

Comment l'IA, les API et les nouveaux rails financiers vont façonner le paiement en Afrique.

Livre blanc

Au-delà du mobile money

Les 5 tendances qui vont redéfinir la
prochaine décennie des paiements
en paiements en Afrique



Comment l'IA, les API
et les nouveaux rails
financiers vont façonner
le paiement en Afrique

DFS CONSULTING

Votre partenaire stratégique
pour la finance digitale

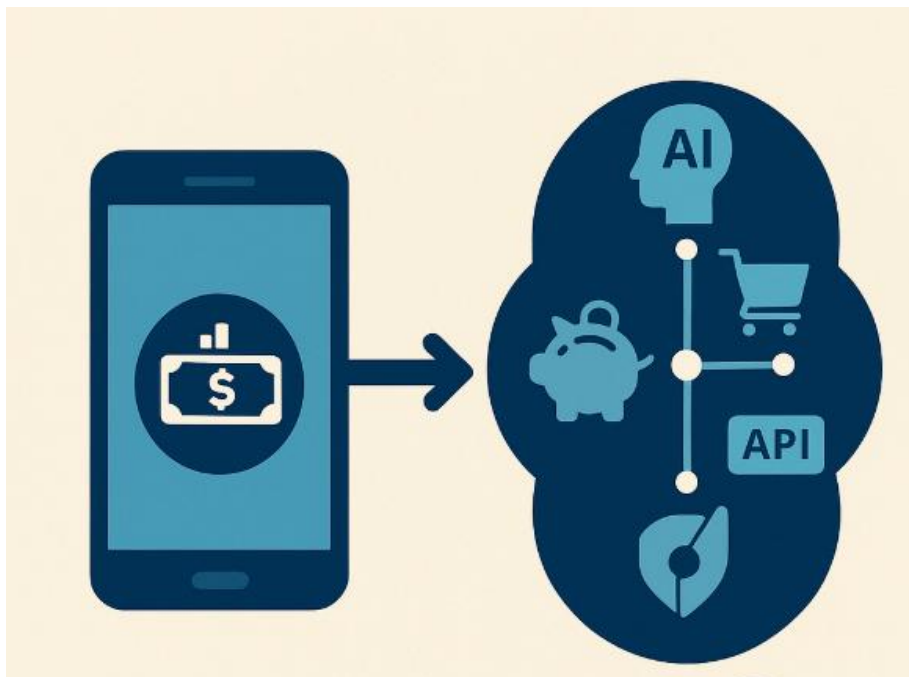
Introduction : l'Afrique, laboratoire et futur des paiements mondiaux

L'Afrique n'a pas simplement "rattrapé" son retard en matière de paiements ; elle a sauté une génération. La révolution du mobile money, initiée il y a plus de quinze ans, n'était que le premier acte d'une transformation bien plus profonde. Aujourd'hui, alors que le continent est à l'aube d'une intégration économique sans précédent avec la ZLECAf, nous entrons dans une nouvelle ère. Une ère où les rails financiers du futur sont en train d'être posés, où la donnée devient plus précieuse que la transaction elle-même, et où la question de la souveraineté numérique est plus pertinente que jamais.

Ce livre blanc, produit par les experts de DFS Consulting, n'est pas un simple état des lieux. C'est une analyse prospective conçue pour les décideurs du secteur financier. Nous y décryptons les cinq tendances structurelles qui façonneront le paysage des paiements sur le continent pour les dix prochaines années.

Comprendre ces dynamiques n'est plus une option, c'est un impératif stratégique pour toute institution souhaitant non seulement survivre, mais prospérer dans cet écosystème en pleine ébullition.

Tendance 1 : de l'outil au hub – la métamorphose du mobile money



Le constat : le mobile money est la colonne vertébrale de l'inclusion financière en Afrique. Avec plus de **780 millions de comptes enregistrés en Afrique subsaharienne** et une valeur

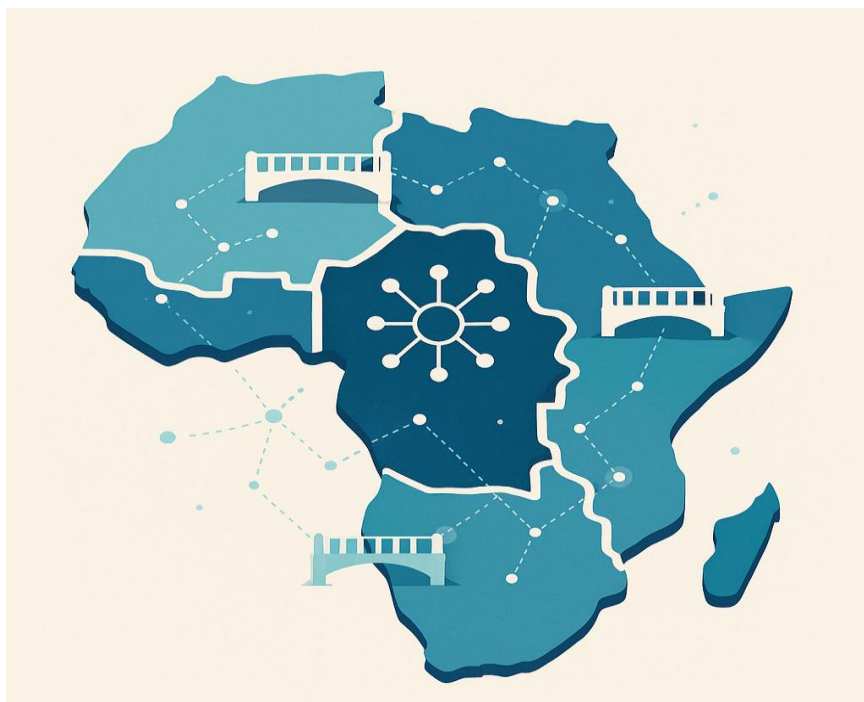
transactionnelle dépassant les 1 200 milliards de dollars en 2022, cet écosystème a atteint une maturité incontestable¹. Cependant, le considérer encore comme un simple outil de transfert P2P (personne-à-personne) est une erreur stratégique.

L'analyse : nous assistons à la "plateformisation" du mobile money. Les opérateurs et les fintechs qui réussissent sont ceux qui transforment leur service de base en un véritable hub de services financiers et commerciaux. Les API permettent désormais d'intégrer des services de micro-crédit, d'épargne, d'assurance, de paiement de factures, de billetterie, et même des services gouvernementaux. Le mobile money n'est plus un produit, c'est un système d'exploitation pour l'économie digitale.

Les pistes à explorer pour les acteurs financiers :

- **Pour les banques** : cesser de voir le mobile money comme un concurrent et l'adopter comme un **canal d'acquisition et de distribution à faible coût**. Comment votre banque peut-elle utiliser les API des opérateurs pour proposer des produits de crédit ou d'épargne directement aux utilisateurs de mobile money ?
- **Pour les fintechs** : la différenciation ne se fait plus sur le transfert, mais sur les **services à valeur ajoutée (VAS)**. Quelle niche pouvez-vous adresser en vous appuyant sur l'infrastructure existante ? (Ex: paiements spécialisés pour le secteur agricole, solutions de tontine digitale, etc.).

Tendance 2 : l'impératif de l'interopérabilité – bâtir les ponts d'un marché fragmenté



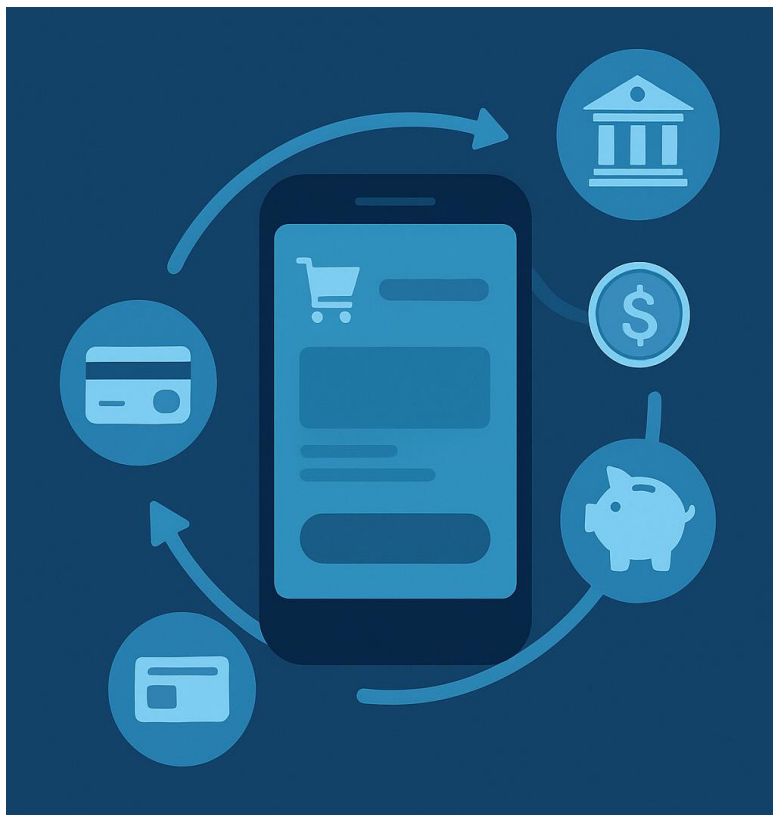
Le constat : le continent africain reste un patchwork de systèmes de paiement en silos. Un paiement de la Côte d'Ivoire vers le Cameroun reste complexe et coûteux. La ZLECAf ne pourra atteindre son plein potentiel sans des systèmes de paiement interconnectés. Des initiatives comme le **Système de Paiement et de Règlement Panafricain (PAPSS)**, soutenu par Afreximbank, ou les efforts d'interopérabilité au sein de l'UEMOA pilotés par le GIM-UEMOA, sont des signaux forts.

L'analyse : l'interopérabilité n'est plus seulement un enjeu technique, c'est un enjeu économique et politique. Elle se joue à trois niveaux : national (entre banques et opérateurs mobiles), régional (ex: au sein de l'UEMOA/CEMAC), et continental. Techniquement, cela passe par la généralisation des API standardisées et des switchs nationaux/régionaux efficaces. Pour les banques, cela signifie une refonte de leurs systèmes d'information pour pouvoir se connecter facilement à ces nouvelles "autoroutes" de paiement.

Les pistes à explorer :

- **Architecture IT :** votre système d'information est-il prêt pour l'ère des API ? Avez-vous une stratégie "API-first" pour vous connecter facilement au PAPSS ou à d'autres plateformes d'interopérabilité ?
- **Nouveaux produits :** l'interopérabilité crée des opportunités pour des services de paiement transfrontalier instantané et à bas coût pour les PME. Comment pouvez-vous devancer la concurrence sur ce segment ?

Tendance 3 : l'avènement de la finance embarquée (embedded finance)



Le constat : la prochaine vague de croissance ne viendra pas des banques qui vendent des produits financiers, mais des entreprises non-financières qui *intègrent* des services financiers dans leurs propres parcours clients. Une étude de **McKinsey** estime que le **marché mondial de la finance embarquée pourrait atteindre les 7 000 milliards de dollars d'ici 2030²**.

L'analyse : en Afrique, cette tendance est explosive. Des géants du e-commerce (comme Jumia avec JumiaPay), des plateformes de VTC, des entreprises de logistique ou même des acteurs du secteur agricole intègrent des solutions de paiement, de crédit ("buy now, pay later") ou d'assurance directement dans leurs applications. Pour l'utilisateur final, le service financier devient invisible, intégré et contextuel. C'est l'ère du **banking-as-a-service (BaaS)**, où les banques et fintechs qui fournissent l'infrastructure en "marque blanche" seront les grands gagnants.

Les pistes à explorer :

- **Stratégie BaaS :** votre institution a-t-elle une stratégie pour devenir un fournisseur d'infrastructure pour d'autres entreprises ? Pouvez-vous proposer une API de paiement ou de crédit que des acteurs du e-commerce pourraient intégrer ?
- **Partenariats :** identifiez les entreprises non-financières à forte traction sur votre marché et proposez-leur de co-crée des produits financiers. C'est une source de revenus B2B massive.

Tendance 4 : le dilemme stratégique des stablecoins – innovation vs souveraineté



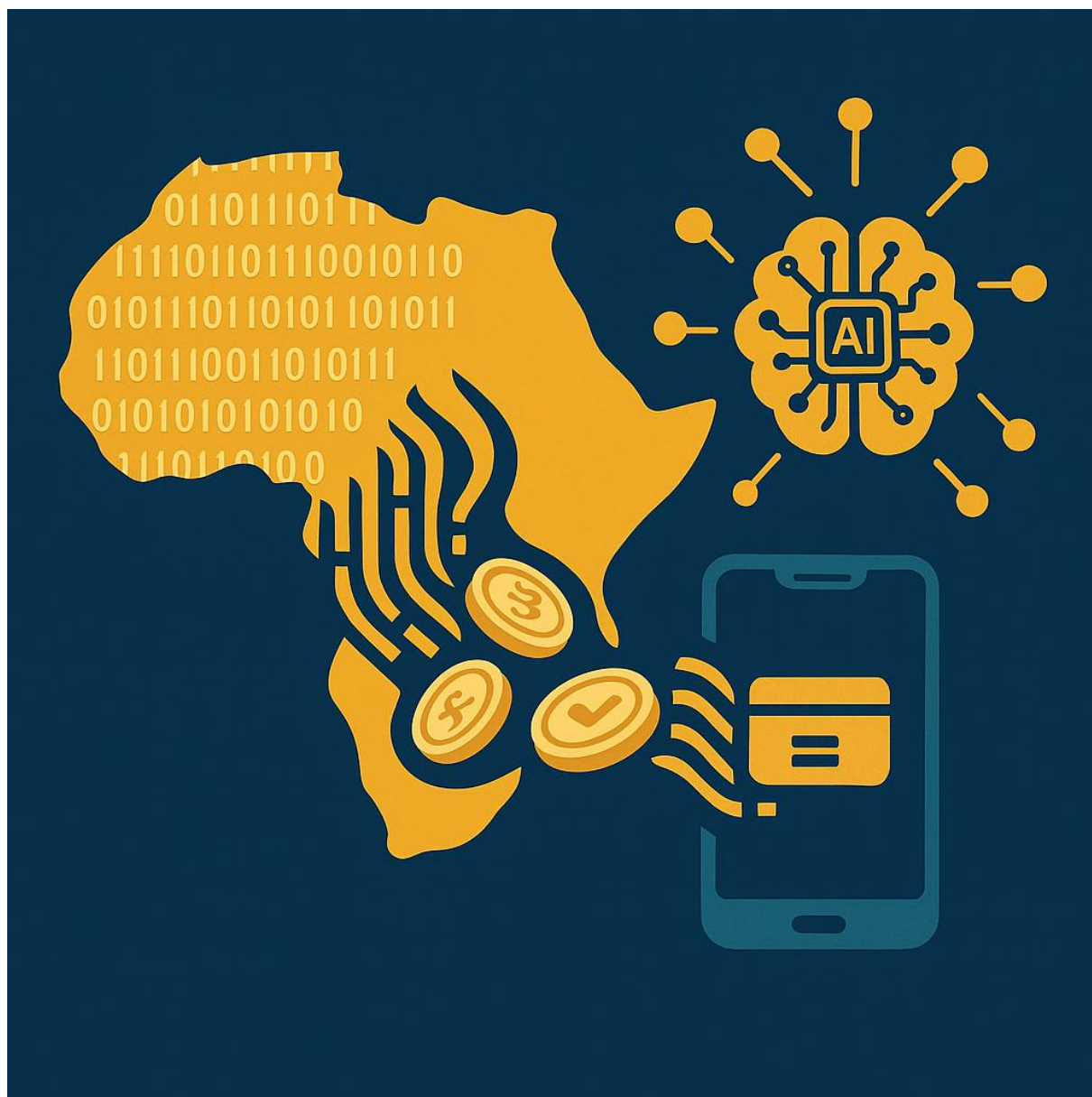
Le constat : ce n'est plus une prédiction. En 2023, le volume de transactions réglées via les stablecoins a dépassé les 10 000 milliards de dollars, surpassant le volume total traité par Mastercard³. Des géants comme Visa et PayPal les intègrent activement pour les règlements transfrontaliers.

L'analyse : pour l'Afrique, les stablecoins adossés au dollar offrent une solution potentiellement révolutionnaire pour les transferts de la diaspora et le commerce international, en contournant la complexité et les coûts du système SWIFT. Cependant, cette "dollarisation digitale" représente un défi majeur pour la souveraineté monétaire de nos zones et complexifie la politique des banques centrales (BCEAO, BEAC). De plus, la conformité LBC-FT est un enjeu critique

Les pistes à explorer :

- **Rôle des régulateurs** : la vraie innovation ne sera pas de subir cette vague, mais de la maîtriser. Comment nos institutions peuvent-elles encadrer l'usage de ces instruments tout en accélérant le développement de monnaies numériques de banque centrale (CBDC) ou en encourageant un écosystème de stablecoins adossés à nos monnaies locales (e-XOF, e-XAF) ?
- **Pour les banques** : il est urgent de monter en compétence sur cette classe d'actifs. Comment pouvez-vous conseiller vos clients entreprises sur ces nouveaux rails de paiement ? Pouvez-vous offrir des services de conservation ou de conversion sécurisés ?

Tendance 5 : la donnée comme nouvel or noir – l'ère de l'IA dans les paiements



Le constat : chaque transaction de paiement génère une donnée. Pendant des années, cette donnée a été sous-exploitée. Aujourd'hui, avec la maturité de l'intelligence artificielle (IA), elle devient le principal levier de création de valeur.

L'analyse : l'IA n'est plus un concept abstrait. Elle est utilisée concrètement pour :

- **La lutte contre la fraude** : des modèles de machine learning peuvent détecter des schémas de fraude complexes en temps réel, bien plus efficacement que les systèmes basés sur des règles.
- **Le scoring de crédit alternatif** : analyser l'historique des paiements de mobile money ou de factures permet de construire des modèles de scoring pour les populations non bancarisées, ouvrant la voie au micro-crédit de masse.
- **L'hyper-personnalisation** : proposer des offres de produits financiers contextuelles et personnalisées basées sur le comportement transactionnel de l'utilisateur.

Les pistes à explorer :

- **Stratégie data** : votre institution a-t-elle une stratégie claire pour collecter, nettoyer et valoriser les données de paiement qu'elle traite ?
- **Compétences** : avez-vous les compétences en interne (data scientists, ingénieurs IA) pour exploiter ce potentiel, ou devez-vous vous associer avec des fintechs spécialisées ?

Conclusion : de la complexité à l'opportunité – le rôle du partenaire stratégique

Ces cinq tendances dessinent un avenir passionnant mais complexe. Le passage d'un modèle de paiement simple à un écosystème interconnecté, intelligent et ouvert représente un défi majeur pour toutes les institutions financières. La technologie évolue plus vite que les organisations. Les risques (cyber, réglementaires, opérationnels) n'ont jamais été aussi élevés.

Naviguer dans cette nouvelle ère requiert plus que de la technologie ; cela requiert une vision, une expertise pointue et une agilité d'exécution. C'est précisément la mission de **DFS Consulting**.

En tant que partenaire stratégique, nous n'apportons pas de réponses toutes faites, mais nous aidons nos clients à poser les bonnes questions et à construire leurs propres réponses. Nous vous accompagnons pour transformer ces tendances complexes en opportunités de croissance concrètes et en avantage concurrentiel durable.

Le futur des paiements en Afrique s'écrit maintenant. Assurez-vous d'en être l'un des architectes.

À propos de DFS Consulting

DFS Consulting est un cabinet de conseil et de formation spécialisé dans la transformation digitale du secteur financier en Afrique. Notre équipe est composée d'experts et de praticiens chevronnés, issus des plus grandes banques, fintechs et institutions de paiement. Nous combinons une expertise de pointe sur les technologies (IA, Cloud, API), la sécurité et la réglementation avec une connaissance intime des réalités opérationnelles des marchés UEMOA et CEMAC. Notre approche est agile, pragmatique et résolument axée sur le retour sur investissement pour nos clients.



Contactez-nous pour une consultation stratégique.

info@dfs-consulting.net | <http://www.dfs-consulting.net> | <https://www.linkedin.com/company/dfs-consulting-sarl/>

Sources

¹ GSMA, "The state of the industry report on mobile money 2023".

² McKinsey & Company, "Financial services: the new frontier of growth in a platform world", 2022.

³ Nansen & Brevan Howard Digital analysis, rapporté par divers médias financiers en début d'année 2024.