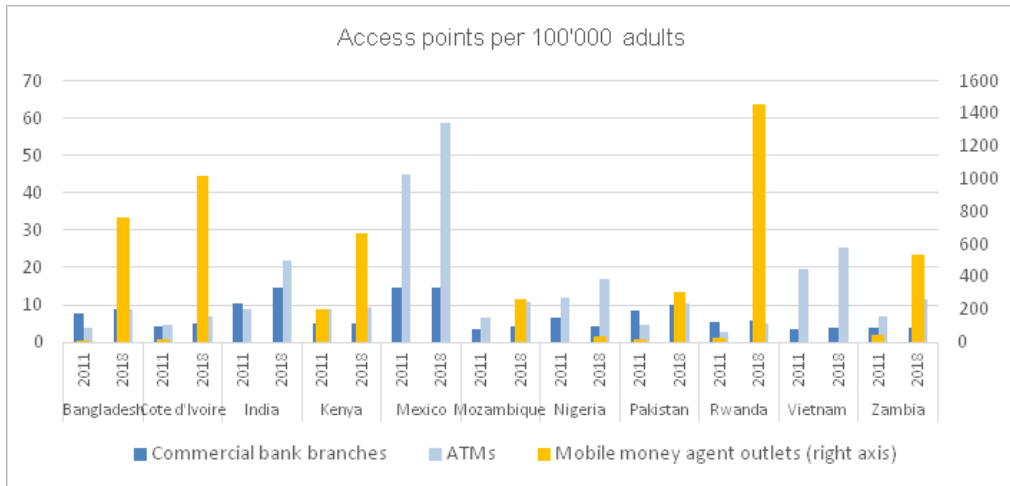
Dans les années 2010, les économistes du développement ont démontré que l'inclusion financière contribue à la réduction de la pauvreté (Demirgüç-Kunt et al., 2008). L'utilisation de journaux financiers par des chercheurs tels que Collins et al. (2009) montre que pour une grande partie de la population des pays en développement, les instruments financiers existants sont risqués, mal conçus pour leurs besoins, peu fiables ou coûteux. Les auteurs affirment : "Cela nous a fait réaliser que si les ménages pauvres avaient accès à une poignée de meilleurs outils financiers, leurs chances d'améliorer leur vie seraient certainement beaucoup plus élevées." (Collins et al., 2009, p. 4).

Les décideurs politiques avaient espéré que les banques fourniraient à cette poignée de meilleurs outils financiers. Même si les systèmes bancaires de l'Afrique subsaharienne et d'autres régions à revenu faible ou intermédiaire sont plus rentables que ceux des économies avancées, ils sont moins efficaces, plus concentrés et moins compétitifs (Beck et Cull, 2013 ; Beck et Levine, 2018 ; Gottschalk, 2016). La liste des clients et les portefeuilles de prêts des banques tendent à être biaisés en faveur des grandes entreprises, des personnes à haut revenu et des États souverains. Les défenseurs de l'inclusion financière ont promu une série de politiques visant à changer cette situation. Ils ont encouragé l'expansion du crédit aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) en émettant des garanties de prêt et en créant des bureaux d'information sur le crédit pour remédier aux asymétries d'information. Elles ont salué la création d'institutions de microfinance (IMF) en complément des banques pour favoriser l'inclusion financière (Cull et al., 2013). Ils ont incité les banques à augmenter le nombre de points d'accès financiers en développant leurs réseaux de succursales et de guichets automatiques. Ils ont également demandé ou exigé des banques qu'elles offrent des comptes gratuits aux ménages à faibles revenus. Souvent, ces mesures et objectifs politiques imposés d'en haut sont inscrits dans une stratégie nationale d'inclusion financière. À la fin des années 2010, 34 pays en développement avaient publié un tel document stratégique (Banque mondiale, 2019a). Mais après plus d'une décennie et demie d'efforts en faveur de l'inclusion financière, les résultats sont en contradiction avec les attentes de ses défenseurs.

Tout d'abord, en dépit d'une combinaison d'incitations et d'obligations fournies par les gouvernements, les banques commerciales n'ont pas réussi à étendre leur réseau de points d'accès de manière significative (figure 2). En revanche, les réseaux

d'agents d'argent mobile se sont développés de manière exponentielle dans les pays où les gouvernements ont autorisé les établissements non bancaires à fournir des services d'argent mobile, créant ainsi un réseau de points d'accès plusieurs fois plus dense que ce qui aurait été considéré comme concevable dans le modèle centré sur les banques de l'ancienne inclusion financière.

**Figure 2 : Progrès dans les réseaux d'accès financier**



Source : Enquête sur l'accès financier du FMI :

Deuxièmement, les IMF n'ont pas réussi à offrir l'inclusion financière et à améliorer le bien-être économique de leurs clients (Karlan et Zinman, 2009 ; Banerjee et al., 2015 ; Duvendack et al., 2011). Dans certains cas très médiatisés, le microcrédit est devenu un cauchemar pour les personnes vulnérables (Bateman et Maclean, 2017).

Troisièmement, l'ancien modèle d'inclusion financière n'a jamais atteint la viabilité commerciale (Mader, 2018). Une étude récente portant sur 1 335 IMF a révélé que les subventions s'élèvent à 13c par dollar prêté, soit 248 dollars par emprunteur en moyenne (Cull et al., 2018). Les économistes de la Banque mondiale abordent cet interventionnisme avec méfiance plutôt qu'avec enthousiasme. François Bourguignon et Michael Klein, économistes en chef du Groupe de la Banque mondiale en 2008, l'ont exprimé succinctement : "Malgré tous les efforts déployés, il semble probable que la fourniture de certains services financiers aux très pauvres puisse nécessiter des subventions". (Demirgüç-Kunt et al., 2008, p. xi).

La situation des banques est similaire. Les banquiers affirment qu'en raison des coûts élevés des transactions financières, ils ont besoin de marges élevées ou de volumes importants pour être commercialement viables. En réponse, les défenseurs de l'inclusion financière ont utilisé une combinaison de subventions, de réglementations, de plafonds de taux d'intérêt, d'objectifs de crédit sectoriels et de garanties de crédit pour que les banques fournissent des services financiers abordables aux segments de marché mal desservis tels que les MPME, les ménages à faible revenu et les ménages

ruraux. Comme mentionné ci-dessus, certains gouvernements ont incité ou obligé les banques commerciales à offrir des comptes sans superflu. Cependant, des enquêtes mystères commanditées par le CGAP (une organisation de défense de l'inclusion financière) révèlent que les employés de banque les proposent rarement aux clients potentiels (CGAP, 2014 ; Gine et al., 2017). La fixation d'objectifs politiques en matière de possession de comptes peut également conduire à une inclusion superficielle ou à de la poudre aux yeux. Des recherches menées en Afrique du Sud révèlent que 90 % des titulaires de comptes de sécurité sociale (SASSA) retirent tout leur argent au début du mois, considérant leur compte bancaire comme une boîte aux lettres (Finmark Trust, 2016). Les autorités bangladaises ont obligé les banques à proposer des comptes "10 Taka" sans superflu, mais seuls 4 % d'entre eux ont été activement utilisés (Iqbal, 2014). En 2015, la moitié des comptes Jan Dhan, le fleuron de l'inclusion financière en Inde, ne contenaient pas d'argent lorsque les responsables des banques ont discrètement déposé une roupie sur chacun d'entre eux pour atteindre les objectifs du gouvernement (Yadav et Mazoomdaar, 2016). En résumé, l'ancien modèle d'inclusion financière s'appuyait sur une série de mesures interventionnistes pour pousser les banques traditionnelles à offrir des services à des segments de la population qu'elles considéraient comme non rentables. Cependant, au moment où les limites de cette approche sont devenues évidentes, l'évolution technologique a rendu obsolète l'économie qui sous-tendait l'ancien modèle d'inclusion financière.

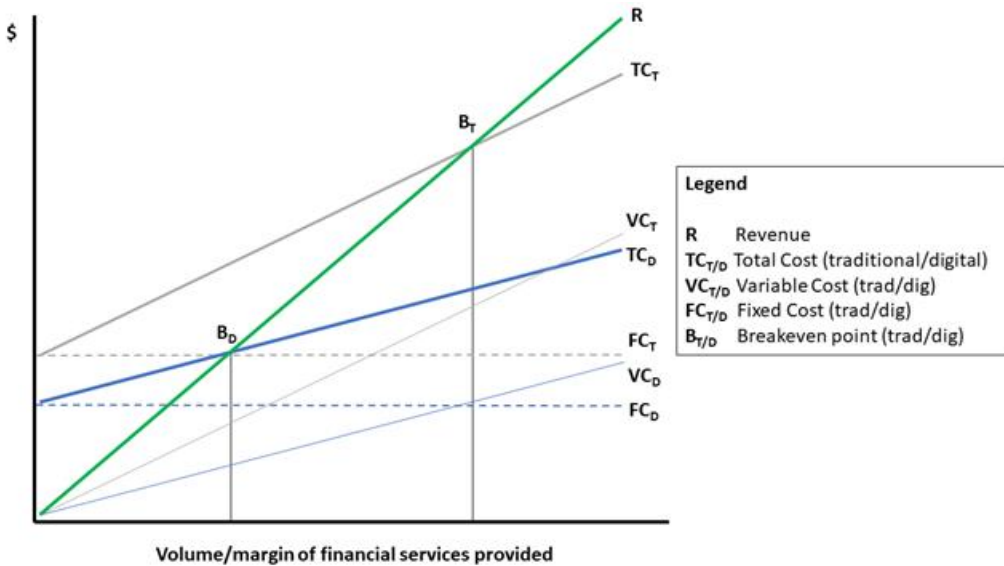
### 3. Nouvelle inclusion financière

L'automatisation numérique est la principale avancée technologique qui a transformé l'inclusion financière dans les années 2010. Elle a considérablement réduit les coûts de prestation des services financiers, permettant à des services aux moindres marges et aux moindres volumes d'être commercialement viables comme jamais auparavant. L'automatisation numérique a également permis aux gens d'adopter les services financiers d'une manière que peu d'économistes avaient anticipée. Toutefois, la capacité des entreprises à modifier leur modèle opérationnel et à exploiter les avantages de la transformation numérique varie considérablement. Cela a des conséquences non seulement pour le marché des services financiers, mais aussi pour l'éventail des actions politiques significatives visant à favoriser l'inclusion financière (numérique) et à résoudre les problèmes de second ordre.

Le principe central de la nouvelle inclusion financière est que l'automatisation numérique réduit les coûts de transaction des services financiers et augmente les rendements d'échelle. L'implication humaine dans les tâches de back-office telles que les règlements, la gestion des risques de conduite, etc. peut être considérablement réduite, même si l'investissement dans une infrastructure informatique résiliente a augmenté. Certains services en contact avec la clientèle, tels que le conseil en gestion de patrimoine, peuvent également être automatisés, de sorte que le coût de chaque relation client s'approche de zéro (Philippon, 2019). D'autres, comme l'encaissement, restent relativement intensifs en main-d'œuvre, mais les services bancaires par agent ont des coûts fixes et variables nettement inférieurs à ceux des succursales, tout en étant plus polyvalents et plus conviviaux que les guichets automatiques. Ainsi, la numérisation abaisse le seuil de rentabilité des prestataires de services financiers et leur permet de réaliser de plus grandes économies d'échelle (Lee et Teo, 2015). Par conséquent, les prestataires de services financiers numériques peuvent opérer de manière rentable avec des volumes et des marges bien inférieurs à ceux de leurs concurrents traditionnels (figure 3).

L'argent mobile, c'est-à-dire les systèmes de paiement de détail qui permettent aux utilisateurs de transférer des fonds entre de simples téléphones portables, est un exemple de nouvelle inclusion financière. Les ménages et les petites entreprises des pays en développement utilisent l'argent mobile d'une manière qui défie les modèles traditionnels d'intermédiation financière.

**Figure 3 : Coûts et seuils de rentabilité pour les prestataires de services financiers traditionnels et numériques**



Source: Auteur

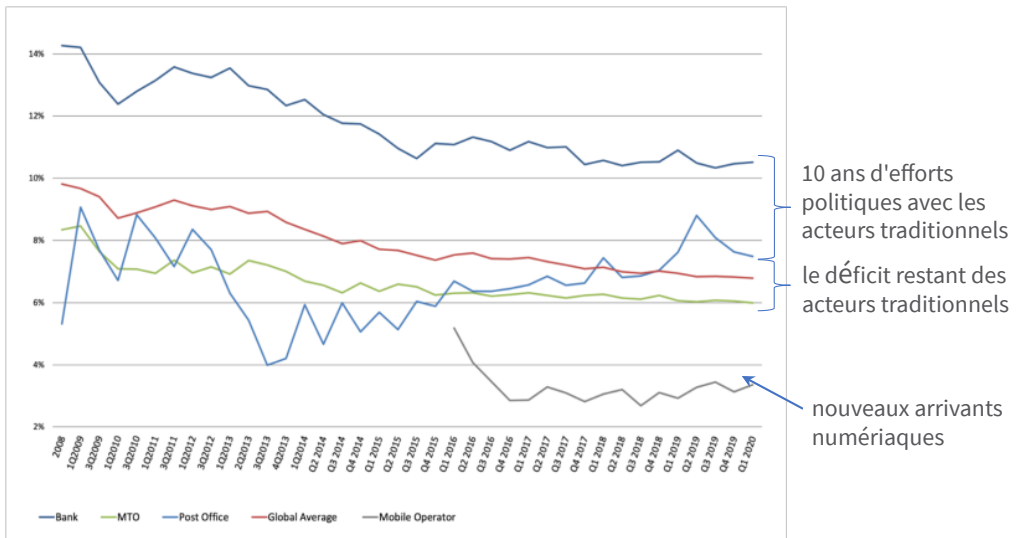
Des recherches sur le terrain au Kenya montrent que l'argent mobile est utilisé pour tisser un filet plus large d'assurance informelle et de partage des risques. Les ménages dans le besoin peuvent s'adresser à des amis et à des membres de leur famille proches ou éloignés pour obtenir des transferts d'urgence lorsqu'ils sont confrontés à des chocs négatifs, plutôt que de devoir réduire leur consommation ou vendre des actifs (Jack et al., 2013 ; Jack et Suri, 2014 ; Bharadwaj et al., 2019). Ces mécanismes informels de partage des risques ne correspondent pas exactement aux catégories des marchés financiers : il s'agit d'une assurance, mais sans prime ; il s'agit d'un crédit, mais à taux zéro et avec des conditions de remboursement conditionnées par l'État, et il s'agit d'un réseau financier de réciprocité diffuse plutôt que d'une transaction entre une entreprise et des clients. À cet égard, les anthropologues financiers dans la tradition de Mauss (1925/2002) qui conçoivent les dons (financiers) comme un réseau de soutien, d'obligation et de solidarité de groupe constitutif d'une communauté pourraient avoir une évaluation plus valable de la fonction économique de l'argent mobile que les économistes traditionnels (Johnson, 2016). Bien que ce réseau d'assurance et de crédit informel ne génère pas de rente pour les fournisseurs de capitaux, il améliore considérablement la situation économique de ses membres. L'inclusion financière permet aux individus d'accroître leur résilience, d'éviter la vente d'actifs en cas de détresse, de se tourner vers des emplois plus risqués mais plus rentables (comme le commerce de détail), d'augmenter le rendement de l'épargne et, par conséquent, d'accroître le revenu des ménages pour sortir les gens de la pauvreté. Les femmes sont deux fois plus susceptibles de bénéficier d'un accès financier (Jones et Gong, 2021 ; Suri et Jack, 2016 ; Wakadha et al., 2013).

L'évaluation numérique du crédit est moins coûteuse et ne dépend pas des garanties, mais elle peut avoir une qualité prédictive égale ou supérieure à celle des méthodes traditionnelles. Les modèles numériques utilisent des données provenant des flux de trésorerie, des réseaux sociaux et d'autres sources alternatives. Les études empiriques publiées à ce jour montrent que non seulement les modèles numériques sont au moins aussi précis que les modèles traditionnels pour prédire les défaillances (Freedman et Jin, 2017 ; Gambacorta et al., 2019 ; 2020 ; Petralia et al., 2019 ; Beck et al., 2022). Elles fonctionnent également avec une précision similaire pour les clients "non stables", qui ne sont pas enregistrés dans les bureaux d'information sur le crédit (Berg et al., 2020 ; FinRegLab, 2019 ; Jagtiani et Lemieux, 2018). Il est important de noter que les prêts prédateurs et le surendettement restent des préoccupations majeures, comme nous le verrons dans la section suivante. Mais la réduction du coût de l'évaluation du crédit et la possibilité d'évaluer avec précision le risque de crédit pour les clients sans garantie ni antécédents de crédit font du crédit numérique un outil remarquable pour l'inclusion financière.

L'automatisation numérique introduit également une concurrence indispensable sur le marché des envois de fonds. Lors du sommet du G8 en 2010 et du sommet du G20 à Cannes en 2011, les décideurs politiques se sont engagés à réduire le prix des envois de fonds à 5 % en 5 ans. Dix ans plus tard, cet objectif n'a toujours pas été atteint, et l'ambition "5 sur 5" des décideurs politiques se compare défavorablement au résultat "6,8 sur 10" en 2020 (figure 3). Cependant, la ventilation de la trajectoire des prix des transferts de fonds au cours de la dernière décennie par type de prestataire révèle une image étonnante. Elle montre que les banques sont restées de loin les opérateurs de transferts de fonds les plus chers, avec des frais moyens toujours supérieurs à 10 % en 2020. Les opérateurs de transfert d'argent (MTO) n'ont pas non plus atteint l'objectif de 5 %, et les bureaux de poste ont même augmenté leurs frais au fil du temps. Dans le même temps, les frais facturés par les opérateurs d'argent mobile ont commencé à s'élever à environ 5 % et ont depuis diminué pour se situer légèrement au-dessus de 3 %. En d'autres termes, malgré dix ans d'efforts de la part des décideurs politiques, les acteurs traditionnels n'ont pas réussi à atteindre le niveau de prix que les nouveaux venus numériques ont atteint dès le départ. Au Kenya, la concurrence numérique de M-Pesa a poussé les concurrents sur le marché national, tels que Western Union et MoneyGram, à baisser leurs prix (Mbiti et Weil, 2016).

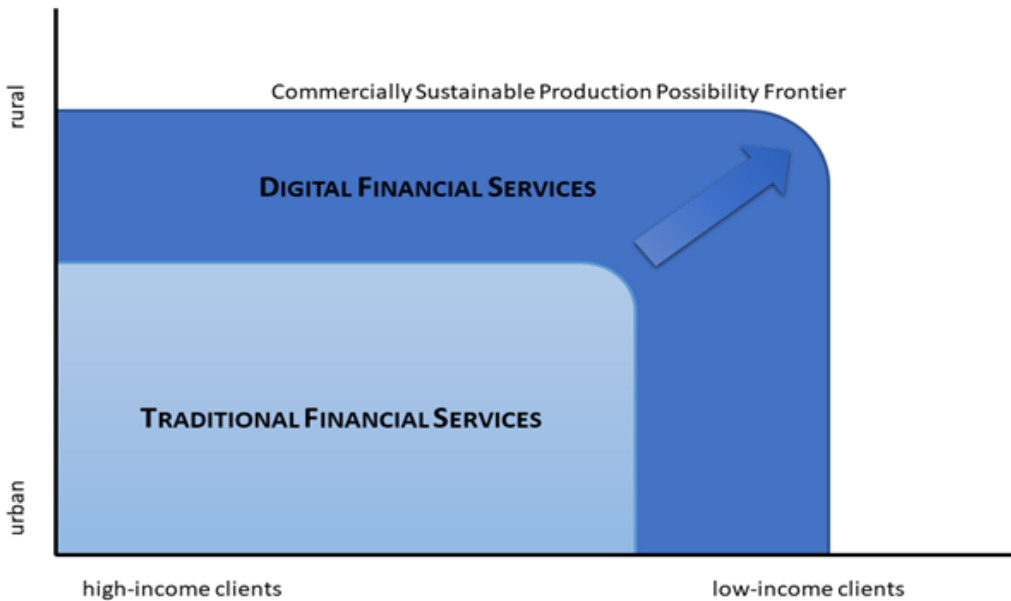
Les innovations technologiques qui sous-tendent la finance numérique réduisent le coût de la prestation de services et conduisent à de meilleurs rendements ajustés au risque pour les entreprises financières, ce qui représente un choc d'offre positif (Beck et De La Torre, 2007). Ainsi, en principe, les prestataires de services financiers peuvent utiliser la manne numérique pour fournir des services moins chers aux clients existants et élargir leur clientèle, en particulier aux zones rurales (volumes plus faibles) et aux clients à faible marge (tels que les ménages pauvres et les MPME) qui sont actuellement exclus (figure 4).

**Figure 3 : Prix des transferts de fonds des prestataires traditionnels et des nouveaux prestataires**



Source : Modifié à partir de la Banque mondiale (2020)

**Figure 4 : Fintech et frontière des possibilités de production commercialement durable**



Source: Xu (2019)

Les banques ne sont toutefois pas les protagonistes de l'inclusion financière numérique. Même si les anciennes politiques d'inclusion financière se concentraient sur elles, la plupart des réussites de la dernière décennie se sont produites avec les banques commerciales en marge, malgré leur résistance. Au Kenya, l'association

bancaire a fait pression sur le ministre des finances par intérim en 2008 pour qu'il ordonne un audit sur M-Pesa, craignant que le nouveau venu ne concurrence les dépôts bancaires (Ndung'u, 2021). En Afrique du Sud, les banques commerciales font pression pour que les établissements non bancaires soient exclus du système national de paiement, ce qui freine l'essor des prestataires de services financiers numériques (DFS) non bancaires (Banque mondiale, 2019b). Dans les huit pays de l'UEMOA et au Ghana, l'inclusion financière a été bloquée pendant des années parce que les fournisseurs d'argent mobile devaient s'associer à une banque commerciale. Les changements réglementaires intervenus au milieu des années 2010 ont libéré les institutions non bancaires de cette obligation et le nombre d'agents et de comptes d'argent mobile a augmenté de manière exponentielle depuis lors (Mattern et McKay, 2018 ; Mattern et Riquet, 2019).

La relation entre les banques commerciales et les fournisseurs de services numériques non bancaires est une relation de "concurrence" (Nalebuff et Brandenburger, 1996). Les banques ont quelques raisons de s'inquiéter : les acteurs non bancaires ont tendance à être plus agiles, à avoir des coûts d'exploitation plus faibles et à offrir de meilleurs produits à un plus large éventail de clients, y compris, mais sans s'y limiter, aux ménages à faibles revenus et aux MPME. Elles sont également en concurrence pour les dépôts des particuliers, les données et les relations avec les clients. Les banques peuvent également s'associer à des institutions non bancaires pour fournir des capitaux pour le crédit numérique, conserver les fonds des clients sur des comptes d'épargne et des comptes fiduciaires, et offrir une gamme de services financiers sous contrôle prudentiel.

Les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) et les entreprises BigTech sont devenus des acteurs clés de l'inclusion financière numérique, avec des variations régionales. En Afrique subsaharienne, les opérateurs de réseaux mobiles, en tant que fournisseurs d'argent mobile, sont les principaux moteurs de l'inclusion financière, soutenus par de vastes réseaux d'agents qui échangent de l'argent électronique et de l'argent liquide. Le Kenya est le pionnier dans ce domaine, où les comptes d'argent mobile ont dépassé les banques en tant que fournisseurs d'accès financier dès 2009, deux ans seulement après l'introduction de M-Pesa (Heyer et King, 2015 ; Ndung'u, 2021). En Tanzanie, en Zambie et au Rwanda, les comptes d'argent mobile représentaient la majorité de tous les comptes de transaction dès 2015 (Banque mondiale, 2016). En 2021, il y avait 518 millions de comptes d'argent mobile actifs dans 98 pays, traitant 1 000 milliards de dollars de transactions par an (GSMA, 2022).

En Chine et dans d'autres pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est, les entreprises BigTech ont favorisé l'adoption de l'argent mobile en l'absence d'un réseau d'agents (Chen, 2016 ; Mittal et Lloyd, 2016). En 2016, le volume de traitement des paiements électroniques en Chine a atteint 790 milliards de dollars, soit onze fois celui des États-Unis (Woetzel et al., 2017). En 2022, deux entreprises BigTech (Alipay et WechatPay) comptent respectivement sur 1,3 et 0,9 milliard de portefeuilles numériques (Fintech News, 2022).

Les institutions de microfinance ont du mal à suivre la nouvelle économie de l'inclusion financière. Le modèle d'entreprise des institutions de microfinance est analogique et à forte intensité de main-d'œuvre ; il implique un réseau de succursales coûteux, un engagement communautaire important, une évaluation du crédit par des êtres humains et des garanties sociales. Au cours de la dernière décennie, les institutions de microfinance n'ont pas atteint l'échelle, et nombre d'entre elles sont poussées à la marge par les services de dépôt de documents (DFS) moins coûteux et plus pratiques fournis par les ORM ou les entreprises BigTech (FSD Kenya, 2021). Certaines, comme Baobab MFI à Madagascar, ont essayé de passer au numérique, mais elles ont perdu leur avantage en matière d'engagement communautaire tout en n'étant toujours pas aussi compétitives que les sociétés de crédit fintech (IFC, 2018).

## 4. Les éléments qui restent invariables

Si l'automatisation numérique a permis de surmonter certains obstacles à l'inclusion financière, d'autres restent d'actualité. La volatilité et le faible niveau des revenus, les barrières géographiques, l'informalité, l'alphabétisation et la confiance restent des contraintes majeures du côté de la demande. Certains d'entre eux, tels que l'alphabétisation et la confiance, gagnent en importance à mesure que les nouveaux instruments et produits créent des opportunités sans précédent pour les escroqueries financières, les cyber-attaques et autres comportements criminels (Bylander et Res, 2021). Alors que la technologie numérique peut, dans une certaine mesure, lever les obstacles géographiques et le manque de documentation, d'autres contraintes liées à la demande nécessitent des politiques qui dépassent le cadre du secteur financier.

La technologie numérique et les agents bancaires ont réduit les barrières géographiques à l'inclusion financière, mais ne les ont pas éliminées. Des recherches sur le terrain en RDC ont montré que les agents dans les zones urbaines à faibles revenus réalisent suffisamment de bénéfices à partir d'interactions fréquentes de faible valeur, ce qui s'apparente au modèle d'Unilever Hindustan " prix bas, marge faible, volume élevé " pour atteindre le bas de la pyramide (Cull et al., 2018). Cependant, les faibles volumes compromettent la rentabilité des agents dans les zones rurales (Hernandez et al., 2020). L'informalité et le manque de documentation restent préoccupants, mais ils ne constituent peut-être pas le principal obstacle à l'accès financier dans de nombreux pays à faible revenu. Les pays qui ont réalisé des progrès importants en matière d'inclusion financière, tels que le Kenya, la Tanzanie et le Bangladesh, se caractérisent également par un degré élevé d'informalité.

Alors que les technologies numériques peuvent aider à traiter certains risques financiers, comme indiqué ci-dessus, elles ne peuvent pas améliorer ou peuvent même exacerber d'autres types de risques. Les intermédiaires financiers qui utilisent la fintech restent confrontés à des risques traditionnels tels que le risque de crédit, de liquidité, de conduite et opérationnel. La capacité financière et la protection des investisseurs et des consommateurs sont des préoccupations qui devraient être au moins aussi importantes pour les entreprises fintech que pour les fournisseurs traditionnels. En outre, la fintech peut exposer les acteurs du marché et les régulateurs à des défis sans précédent dans des domaines tels que le cyberrisque (informatique en nuage, intégrité des données), la complexité (évaluation des algorithmes), l'interopérabilité et la concurrence (propriété des données, plateformes, interface de

programmation d'applications), l'intégrité (crypto-actifs) et la macro-stabilité (liens non supervisés entre les intermédiaires financiers, algorithmes et modèles de crédit non testés) (CGFS et FSB, 2017 ; FSB, 2017).

L'accès à des services financiers responsables reste également une préoccupation majeure. À mesure que les protagonistes de la nouvelle inclusion financière atteignent le bas de la pyramide, ils intègrent un nombre croissant de clients dont les connaissances financières et les capacités de calcul sont limitées (Banque mondiale, 2022). Les prêts prédateurs à des taux d'intérêt annualisés à trois chiffres sont courants dans le secteur informel de nombreux pays en développement. Malheureusement, certains prêteurs numériques se développent, avec des modèles d'affaires basés sur des algorithmes rudimentaires qui ressemblent trop à ceux des usuriers, comme le montre l'expérience récente du Kenya, de la Tanzanie et de l'Afrique du Sud (Izaguirre, 2018 ; Kaffenberger et al., 2018). L'intervention réglementaire pour prévenir le surendettement était une préoccupation des défenseurs de la microfinance il y a dix ans - elle le reste aujourd'hui.

Les inégalités de genre persistent dans la finance numérique. Même si l'écart entre les hommes et les femmes dans l'accès à la finance numérique tend à être plus faible que pour son équivalent traditionnel et qu'il se réduit, il est significatif. Les hommes sont plus susceptibles d'ouvrir des comptes d'argent mobile et d'utiliser des services financiers numériques en général que les femmes (Shin et al., 2021). Les décideurs politiques devraient examiner les obstacles à l'adoption des fintech par les femmes, notamment la moindre confiance dans les agents masculins d'argent mobile (Baroah et al., 2018) ou les préoccupations en matière de protection de la confidentialité, et prendre les mesures qui s'imposent.

## 5. Le pacte Faustien

L'évolution technologique et l'automatisation numérique n'ont pas seulement transformé le marché des services financiers, rendant obsolètes certaines politiques d'inclusion financière. Ils ont également créé un nouveau défi de second ordre pour les décideurs politiques : Contrairement aux banques, les ORM et les entreprises BigTech ont les incitations et les capitaux nécessaires pour investir dans une expansion significative de leurs réseaux de services afin de faciliter l'accès aux services financiers, même parmi les MPME, les ménages ruraux et les ménages à faible revenu. Mais si une telle expansion du réseau aide les parties exclues de la population à accéder à de meilleurs services financiers sans épuiser les fonds publics, l'inclusion financière numérique se fait au prix de l'établissement d'un nouveau monopole ou d'un oligopole de fournisseurs de plates-formes. Cette section expose la logique qui sous-tend ce pacte Faustien.

Les ORM et les entreprises BigTech sont prêts à faire des investissements importants pour favoriser l'inclusion financière, même si cela n'est pas rentable à court terme. Contrairement aux fournisseurs de services financiers traditionnels, ils sont incités à atteindre une large base de clients. Dans un rapport récent, la BRI résume proprement la structure d'incitation de ces entreprises en affirmant que les plateformes numériques sont en mesure de tirer parti d'une " boucle de rétroaction DNA " : analyse des données, externalités de réseau et activités imbriquées (BRI, 2019 ; Frost et al., 2019). Les paragraphes suivants développeront brièvement chacun d'entre eux à tour de rôle.

Les ORM et les entreprises BigTech sont plus enclins à exploiter la valeur des données que les prestataires de services financiers traditionnels. Ces deux types de structures non bancaires sont les protagonistes de l'inclusion financière, car chaque client supplémentaire est pour eux une source précieuse de données. Les fournisseurs de DFS peuvent former des modèles financiers alimentés par l'intelligence artificielle sur leur base de données propriétaire, par exemple lorsqu'ils prennent des décisions de crédit (Ding et al., 2018 ; Hau et al., 2018). Ce type de prise de décision fondée sur des données peut contribuer à combler les lacunes actuelles en matière d'accès financier. Par exemple, les données d'Ant Financial sur les microprêts révèlent que les femmes sont plus solvables que les hommes, avec des taux de défaillance inférieurs de 20 % ceteris paribus (Zhang, 2017). À l'inverse, il existe un risque que les algorithmes accentuent les inégalités existantes ou discriminent certains clients d'une manière

qui n'est transparente ni pour les régulateurs ni pour l'entreprise elle-même (Feyen et al., 2021). Les ORM et les entreprises BigTech utilisent également les données des clients pour informer la partie non financière de leur activité.

Les externalités de réseau des plateformes numériques justifient un investissement initial important. Une fois qu'une plateforme numérique atteint une masse critique de clients, elle peut s'attendre à récolter les bénéfices des externalités de réseau (y compris la fidélité des clients) et du monopsonne (en vendant à d'autres entreprises l'accès aux clients à un prix supérieur). M-Pesa, Ant Group et Tencent ont réussi à ces deux niveaux, et les fournisseurs de plateformes qui aspirent à s'implanter ailleurs l'ont remarqué depuis longtemps. En outre, les coûts d'exploitation par client diminuent considérablement à mesure que les réseaux DFS prennent de l'ampleur. Une analyse des données exclusives de six opérateurs d'argent mobile réalisée par McKinsey révèle que les marges bénéficiaires sur les transactions numériques peuvent dépasser 75 % pour les premiers acteurs. En outre, les acteurs établis dépensent moins d'argent pour le marketing (parce que les clients et les agents approchent l'entreprise par eux-mêmes) et la distribution d'argent, car les agents individuels collectent et déboursent de l'argent dans une mesure plus égale chaque jour (Osafu-Kwaako et al., 2018). Les avantages d'une position dominante sur le marché peuvent être considérables : en 2019-22, M-Pesa devrait générer 50 % des recettes de Safaricom, l'opérateur de réseau mobile qui exploite la plateforme au Kenya, selon une étude de la GSMA (2019).

La possibilité de vendre des services croisés constitue une incitation supplémentaire à atteindre le bas de la pyramide économique. Le capital et les efforts que les ORM et les entreprises BigTech consacrent à la promotion de l'inclusion financière peuvent en partie - et ironiquement - être attribués au fait que les services financiers ne sont pas leur activité principale. Les DFS peuvent être aisément ajoutés à l'infrastructure existante (par exemple, les réseaux mobiles ou de commerce électronique), et ils servent à enfermer les clients dans un environnement de service appartenant à l'entreprise et donc à réduire la perte de clients. En bref, contrairement aux banques, les ORM et les entreprises BigTech disposent à la fois du capital et des incitations nécessaires pour étendre le réseau d'accès financier même si cela n'est pas rentable pour leurs activités financières, du moins à court terme.

Imposer prématurément l'interopérabilité peut saper ces incitations. Le Mozambique en est un bon exemple. Au cours des cinquante dernières années, plusieurs fournisseurs d'argent mobile se sont livrés à une concurrence pour la domination du réseau, en investissant dans des tours de télécommunications, des équipements de réseau et des points de vente d'agents. Les chercheurs de l'International Growth Centre s'opposent explicitement à l'imposition de l'interopérabilité à ce stade, car cela réduirait les incitations des entreprises à investir. Ils estiment que le régulateur peut modifier sa politique ultérieurement, une fois que le marché est arrivé à maturité (Hoernig et Maugeri, 2017).

Qu'y a-t-il de désagréable à ce que des entreprises privées consacrent des investissements massifs à l'expansion de l'infrastructure d'accès financier, un objectif de politique publique conçu pour aider les communautés mal desservies à

utiliser une gamme de services financiers meilleure et plus large que celle dont elles disposent actuellement ? Le côté faustien du marché apparaît dans le comportement anticoncurrentiel que les ORM et les entreprises BigTech peuvent adopter une fois qu'ils ont atteint une position dominante sur le marché (Feyen et al., 2021). Le Kenya et la Chine en sont des exemples notables.

La vitesse d'adoption de M-Pesa a été stupéfiante : cinq ans seulement après son lancement en 2007, 70 % de la population adulte du Kenya utilisait le service d'argent mobile (Ndung'u, 2021). Aujourd'hui, le nombre de comptes d'argent mobile est supérieur à la population du pays. Le réseau d'agents d'argent mobile a été multiplié par dix entre 2007 et 2010, puis à nouveau en 2022 (Central Bank of Kenya, 2022a). Ainsi, en quelques années, M-Pesa a mis en place une infrastructure d'accès financier qui éclipse le réseau d'agences bancaires et de guichets automatiques du pays, sans que cela ne coûte rien aux caisses de l'État. Bien au contraire, M-Pesa génère des revenus pour le gouvernement kenyan sous forme de taxes et de dividendes (Tyce, 2020). Le Trésor est le deuxième actionnaire de Safaricom, l'opérateur de réseau mobile qui exploitait et est à présent propriétaire de M-Pesa au Kenya (Mwaniki, 2022).

M-Pesa est l'un des quatre fournisseurs d'argent mobile du pays, mais il détient aujourd'hui une part de marché de 99 %, contre environ 75 % pendant la plus grande partie des années 2010 (Gilbert, 2020). Sa position dominante sur le marché de la téléphonie mobile lui permet d'appliquer une forte marge sur deux types de frais : (1) les frais de transaction pour les clients et (2) les frais d'accès pour les prestataires de services financiers qui proposent des produits aux clients de M-Pesa. Tout d'abord, les frais de transfert d'argent en 2022 sont de l'ordre de 60 % supérieurs à ceux d'Airtel, le concurrent le plus proche de M-Pesa, et jusqu'à deux fois plus élevés pour les "utilisateurs non enregistrés" d'autres services d'argent mobile. Notamment, les clients d'Airtel peuvent transférer de l'argent entre eux gratuitement, alors que les clients de M-Pesa doivent payer des frais à l'intérieur et à l'extérieur du réseau (Safaricom, 2022). Deuxièmement, les ORM contrôlent les accès au réseau de messagerie USSD (Unstructured Supplementary Service Data) qui sous-tend l'argent mobile sur les téléphones fonctionnels. Le prix de l'accès au réseau USSD de Safaricom était deux fois plus élevé que celui du deuxième plus grand ORM, et dix fois plus élevé que celui du troisième fournisseur, selon une comparaison des prix de 2014 (Mazer et Rowan, 2016). Les ORM contrôlent également les données relatives aux abonnements mobiles et aux transactions d'argent mobile, qui révèlent de précieuses caractéristiques des clients telles que la liquidité, la régularité et l'ampleur des flux de trésorerie, ainsi que l'étendue du réseau social d'un client (Blechman, 2016). Le rôle des ORM en tant que gardiens de ces deux types de données peut décourager la concurrence et privilégier les entreprises individuelles qui concluent des accords d'exclusivité avec l'ORM pour accéder aux données et aux clients. En même temps, les nouveaux venus innovants qui n'utilisent que des smartphones peuvent obtenir des données d'utilisateur de manière indépendante, ce qui réduit le pouvoir des opérateurs de réseau mobile.

MM-Pesa a résisté aux appels à l'interopérabilité pendant de nombreuses années. L'interopérabilité nécessite des négociations multidimensionnelles sur des questions telles que les critères d'adhésion, la participation à la définition des règles, les opérations, la gestion des litiges et la technologie. Dans ce domaine, les fournisseurs d'argent mobile peuvent trouver des points d'accord, seuls ou sous l'impulsion des autorités. Les négociations concernant les commissions de commutation et d'interchange semblent plus compliquées. Si les utilisateurs finaux ne doivent pas payer de frais supplémentaires pour les transferts hors réseau, les fournisseurs d'argent mobile doivent négocier des commissions d'interchange internes conformes aux coûts et aux revenus attendus pour les flux de transferts bilatéraux des clients, le tout étant soumis à des différences de pouvoir de marché. C'est peut-être la raison pour laquelle la tarification de l'interchange est souvent négociée de manière bilatérale. En 2015, les frais de transfert hors réseau étaient trois fois plus élevés qu'à l'intérieur du réseau M-Pesa (Mazer et Rowan, 2016). Il a fallu attendre 2018 pour que M-Pesa signe un accord d'interopérabilité avec les deux principaux fournisseurs suivants (Airtel Money et Telkom TKash) (Cook, 2018).

La Chine offre un autre exemple remarquable de ce pacte Faustien. Deux entreprises BigTech, Alibaba et Tencent, ont fait leur entrée dans le secteur des paiements de détail en 2003 et 2013, respectivement. En 2021, Alipay comptera 1,3 milliard d'utilisateurs, suivi de près par WeChat Pay avec 900 millions d'utilisateurs (Feyen et al., 2021). Au milieu des années 2010, les codes QR reliés aux réseaux de paiement sont devenus omniprésents, permettant aux particuliers de transférer facilement de l'argent et même aux petites MPME telles que les vendeurs de nourriture sur la voie publique d'être payées numériquement. L'analyse des flux de trésorerie des paiements numériques a permis à Ant Group (la société financière issue d'Alibaba en 2014) d'innover davantage. Il a lancé le modèle de microcrédit 3-1-0, dans lequel une demande de prêt prend 3 minutes et une décision de prêt 1 seconde, sans aucune intervention humaine. Aucune garantie n'est exigée. Ant Group est aujourd'hui le plus grand prêteur en ligne, spécialisé dans les prêts aux PME et le crédit à la consommation. En 2020, les activités de microcrédit ont généré 40 % des recettes d'Ant Group et 48 % de ses bénéfices (Isjwara, 2021 ; Liu et al., 2020).

Au fur et à mesure que le marché financier numérique de détail en Chine est arrivé à maturité, un duopole a émergé. Alipay et WeChat Pay représentent plus de 90 % du marché des paiements numériques en Chine. Les deux ne sont pas interopérables, et les sites internet appartenant à un conglomérat n'acceptent généralement que leur service de paiement interne, et non celui du concurrent (Tencent Opens WeChat Further to Rivals as App Walls Come Down, 2021). Jusqu'en 2021, date à laquelle la PBOC a publié des lignes directrices sur un code-barres unifié, chaque prestataire de paiement avait sa propre norme QR exclusive (Zhang et al., 2019). Ant Group s'est également livré à des interprétations créatives des règles et réglementations financières : ses produits de microcrédit (Huabei et Jiebei) ne répondaient pas aux exigences prudentielles en matière de capital. Il a sécurisé ses microprêts pour obtenir un plus grand effet de levier, et son service de type assurance (Xiang Hu Bao) n'a

pas de licence d'assurance (Zhu, 2021). Ant Group a également abusé de sa position dominante sur le marché pour exclure des opérateurs pairs, et la société mère Alibaba a proposé à certains vendeurs de vendre exclusivement sur sa plateforme ou de ne pas vendre du tout. Les données relatives aux clients des entreprises d'Alibaba sont conservées en interne à des fins commerciales. Parallèlement, les consommateurs se plaignent du risque de fuite de données et d'utilisation non autorisée de leurs données personnelles (Walsh, 2021). Le surendettement des étudiants suscite de plus en plus d'inquiétudes, car les prêteurs en ligne ciblent leur publicité sur ce groupe de consommateurs.

## 6. Conclusion : Que faire ?

Face à ce pacte Faustien, les régulateurs de certaines juridictions choisissent de maintenir des barrières à l'entrée du marché et de garder le système de paiement numérique de détail en laisse, dominé par les banques. Cela peut conduire à une stagnation de l'inclusion financière numérique car les non-banques sont découragées d'investir dans des réseaux d'accès financier, avec des différences importantes entre les juridictions.

Les décideurs politiques qui ont adopté une approche plus tolérante ont souvent vu le secteur privé des services financiers numériques prospérer, avec une pléthore de services de deuxième et troisième génération s'appuyant sur les plateformes de paiement de détail. Dans le même temps, les abus de marché commis par les acteurs dominants ont nécessité une intervention politique corrective. Là encore, le Kenya et la Chine tirent des enseignements de ces mesures de correction.

Au Kenya, la loi sur les systèmes de paiement nationaux de 2011 et les réglementations supplémentaires sur la monnaie électronique de 2013 ont conféré à la Banque centrale un pouvoir de contrôle et de réglementation sur l'argent mobile. En 2014, l'Autorité de la concurrence du Kenya (CAK) a décidé que Safaricom ne pouvait plus exiger des agents qu'ils travaillent exclusivement pour l'entreprise. La Banque centrale du Kenya a également interdit les accords d'exclusivité dans les contrats d'agents en 2014. Après la décision de 2014, le pourcentage d'agents travaillant pour une seule entreprise a régulièrement diminué par rapport au niveau élevé de 96 % atteint en 2013. La fin de l'exclusivité des agents a augmenté la rentabilité des points de vente des agents et a été bénéfique pour les clients (Mazer et al., 2016).

Dans un autre cas, la CAK a sanctionné M-Pesa pour son manque de transparence sur les prix des transactions passant par son réseau. M-Pesa a alors accepté de réduire ses frais de service et d'informer les prestataires de services de paiement des prix des transactions par le biais d'une notification en temps réel après l'initiation, mais avant l'achèvement (Business Daily, 2017). En avril 2018, la CAK, l'Autorité des communications et la Banque centrale du Kenya ont pris une initiative conjointe pour inciter tous les fournisseurs d'argent mobile à signer des accords pour le transfert transparent de fonds entre les portefeuilles électroniques individuels (Ombok, 2022). Depuis avril 2022, les clients peuvent payer les commerçants sur une plateforme interopérable, quel que soit le

portefeuille d'argent mobile qu'ils utilisent (Banque centrale du Kenya, 2022b). Entre-temps, la Banque centrale du Kenya a publié de nouvelles réglementations couvrant tous les fournisseurs de crédit numérique (Règlement sur les fournisseurs de crédit numérique, 2022).

En outre, le Kenya a mis à jour son cadre de gouvernance des données avec le Règlement général sur la protection des données de 2018 et la Loi sur la protection des données de 2019. Le nouveau cadre juridique identifie l'Autorité des communications du Kenya (CA), l'Autorité de la concurrence du Kenya (CAK) et la Banque centrale du Kenya comme les principaux responsables de l'application des réglementations en matière de protection de la vie privée. La loi de 2019 a incité Safaricom à créer un bureau interne pour la protection des données afin d'examiner la manière dont l'entreprise traite les données des consommateurs.

En Chine, les autorités de régulation ont contrôlé les excès du marché financier numérique depuis 2016, lorsqu'un marché du crédit P2P en plein essor a abrité des cas répétés d'arbitrage réglementaire et de fraude (Gruin & Knaack, 2019). Les plateformes BigTech proposant des services financiers ont bénéficié d'une grande marge de manœuvre jusqu'à récemment. En novembre 2020, l'Administration d'État pour la régulation du marché (SAMR) a commencé à rédiger une nouvelle ligne directrice anti-confiance pour freiner les comportements monopolistiques, dans une première tentative de définir les pratiques anticoncurrentielles en ligne. La nouvelle ligne directrice de l'autorité de régulation des marchés s'adresse directement aux géants de la technologie tels qu'Alibaba et Tencent (Liu et Ren, 2020). Le même mois, les autorités de contrôle financier ont annulé le lancement en bourse d'Ant Group, faisant capoter ce qui aurait été la plus grande introduction en bourse au monde à ce jour. La direction de Ant Group a été convoquée à une réunion conjointe avec la Banque populaire de Chine (PBOC), les autorités de régulation des banques, des assurances et des valeurs mobilières, ainsi que l'Administration nationale des devises étrangères (State Administration for Foreign Exchange). Les autorités accusent Ant de méconnaître la loi, de ne pas respecter les exigences de conformité réglementaire, de pratiquer l'arbitrage réglementaire, d'abuser de sa position dominante sur le marché et de porter atteinte aux droits et aux intérêts légitimes des consommateurs. Ant est tenue de remédier à une longue liste d'actes répréhensibles, et l'entreprise a dû se soumettre à un processus de redressement qui est toujours en cours (Pan, 2020). Dans une décision distincte, les autorités de contrôle financier et le ministère de la sécurité publique ont interdit aux plateformes de microcrédit en ligne d'accorder de nouveaux prêts à la consommation aux étudiants et ont exigé des fournisseurs de plateformes qu'ils apportent la preuve de l'existence de canaux de paiement secondaires, ce qui revient à confier à l'entreprise, et non au client, la responsabilité de garantir un accès financier "responsable" (Yue et Jia, 2021).

La Chine a également été témoin de changements importants dans la gouvernance des données en 2021. En mars 2021, les autorités chargées de la gouvernance des données ont renforcé les règles applicables aux plateformes BigTech. L'Administration du cyberspace de Chine (CAC), le ministère de l'Industrie et des Technologies

de l'information (MIIT), le ministère de la Sécurité publique et le SAMR ont publié conjointement des règles qui limitent le type d'informations personnelles que les applications peuvent demander (Cyberspace Administration of China, 2021). Le MIIT, qui fait également office de régulateur des télécommunications en Chine, a ordonné le retrait de 90 apps de plusieurs magasins spécialisés en apps, en invoquant des violations des droits des utilisateurs. Au cours de l'été 2021, le parlement chinois a adopté deux lois régissant les données : la loi sur la sécurité des données nationales, qui traite des cyberrisques et de la souveraineté des données, et la loi sur la protection des informations personnelles, qui dicte la manière dont les données personnelles doivent être collectées et utilisées (Wang, 2021). Les analystes ne s'entendent pas sur les raisons et les effets de ces lois une fois qu'elles seront mises en œuvre, mais certains s'accordent à dire que les changements juridiques visent à contrôler les entreprises BigTech et à présenter au monde un modèle de protection des droits individuels et nationaux face à des entreprises numériques de plus en plus puissantes (Mok, 2021).

Plus récemment, Xi Jinping s'est adressé au Politburo du Parti communiste dans un discours sur le développement de l'économie numérique du pays, déclarant qu'"il est nécessaire de rectifier et de normaliser les comportements et les pratiques qui nuisent aux intérêts publics et entravent la concurrence loyale dans le processus de développement, d'empêcher le monopole des entreprises de plateforme et l'expansion désordonnée du capital, et d'enquêter sur les actes de monopole et de concurrence déloyale et de les punir conformément à la loi." (Xi, 2022). Compte tenu de ce message clair émanant du chef de l'État, les opérateurs de plateformes BigTech peuvent s'attendre à l'avenir à un examen minutieux de l'arbitrage réglementaire ou des pratiques anticoncurrentielles.

Deux leçons préliminaires peuvent être tirées des cas kenyan et chinois. Premièrement, la correction a commencé après que le marché ait atteint un certain degré de maturité. Les autorités des deux pays ont d'abord adopté une approche de laissez-faire et n'ont renforcé les règles qu'une fois que les abus de marché et les violations des droits des consommateurs par les entreprises dominantes sont devenus une préoccupation majeure. Deuxièmement, les autorités de contrôle financier ont coopéré au-delà des cloisonnements réglementaires. Au Kenya, la Banque centrale consulte le régulateur anti - confiance et les régulateurs des télécommunications pour régir le marché de l'argent mobile. En Chine, les nouvelles règles et réglementations sont généralement publiées conjointement par plusieurs ministères et organismes de réglementation compétents. Les régulateurs, en Chine et ailleurs, doivent trouver un équilibre entre les objectifs d'encouragement de l'innovation, de protection des intérêts des consommateurs et de renforcement de la compétitivité internationale des entreprises nationales (Zhang, 2021). Cet exercice d'équilibre exige à la fois un échelonnement minutieux des politiques et une attention particulière à la coopération interinstitutionnelle. Si l'efficacité des mesures de rectification évoquées ci-dessus n'est pas encore établie, le Kenya et la Chine présentent des enseignements politiques précieux pour les régulateurs d'Afrique de l'Est et du reste du monde.

# Remarques

1. Document de travail : Projet du CREA sur l'inclusion financière et le développement du marché dans la CAE, juillet 2022

## Références

- Banerjee, A., Karlan, D. and Zinman, J. 2015. “Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps”. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1): 1–21.
- Barooah, P., Sahoo, S., Bhat, S. and George, D. 2018. *Closing the gender gap: Opportunities for the women’s mobile financial services market in Bangladesh*. Washington DC: World Bank.
- Bateman, M. and Maclean, K. 2017. *Seduced and betrayed: Exposing the contemporary microfinance phenomenon*. University of New Mexico Press.
- Beck, T., and Cull, R. 2013. *Banking in Africa*. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16899>.
- Beck, T. and De La Torre, A. 2007. “The basic analytics of access to financial services”. *Financial Markets, Institutions and Instruments*, 16(2): 79–117.
- Beck, T., Gambacorta, L., Huang, Y., Li, Z. and Qiu, H. (2022). Big techs, QR code payments and financial inclusion. <https://www.bis.org/publ/work1011.htm>.
- Beck, T. and Levine, R. 2018. *Handbook of finance and development*. Edward Elgar Publishing Inc.
- Berg, T., Burg, V., Gombović, A. and Puri, M. 2020. “On the rise of fintechs: Credit scoring using digital footprints”. *The Review of Financial Studies*, 33(7): 2845–2897.
- Bharadwaj, P., Jack, W. and Suri, T. 2019. *Fintech and household resilience to shocks: Evidence from digital loans in Kenya*. National Bureau of Economic Research.
- BIS. 2019. *Annual Economic Report 2019*. <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2019e.htm>.
- Blechman, J.G. 2016. “Mobile credit in Kenya and Tanzania: Emerging regulatory challenges in consumer protection, credit reporting and use of customer transactional data”. *The African Journal of Information and Communication*, 2016(17): 61–61.
- Business Daily. 2017. *Safaricom complies with CAK order on M-Pesa fees disclosure*. Business Daily. <https://www.businessdailyafrica.com/bd/corporate/companies/safaricom-complies-with-cak-order-on-m-pesa-fees-disclosure-2139612>.
- Bylander, M. and Res, P. 2021. “If you fall, stand up again: The moral nature of financial literacy in the Global South”. *Development and Change*, 52(1): 26–53.
- Central Bank of Kenya. 2022a. *Mobile payments*. <https://www.centralbank.go.ke/national-payments-system/mobile-payments/>. Digital Credit Providers Regulations Legal Notice No. 46. 2022. <file:///C:/Users/pknaa/Downloads/L.-N.-No.-46-Central-Bank-of-Kenya-Digital-Credit-Providers-Regulations-2022.pdf>.
- Central Bank of Kenya. 2022b. *Launch of mobile money merchant interoperability*. [https://www.centralbank.go.ke/uploads/press\\_releases/1691854698\\_Press%20Release%20-Mobile%20Money%20Merchant%20Interoperability.pdf](https://www.centralbank.go.ke/uploads/press_releases/1691854698_Press%20Release%20-Mobile%20Money%20Merchant%20Interoperability.pdf).

- CGAP. 2014. Mystery shopping in Mexico. <https://www.cgap.org/research/infographic/mystery-shopping-mexico>.
- CGFS and FSB. 2017. FinTech credit: Market structure, business models and financial stability implications. [https://www.bis.org/publ/cgfs\\_fsb1.htm](https://www.bis.org/publ/cgfs_fsb1.htm).
- Chen, L. 2016. "From Fintech to Finlife: The case of fintech development in China". *China Economic Journal*, 9(3): 225–239.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S. and Ruthven, O. 2009. *Portfolios of the poor: How the world's poor live on \$2 a day*. Princeton University Press.
- Cook, W. 2018. East African interoperability: Dispatches from the home of M-Pesa. CGAP. <https://www.cgap.org/blog/east-african-interoperability-dispatches-home-m-pesa>.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. and Morduch, J. 2013. *Banking the world: Empirical foundations of financial inclusion*. MIT Press.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. and Morduch, J. 2018. "The microfinance business model: Enduring subsidy and modest profit". *The World Bank Economic Review*, 32(2): 221–244.
- Cull, R., Gine, X., Harten, S., Heitmann, S. and Rusu, A.B. 2018. "Agent banking in a highly under-developed financial sector: Evidence from Democratic Republic of Congo". *World Development*, 107: 54–74.
- Cyberspace Administration of China. 2021. Notice on issuing the "Regulations on the Scope of Necessary Personal Information for Common Types of Mobile Internet Applications" [http://www.cac.gov.cn/2021-03/22/c\\_1617990997054277.htm](http://www.cac.gov.cn/2021-03/22/c_1617990997054277.htm).
- Demirgüç-Kunt, A., Honohan, P. and Beck, T. 2008. *Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access*. Washington DC: World Bank.
- Ding, D., Chong, G., Chuen, D.L.K. and Cheng, T.L. 2018. "From Ant Financial to Alibaba's rural Taobao strategy—how fintech is transforming social inclusion". In *Handbook of blockchain, digital finance, and inclusion*, Volume 1: 19–35.
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J.G., Hooper, L., Loke, Y. and Rao, N. 2011. What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people? EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education.
- Feyen, E., Frost, J., Gambacorta, L., Natarajan, H. and Saal, M. 2021. Fintech and the digital transformation of financial services: Implications for market structure and public policy. BIS Papers.
- Finmark Trust. 2016. Why use accounts? Understanding account usage through a consumer lens. [https://cenfri.org/wp-content/uploads/2016/11/Why-use-accounts-understanding-account-usage-through-a-consumer-lense\\_FinMark-Trust\\_2016.pdf](https://cenfri.org/wp-content/uploads/2016/11/Why-use-accounts-understanding-account-usage-through-a-consumer-lense_FinMark-Trust_2016.pdf).
- FinRegLab. 2019. The use of cash-flow data in underwriting credit: Empirical research findings. <https://finreglab.org/cash-flow-data-in-underwriting-credit-empirical-research-findings/>.
- Freedman, S. and Jin, G.Z. 2017. "The information value of online social networks: Lessons from peer-to-peer lending". *International Journal of Industrial Organization*, 51: 185–222.
- Frost, J., Gambacorta, L., Huang, Y., Shin, H. S. and Zbinden, P. 2019. BigTech and the changing structure of financial intermediation. <https://www.bis.org/publ/work779.htm>.
- FSB. 2017. Financial stability implications from finTech. <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>.

- FSD Kenya. 2021. FinAccess household survey. <https://www.fsdkenya.org/blogs-publications/publications/finaccess-household-surveys/>.
- Gambacorta, L., Huang, Y., Li, Z., Qiu, H. and Chen, S. 2020. Data vs collateral (No. 881; BIS Working Papers). <https://www.bis.org/publ/work881.htm>.
- Gambacorta, L., Huang, Y., Qiu, H. and Wang, J. 2019. How do machine learning and non-traditional data affect credit scoring? New evidence from a Chinese fintech firm. <https://www.bis.org/publ/work834.htm>.
- Gilbert, P. 2020. M-Pesa has almost 99% market share in Kenya. Connecting Africa. [http://www.connectingafrika.com/author.asp?section\\_id=761&doc\\_id=762180](http://www.connectingafrika.com/author.asp?section_id=761&doc_id=762180).
- Gine, X., Garcia, N. and Gomez-Gonzalez, J. 2017. Financial information in Colombia. Policy Research WP No. 7998. Washington DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26248>.
- Gottschalk, R. 2016. "Assessing capacity constraints for effective financial regulation in Sub-Saharan Africa". In S. Griffith-Jones and R. Gottschalk (eds.), *Achieving financial stability and growth in Africa* (pp. 61–82). Routledge.
- GSMA. 2019. 10 years of mobile for development. <https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/10yearsofm4d/>.
- Hau, H., Huang, Y., Shan, H. and Sheng, Z. 2018. Fintech credit, financial inclusion and entrepreneurial growth. Unpublished Working Paper.
- Hernandez, E., Blackburn, C., Raman, A. and Reynolds, P. 2020. Agent network journeys towards the last mile. CGAP. [https://www.cgap.org/sites/default/files/publications/2020\\_12\\_Focus\\_Note\\_Agent\\_Network\\_Journeys.pdf](https://www.cgap.org/sites/default/files/publications/2020_12_Focus_Note_Agent_Network_Journeys.pdf).
- Heyer, A. and King, M. 2015. Kenya's financial transformation in the 21<sup>st</sup> century. <https://fsdkenya.org/publication/kenyas-financial-transformation-in-the-21st-century/>.
- Hoernig, S. and Maugeri, N. 2017. Achieving greater financial inclusion in Mozambique: Challenges and the way forward. ICG. <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2017/09/Hoernig-Maugeri-2017-Policy-brief.pdf>.
- IFC. 2018. Digital access: The future of financial inclusion in Africa. [https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/REGION\\_\\_EXT\\_Content/IFC\\_External\\_Corporate\\_Site/Sub-Saharan+Africa/Resources/201805\\_Report\\_Digital-Access-Africa](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/REGION__EXT_Content/IFC_External_Corporate_Site/Sub-Saharan+Africa/Resources/201805_Report_Digital-Access-Africa).
- Iqbal, A. 2014. Heating up the lives. Exploring ways to activate "dead" no frills accounts in Bangladesh (Fletcher School Policy Memoranda). [https://sites.tufts.edu/flpfi/files/2017/08/FLPFI\\_PolicyMemoranda\\_2014.pdf](https://sites.tufts.edu/flpfi/files/2017/08/FLPFI_PolicyMemoranda_2014.pdf).
- Isjwara, R. 2021. Ant Group's revamp to hit biggest revenue source as regulators nix cross-selling. <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/ant-group-s-revamp-to-hit-biggest-revenue-source-as-regulators-nix-cross-selling-63653313>.
- Izaguirre, J.C. 2018. Digital credit market monitoring in Tanzania. <https://www.cgap.org/research/slide-deck/digital-credit-market-monitoring-tanzania>.
- Jack, W., Ray, A. and Suri, T. 2013. "Transaction networks: Evidence from mobile money in Kenya". *American Economic Review*, 103(3): 356–361.
- Jack, W. and Suri, T. 2014. "Risk sharing and transactions costs: Evidence from Kenya's mobile money revolution". *American Economic Review*, 104(1): 183–223.

- Jagtiani, J. and Lemieux, C. 2018. The roles of alternative data and machine learning in fintech lending: Evidence from the LendingClub consumer platform.
- Johnson, S. 2016. "Competing visions of financial inclusion in Kenya: The rift revealed by mobile money transfer". *Canadian Journal of Development Studies/Revue Canadienne d'études Du Développement*, 37(1): 83–100.
- Jones, K. and Gong, E. 2021. "Precautionary savings and shock-coping behaviors: Effects of promoting mobile bank savings on transactional sex in Kenya". *Journal of Health Economics*, 78: 102460.
- Kaffenberger, M., Totolo, E. and Soursourian, M. 2018. A digital credit revolution: Insights from borrowers in Kenya and Tanzania. <https://www.cgap.org/research/publication/digital-credit-revolution-insights-borrowers-kenya-and-tanzania>.
- Karlan, D. and Zinman, J. 2009. "Expanding credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts". *Review of Financial Studies*, hhp092.
- Lee, D.K.C. and Teo, E.G. 2015. "Emergence of FinTech and the LASIC principles". *Journal of Financial Perspectives*, 3(3).
- Liu, C., Zhang, Y., Yue, Y., Wei, Y. and Han, W. 2020. Cover story: Why Ant Group's IPO may stay on ice for a while - Caixin Global. <https://www.caixinglobal.com/2020-11-09/cover-story-why-ant-groups-ipo-may-stay-on-ice-for-a-while-101624536.html>.
- Liu, Y. and Ren, D. 2020. China targets tech giants in new antitrust guideline, slamming ATM stocks. South China morning post. <https://www.scmp.com/business/china-business/article/3109188/china-drafts-new-antitrust-guideline-rein-tech-giants>.
- Lu, M. and Zhou, L. 2020. Interpretation of the spirit of the Central Economic Work Conference [http://www.xinhuanet.com/fortune/2020-12/27/c\\_1126911793.htm](http://www.xinhuanet.com/fortune/2020-12/27/c_1126911793.htm).
- Mader, P. 2018. "Contesting financial inclusion". *Development and Change*, 49(2): 461–483.
- Mattern, M. and McKay, C. 2018. Building inclusive payment ecosystems in Tanzania and Ghana. <https://www.cgap.org/research/publication/building-inclusive-payment-ecosystems-tanzania-and-ghana>.
- Mattern, M. and Riquet, C. 2019. Regulations drive success of digital finance in Côte d'Ivoire. CGAP. <https://www.cgap.org/blog/regulations-drive-success-digital-finance-cote-divoire>.
- Mauss, M. 2002. *The gift: The form and reason for exchange in archaic societies*. Routledge.
- Mazer, R., Pillai, R. and Staschen, S. 2016. Agents for everyone: Removing agent exclusivity in Kenya and Uganda. CGAP. <https://www.cgap.org/blog/agents-everyone-removing-agent-exclusivity-kenya-uganda>.
- Mazer, R. and Rowan, P. 2016. "Competition in mobile financial services: Lessons from Kenya and Tanzania". *The African Journal of Information and Communication*, 2016(17): 39–59.
- Mbiti, I. and Weil, D.N. 2016. "Mobile banking: The impact of M-Pesa in Kenya". In S. Edwards, S. Johnson and D. Weil (Eds.), *African successes*, Vol. III: Modernization and Development (pp. 247–293). University of Chicago Press.
- Mittal, S. and Lloyd, J. 2016. The rise of FinTech in China redefining financial services. DBS Bank and Ernest and Young. <https://www.digitalfrontiersinstitute.org/resources/item/the-rise-of-fintech-in-china-redefining-financial-services>.
- Mok, C. 2021. Why China is going after its tech giants. ChinaFile. <https://www.chinafile.com/reporting-opinion/viewpoint/why-china-going-after-its-tech-giants>.

- Mwaniki, C. 2022. Treasury prepares to slash M-Pesa charges. *Business Daily*. <https://www.businessdailyafrica.com/bd/economy/treasury-prepares-to-slash-m-pesa-charges-3755850>.
- Nalebuff, B. and Brandenburger, A. 1996. *Coopetition*. na.
- Ndung'u, N. 2021. A digital financial services revolution in Kenya: The M-Pesa case study. <https://aercafrica.org/latest-news/a-digital-financial-services-revolution-in-kenya-the-m-pesa-case-study/>.
- Ombok, E. 2022. Kenyan mobile money gets boost in shift to seamless payments. Bloomberg. Com. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-04-08/kenyan-mobile-money-gets-boost-in-shift-to-seamless-payments>.
- Osafo-Kwaako, P., Singer, M., White, O. and Zouaoui, Y. 2018. Mobile money in emerging markets: The business case for financial inclusion. McKinsey & Co. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/mobile-money-in-emerging-markets-the-business-case-for-financial-inclusion>.
- Pan, G. 2020. Answers to reporter's questions by PBC Deputy Governor Pan Gongsheng <http://www.pbc.gov.cn/goutongjiaoliu/113456/113469/4153479/index.html>.
- Petralia, K., Philippon, T., Rice, T.N. and Véron, N. 2019. Banking disrupted? Financial intermediation in an era of transformational technology. ICMB International Centre for Monetary and Banking Studies.
- Philippon, T. 2019. *On fintech and financial inclusion*. National Bureau of Economic Research.
- Safaricom. 2022. M-Pesa charges 2022: New Safaricom M-Pesa withdrawal charges and tariffs. Safaricom M-Pesa rates, charges and tariffs. <https://www.mpesacharges.com/mpesa-charges/>.
- Shin, H.S., Gambacorta, L., Frost, J., Doerr, S. and Chen, S. 2021. The fintech gender gap. Available at SSRN 3799864.
- Suri, T. and Jack, W. 2016. "The long-run poverty and gender impacts of mobile money". *Science*, 354(6317): 1288–1292.
- Tencent Opens WeChat Further to Rivals as App Walls Come Down. 2021. <https://www.caixinglobal.com/2021-11-30/tencent-opens-wechat-further-to-rivals-as-app-walls-come-down-101811482.html>.
- Tyce, M. 2020. "Beyond the neoliberal-statist divide on the drivers of innovation: A political settlements reading of Kenya's M-Pesa success story". *World Development*, 125, 104621. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104621>.
- Wakadha, H., Chandir, S., Were, E.V., Rubin, A., Obor, D., Levine, O.S., Gibson, D.G., Odhiambo, F., Laserson, K. F. and Feikin, D.R. 2013. "The feasibility of using mobile phone-based SMS reminders and conditional cash transfers to improve timely immunization in rural Kenya". *Vaccine*, 31(6): 987-993. <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2012.11.093>.
- Walsh, M. 2021. China's market regulator publishes tech firms' vows of virtue. Caixin. <https://www.caixinglobal.com/2021-04-16/chinas-market-regulator-publishes-tech-firms-vows-of-virtue-101692406.html>.
- Wang, X. 2021. China passes data security law in bid to stamp out breaches, misuse. Caixin. <https://www.caixinglobal.com/2021-06-11/china-passes-data-security-law-in-bid-to-stamp-out-breaches-misuse-101726322.html>.

- Woetzel, J., Seong, J., Wang, K.W., Manyika, J., Chui, M. and Wong, W. 2017. China's digital economy: A leading global force. McKinsey Global Institute. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/china/chinas-digital-economy-a-leading-global-force>.
- World Bank. 2016. Global Payment Systems Survey (GPSS). <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/gpss>.
- World Bank. 2019a. National Financial Inclusion Strategies Resource Centre. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/financial-inclusion-strategies-resource-centre>.
- World Bank. 2019b. South Africa—digital economy diagnostic. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail>.
- World Bank. 2022. Global Findex 2021. <https://www.worldbank.org/en/publication/globalindex>.
- World Bank. 2020. Remittances prices worldwide. [https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw\\_report\\_march\\_2020.pdf](https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw_report_march_2020.pdf).
- Xi, J. 2022. Continuing to strengthen and optimize China's digital economy Qiushi, 2022/2. [http://www.qstheory.cn/dukan/qs/2022-01/15/c\\_1128261632.htm](http://www.qstheory.cn/dukan/qs/2022-01/15/c_1128261632.htm).
- Xu, Y. 2019. Technology can expand the financial inclusion frontier. Caijing Fintech. <https://fintech.caijing.com.cn/20190221/4575714.shtml>.
- Yadav, S. and Mazoomdaar, J. 2016. The one-rupee trick: How banks cut their zero-balance Jan Dhan accounts. The Indian Express. <https://indianexpress.com/article/business/banking-and-finance/how-banks-cut-their-zero-balance-jan-dhan-accounts-one-rupee-trick-3028190/>.
- Yue, H. and Jia, D. 2021. China bans micro lenders from targeting college students. <https://www.caixinglobal.com/2021-03-18/china-bans-micro-lenders-from-targeting-college-students-101676766.html>.
- Zhang, H. 2017. Ant Financial loan big data tells you: Women are more trustworthy than men. <https://zj.zjol.com.cn/news/576647.html?t=1518508358818&ismobilephone=2>
- Zhang, X. 2021. The challenges and reforms of China's finance. Chinese Academy of Social Sciences. <https://mp.weixin.qq.com/s/0ksSxMyWdZLlKXWUVqcug>.
- Zhang, Y., Yuan, R., Qu, Y., Liu, Y. and Han, W. 2019. In depth: The fight for dominance in China's mobile payment market. <https://www.caixinglobal.com/2019-09-23/in-depth-the-fight-for-dominance-in-chinas-mobile-payment-market-101464880.html>.
- Zhu, J. 2021. China's Ant to boost consumer finance unit capital as it restructures micro-lending: Sources. Reuters. <https://www.reuters.com/article/us-china-ant-group-consumer-finance-idUSKBN2AQ11C>.



## Mission

Renforcer les capacités des chercheurs locaux pour qu'ils soient en mesure de mener des recherches indépendantes et rigoureuses sur les problèmes auxquels est confrontée la gestion des économies d'Afrique subsaharienne. Cette mission repose sur deux prémisses fondamentales.

Le développement est plus susceptible de se produire quand il y a une gestion saine et soutenue de l'économie.

Une telle gestion est plus susceptible de se réaliser lorsqu'il existe une équipe active d'économistes experts basés sur place pour mener des recherches pertinentes pour les politiques.

[www.aercafrica.org/fr](http://www.aercafrica.org/fr)

### Pour en savoir plus :



[www.facebook.com/aercafrica](http://www.facebook.com/aercafrica)



[www.instagram.com/aercafrica\\_official/](http://www.instagram.com/aercafrica_official/)



[twitter.com/aercafrica](https://twitter.com/aercafrica)



[www.linkedin.com/school/aercafrica/](http://www.linkedin.com/school/aercafrica/)

Contactez-nous :

Consortium pour la Recherche Économique en Afrique  
African Economic Research Consortium

Consortium pour la Recherche Économique en Afrique

Middle East Bank Towers,

3rd Floor, Jakaya Kikwete Road

Nairobi 00200, Kenya

Tel: +254 (0) 20 273 4150

[communications@ercafrica.org](mailto:communications@ercafrica.org)