



La croissance des portables

Les téléphones portables permettent aux économies naissantes de sauter une génération sur la voie du développement

Téléphonie mobile dans l'État indien du Rajasthan.

DANS les pays en développement, les téléphones mobiles permettent de passer outre ce qui était jadis une étape incontournable du développement : la mise en place d'un service postal national et d'infrastructures de télécommunications terrestres. La baisse des prix unitaires, la facilité d'utilisation et l'expansion toujours croissante de la téléphonie mobile leur permettent de sauter une phase du développement économique qui prenait auparavant plusieurs décennies.

Les téléphones portables révolutionnent les processus formateurs du développement économique. Ils donnent de nouveaux pouvoirs aux agents économiques les plus ordinaires, en transformant les anciens fonctionnaires, dépendants d'informations aléatoires et distantes, en décisionnaires clés disposant d'un accès direct aux informations utiles.

En moins d'une génération, la téléphonie mobile a transformé l'agriculture, le marketing, la pêche, la logistique des transports, l'irrigation, le secteur bancaire et les petites entreprises des pays en développement. Cependant, l'installation de réseaux de téléphonie mobile implique des frais d'entrée élevés et des risques non négligeables. Olivier Lambert étudie la manière dont l'investissement direct étranger dans les télécommunications dans les pays en développement est favorisé et soutenu, après quoi Elizabeth Littlefield se penche sur la fonction de la téléphonie mobile peut-être la plus prometteuse pour le développement : le «mobile banking», c'est-à-dire les transactions bancaires par téléphone portable. Une fois que l'investissement dans le secteur des télécommunications est garanti et que les petits agents économiques jouissent d'un accès simple et flexible à cet accélérateur de l'intermédiation financière, le développement ne peut que s'intensifier.

Un raccourci certes, mais à quel coût?

Olivier Lambert

L'UN des avantages d'un développement «qui brûle les étapes» est qu'il permet aux pays en développement de sauter ou de passer outre certaines phases du développement économique ou technologique qui étaient auparavant obligatoires. Ainsi, des économies largement rurales, exportatrices de matières premières, sont à présent en mesure de mettre en place, d'un seul coup, des systèmes ultramodernes de communication sans fil, à grande échelle. Cependant, la démarche progressive du développement à l'ancienne était accompagnée de besoins de financement tout aussi progressifs. L'inconvénient du développement «qui brûle les étapes» est qu'il nécessite très tôt des capitaux importants et des engagements en infrastructures, bien avant de donner des résultats tangibles. Les garanties relatives aux investissements sont donc particulièrement importantes.

Après une dizaine d'années de conflits et d'instabilité politique, l'État ouest-africain de Guinée-Bissau est l'un des pays les plus pauvres

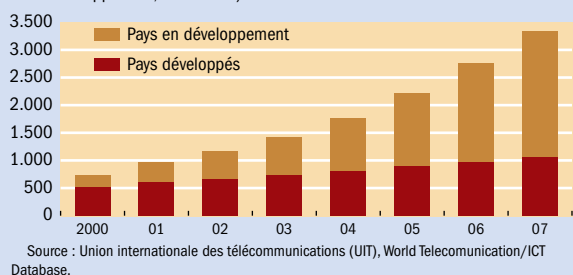
du monde. À la suite de la guerre civile et d'un coup d'État, les infrastructures physiques sont délabrées, les capacités administratives et les moyens d'action des pouvoirs publics sont diminués, le pays souffre de déficits publics insoutenables et dépend largement des bailleurs de fonds. Cependant, il a un voisin plus stable et plus prospère, le Sénégal. L'opérateur sénégalais de télécommunications, Sonatel, a investi 25,8 millions de dollars dans un réseau de téléphonie mobile entièrement numérique lancé en Guinée-Bissau en mai 2007. Sonatel avait un associé dans cette affaire : l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI) — la branche d'assurance contre le risque politique du Groupe de la Banque mondiale.

L'AMGI a accordé une garantie à Sonatel pour le financement des capitaux propres de sa filiale en Guinée-Bissau, Orange Bissau, et les avances d'actionnaires. Sonatel est couvert contre les risques de restriction des transferts, d'expropriation, de guerre et de troubles civils, ainsi que de rupture de contrat. L'investissement de Sonatel a concerné l'installation, l'exploitation et la maintenance d'un réseau de téléphonie mobile, ainsi que de téléphones publics payants et de services Internet. Tout cela est d'une importance capitale pour

Nouveaux réseaux

Le marché de la téléphonie mobile est particulièrement important pour les pays en développement, dans lesquels se trouveront quasiment tous les nouveaux clients dans les années à venir.

(abonnements de téléphonie mobile dans les pays développés et en développement, en millions)



la Guinée-Bissau, qui a longtemps souffert du manque d'investissements. Fin 2008, le réseau comptait 60.000 abonnés.

Une étude de la Banque mondiale (2009b) confirme que les technologies de l'information et des communications sont un vecteur de croissance et jouent un rôle important dans les zones rurales, où vivent près de la moitié de la population mondiale et 75 % des populations pauvres du monde. «Grâce à leur mobilité, à leur simplicité d'utilisation, à leur déploiement flexible et à leurs coûts assez faibles et décroissants, les technologies sans fil sont accessibles aux populations rurales à faible niveau de revenu et d'éducation. Le prochain milliard d'abonnés sera constitués surtout de personnes pauvres et rurales.»

Génération M

Le marché de la téléphonie mobile revêt une importance particulière pour les pays en développement, où se trouveront quasiment tous les nouveaux clients au cours des prochaines années (voir graphique ci-dessus et encadré 1). L'AMGI a soutenu des investissements dans les télécommunications au Bénin, au Ghana, en Guinée, en Guinée-Bissau, au Mali, en Mauritanie, au Nigéria, en République Centrafricaine (RCA) et en Sierra Leone.

En RCA, pays classé 180^e sur 181 en matière de facilité de faire des affaires, selon le rapport *Doing Business 2009* de la Banque mondiale, il n'a pas été facile d'attirer des investisseurs étrangers. En 2008, l'AMGI a accordé une garantie de 37,9 millions de dollars pour l'installation, l'exploitation et la maintenance d'un réseau de télécommunication de pointe en RCA. La garantie couvre 90 % des investissements en capitaux propres de l'investisseur, le protégeant ainsi contre les risques de restriction des transferts, d'expropriation, de guerre et de troubles civils ainsi que de rupture de contrat. Le projet est crucial pour le développement économique de ce pays enclavé, où moins d'une personne sur cent a accès à une ligne téléphonique fixe. Les abonnés bénéficient de l'accès à un réseau, d'un service fiable et de coûts réduits grâce à une concurrence accrue et à la diversification de l'offre (encadré 2). En moins d'un an, le réseau Orange Centrafrique compte déjà 127.000 abonnés, ce qui prouve bien l'existence d'une demande latente. ■

Une m-banque près de chez vous

Elizabeth Littlefield

LES TÉLÉPHONES portables peuvent servir à attirer les citoyens d'un pays au sein du système financier formel et à les faire ainsi participer au processus de développement économique. Les institutions financières offrent à présent des services bancaires mobiles qui permettent aux clients de transférer

Encadré 1

Le développement du portable

Il y a à peine dix ans, certains pays n'avaient même pas de service de téléphonie mobile. Depuis, les réseaux sans fil ont recouvert le monde entier. Le nombre d'abonnements de téléphonie mobile est monté en flèche, passant de 1 milliard en 2002 à 4,1 milliards (estimation) fin 2008, soit plus de la moitié de la population mondiale. La croissance la plus rapide a été observée dans les pays à faible revenu. En Afrique, la pénétration de la téléphonie mobile est passée de 1 personne sur 50 en 2000 à 28 %.

La Banque mondiale (2009b) considère que cette croissance est due surtout aux nouvelles technologies sans fil et à la libéralisation des marchés des télécommunications, qui ont permis le déploiement de réseaux plus rapidement et à moindre coût. En 2002, le nombre total de téléphones portables dans le monde a dépassé le nombre de lignes fixes, et ils représentent à présent la plus grande plateforme de distribution du monde.

Encadré 2

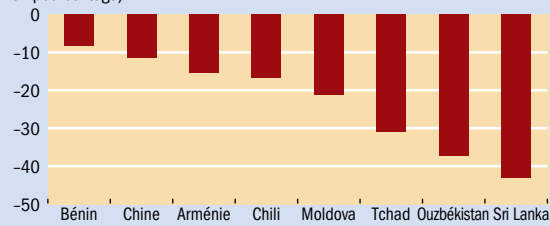
Chatter moins cher

Le prix de l'accès aux technologies de l'information et de la communication (TIC) continue de baisser grâce aux avancées technologiques, à la croissance du marché et de la concurrence, et c'est une tendance particulièrement importante, car elle permet aux populations des pays en développement de profiter pleinement de ces services. La Banque mondiale (2009b) affirme qu'au cours des dernières années, la forte baisse des prix a contribué à l'expansion rapide de l'utilisation du téléphone portable dans de nombreux pays (voir graphique ci-dessous). L'utilisation accrue des services prépayés permet aux clients d'effectuer des paiements peu élevés au lieu d'avoir à souscrire des abonnements mensuels fixes. Cela se traduit par une augmentation des taux de pénétration dans les zones pauvres et rurales.

Une bonne réception

Au cours des dernières années, la forte baisse des prix a contribué à l'expansion rapide de l'utilisation du téléphone portable dans de nombreux pays.

(évolution moyenne annuelle des prix des services de téléphonie mobile, en pourcentage)



Source : Union internationale des télécommunications (UIT), World Telecommunication/ICT Database.

Note : Le panier du prix du téléphone portable est fondé sur la consommation d'un faible utilisateur, selon la définition de l'Organisation de coopération et de développement économiques, et est calculé sur la base du prix prépayé pour 25 appels par mois répartis entre le même réseau de téléphonie, les autres réseaux et les appels de portable à fixe, pendant les heures de pointe, les heures creuses et les week-ends.

des fonds, en réduisant souvent de manière drastique les frais de transaction. Il y a dix ans, le concept de «banque mobile» (m-banque) aurait peut-être évoqué des camionnettes jouant le rôle de succursales de banques. Aujourd'hui, la banque mobile désigne les téléphones portables et autres appareils sans fil proposant des services bancaires de base sur tous les continents.

Les ménages pauvres ont des besoins financiers plus complexes que ce que l'on pourrait penser. Collins *et al.* (2009) ont montré

que les ménages au Bangladesh utilisent au moins quatre services financiers formels et informels, et qu'un tiers des ménages utilisent plus de dix services, qui sont peu commodes, coûteux et risqués.

Le recours à la technologie pour fournir des services promet une amélioration des coûts, de la sécurité et du confort pour ces populations pauvres, tout en rendant ces services économiquement viables pour le fournisseur. Les chefs de famille qui travaillent sur les marchés des villes et rapportaient de l'argent liquide à leur famille restée au village peuvent maintenant envoyer des fonds électroniques par téléphone portable, et font donc des économies de temps et d'argent. Les voyageurs, qui risquaient d'être volés, peuvent maintenant conserver leurs fonds sur un téléphone portable avant un long voyage et retirer l'argent auprès d'un agent à leur arrivée.

Aujourd'hui, les canaux de distribution bancaire sans succursales sont largement acceptés comme moyen d'étendre le système bancaire aux zones rurales et isolées. Les correspondants — ou agents — bancaires dans les postes, les stations-essence ou les épiceries de village servent de plus en plus à convertir les messages électroniques des téléphones ou des cartes à puce en monnaie sonnante et trébuchante pour les pauvres. La technologie et les formules d'exploitation permettant d'intégrer celle-ci pour offrir des services à la clientèle sont développées ensemble. Selon une étude du Groupe consultatif d'aide aux populations les plus pauvres (CGAP), groupe de recherche indépendant hébergé par la Banque mondiale, il y a dans le monde plus d'un milliard de personnes qui possèdent un téléphone portable mais pas de compte en banque. Cette étude, qui porte sur 147 pays, estime que, parmi ces personnes à bas revenu non rattachées à une banque, 360 millions pourraient souscrire à des services financiers par téléphone portable d'ici à 2012. Les opérateurs de téléphonie mobile qui s'implantent dans des pays pauvres en sont conscients, d'autant plus que les marchés des pays riches sont saturés et que la rentabilité par utilisateur est en baisse. Ils savent aussi que les services bancaires par téléphone portable sont une manière de fidéliser les utilisateurs.

Plus simple, plus rapide, moins cher, plus sûr

Le plus bel exemple d'adoption de la téléphonie mobile par la clientèle est celui du réseau M-PESA au Kenya, qui a attiré plus de 6,5 millions de clients en un peu plus de deux ans. C'est devenu le moyen privilégié de transférer de l'argent pour 50 % des Kényans. En moyenne, ce sont 150 millions de shillings kényans (1,96 million de dollars) qui sont transférés chaque jour par ce réseau, surtout par petites sommes d'un peu plus de 1.500 shillings (20 dollars) en moyenne par transaction. D'après le CGAP et l'ONG Financial Sector Deepening Kenya, les utilisateurs apprécient cette formule jugée plus rapide, plus facile d'accès et plus sûre que les autres moyens de paiement. Mais c'est sans doute le coût qui est le principal facteur puisqu'il est inférieur de 45 % à la formule ordinaire la moins chère. Pour faire un envoi de 25 dollars, la poste prend une commission de 5 % et Western Union de 57,5 %, mais M-PESA ne prélève que 2,8 %. Autrement dit, M-PESA fait gagner 4 millions de dollars par semaine aux pauvres du Kenya.

Cependant, moins d'un client de banque mobile sur dix est pauvre, est un nouvel utilisateur de services bancaires et effectue des transactions autres que des paiements ou transferts. La plupart des nouveaux services offerts, en particulier ceux que proposent les banques établies, permettent surtout de faciliter la vie des clients existants pour le règlement de leurs factures et de décongestionner les agences. Pour toucher de nouveaux clients pauvres, il faudra tenir compte de leurs

besoins et de leurs préférences lors de la conception des produits, de la fixation de leur prix et de l'élaboration des stratégies de marketing. Les applications doivent être intuitives, prendre en compte les contextes culturels, et les appareils doivent être adaptés pour pouvoir être utilisés dans des régions rurales où l'électricité est rare.

Il est peu probable que les abonnements aux services de banque mobile se multiplient sans que les commerçants jouent le rôle d'agents bancaires. Les agents sont motivés par les commissions, mais aussi par une augmentation des visiteurs et donc des acheteurs potentiels. Les commissions sur les transactions de m-banque restent largement inférieures à celles que reçoivent les commerçants sur d'autres produits. Cependant, l'expérience montre qu'au fur et à mesure que la banque mobile prend de l'ampleur, le volume et les montants des transactions comblent largement l'écart.

Le rôle des décideurs

Les gouvernements considèrent de plus en plus qu'il faut mettre à profit la convergence entre activité bancaire et technologie pour étendre l'accès à la finance. Du point de vue réglementaire, il faut répondre à cinq impératifs clés.

- Permettre aux agents non bancaires, tels que les épiceries locales, d'offrir des services d'encaissement/décaissement à leurs clients. Parmi les pays qui autorisent l'utilisation d'agents, environ 65 % *autorisent les agents à gérer les dépôts*.
- Adopter une approche fondée sur le risque pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. De nombreux pays autorisent maintenant les agents à *filtrer les clients en fonction de leur profil*.
- Déterminer le *rôle des acteurs non bancaires* en matière d'émission d'argent électronique et de paiements électroniques.
- Protéger les consommateurs contre les nouveaux risques que présentent les modèles de *banques sans agences*.
- *Adopter des politiques de concurrence* qui encouragent l'innovation tout en garantissant la protection contre les monopoles qui nuisent à la clientèle.

Dans tous les pays, les technologies révolutionnent la manière dont les gens peuvent bénéficier de services financiers de base. Il faudra travailler à différents niveaux pour permettre à toutes les personnes pauvres d'y accéder. Mais la facilité d'abonnement, la progression fulgurante des réseaux et les avantages économiques indéniables font du déploiement de la téléphonie mobile un outil d'aide au développement qui n'est pas près de disparaître. ■

Olivier Lambert est responsable du secteur télécommunications de l'Agence multilatérale de garantie des investissements du Groupe de la Banque mondiale, et Elizabeth Littlefield est Présidente-directrice générale du Groupe consultatif d'aide aux populations les plus pauvres de la Banque mondiale.

Bibliographie :

- Banque mondiale, 2009a, Doing Business 2009 (Washington).*
- , *2009b, Information et communications pour le développement 2009 : extension de la couverture et accroissement de l'impact (Washington).*
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, and Orlanda Ruthven, 2009, Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day (Princeton, New Jersey: Princeton University Press).*
- Union internationale des télécommunications, www.itu.int.*
- Wireless Intelligence, www.wirelessintelligence.com.*