

M-PAIEMENT TOUS AZIMUTS

Les solutions de **paiement mobile** et de transfert donnent lieu à une concurrence effrénée entre les banques, chacune lançant sa propre application. Quels facteurs de différenciation entre ces produits et y a-t-il un vrai marché en l'absence de l'interopérabilité?

Sanae Raqui

Le cash finira-t-il par basculer vers le mobile? En tout cas, les opérateurs font tout pour réussir ce pari. Quatre banques de la place ont déjà lancé leurs solutions: la Banque Populaire (B-Pay), CIH Bank (WePay), BMCE Bank of Africa (Daba Pay) et Crédit Agricole Maroc (Bez-tam-E). D'autres banques suivront, en attendant l'arrivée des opérateurs télécoms. Preuve d'un certain engouement, dès les premiers jours suivant le lancement de ces différents produits, des milliers de téléchargements ont été effectués par les clients. Que valent ces nouvelles applications de transfert et de paiement en ligne? Quel est également leur intérêt pour le client et surtout pour le marché?

Offres

Tous ces nouveaux produits sont bâtis autour d'un concept simple. Il s'agit d'une solution de portefeuille virtuel ou eWallet, adossée à un compte bancaire, à un compte de paiement ou à une carte prépayée, permettant de réaliser différentes opérations bancaires sécurisées, «pratiques» et «rapides». Ainsi, les solutions de paiement mobile lancées par les quatre banques permettent aux clients de réaliser des opérations de transfert d'argent et de paiement 24h/24 et 7j/7: transférer l'argent de mobile à mobile, payer des factures et des recharges téléphoniques, effectuer des retraits sans carte au niveau des GAB et

procéder au paiement des commerçants. Ce lancement se veut un signal fort de la part des établissements bancaires en vue de déployer des solutions bancaires digitales. «Accordant une place stratégique à l'innovation des offres et résolument engagée à entretenir une relation de proximité avec ses clients à travers Daba Pay, BMCE Bank traduit son engagement fort et son positionnement de banque connectée à l'avenir et en permanence à son écosystème», commente le top management de BMCE Bank. De son côté, Abdelmounaim Dinia, directeur général adjoint du Groupe Crédit Agricole du Maroc (GCAM), assure qu'«avec sa nouvelle solution Beztam-E, le Groupe Crédit Agricole du Maroc s'inscrit pleinement dans le projet national de paiement mobile initié par les autorités financières et dont l'objectif premier est la réduction de l'usage du cash». Le téléchargement de l'application et les transactions sont aujourd'hui gratuits, mais seulement pour quelques mois. Par exemple chez Banque Populaire, la gratuité de l'application et des transactions ne durera pas au-delà du 30 septembre, tandis que BMCE arrêtera la gratuité de ses services fin décembre.

Commerce

Avec ces nouvelles solutions, les banques tiennent peut-être aussi un moyen d'enrôler les commerces de

proximité, notamment les épiciers. Ils pourraient ainsi devenir de véritables agents chargés d'effectuer des opérations de transfert et de paiement, notamment la recharge des wallets en contrepartie d'espèces, de permettre aux clients le «retrait» de petites sommes en espèces contre un transfert d'argent, etc. «Supposons qu'une personne ait besoin d'avoir 10 ou 15 dirhams seulement, nous les banques ne savons pas gérer ces petites sommes. Par contre, l'épicier pourra faire cette opération. Il recevra un transfert de 10 ou 15 dirhams sur son wallet, qu'il donnera par la suite en cash au client», a expliqué Ahmed Rahhou, PDG du Crédit immobilier et hôtelier (CIH) lors de la présentation de la solution WePay. Le dispositif prévoit de faire des commerçants de vrais acteurs du système, exerçant des prestations quasi commerciales, et donc naturellement rémunérés via des commissions payées par la société émettrice du wallet, en l'occurrence CIH Bank. Ahmed Rahhou parle d'une source de revenus importante pour ces commerçants, qui seront rémunérés sur la base des différentes opérations effectuées. Et pour inciter un nombre conséquent de commerçants à intégrer le système, le PDG du CIH affirme que toutes les transactions des commerçants seront gratuites aussi bien pour la personne qui paye que pour la personne qui reçoit le paiement, et ce pour tous les wallets en dessous d'une somme qui reste à définir par le comité de pilotage du projet. Un comité composé de Bank Al-Maghrib et de l'ANRT entre autres.

Interopérabilité

Du côté des opérateurs, on attend le lancement de l'interopérabilité pour connaître les prix des transactions inter-bancaires, car à valeur d'aujourd'hui les transactions ne sont permises qu'entre les clients d'une même banque. «Le groupement professionnel des banques a fait des propositions, mais rien n'est encore

On estime entre 200 et 400 milliards de dirhams le cash qui basculera vers le mobile.



«Nous les banques ne savons pas gérer les petites sommes. Par contre, l'épicier pourra faire cette opération», Rahhou.

arrêté. Le but étant d'arriver à proposer aux clients des coûts réduits en comparaison avec les frais d'interopérabilité de la monétique», souligne Abdelmounaim Dinia. Il ajoute qu'«une réflexion autour de la gratuité des transactions est aussi lancée entre les acteurs de cet écosystème». On sait que Bank Al-Maghrib est actuellement en train d'étudier avec la DGI la possibilité de mettre en place une TVA spécifique pour les transactions via le paiement mobile, dans la perspective de donner à l'industrie du m-payment toutes les chances de réussite. L'interopérabilité quant à elle, initialement prévue pour juin 2018, ne devrait intervenir qu'au troisième trimestre de 2018. Et ce n'est qu'après le test réussi de cette interopérabilité que le paiement mobile sera officiellement lancé au Maroc.

Potentiel

Les opérateurs bancaires piaffent d'impatience. Les solutions de paiement mobile représentent une source de revenus conséquente. Ils ne sont d'ailleurs pas les seuls, puisque les opérateurs télécoms devraient rapidement leur emboîter le pas. En effet, après la première vague d'agrément, le Comité des établissements de crédit se réunira courant juillet et pourrait octroyer de nouvelles licences d'établissement de paiement. Parmi les dossiers qui seront examinés figurent ceux des opérateurs télécoms. Toutefois, il n'est pas exclu que les banques fassent pression pour rejeter l'autonomie du wallet (c'est-à-dire son hébergement

chez le commerçant). Elles pourraient même essayer de retarder l'arrivée des opérateurs télécoms dans le m-payment. Garder l'exclusivité du marché leur permettrait notamment d'envisager ce nouveau dispositif comme un moyen de bancarisation, alors qu'en Afrique subsaharienne, où le m-payment s'est développé massivement, c'est davantage un moyen de se passer de la bancarisation... Une aubaine pour les banques qui s'assureraient la diminution du coût du cash, qui pourraient également identifier les transactions entre clients et commerçants, et donc les faire basculer facilement dans le formel. «Malgré les efforts de vulgarisation et de digitalisation de la banque conventionnelle, cette dernière reste encore non-accessible pour une majeure partie de la population, surtout les jeunes et les populations des régions excentrées du pays. La complexité d'usage qu'impose la banque, où il faut se présenter physiquement dans une agence bancaire, et les coûts relativement élevés des opérations financières, surtout pour les opérations à faible montant, rendent la tâche de vulgarisation assez complexe», explique Saloua Karkri-Belkeziz, présidente de l'APEBI (Fédération des technologies de l'information, des télécommunications et de l'offshoring). Donc il y aura complémentarité dans la mesure où d'autres acteurs, notamment les opérateurs télécoms, sont habitués à gérer un réseau de distribution basé sur les commerces de proximité capables de cibler les clients banalisés du «bas de la pyramide». La barrière à l'entrée permettra ce déploiement à toutes les couches de la société dans la mesure où on peut créer un compte plafonné de mobile payment uniquement à l'aide du numéro de téléphone et de la CIN.

La traçabilité et la lutte contre l'informel sont probablement des enjeux centraux également. En dépit de la digitalisation grandissante des canaux de paiement, une importante partie des transactions continue d'être réalisée en espèces. Selon l'APEBI, 80% des transactions commerciales se font en cash au Maroc, du fait surtout d'un secteur informel encore important. Il y a donc fort à faire pour contrebalancer cette tendance. «Ce moyen de paiement permettra une meilleure traçabilité des opérations financières et donc renforcera le combat



«Ce moyen de paiement permettra de renforcer le combat contre l'informel», Belkeziz.

contre l'informel. Cela permettra également de réduire le coût du cash au Maroc, qui est évalué par Bank Al-Maghrib à 8 milliards de dirhams» affirme Saloua Karkri-Belkeziz, présidente de l'APEBI.

A terme, quand toutes les banques auront mis en place leurs plateformes respectives et tous les émetteurs de cash auront adhéré au mobile payment, on estime entre 200 et 400 milliards de dirhams le cash qui basculera vers le mobile! En outre, le m-payment représente aussi une opportunité pour désenclaver les populations marocaines qui vivent très loin des grandes villes et qui ne sont pas bancarisées, en leur permettant d'avoir accès à des services financiers.

Malgré un réel retard par rapport à d'autres pays comme le Kenya ou le Nigéria, le Maroc pourrait se rattraper rapidement. Lancée dans ce cadre du projet national de paiement mobile porté par les autorités monétaires qui visent l'inclusion financière, la démocratisation des opérations de paiement représente un enjeu important pour le Maroc. Le royaume dispose d'atouts de taille pour réussir sur ce plan, notamment un taux de pénétration d'Internet très important ainsi qu'un taux d'utilisation du téléphone mobile très élevé. Le faible niveau de bancarisation de ses populations pourrait ne plus être une fatalité. Il suffit que les acteurs concernés acceptent de jouer le jeu! ■

sraqui@sp.ma