

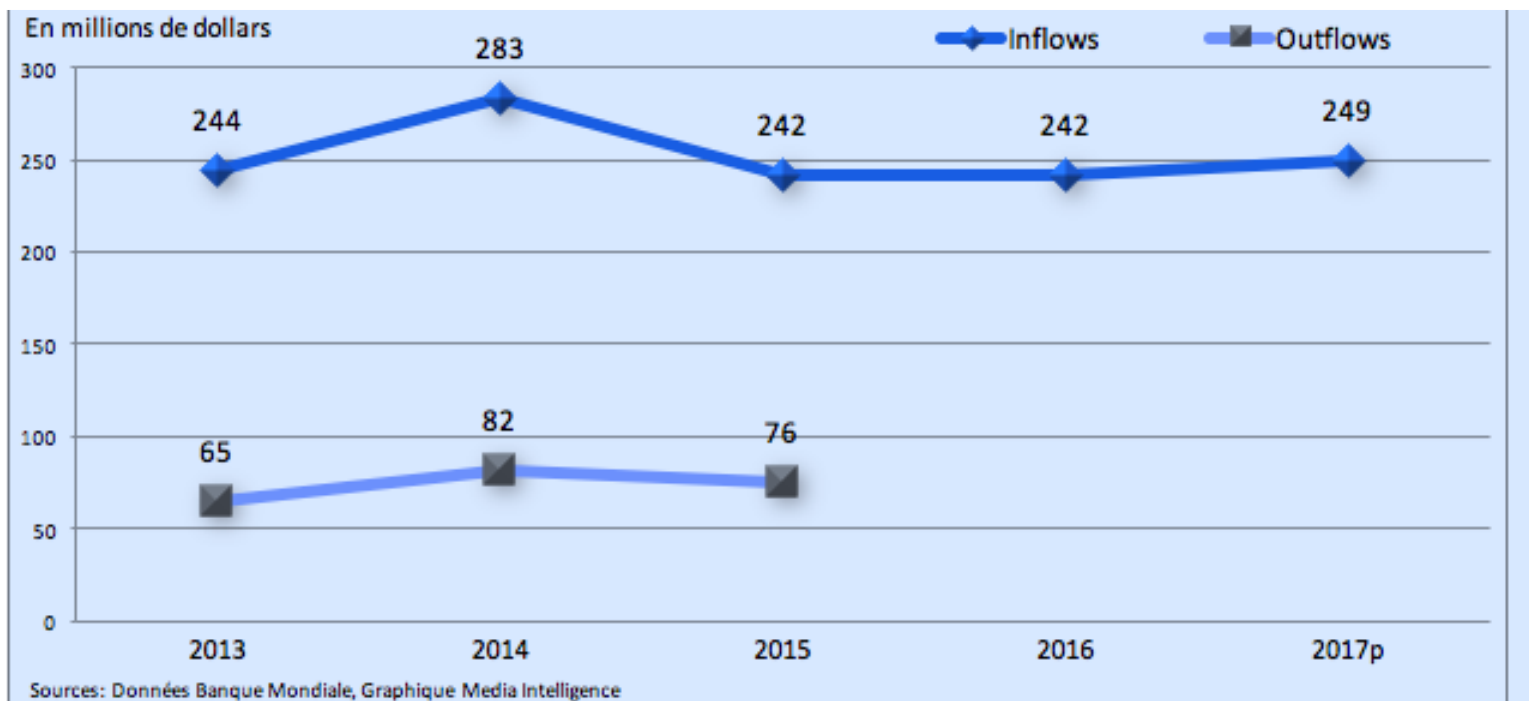
LES NOUVELLES TENDANCES DE LA DISTRIBUTION DANS LE MARCHÉ DU TRANSFERT D'ARGENT AU CAMEROUN



Introduction

Les populations continuent de se connecter et de s'entraider financièrement via des services de transfert d'argent. Selon la dernière édition de la note d'information de la Banque mondiale sur les migrations et le développement, publiée en avril 2017, les envois de fonds officiellement enregistrés vers les pays en développement en 2016 sont estimés à 429 milliards de dollars. Même si on peut relever que ce chiffre est en recul de 2,4 % par rapport à 2015, les données d'octobre 2017 laissent entrevoir que les transferts d'argent vers la région devraient augmenter de 3,3 %, à 34 milliards de dollars.

Au Cameroun, la croissance que l'on peut observer dans les transferts de fonds entrants et sortants sur les cinq dernières années témoignent de la dynamique que connaît le secteur (Voir graphique 1).



Graphique 1 : Volumes des fonds entrants et sortants au Cameroun sur 5 ans.

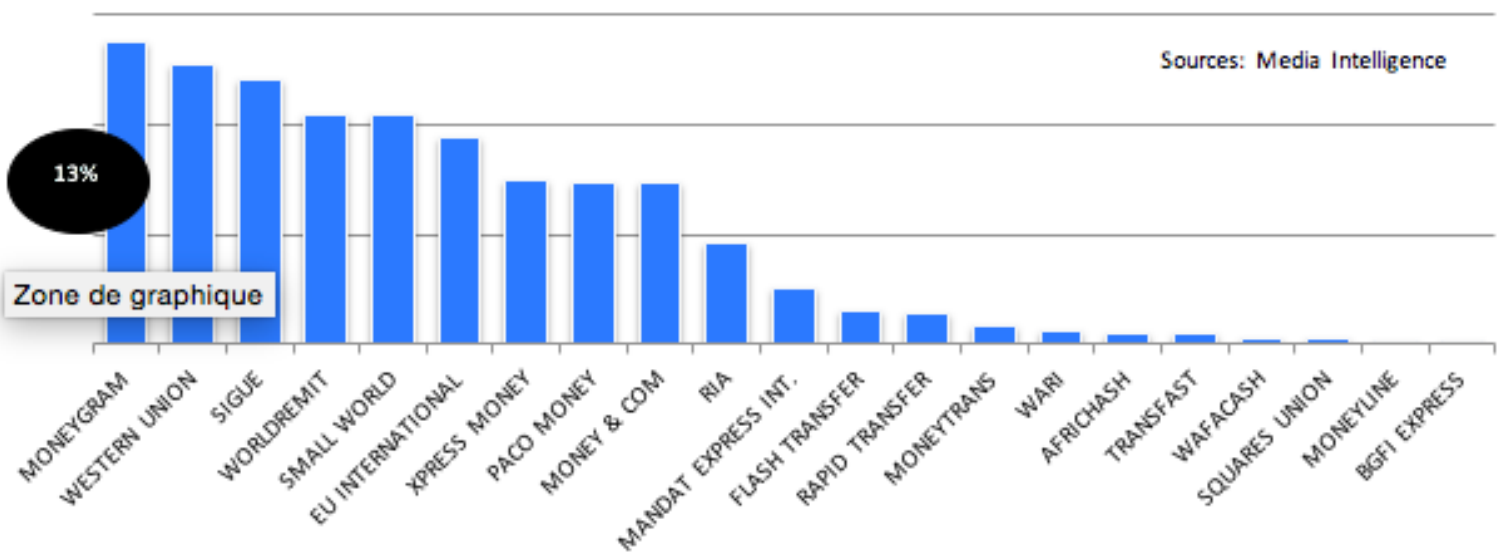
Aussi, cette évolution continue du marché et la croissance de la concurrence est perceptible à travers l'entrée de nouveaux acteurs de la finance (banques, microfinances) des télécommunications et en bonne place des technologies au service de l'inclusion financière. Conscients de cette concurrence exacerbée sur le marché du transfert d'argent, les acteurs les plus importants cherchent à maintenir leur leadership et à briser toute forme de concurrence en rendant leurs différents services plus accessibles et plus proches des consommateurs.

Dans ces conditions, les acteurs classiques du marché du transfert d'argent (internationaux et nationaux) cherchent aujourd'hui à rattraper leur retard dans la nouvelle stratégie de distribution (1) qu'imposent depuis 2017 les opérateurs du mobile (2).

1. Les opérateurs classiques du marché du transfert d'argent au Cameroun : vers une diversification des modèles de distribution

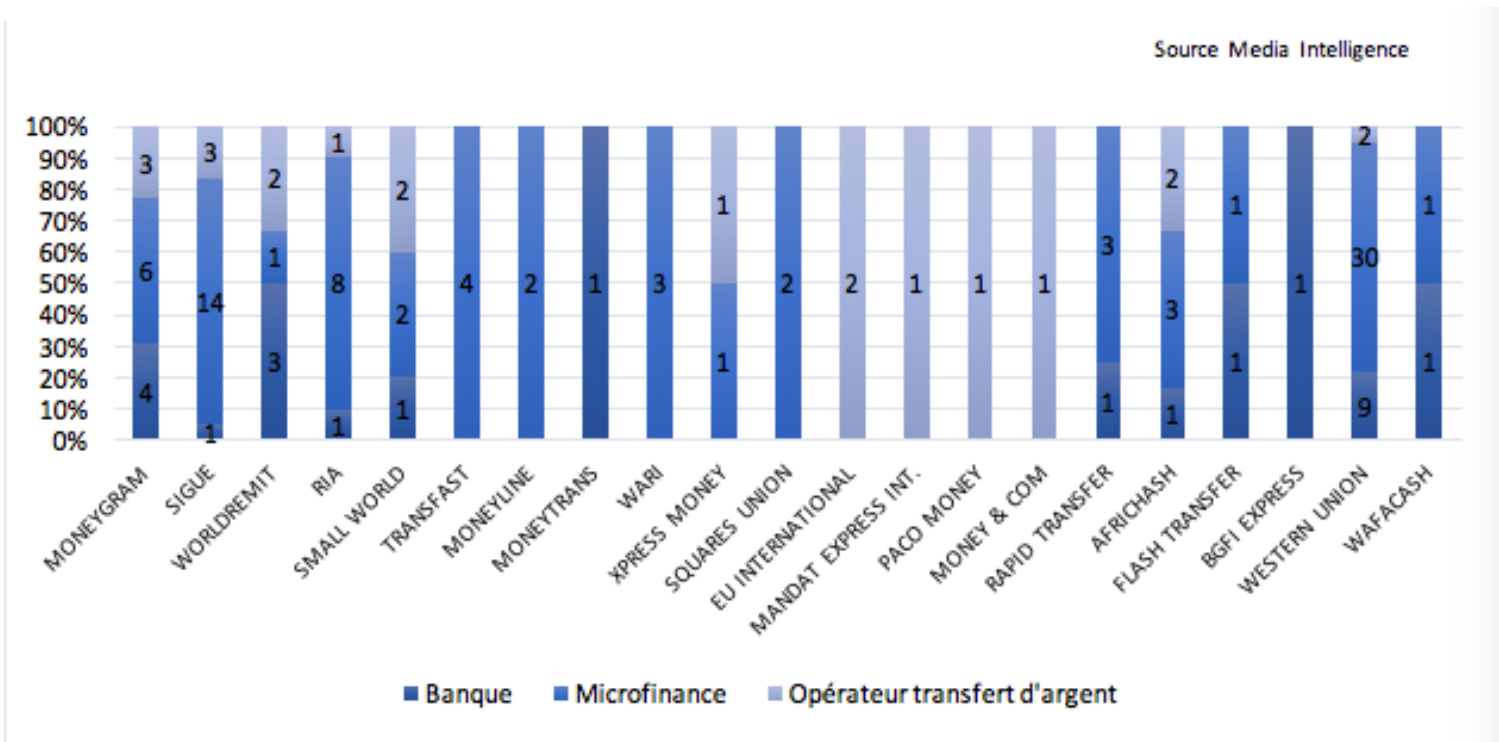
Jusqu'ici, le modèle de distribution des opérateurs internationaux de transfert d'argent était basé sur leur réseau d'agents et de sous-agents. Pour les opérateurs nationaux, leur modèle de distribution était davantage marqué par l'ouverture des PDV. Les tableaux qui suivent donnent un aperçu de l'approche par partenaires en termes de PDV et en termes de typologies :

La stratégie des PDV des opérateurs de transfert d'argent internationaux est exclusivement basée sur le partenariat avec notamment les banques, les micro-financiers et opérateurs de transferts de fonds. Comme le montre le Graphique 1, MoneyGram arrive en tête des opérateurs de transfert d'argent internationaux en termes de PDV avec 13% de la totalité des PDV dans cette catégorie, suivie de Western Union qui en a 12%.



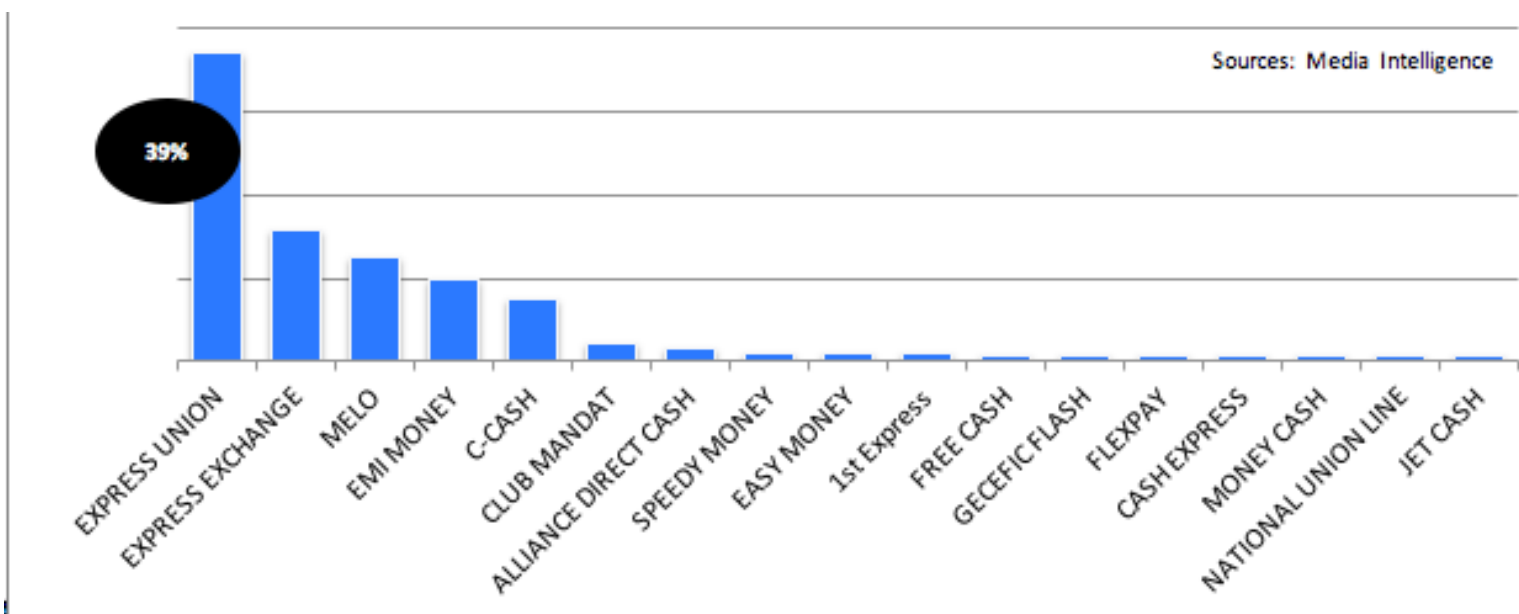
Graphique 2: Nombre de PDV des opérateurs de transfert d'argent internationaux au Cameroun

En termes de typologie de partenariat, le graphique 2 laisse entrevoir que Western Union a le plus grand nombre de partenaires (30 dans la microfinance, 9 dans les banques et 1 chez les opérateurs de transfert d'argent).



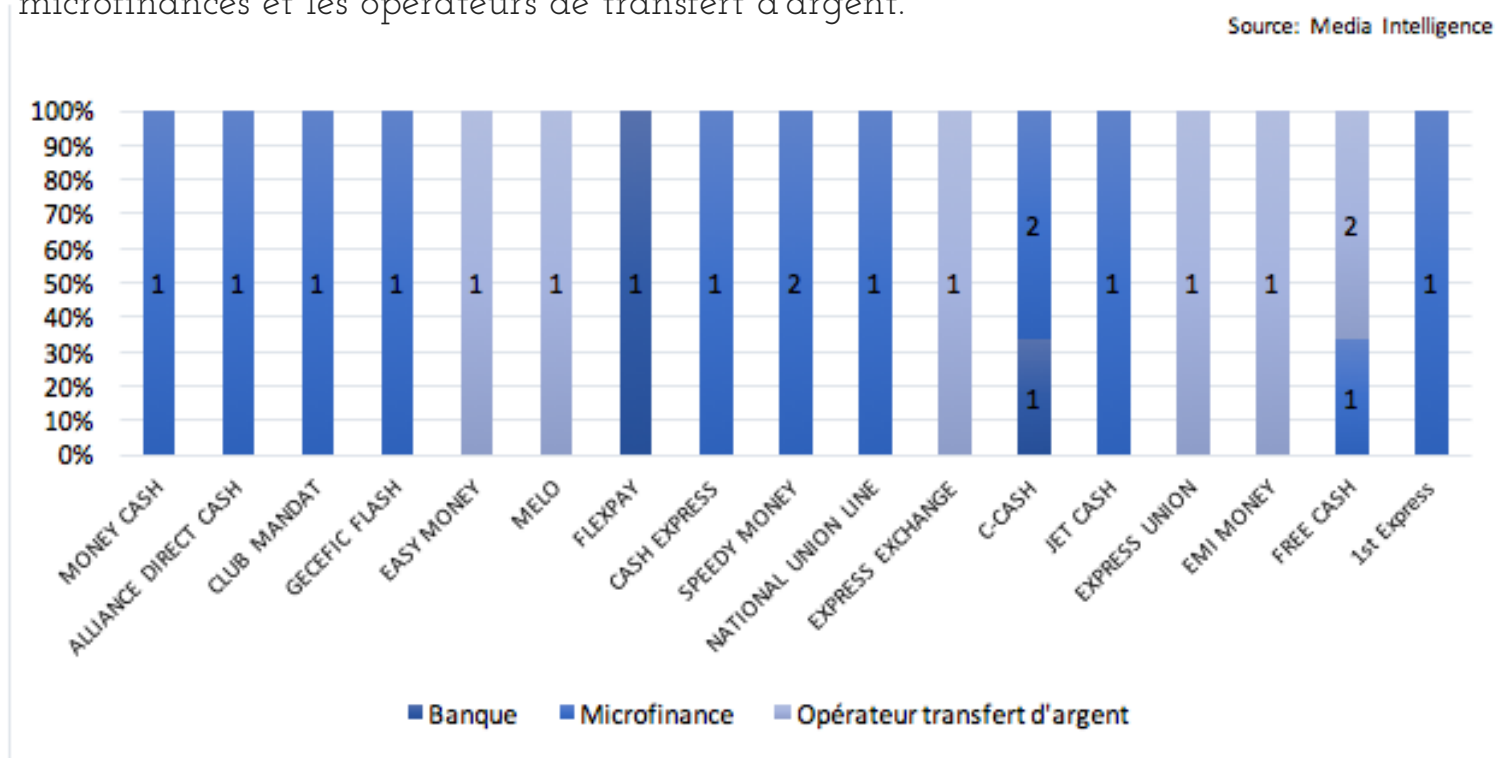
Graphique 3 : Typologie des partenaires des opérateurs internationaux

En ce qui concerne les opérateurs nationaux de transfert d'argent, la course effrénée vers l'ouverture des PDV s'est essoufflée. Les différents opérateurs sont désormais guidés par le modèle imposé par les opérateurs de mobile money (Cf. 3). Toutefois, voici la situation en termes de PDV.



Graphique 4: Nombre de PDV des opérateurs de transfert d'argent nationaux au Cameroun

Pour ce qui est de la typologie de leurs partenaires, ils se résument essentiellement en leur propre réseau national de distribution. Exception faite de C-Cash, Speedy Money et Free Cash qui ont notamment d'autres partenaires dans les microfinances et les opérateurs de transfert d'argent.



Graphique 5 : typologie des partenaires des opérateurs nationaux

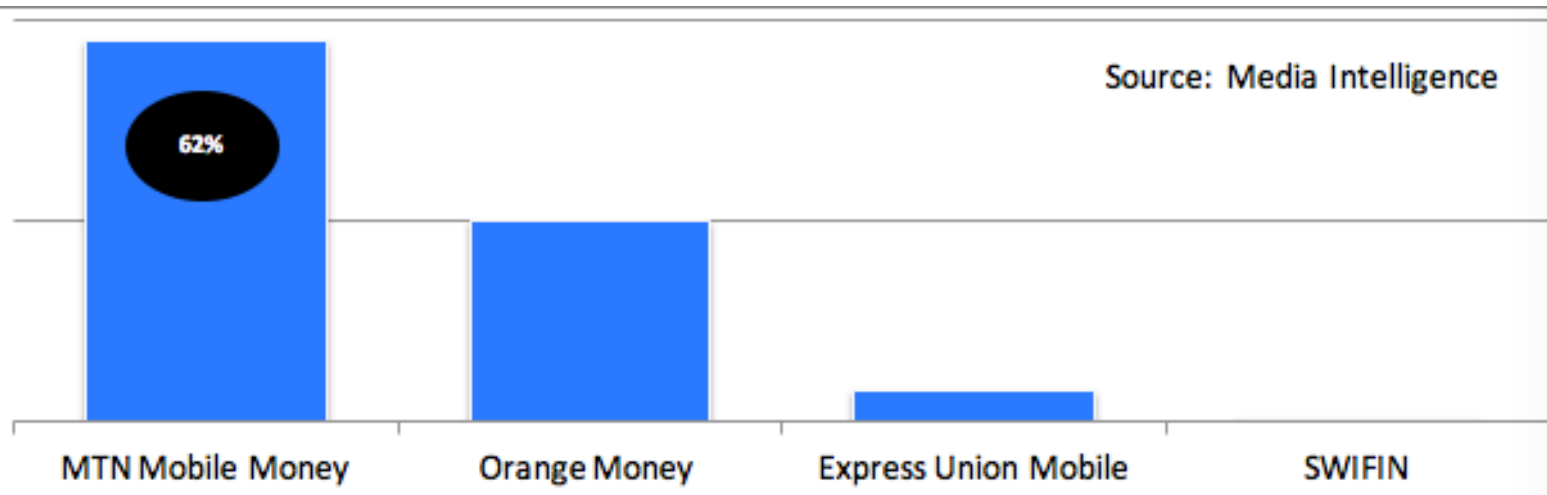
2. Les opérateurs du Mobile Money comme des drivers du marché du transfert d'argent au Cameroun

Le transfert d'argent via mobile money est incontestablement le segment le plus dynamique ces dernières années. Pratiquement l'ensemble des entreprises de téléphonie mobile à l'exception de Camtel ont conclu des partenariats avec les banques pour distribuer le Mobile Money. Pour les banques, il s'agit d'une opportunité pour capter et fidéliser les clients de la téléphonie mobile en prépayée que l'on connaît pour leur volatilité. Toutefois, le Mobile Money est aussi pratiqué par d'autres opérateurs comme Express Union avec son service Express Union Mobile.

Selon la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC), on note une forte progression de la monnaie électronique dans la région. Par exemple, elle a été utilisée sur 97 836 317 transactions en 2016 contre 40 877 985 en 2015. Le Mobile Money représente 99% de cette activité sur la même période. En valeur, le Mobile money représentait entre 2015 et 2016, 94% de la totalité des transactions globales de monnaie électronique.

Au Cameroun, l'évolution du Mobile Money est exponentielle. Le nombre de transactions était évalué en 2014 à 6 719 224, 14 272 620 en 2015, 49 831 982 en 2016. La stratégie de distribution dans le marché du transfert d'argent au Cameroun a pris un tournant décisif. Si hier l'enjeu était clairement la démultiplication des PDV, aujourd'hui les opérateurs du mobile money ont changé le modèle de distribution. La première tendance donne plus de place aux partenaires ou agents franchisés (call box, restaurants, boutiques et autres salons de coiffures...) à qui les opérateurs proposent des contrats d'accord pour devenir partenaire. La deuxième tendance est marquée par la pose des kiosques par les opérateurs.

Cette nouvelle démarche de distribution a augmenté les parts de marché en termes de PDV de l'ordre de 1000% pour MTN (environ 1500 PDV en 2016 pour environ 19.000 en 2018). Pour Orange, environ 2000 PDV en 2016 pour plus de 10.000 PDV en 2018. Pour EUM, environ 700 PDV en 2016 pour environ 1500 PDV en 2018.



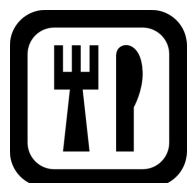
Graphique 6 : Nombre de PDV des opérateurs de transfert d'argent Mobile Money au Cameroun

MTN Mobile Money en partenariat avec Afriland First Bank représente 62 % des parts en termes de PDV, 33% pour Orange Money qui est en partenariat avec la BICEC. Cette tendance va aller crescendo avec la signature des partenariats que les différents opérateurs signent avec les banques, les microfinances et autres opérateurs de transfert d'argent. Dans ce segment, les partenariats sont également signés avec les restaurants, les salons de beauté, les boutiques, les call box, les vendeurs de téléphones portables etc. L'autre tendance qui prend de l'ampleur c'est la pose des kiosques dédiés dans les artères principales et autres lieux stratégiques. La concurrence dans ce segment va se poursuivre avec l'arrivée de nouveaux opérateurs, notamment YUP en partenariat avec Société Générale ou encore de Nexttel en partenariat avec UBA qui vient de lancer Possa.

Pour ce qui est des types de partenaires chez les opérateurs du mobile money, tout en gardant les partenariats classiques (banque, microfinance, bureau de transfert d'argent), ils sont largement tournés aujourd'hui vers de nouveaux types de partenaires constitués notamment des opérateurs dits franchisés



Call-Box



Restaurants



Supers-marchés



Stations services



Espaces de beauté



Agences de voyages



Cablo-distributeurs



Magasins
électroniques

Conclusion

Cette nouvelle stratégie de distribution dans le secteur du transfert d'argent est portée par les opérateurs du mobile money. Cette tendance pousse les opérateurs de transfert d'argent classiques nationaux tels que Express Union ou Express Exchange à suivre le mouvement du recrutement d'agents franchisés. Les agents franchisés (plus de la population et notamment dans les zones rurales) pourraient constituer également pour les opérateurs internationaux un moyen pour accroître leurs parts de marchés à travers un réseau de distribution plus densifiés.



Competitive Business Intelligence -
Business Research - Media Research

Yaoundé, Elig-Essono Immeuble SCB
face Entrée de la Gare

BP.:11115 Yaoundé
Tel : +237 677431013

