

# m-payment

## quand le mobile fait office de porte-monnaie

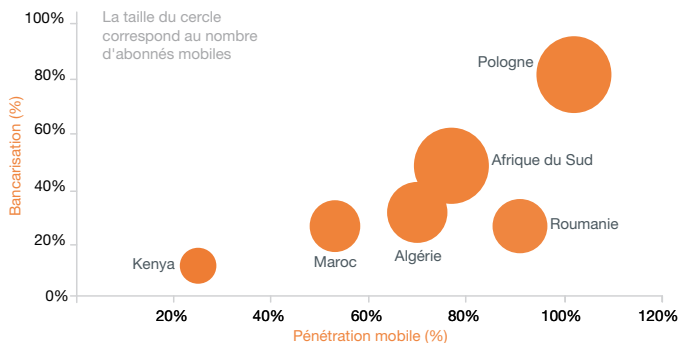
### Transfert de crédit, m-payment : de quoi s'agit-il ?

Le transfert de crédit permet au client d'un opérateur de bénéficier de minutes de communications supplémentaires grâce au crédit transféré par un autre client du même opérateur. Ces transferts sont la première étape de services de paiement sur mobile.

Le m-payment (mobile payment) regroupe toutes les solutions de paiement via le mobile. Lorsqu'il est équipé d'une puce, le téléphone portable permet de payer directement (ex : système électronique sans contact - RFID). Il existe également des solutions de transfert d'argent sur le modèle des Postes. L'utilisateur A envoie de l'argent « virtuel » à l'utilisateur B à partir de son mobile. L'utilisateur B peut ensuite récupérer la somme envoyée dans une boutique agréée ou dans une banque partenaire.

### Ces solutions alternatives aux comptes bancaires se développent dans les pays émergents

Les pays en développement (Afrique, Europe de l'Est...) ont généralement de faibles taux de bancarisation. Souvent, les populations rurales n'ont pas accès aux agences bancaires. Les banques n'investissent pas ou très peu dans les zones rurales du fait du manque d'infrastructures (routières, postales...), des faibles taux de densité, de l'isolement géographique...



Néanmoins, la faiblesse du taux de bancarisation n'est pas seulement due à la ruralité. Il s'agit d'un problème structurel qui concerne l'ensemble de la population des pays en développement. A titre d'exemple, le Maroc ne comptabilise environ que 1,4 million de comptes bancaires, y compris les comptes d'entreprises, pour 33,5 millions d'habitants. Ainsi, le taux de pénétration du mobile est généralement bien supérieur au taux de bancarisation. Le mobile peut vite devenir un outil de transaction financière. En Afrique, après le lancement du transfert de crédit, les populations ont instauré l'échange de minutes contre de l'argent de manière informelle.

Les sommes échangées restent faibles (moins de 10 euros). Face à cet usage détourné, les opérateurs mobiles ont identifié une opportunité pour impulser le développement du mobile dans ces pays.



### De nombreux acteurs africains proposent des solutions autour du m-payment

Orange propose le transfert de crédit au Sénégal. M-Pesa (Safaricom) au Kenya permet aux clients souscripteurs du service de transférer de l'argent sur le modèle des Postes. Wizzit (banque virtuelle) en Afrique du Sud est sur un modèle plus précurseur, elle offre aux souscripteurs le transfert d'argent de personne à personne, le paiement de facture, la carte de crédit à partir de leur téléphone mobile.

### Le développement du m-payment est une réelle opportunité pour les opérateurs mobiles

Cette solution permet de renforcer le rôle du téléphone mobile tout en fidélisant davantage la clientèle et en générant du trafic supplémentaire. Les opérateurs peuvent aussi profiter de la diaspora à l'étranger pour créer du trafic vers l'international (partenariat entre opérateurs des pays émergents et ceux des pays développés). Ainsi, le m-payment permet de dynamiser l'économie des pays émergents en palliant le faible taux de bancarisation et en facilitant l'apparition de flux financiers en local et à l'international. De plus, cela permet aux opérateurs télécoms de trouver un nouveau relais de croissance.

### Le choix du modèle économique est un point clé

Pour développer des solutions appropriées, les opérateurs ont besoin d'une réelle expertise : maîtrise des risques, processus de transferts d'argent (locaux et internationaux), etc. Les problématiques sont nombreuses. Faut-il s'appuyer sur un partenaire bancaire ? Comment sécuriser les transferts ? Quelle est la régulation dans le cas de transferts internationaux ? Les retraits d'argent se font-ils uniquement en agence ou chez des franchisés ?

# m-payment

## when the cell phone becomes a wallet

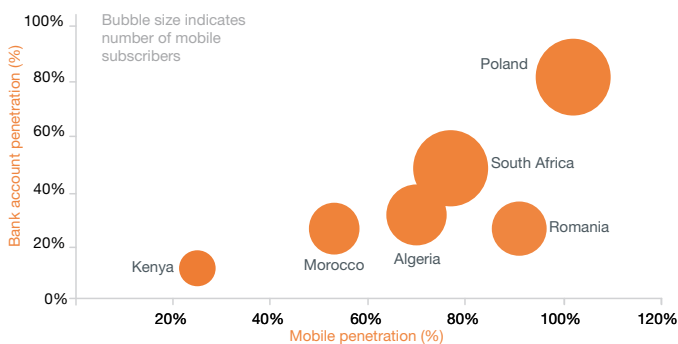
### Credit transfer, m-payment: what's that?

Credit transfer grants an operator's customer additional communication time thanks to the credit transferred by another customer of the same operator. These transfers are the first step of payment services on mobile phone.

M-payment (mobile payment) gathers all payment solutions via mobile phone. When equipped with a chip, the cell phone enables to pay directly (e.g. contactless electronic system - RFID). Credit transfer solutions, similar to post-office transfers, also exist. User A sends « virtual » money to user B with his cell phone. User B can then receive in a participating shop or in a partner bank the amount sent.

### Alternative solutions to bank accounts are developing in emerging countries

Developing countries (Africa, Eastern Europe...) generally have low bank account penetration rates. As a matter of fact, rural populations do not often have access to bank agencies. Banks make no or little investments in rural areas because of the lack of infrastructure (roads, post office, low density rates, geographical isolation...).



Yet, the weakness of the bank account penetration rate is not only due to rural life. It is a structural issue concerning all populations in developing countries. For instance, there are only 1.4 million bank accounts in Morocco, including companies' accounts, for 33.5 million inhabitants. Therefore, the mobile penetration rate is generally speaking quite higher than the bank account one. Cell phone can rapidly become a financial transaction tool. In Africa, once credit transfer was launched, populations have quickly favoured minutes exchange versus money in an informal way.

Exchanged amounts remain low (less than 10 euros). Confronted to this apparent "misuse", mobile operators have identified an opportunity to stimulate mobile development in these countries.



### Numerous African stakeholders offer solutions related to m-payment

Orange offers credit transfer in Senegal. M-Pesa (Safaricom), in Kenya enables its registered customers to transfer money like in Post Offices. Wizzit (a virtual Bank) in South Africa goes for an even more innovating model: it offers its subscribers various possibilities with their cell phone like money transfer from person to person, bill payment, credit card.

### M-payment development is a real opportunity for mobile operators

This solution strengthens the importance of the cell phone, improves customer loyalty, and generates additional traffic. Operators can also take advantage of emigration to generate international traffic revenues (partnership between emerging and developed countries operators). Thus, M-payment boosts the emerging countries economy by making up for the low bank account penetration rate and facilitates local and international financial transfers.

### The choice of the appropriate business model is a key issue

A real expertise is required to develop suitable solutions: risk management, end to end secured identification, integrity of flows, clearing... Many issues emerge. Do operators have to be backed by a partner bank? How can transfers be secured? What regulation for international transfers? Will money withdrawal be located only in agencies or at franchisees?