

# Comment l'open banking révolutionne les services financiers en Afrique

by **Bruno Cambounet**

Head of Research,  
Sopra Banking Software

---

# 01

P.4

**Les premiers obstacles au financement en Afrique**

---

# 02

P.6

**L'état actuel de l'open banking en Afrique**

---

# 03

P.7

**Les différents cas d'usage qui remodelent les industries bancaires africaines**

---

# 04

P.8

**Améliorer l'inclusion financière en Afrique grâce à l'open finance**

---

# 05

P.9

**Comment le marché africain des fintechs doit-il s'améliorer ?**

---

## **L'Afrique compte 370 millions de consommateurs non bancarisés, avec plus du double de comptes d'argent mobile que de comptes bancaires dans de nombreux pays africains, selon les données du Fonds monétaire international (FMI).**

Ce qu'il est essentiel de comprendre, c'est que de nombreuses études occidentales sur le marché financier africain comportent souvent des préjugés extrêmes. L'Afrique est composée de nombreuses cultures différentes et diverses qui ne peuvent et ne doivent pas être généralisées, comme c'est souvent le cas dans les études occidentales. Il en résulte souvent une image inexacte ; alors que la mentalité occidentale considère qu'une personne n'a pas de connaissances financières si elle n'est pas bancarisée, ce n'est pas le cas en Afrique en raison de l'utilisation répandue des services bancaires mobiles. Si les Occidentaux ont besoin des banques pour gérer leur vie quotidienne, ce n'est souvent pas le cas des Africains. Le fait est que le point de départ de l'Afrique actuelle n'a jamais existé dans les pays non africains, et il faut en tenir compte. Pour dresser un portrait fidèle de la situation financière actuelle de l'Afrique, nous devons considérer la banque en Afrique sous un angle différent, celui qui lui est propre.

Malgré les défis évidents qui nous attendent, un changement structurel est en train de s'opérer dans le secteur des services financiers africains. Sur un continent historiquement très "hors ligne", 10 % des transactions bancaires sont désormais numériques. Entre 2020 et 2021, le nombre de startups technologiques africaines a triplé pour atteindre environ 5 200 entreprises. Avec des revenus approximatifs de 4 à 6 milliards de dollars en 2020, McKinsey estime qu'une croissance annuelle de 10 % pourrait avoir lieu sur le marché africain des services financiers, ce qui se traduirait par des revenus de 230 milliards de dollars d'ici 2025 <sup>(1)</sup>. Néanmoins, pour que les services de paiement numérique réussissent, il faut revoir les préférences des clients et des prestataires de services, en tenant compte des besoins réels de chaque pays africain et de ses consommateurs de services financiers, sans se laisser influencer par la perspective occidentale.

*De plus, selon l'enquête de PwC sur les paiements et la banque ouverte en 2022, l'argent liquide reste le type de paiement préféré en Afrique, suivi par les cartes de débit, bien que les paiements mobiles restent aussi très populaires avec plus de 70 % des consommateurs qui les utilisent, un chiffre qui atteint 99 % en Côte d'Ivoire ainsi qu'au Kenya (2).*

**99** %

**77** %

# 01 Les premiers obstacles au financement en Afrique

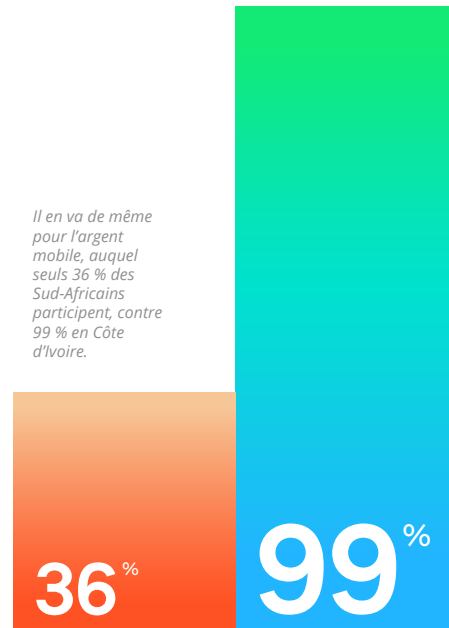
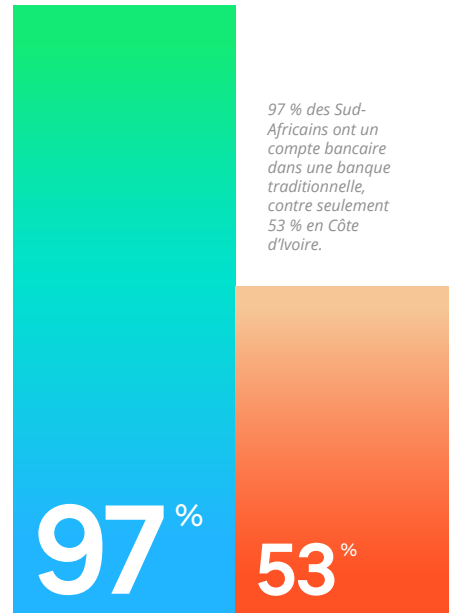
L'Afrique, bien qu'elle soit un continent sur le plan géographique, n'est pas un continent sur le plan politique

Pour bien comprendre les obstacles à la finance en Afrique, il faut d'abord reconnaître l'énorme fossé qui existe entre les riches et les pauvres, et les besoins très différents qui en découlent.

**Chaque pays d'Afrique a des pratiques bancaires historiques différentes ; nous ne pouvons pas regrouper toutes les nations africaines sous l'appellation générique d'"Afrique" et espérer obtenir une image précise de la situation.**

Comme on peut le constater, les chiffres varient considérablement en fonction de la région d'Afrique considérée. <sup>(2)</sup>

En ce qui concerne le statut socio-économique et les préférences bancaires en Afrique, les clients les plus aisés se tournent vers leurs partenaires financiers pour qu'ils les aident à travailler à l'étranger, à voyager, ou à envoyer de l'argent à leur famille à l'étranger de manière plus facile et plus rentable. La priorité est d'appliquer des frais de transfert internationaux peu élevés. D'un autre côté, il y a les personnes moins fortunées, qui



vivent au milieu de nulle part et qui n'ont pas accès à l'argent liquide, vivant souvent à une journée de marche d'une banque physique. Actuellement, l'argent mobile a largement résolu ce problème, puisqu'il suffit d'un téléphone portable - pas même d'un smartphone - pour effectuer des paiements, et que le crédit peut être téléchargé presque n'importe où. Nous devons donc nous demander en quoi les comptes bancaires profitent à ces personnes, si elles peuvent toujours effectuer des paiements de manière pratique à l'aide de leur téléphone. Les banques numériques doivent apporter d'autres avantages, tels que l'amélioration de l'éducation financière, l'augmentation de l'épargne ou la possibilité de recevoir des microcrédits. Les fintechs africaines ont du pain sur la planche.

De nombreux Africains utilisent des téléphones de fonction, parfois sans internet, et dans certains pays, l'utilisation d'internet est même censurée. De plus, **les banques africaines historiques ne sont pas disposées à partager leurs données clients avec leurs concurrents ou à ouvrir leurs API aux fintechs, ce qui est essentiel pour l'open banking. À côté de cela, seules deux nations africaines disposent d'une quelconque loi sur la confidentialité et la protection des données (le Kenya et l'Afrique du Sud).**

Elles doivent actuellement faire face à quatre obstacles principaux :

- Échelle et rentabilité
- Naviguer dans un environnement instable
- Gérer la pénurie
- Mettre en place des entités de gouvernance d'entreprise adéquates <sup>(1)</sup>.

Dans l'état actuel des choses, des problèmes d'infrastructure et d'éducation financière rendent difficile une refonte des services bancaires numériques à l'échelle du continent. L'Afrique possède le plus grand secteur commercial informel au monde, qui représente environ 90 % de l'économie de l'Afrique subsaharienne. Il n'est donc pas surprenant que les services financiers informels soient en augmentation, car non seulement ils n'offrent aucune possibilité de croissance financière, mais ils comportent également une part importante de risque. Malgré cela, il est important de savoir que le fait d'être "non bancarisé", au sens où l'entendent les économies occidentales, ne pose pas le même type de problème en Afrique. Les pays africains ont leur propre ensemble de normes et d'exigences bancaires ; si un compte mobile de base est nécessaire pour recevoir des fonds, la plupart des gens n'ont pas besoin d'un compte bancaire dans leur vie quotidienne. Bien que cela puisse paraître anodin, le fait que l'Afrique ait le débit internet le plus faible au monde n'est pas sans conséquences.

Parallèlement, si l'on examine le secteur de la finance en Afrique, on constate que divers opérateurs de téléphonie mobile fournissent différentes fonctionnalités d'argent mobile qui permettent aux clients de payer, et que les banques fournissent également des fonctionnalités traditionnelles telles que l'épargne et les crédits. Mais tant qu'il existe une interopérabilité à coût nul ou faible entre les différents opérateurs d'argent mobile et les banques, les consommateurs ne peuvent pas bénéficier d'un compte bancaire et gérer leurs finances quotidiennes (ou effectuer des paiements), ni bénéficier de services bancaires (épargne et crédits en particulier). Au minimum, l'open banking devrait précisément aborder ces questions d'interopérabilité.

# 02

## L'état actuel de l'open banking en Afrique

Les banques africaines ont modifié leur stratégie afin de mieux servir les particuliers, d'élargir leur champ d'action et d'être, à terme, en mesure d'augmenter leurs revenus. Leur plan consiste à utiliser la finance intégrée tout en tirant parti des technologies émergentes, ce qui s'accompagne de défis à relever, comme atténuer les risques liés à la cybersécurité et à la chaîne d'approvisionnement.

Dans le cadre de leur vision d'avenir, les banques africaines ont prévu d'investir massivement dans ces cinq initiatives : "Intégrer la cybersécurité à la stratégie commerciale, permettre l'accès à l'API pour les tiers afin d'intégrer des produits et services financiers dans leurs plateformes."<sup>(3)</sup>

Ainsi, l'open banking en Afrique n'est pas un concept d'un avenir lointain, il est déjà là. Dans les nations africaines de l'Ouganda, de l'Égypte et du Ghana, l'open banking est déjà actif. De plus, les banques du Kenya, de la Tanzanie, du Rwanda, du Malawi et de l'Afrique du Sud s'intéressent de plus en plus aux services bancaires par WhatsApp. L'envoi et la réception d'argent deviendraient ainsi aussi simples que l'envoi d'un message sur WhatsApp. Cela ajouterait également de la pression sur le secteur financier traditionnel (y compris les fournisseurs d'argent mobile) pour qu'il relève les défis liés à l'expérience de leurs clients.

En décembre 2020, la Banque centrale du Kenya (CBK) a proposé un plan quinquennal de numérisation visant à réorganiser complètement le secteur des paiements du pays, qui apporte un soutien important à l'open banking. Par ailleurs, en mai 2023, la banque centrale du Nigeria a proposé des lignes directrices pour l'open banking dans le pays. Le Ghana, dont l'économie est stable et en forte croissance, a créé un « bac à sable » réglementaire pilote pour favoriser le développement du secteur de la fintech, ce qui inclut également l'open banking. Plusieurs agences gouvernementales sud-africaines, ainsi que le groupe de travail intergouvernemental sur les fintechs (IFWG), ont par ailleurs uni leurs forces à celles de la South African Reserve Bank pour créer l'Innovation Hub en 2020, dans le but de faire progresser l'expérimentation et l'innovation dans le domaine des fintechs.

Elles considèrent également que les défis actuels et à moyen terme sont les suivants : **“tirer parti des technologies émergentes pour impliquer les clients, utiliser les éléments environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) pour différencier les produits et services destinés aux clients, et localiser les sources d'approvisionnement pour ne plus dépendre de fournisseurs étrangers** (par exemple, pour les ressources de développement, l'équipement technologique”<sup>(3)</sup>.



(3): 128 décideurs des banques africaines en charge du crédit/prêt, de l'expérience client, de la banque numérique, de la banque ouverte ou des initiatives de l'écosystème, des paiements et de la pile technologique. Source : Étude réalisée à la demande de Forrester Consulting pour le compte de Sopra, juillet 2022.

# 03

## Les différents cas d'usage qui remodelent les industries bancaires africaines

IBM travaille actuellement avec la banque éthiopienne Dashen pour étendre ses expériences bancaires ouvertes avec des partenaires ainsi qu'avec des fintechs, des néo-banques et des entreprises, grâce à une architecture d'intégration dans le cloud destinée à bénéficier à l'expérience client. IBM s'est notamment associé à Bank Zero en Afrique du Sud pour offrir une solution bancaire rapide, facile et continue pour les clients numériques en utilisant l'open source.

Prenons aussi l'exemple de la plateforme financière ouverte sud-africaine trUID, qui permet aux utilisateurs d'accéder en toute sécurité aux données financières des consommateurs de toutes les grandes banques sud-africaines. Stitch, également

sud-africaine, a quant à elle créé une API qui permet aux développeurs de connecter facilement des applications à des comptes financiers. Il y a ensuite la startup nigériane OnePipe, qui regroupe les API des fintechs et des banques de manière unifiée, et Mono qui travaille avec les banques pour créer une infrastructure bancaire ouverte. En Tanzanie, la NMB Bank a créé le premier « bac à sable » fintech du pays en octobre 2021, ce qui a permis d'accélérer les paiements en autorisant les fintechs à accéder aux API bancaires.



# 04 Améliorer l'inclusion financière en Afrique grâce à l'open finance

L'inclusion financière est un problème majeur en Afrique ; cependant, l'open banking a la possibilité réelle d'offrir une solution bénéfique. L'open banking permettrait de s'attaquer à des barrières financières précédemment établies. Par exemple, les solutions financières numériques sont souvent moins chères que les services bancaires traditionnels, car le coût d'exploitation des plateformes fintech est souvent inférieur de 60 à 70 % à celui des banques traditionnelles. Cela permet aux fintechs de maintenir des coûts bas, permettant une plus grande accessibilité à ceux qui, historiquement, ne pouvaient pas se permettre d'accéder aux services bancaires. Par ailleurs, comme 50% des Africains vivent dans des zones

rurales, il est extrêmement difficile - sans parler du risque de se faire voler - de se rendre dans des agences physiques ; les services bancaires numériques pourraient donc leur fournir tous les services bancaires dont ils ont besoin, sans avoir à parcourir de longues distances.

Par exemple, les Africains qui vivent et travaillent dans les zones rurales sont souvent payés en espèces, et comme les banques sont très éloignées les unes des autres, l'interbancaire permettrait de minimiser l'argent liquide et d'accroître la sécurité, puisque les employés seraient payés à l'aide de comptes bancaires. L'open banking peut créer des passerelles pour connecter tous ces systèmes bancaires, ce qui n'est pas possible avec l'argent mobile, qui, même s'il est pratique, a ses limites.

Avec des valeurs telles que la transparence et l'ouverture, les fintechs peuvent restaurer la foi dans les institutions financières en établissant la confiance dès le départ. Bien qu'il faille reconnaître qu'un niveau minimum de connaissances financières est nécessaire pour comprendre la nécessité des services financiers numériques, les produits fintech peuvent aider les clients à gérer leurs finances et à être mieux informés, grâce à tout le matériel pédagogique et aux robo-advisors fournis.

Comme l'intelligence artificielle et notamment les algorithmes d'apprentissage automatique sont utilisés pour déterminer si une personne est apte à recevoir un prêt, les préjugés existants rencontrés lors de réunions en personne peuvent être éliminés, ou du moins grandement réduits, empêchant les préjugés d'un agent de crédit d'influencer sur la décision finale. En ce qui concerne le système de crédit limité, les solutions fintech ne fondent pas leurs décisions d'octroi de prêt sur les scores de crédit. Le big data leur permet d'utiliser les données transactionnelles pour fournir un aperçu réel de la capacité d'un client potentiel à rembourser un prêt, ce qui signifie que davantage de personnes auront la possibilité de recevoir des prêts en tant que particuliers ou entreprises, ce qui se traduira par d'autres opportunités de croissance.

“ ”

***L'open banking permettrait aux fintechs non-bancaires d'ouvrir facilement des comptes pour les personnes financièrement exclues, car elles sont capables d'aller là où les banques ne veulent pas aller.***

**Adedeji OLOWE**  
administrateur  
d'Open Banking Nigeria



# 05

## Comment le marché africain des fintechs doit-il s'améliorer ?

Si l'open banking a le potentiel d'apporter des services financiers à beaucoup plus d'Africains, **les systèmes bancaires fragiles du continent doivent être complètement révisés afin de répondre aux besoins numériques de leurs clients d'une manière sûre et durable.**

Si les statistiques actuelles indiquent que le marché africain de la fintech est prometteur, des améliorations sont nécessaires pour positionner le continent en tant qu'acteur mondial. Ce qui est clair, c'est que toute croissance ne sera pas uniforme dans les 54 pays d'Afrique ; chaque pays représente une opportunité pour des services spécifiques de prospérer.(1) En outre, il est essentiel de ne plus juger l'Afrique sur la base des normes bancaires occidentales : l'Afrique a ses propres normes et ses propres besoins financiers, qui diffèrent d'un pays à l'autre sur le continent.

Alors, comment devient-on leader sur un marché aussi unique ? En établissant une large base d'utilisateurs actifs, et rapidement. Les stratégies de monétisation doivent être claires et déployées efficacement, leur proposition de valeur doit correspondre aux besoins du marché, tout en trouvant un moyen de gérer un revenu par client plus faible que prévu, en proposant une solution pour le marché « hors ligne » de l'Afrique, ainsi qu'en s'engageant activement et en travaillant conjointement avec les régulateurs. (1)

La banque étant traditionnellement une affaire privée, pour que l'inclusion financière et l'amélioration de l'économie soient possibles grâce à l'open banking, des changements importants doivent avoir lieu non seulement en ce qui concerne la manière dont les informations financières sont échangées, mais aussi en

termes de lois sur la protection des données, qui, à l'heure actuelle, sont peu nombreuses. Les exigences techniques étant encore plus élevées, il est également nécessaire d'investir davantage en termes de connaissances et de fonds monétaires. La normalisation des réglementations relatives à l'open banking doit également progresser afin d'assurer une certaine continuité. Par ailleurs, des développements technologiques significatifs sont nécessaires pour renforcer les mesures de cybersécurité, afin de protéger les clients des cyberattaques sous forme de fraude, d'hameçonnage et d'invasions. À l'heure actuelle, de nombreuses banques africaines ont des contrôles de données internes faibles, ce qui les rend vulnérables aux fraudeurs.

Pour que l'open banking puisse contribuer à réduire le coût des mouvements d'argent et à améliorer les connaissances financières au niveau mondial, il doit avoir accès à des données fiables sur les clients. Si les données sont compromises ou non structurées, comme c'est souvent le cas dans les banques africaines, le projet est voué à l'échec.

En l'état actuel des choses, les prochaines années s'annoncent déterminantes, avec la probabilité de voir émerger la prochaine génération de licornes africaines de la fintech. Qui se taillera une part de ce marché en pleine expansion ? Nous sommes impatients de voir ce que l'avenir nous réserve sur ce continent plein de promesses.

**\$30** billion

*selon McKinsey & Company, les revenus de la fintech africaine ont la capacité d'être multipliés par huit, pour atteindre 30 milliards de dollars d'ici 2025<sup>(1)</sup>.*

McKinsey&Company



Sopra Banking Software est le partenaire privilégié de plus de 1 500 institutions financières dans le monde. La richesse de nos solutions, notre force de conviction et notre passion pour l'innovation, nous permettent d'accompagner nos clients au quotidien et dans leurs projets futurs, ainsi que dans leurs objectifs d'inclusion financière.

Nos clients, basés dans plus de 80 pays à travers le monde, bénéficient chaque jour de nos technologies et logiciels, ainsi que de l'expertise de nos 5 000 collaborateurs. Sopra Banking Software est une filiale du groupe Sopra Steria, leader européen du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels. Avec plus de 50 000 collaborateurs, le groupe Sopra Steria a réalisé un chiffre d'affaires de 5,1 milliards d'euros en 2022.

**Pour savoir comment nous pouvons vous aider à créer des stratégies de transformation numérique à la pointe du marché :**

→ [www.soprabanking.com](http://www.soprabanking.com)

✉ [hello@soprabanking.com](mailto:hello@soprabanking.com)

## Bruno Cambounet

Head of Research,  
Sopra Banking Software

Bruno a occupé des postes de directeur dans divers secteurs, notamment le recrutement, l'industrie pharmaceutique et la chaîne d'approvisionnement internationale (Supply chain). Depuis plus de 10 ans, il se concentre sur les services financiers et l'Open Finance.

Chez Sopra Banking Software, au sein d'une équipe de 5 personnes, il a participé à la création de la Digital Banking Engagement Platform, qui a permis à 30 banques dans 15 pays de l'UE de se conformer à la DSP2 au moment de son entrée en vigueur (2019).

Il co-préside le Berlin Group openFinance Advisory Group depuis 4 ans, et est le vice-président pour les nouvelles technologies du cluster français "OpenFinance". Au début de cette année, il a été choisi par la Commission européenne pour faire partie de son groupe d'experts "Financial Data Space", dédié aux données financières.

