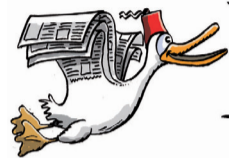


Spécial INCLUSION FINANCIÈRE

Les cahiers
du **Canard Libéré**



Edition spéciale

Directeur de la publication Abdellah Chankou

**TPME ET
STARTUPS**

**Le financement
à l'épreuve de la
réalité**

**Entretien avec le
Directeur Général du CMI**

**« Le CMI n'est plus
un simple opérateur,
mais une plateforme
au service de tout un
écosystème »**

GITEX AFRICA LE MOMENTUM MAROC



Le Directeur Général du CMI, Rachid Saihi.





EDITO

Par Jamil Manar

Gitex Africa, le momentum Maroc

Le Maroc s'apprête à accueillir du 7 au 9 avril 2026 la quatrième édition du GITEK Africa à Marrakech. Une occasion de réaffirmer une ambition collective : faire de la technologie un levier durable de développement inclusif, compétitif et résilient. Plus qu'une vitrine d'innovations, ce rendez-vous continental incarne une opportunité unique de penser, co-construire et accélérer les transformations qui façonnent l'avenir de l'Afrique.

L'événement se déroule dans un contexte particulier. Le monde est entré dans une phase d'accélération technologique sans précédent, où l'intelligence artificielle (IA) n'est plus une promesse lointaine mais une réalité qui bouscule les modèles économiques, les chaînes de valeur, les équilibres géopolitiques et le quotidien des gens. Pour l'Afrique, le défi est clair: d'ici 2030, l'IA pour-

numérique une priorité nationale. La stratégie « Maroc Digital 2030 », le déploiement des data centers – le royaume en compte déjà une vingtaine, avec une part régionale attendue de 35 % dans les années à venir –, et des initiatives structurantes comme le programme « Morocco 300 », qui sélectionnera cette année 300 startups bénéficiant d'une subvention de 95 %, témoignent d'une volonté politique claire : faire du royaume un hub technologique continental de premier plan.

Le Maroc dispose également d'un tissu entrepreneurial de plus en plus inventif. Près de 1 000 start-up venues de toute l'Afrique sont attendues à Marrakech, venues pitcher et lever des fonds devant plus de 400 investisseurs internationaux. Cette effervescence, portée par des jeunes ingénieurs et créateurs de talents, est le signe d'une génération qui refuse l'assignation à résidence technologique et qui veut bâtir des solutions africaines aux problèmes africains.

Au-delà des enjeux strictement technologiques, GITEK Africa 2026 offre aussi des espaces d'une mutation sectorielle majeure. La présence pour la première fois d'un espace « Future Mobility », avec des constructeurs internationaux comme Hyundai, illustre que la révolution numérique irrigue désormais tous les pans de l'économie. Mobilité électrique, véhicules connectés, gestion intelligente des flottes et des infrastructures : le Maroc, fort de son industrie automobile en plein essor, a vocation à devenir un laboratoire pour ces innovations, à condition de penser la ville de demain comme un écosystème intégré où numérique et mobilité se conjuguent.

L'innovation n'est pas une fin en soi, c'est un mouvement, parfois exigeant, souvent disruptif, mais toujours porteur d'espoir pour les citoyens, les entreprises et les institutions. À l'heure où la révolution numérique redessine les frontières de l'économie, le défi consiste à construire des systèmes technologiques plus inclusifs, plus sûrs, plus durables. GITEK Africa 2026 n'est donc pas une simple exposition. C'est un accélérateur de convergence entre le public et le privé, entre les talents d'ici et les capitaux d'ailleurs, entre l'ambition nationale et la destinée continentale. C'est l'occasion, pour le Maroc, de démontrer que la transformation numérique ne se décrète pas seulement dans les stratégies ministérielles : elle se vit, elle s'incarne, elle se construit dans l'arène ouverte de l'innovation. Alors que les projecteurs se tourneront vers Marrakech pendant trois jours, une question se pose d'elle-même : saurons-nous transformer ce moment de visibilité en dynamique durable ? La réponse dépendra de la capacité des décideurs à passer de l'enthousiasme technologique à l'action structurante, de l'expérimentation ponctuelle à l'intégration systémique, et de la compétition entre talents à la coopération entre écosystèmes. Tout un programme. ●

L'innovation n'est pas une fin en soi, c'est un mouvement, parfois exigeant, souvent disruptif, mais toujours porteur d'espoir pour les citoyens, les entreprises et les institutions.

rait injecter jusqu'à 1 200 milliards de dollars dans l'économie du continent. Encore faut-il que cette manne ne soit pas captée uniquement par des acteurs extérieurs, mais qu'elle irrigue un tissu industriel et entrepreneurial local capable de la transformer en valeur ajoutée durable au bénéfice des populations. Au cœur des enjeux se trouve l'inclusion financière, pilier majeur d'une économie plus juste et plus performante. Le mobile money, les banques digitales et les solutions de paiement sans contact ont déjà révolutionné l'accès aux services financiers dans de nombreux pays africains. Mais au-delà de ce premier palier, se dessinent des défis technologiques plus vastes, qui traversent les secteurs public et privé : la structuration de l'écosystème numérique, l'intégration des technologies émergentes (IA, cloud, IoT), la souveraineté des données, la cybersécurité, la formation des talents, le financement des start up prometteuses et la réduction des fractures territoriales et sociales. Le Maroc aborde ce grand rendez-vous avec des atouts indéniables. La vision éclairée de SM le Roi Mohammed VI a fait de la transformation



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank
Croire en vous

CONNECTÉS, OÙ QUE VOUS SOYEZ
RENDEZ-VOUS SUR ATTIJARI MOBILE





Jamil Manar

Gitex Africa **Vitrine** d'une Afrique en pleine mutation numérique

GITEX Africa, organisé à Marrakech, s'affirme désormais comme l'une des principales plateformes où se dessine l'avenir de la finance digitale du continent.

Du 7 au 9 avril 2026, Marrakech accueille la quatrième édition de GITEX Africa Morocco, le plus grand rendez-vous technologique et startup du continent africain. Placé sous le Haut Patronage de SM le Roi Mohammed VI, cet événement s'impose comme un carrefour incontournable pour l'innovation, réunissant décideurs publics, industriels, startups et investisseurs du monde entier. Depuis le lancement de la première édition en 2023, ce rendez-vous a dépassé le simple cadre d'un salon technologique pour devenir un véritable espace de structuration de l'écosystème numérique africain. En réunissant gouvernements, régulateurs, startups, investisseurs et grandes entreprises, il crée les conditions d'un dialogue constructif entre les différents maillons de la chaîne financière. L'édition 2026 s'articule autour d'un thème fédérateur : « Catalyser l'économie numérique africaine à l'ère de l'intelligence artificielle ». Alors que l'IA pourrait contribuer jusqu'à 1 200 milliards de dollars à l'économie africaine d'ici 2030, GITEX Africa ambitionne d'accompagner l'émergence d'une économie numérique compétitive, inclusive et souveraine.

Un espace entier sera dédié à l'intelligence artificielle et à la cybersécurité, reflétant l'importance stratégique de ces domaines pour les économies africaines. L'événement abordera également la question cruciale des data centers et de l'infrastructure cloud, véritables piliers de la transformation numérique du continent. GITEX Africa 2026 se distingue par un programme ambitieux en faveur des jeunes pousses technologiques. Le lancement du programme « Morocco 300 », porté par le ministère de la Transition numérique et l'Agence de développement du digital (ADD), permettra de sélectionner 300 startups bénéficiant d'une subvention de 95%, marquant une progression significative par rapport aux éditions précédentes.

Au total, près de 1 000 start-up sont attendues à Marrakech, venues pitcher et lever des fonds auprès d'investisseurs internationaux. L'initiative « North Star Africa », la plus grande plateforme de mise en avant des startups du continent, offrira un cadre privilégié pour ces échanges, avec plus de 400 investisseurs mon-



diaux supervisant collectivement des actifs dépassant 350 milliards de dollars.

La mobilité du futur en vedette

Nouveauté majeure de cette édition: un espace dédié au « Future Mobility », qui explorera les mutations du secteur des transports. Plusieurs constructeurs automobiles internationaux, dont Hyundai en tant que partenaire officiel du transport, présenteront leurs innovations : véhicules électriques, hybrides, connectés, solutions de mobilité urbaine, de géolocalisation et de gestion de flotte. Cette thématique répond à un enjeu stratégique pour le continent africain, confronté à une urbanisation rapide et à la nécessité de développer des systèmes de transport plus sûrs, plus propres et intelligents.

Nouveauté majeure de cette édition: un espace dédié au « Future Mobility », qui explorera les mutations du secteur des transports.

Chiffres saillants de Gitex 2026

- 1 500 exposants et entreprises présentes
 - 1 000 startups venues de toute l'Afrique et d'ailleurs
 - 500 investisseurs internationaux
 - Plus de 130 pays représentés
 - 20 data centers existants au Maroc, avec une part régionale attendue de 35% dans les années à venir
- Pour le Royaume, l'enjeu est double: renforcer son attractivité en matière d'investissement technologique et jouer un rôle de plateforme d'intermédiation entre les différents marchés africains. Dans le domaine financier, cela se traduit par une montée en puissance des infrastructures de paiement, des initiatives fintech et des projets d'intégration régionale. GITEX Africa offre ainsi au Maroc une scène internationale pour valoriser ses avancées tout en attirant les acteurs clés de la transformation financière du continent. Si GITEX Africa s'impose aujourd'hui comme une vitrine de l'innovation, son ambition dépasse désormais ce rôle. L'événement tend à devenir un espace d'exécution, où les projets se concrétisent, les partenariats se formalisent et les politiques publiques s'affinent. ●

Gitex, dimension multiple

La dynamique GITEX ne s'arrête pas à Marrakech. Du 4 au 6 mai 2026, Casablanca accueillera la première édition de GITEX Future Health Africa, placée sous le Haut Patronage du Roi Mohammed VI. Cet événement inédit réunira ministres africains de la Santé, experts scientifiques, industriels et startups autour des enjeux de la e-santé : intelligence artificielle médicale, télémédecine, cybersécurité et interopérabilité des données. Plus de 300 exposants et 200 startups sont attendus.

Au-delà de l'aspect commercial et technologique, GITEX Africa incarne une ambition stratégique : faire passer le continent du statut de consommateur de technologies à celui de producteur et de développeur. L'événement s'inscrit dans une logique de renforcement de la coopération numérique Sud-Sud et de consolidation de la souveraineté numérique africaine, en phase avec la vision du « Digital for Sustainable Development Hub » (D4SD) lancé par le Maroc en partenariat avec le PNUD. ●

Spécial INCLUSION FINANCIÈRE



Le système financier national reste largement orienté vers la sécurisation.

TPME ET STARTUPS

Le financement à l'épreuve de la réalité

Au Maroc, les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) forment l'ossature de l'économie, sans pour autant accéder pleinement au financement. Malgré la multiplication des dispositifs et l'émergence de nouveaux acteurs, le crédit reste concentré sur une minorité d'entreprises structurées.

Ahmed Zoubair

Les TPME représentent plus de 90 % du tissu économique national. Elles concentrent une part significative de l'emploi et parti-

cipent, à des degrés divers, à la dynamique productive du pays. Pourtant, leur accès au financement demeure limité, voire incertain pour une grande majorité d'entre elles. Les dernières données disponibles de Bank Al-Maghrib confirment ce déséquilibre : le crédit bancaire reste largement capté par

les entreprises les plus structurées, laissant en marge une large frange du tissu entrepreneurial. Dans le même temps, les startups, pourtant au cœur des discours sur l'innovation, peinent à trouver des sources de financement adaptées à leur cycle de développement. Au fil des années, les initiatives se sont

multipliées (garanties publiques, fonds d'investissement, solutions fintech...) sans pour autant transformer en profondeur l'accès au financement. Le problème ne réside plus dans l'absence d'offre, mais dans son inadéquation structurelle avec la réalité opérationnelle des entreprises. Le crédit bancaire repose sur une logique de maîtrise du risque. Dans ce cadre, les établissements financiers privilégient les entreprises disposant de garanties solides, d'un historique financier stable et d'une visibilité sur leurs flux de trésorerie. Une logique prudente, mais qui exclut de facto une grande partie des TPME. Beaucoup d'entre elles évoluent avec une capitalisation limitée, une comptabilité parfois incomplète et des revenus irréguliers. Ce profil les rend difficilement "bancables", indépendamment de leur potentiel économique réel. Résultat : le financement se concentre sur une minorité d'acteurs déjà installés, tandis que les entreprises en phase de croissance restent à l'écart. Les mécanismes de garantie, notamment ceux portés par Tamwilcom, ont permis d'atténuer une partie de cette contrainte. Mais leur effet reste partiel. Ils facilitent l'accès au crédit pour certaines entreprises, sans remettre en cause la logique de sélection qui structure le système. Pour les startups, l'équation est encore plus complexe. Leur modèle, fondé sur la croissance avant la rentabilité, les place hors du champ du financement bancaire classique. Elles se retrouvent dans un entre-deux : trop risquées pour les banques, pas toujours suffisamment matures pour le capital-investissement.

Un écosystème qui se développe...

Face à ces limites, l'écosystème du financement s'est progressivement enrichi. Fonds d'amorçage, capital-risque, programmes d'accompagnement, plateformes de financement alternatif : les initiatives se sont multipliées, notamment dans les grands centres urbains. Mais cette diversification peine à changer l'échelle du problème. Les financements en capital restent concentrés sur un nombre restreint de startups, souvent positionnées sur des segments technologiques spécifiques. Quant aux solutions alternatives, elles demeurent marginales au regard des besoins des TPME. Même les dispositifs publics, pourtant structurants, n'atteignent qu'une partie des entreprises ciblées. L'accès à ces mécanismes suppose un minimum de formalisation, de structuration et d'accompagnement, autant de conditions qui font défaut à une large frange du tissu entrepreneurial.

Autrement dit, l'offre progresse, mais elle bénéficie prioritairement aux entreprises déjà intégrées dans les circuits formels. Les autres, plus nombreuses, restent à la périphérie du système.

Financer le potentiel

Le défi du financement des TPME et des startups ne se résume pas à une question de volume. Il renvoie à une logique plus profonde : celle de l'évaluation du risque et du potentiel. Aujourd'hui, le système financier national reste largement orienté vers la sécurisation. Il finance les entreprises capables de prouver leur solidité, mais peine à accompagner celles qui cherchent à la construire. Ce biais limite la capacité du tissu économique à se renouveler et à monter en gamme. Repenser l'accès au financement suppose dès lors de changer de paradigme. Cela implique de développer des outils capables d'évaluer autrement les entreprises en intégrant des critères qualitatifs, des données alternatives, ou encore des logiques d'accompagnement dans la durée. Mais cela suppose aussi d'agir en amont : structuration des entreprises, formalisation des activités, amélioration de la transparence financière. Sans cette transformation, les dispositifs resteront sous-utilisés. Au fond, la question est simple : faut-il continuer à financer les entreprises les plus solides... ou accepter de prendre le risque de financer celles qui peuvent le devenir ? C'est dans cet arbitrage que se joue, aujourd'hui, l'avenir du financement des TPME au Maroc. ●



Propos recueillis Par
Rachid wahbi

Entretien avec le Directeur Général du CMI

« Le CMI n'est plus un simple opérateur, mais une plateforme au service de tout un écosystème »

Entre montée en puissance du digital, défis d'inclusion et émergence des fintechs, le Centre Monétique Interbancaire (CMI) redéfinit son rôle pour accompagner la mutation profonde des usages financiers au Maroc. Son directeur général Rachid Saihi nous en explique les fondements et la portée.



Rachid Saihi, le Directeur Général du CMI.

Le Canard libéré : À l'heure où le Maroc accélère sa transformation digitale, comment le CMI redéfinit-il son rôle dans l'écosystème des paiements ?

Rachid Saihi : Depuis le démarrage de ses activités en 2004, le Centre Monétique Interbancaire (CMI) a joué un rôle central dans la construction d'une infrastructure de paiement électronique nationale moderne, interopérable et accessible. En connectant banques, commerçants, entreprises et administrations, il a contribué à démocratiser des usages aujourd'hui ancrés dans le quotidien, comme le paiement sans contact, le paiement en ligne ou encore les solutions multicanales.

Le CMI s'inscrit aujourd'hui dans une transformation structurante de son rôle au sein de l'écosystème des paiements au Maroc. Historiquement positionné comme acquéreur monétique de référence, le CMI évolue désormais vers un modèle de processeur multi-acquéreurs et de prestataire de services, en phase avec l'ouverture du marché et l'émergence de nouveaux acteurs.

Cette transformation s'appuie sur deux piliers structurants : l'activité monétique (paiement par carte, TPE et e-commerce) et le paiement multicanal avec Fatourati, dédié aux factures, créances, impôts et taxes.

Ainsi dans le cadre de notre nouvelle mission, nous sommes au service de l'ensemble de l'écosystème. Il ne s'agit plus uniquement d'opérer des paiements, mais de permettre à tous les acteurs — banques, établissements de paiement, fintechs, entreprises et administrations — de s'appuyer sur une plateforme robuste, sécurisée et interconnectée pour développer leurs propres services. Cette évolution traduit un repositionnement stratégique clair : accompagner la croissance du marché national, soutenir l'innovation et renforcer l'inclusion financière au sein de notre pays.

Le paiement électronique reste encore inégalement adopté au Maroc. Quels sont, selon vous, les principaux freins à son extension, notamment dans les zones rurales et informelles ?

Il est capital que nous apprenions à souligner nos succès avant de porter nos regards sur nos manques ou nos faiblesses. Le Maroc a connu un développement majeur durant les 20 dernières années, et ce dans tous les domaines, y compris la monétique. En effet, le marché des paiements par carte électronique est passé de 3 milliards de MAD à plus de 108 milliards de MAD en 20 ans. A cela il faudra ajouter 113 milliards de paiements digitaux via le mobile banking & Fatourati. Nous sommes sans le moindre doute dans un autre Maroc : plus bancarisé, plus digitalisé et plus développé.

Cela dit, malgré les progrès significatifs enregistrés, l'adoption du paiement électronique reste effectivement hétérogène. Plusieurs facteurs expliquent cette situation.

Le premier frein est lié aux usages et aux habitudes. Le recours au cash demeure encore fortement ancré, notamment dans les zones rurales et dans l'économie informelle. Le paiement électronique suppose un changement de comportement progressif, qui nécessite du temps, de la pédagogie et une appropriation par les usagers. Sur ce registre l'effet démographique est un allié majeur, car les jeunes utilisent plus les nouveaux



moyens de paiement mis à leur disposition. Le deuxième frein concerne l'accessibilité et la couverture des services. Même si l'infrastructure s'est fortement développée, l'enjeu reste de réduire davantage les coûts en vue d'accélérer l'adoption des moyens d'acceptation électroniques par les commerçants quelles que soient leurs activités et leurs géographies. Enfin, la question de la confiance et de la compréhension des outils digitaux reste centrale. L'adoption passe par une meilleure lisibilité des parcours, une simplicité d'usage et une perception claire des bénéfices : sécurité, traçabilité, gain de temps et accessibilité. C'est précisément pour répondre à ces enjeux que le CMI a développé une approche inclusive avec Fatourati, qui permet d'accéder au paiement via plus de 70 canaux digitaux et physiques opérés par 32 institutions financières, couvrant ainsi l'ensemble du territoire et l'ensemble des profils d'utilisateurs, bancarisés ou non. Cette logique multicanale permet d'adapter les parcours de paiement aux réalités locales et de lever progressivement les freins à l'adoption du digital.

Malgré le lancement du paiement mobile, l'adoption reste en deçà des attentes. Comment expliquez-vous ce décalage et quelles actions concrètes sont envisagées pour y remédier ?

Quand on analyse les usages il ne faut jamais rester figé sur un cas particulier mais plutôt regarder toutes les autres alternatives. Il est vrai que l'adoption de paiement par « wallets » n'a pas donné le résultat escompté, en comparaison notamment avec les pays africains. Je pense que le Maroc s'est tracé une trajectoire différente, particulièrement grâce aux services offerts dorénavant par toutes les banques dans leurs applications de mobile Banking. Par conséquent je pense que tous les usagers bancaires vont plutôt privilégier le mobile banking par rapport aux wallets. L'usage des wallets devrait s'installer dans l'espace des petites transactions avec des usages particuliers. Le CMI a été un pionnier sur ce sujet avec son application Ibriz. Les wallets sont acceptés sur l'ensemble de l'infrastructure TPE du CMI et notre priorité dorénavant est de simplifier l'expérience client côté acceptation.

Dans un contexte de montée des fraudes numériques, comment le CMI renforce-t-il la sécurité des transactions et la confiance des utilisateurs ?

La sécurité constitue un pilier fondamental de l'activité du CMI. Depuis sa création, l'institution a construit une infrastructure robuste permettant de garantir la continuité, la sécurité et la fluidité des paiements. Toutes les transactions sont opérées dans un environnement sécurisé, avec une disponibilité 24h/24 et 7j/7, et reposent sur des standards élevés en matière de protection des données et de lutte contre la fraude. La traçabilité des opérations constitue également un élément clé de la confiance. Les solutions de paiements proposées par le CMI, permettent un suivi précis des transactions, réduisant ainsi les risques d'erreur, de litige ou de fraude. En structurant des parcours de paiement fiables, interopérables et sécurisés, le CMI contribue à renforcer la confiance des usagers, des

entreprises et des institutions dans les paiements électroniques.

Il y a lieu de noter que le CMI collabore très étroitement avec les services de sécurité de notre pays en vue d'élucider tous les dossiers de fraude.

Cette approche globale — sécurisation des infrastructures, traçabilité des opérations, fiabilité des parcours et collaboration active avec les autorités nationales — permet de consolider durablement l'adoption des paiements digitaux.

Le GITEX Africa positionne le Maroc comme un hub technologique régional. Quel rôle le CMI entend-il jouer dans cette dynamique continentale ?

Le positionnement du Maroc comme hub technologique africain s'inscrit dans une dynamique structurante de transformation digitale à l'échelle du continent.

Dans ce contexte, le Centre Monétique Interbancaire s'inscrit comme l'opérateur national de référence dans le domaine des infrastructures transactionnelles et de l'innovation dans les services financiers. À travers sa transformation, le CMI évolue vers un rôle de processeur multi-acquéreurs et de prestataire de services, au service des banques, établissements de paiement et nouveaux acteurs du marché, dans un environnement désormais ouvert et en mutation.

En mettant à disposition une infrastructure interopérable, sécurisée et accessible, le CMI permet de connecter un large écosystème d'acteurs — institutions financières, entreprises, administrations et fintechs — et de soutenir le développement de nouveaux services de paiement.

Avec une capacité de traitement de près de 500 millions de transactions en 2025, représentant environ 323 milliards de dirhams, le CMI démontre la robustesse et la maturité de cette infrastructure. Cette expertise constitue un socle solide pour accompagner des dynamiques similaires à l'échelle régionale, en s'appuyant sur des modèles éprouvés d'interopérabilité, de paiement multicanal et d'inclusion financière développés au Maroc au cours des deux dernières décennies.

Comment le CMI collabore-t-il avec les fintechs marocaines et africaines ? Voyez-vous ces acteurs comme des concurrents ou des partenaires ?

Le CMI considère les fintechs comme des partenaires naturels d'innovation, dans une logique de complémentarité au service du développement des usages. Cette approche se traduit notamment par le déploiement de Fatourati Agrégateur, une évolution majeure de la plateforme Fatourati qui permet aux fintechs, éditeurs de logiciels et plateformes digitales d'intégrer directement le règlement de créances dans leurs solutions, en apportant une valeur ajoutée concrète aux entreprises utilisatrices. Cette ouverture s'inscrit dans la volonté du CMI de travailler en synergie avec ces acteurs, considérés comme des relais naturels d'innovation et d'usage, afin d'améliorer les parcours de règlement de créances, de renforcer la traçabilité des flux financiers et d'améliorer l'efficacité opérationnelle des entreprises et des institutions.

Techniquement, les solutions métiers — logiciels de facturation, ERP ou plateformes SaaS — peuvent désormais couvrir l'ensemble du cycle de règlement, de la génération de la facture jusqu'au suivi du règlement, en s'appuyant sur l'infrastructure Fatourati.

Les partenaires peuvent intégrer des fonctionnalités de génération de références ou de QR codes Fatourati et suivre les règlements de leurs créances directement dans leurs interfaces, sans intervenir dans la gestion des fonds et dans le respect du cadre réglementaire.

Elle permet ainsi de transformer les logiciels de facturation en outils complets intégrant à la fois la gestion des factures et le suivi des règlements, tout en contribuant à accélérer la digitalisation des processus financiers des entreprises. Dans ce cadre, les fintechs sont perçues comme des partenaires, contribuant à offrir une expérience client plus riche aux usagers et à créer une valeur ajoutée durable pour l'ensemble de l'écosystème.

La question des frais liés aux paiements électroniques revient souvent. Une baisse des coûts est-elle envisageable pour accélérer l'adoption par les commerçants ?

La baisse des frais est un processus enclenché depuis très longtemps. Elle s'est accélérée en 2024 avec la décision de Bank Al Maghrib de réduire le taux d'interchange plancher. Ce processus va très probablement se poursuivre, mais à mon avis il ne contribuera que très marginalement à l'élargissement de l'adoption des moyens d'acceptation électroniques par les commerçants. Il y a des sujets encore tabous que nous allons devoir adresser.

Le CMI a récemment lancé le QR Code Fatourati. En quoi cette innovation transforme-t-elle concrètement le parcours de paiement pour les usagers et les entreprises ?

Le QR Code Fatourati constitue une évolution majeure dans la simplification des parcours de règlement. Jusqu'à présent, le paiement d'une facture impliquait plusieurs étapes : accéder à un canal, rechercher un facturier, saisir une référence, puis valider l'opération. Ce parcours bien que très intéressant, pouvait être perçu par quelques usagers comme complexe et générer des erreurs.

Avec Fatourati QR, chaque facture devient un point d'accès direct et standardisé aux services qui lui sont associés. Un simple scan permet d'accéder instantanément aux informations de la facture — référence Fatourati, identification du facturier et montant — sans saisie ni recherche dans les menus. Cette approche simplifie l'accès aux services, réduit les erreurs de saisie et accélère les opérations. Pour les entreprises et les administrations, les bénéfices sont également significatifs : amélioration du rapprochement des opérations, simplification de la gestion des créances, réduction des litiges et meilleure traçabilité des flux.

En s'appuyant sur l'infrastructure Fatourati, connectée à 32 banques et établissements de paiement, cette évolution s'inscrit dans la continuité des services existants et accompagne la modernisation des flux de règlement dans un contexte de généralisation de la facture électronique. ●



Digitalisation **Le secteur bancaire face à sa mutation**



Le Maroc dispose d'un écosystème en croissance, d'un cadre réglementaire en évolution et d'acteurs bancaires solides.

Le secteur bancaire marocain est à un tournant. Longtemps structuré autour d'un modèle classique fondé sur les agences, le crédit et la relation client physique, il est aujourd'hui bousculé par une double pression : l'accélération du digital et l'émergence de nouveaux acteurs, les fintechs.

Saliha Toumi

Face à cette mutation, les grandes banques n'ont plus le choix : se transformer... ou se faire contourner. Il y a encore quelques années, la digitalisation relevait davantage de l'innovation que de la stratégie centrale. Aujourd'hui, elle est devenue un impératif. Applications mobiles, paiement sans contact, services en ligne : les banques marocaines

ont multiplié les investissements pour suivre l'évolution des usages. Mais derrière cette modernisation visible, un enjeu fondamental se dessine : la refonte des modèles. Car le digital ne se limite pas à un canal supplémentaire. Il redéfinit la relation bancaire, accélère les transactions et réduit la dépendance aux réseaux physiques. Dans ce nouveau paysage, la rapidité et la simplicité deviennent des standards, là où la banque traditionnelle reposait sur la proximité et la confiance dans la durée.

Fintech : partenaires ou perturbateurs ?

C'est là qu'interviennent les fintechs. Plus agiles, plus ciblées, elles s'attaquent aux segments laissés de côté par les banques : paiement mobile, micro-crédit, services financiers simplifiés. Leur force ? Une approche centrée sur l'usage, des coûts réduits et une capacité à toucher des populations que les circuits classiques peinent encore à capter. Pour les banques, la question n'est plus de savoir si ces acteurs représentent une menace, mais comment coexister avec eux. Partenariats, investissements, intégration de solutions : les stratégies se multiplient. En réalité, les fintechs ne remplacent pas les banques. Elles les obligent à évoluer.

L'inclusion financière, le vrai terrain de jeu

Derrière cette transformation, un enjeu majeur demeure : l'inclusion financière. Malgré les progrès réalisés, une partie importante de la population reste en marge du système bancaire, notamment dans les zones rurales et dans le

secteur informel. C'est précisément là que le digital peut jouer un rôle décisif. En réduisant les coûts d'accès, en simplifiant les procédures et en s'appuyant sur le mobile, les banques disposent d'un levier puissant pour élargir leur base clientèle.

Mais la technologie ne suffit pas. La confiance, la pédagogie et l'adaptation des offres restent des conditions essentielles pour intégrer durablement ces nouveaux publics.

Un modèle en recomposition

Ce que révèle cette transition, c'est une recomposition progressive du paysage bancaire. Les agences ne disparaissent pas, mais leur rôle évolue. Les produits se simplifient. Les services deviennent plus instantanés, plus personnalisés. Dans ce contexte, les banques marocaines avancent sur une ligne de crête : moderniser sans perdre leur ancrage, innover sans fragiliser leur modèle.

Certaines ont déjà pris une longueur d'avance, comme AWB, BCP et CIH Bank, en investissant massivement dans les infrastructures digitales et en nouant des partenariats avec des acteurs technologiques. D'autres progressent plus prudemment, conscientes des enjeux mais contraintes par des structures plus lourdes.

Entre accélération et équilibre

À court terme, la dynamique semble favorable. Le Maroc dispose d'un écosystème en croissance, d'un cadre réglementaire en évolution et d'acteurs bancaires solides.

Mais le véritable test se joue ailleurs : dans la capacité à transformer la digitalisation en levier d'inclusion réelle. Car la modernisation du secteur ne se mesure pas uniquement au nombre d'applications lancées ou de services en ligne disponibles, mais à l'élargissement effectif de l'accès aux services financiers. ●

Une mutation encore inachevée

Les banques marocaines sont engagées dans une transformation profonde, mais encore incomplète. Entre pression technologique et impératif d'inclusion, elles redessinent progressivement leur rôle dans l'économie.

Dans cette transition, une certitude s'impose : le futur de la banque ne sera ni entièrement digital, ni totalement traditionnel. Il sera hybride. Et c'est dans cet équilibre que se jouera la capacité du secteur à accompagner les mutations économiques et sociales du pays. ●



PAIEMENT NOUVELLE GÉNÉRATION

**SIMPLIFIEZ-VOUS LA VIE,
UN GESTE SUFFIT.**

**Payez en toute sécurité
sans contact et en 1 clic !**



Blue Chic

Et si vos paiements devenaient encore plus simples, directement depuis votre smartphone ou votre montre connectée ? Avec la Banque Populaire, payez en toute sécurité, sans contact et sans carte bancaire. En magasin, au restaurant ou partout où le paiement sans contact est accepté, profitez d'un règlement rapide et pratique. Activez dès maintenant votre carte sur Apple Pay ou Google Pay depuis votre application Pocket Bank et découvrez une nouvelle façon de payer, plus simple et plus moderne.



Service valable sur les plateformes de paiements mobiles
Disponible sur Android et IOS



Bancarisation

Rachid Wahbi

Selon les dernières statistiques de Bank Al-Maghrib, le taux de détention de comptes bancaires a atteint 58 % à fin 2024, marquant une nette accélération après plusieurs années de stagnation. « Mais derrière cette progression, les défis restent nombreux : usage encore limité des services financiers, persistance du cash et accès inégal aux solutions digitales », explique un haut cadre bancaire.

Depuis une dizaine d'années, la bancarisation est devenue un indicateur clé pour mesurer l'inclusion financière et la modernisation de l'économie. L'accès aux comptes bancaires conditionne en effet l'utilisation d'une large gamme de services financiers : paiements électroniques, épargne, crédit ou encore assurance.

Au Maroc, l'extension de l'accès aux services ban-

LE CHANTIER PERMANENT

La bancarisation progresse au Maroc, portée par l'élargissement de l'offre bancaire, la digitalisation des services et l'émergence de nouveaux acteurs fintech. Mais d'autres défis restent à relever. Explications.



Les paiements en espèces continuent de dominer une large partie des transactions, notamment dans les petits commerces et l'économie informelle.

caires constitue l'un des piliers de la stratégie nationale d'inclusion financière lancée par Bank Al-Maghrib et le ministère de l'Économie et des Finances. L'objectif est double: réduire la part de la population exclue du système financier et favoriser l'intégration de l'économie informelle dans les circuits formels. Les dernières données disponibles montrent que le pays a franchi un nouveau palier. Mais la progression quantitative de la bancarisation ne signifie pas nécessairement une transformation profonde des usages financiers.

Une progression nette du taux de bancarisation

Les chiffres les plus récents témoignent d'une avancée réelle. À fin 2024, le taux de détention de comptes bancaires au Maroc s'est établi à 58 % de la population adulte, contre 54 % en 2023, selon les statistiques publiées en juillet 2025 par Bank Al-Maghrib.

Concrètement, 15,4 millions de Marocains adultes disposent désormais d'au moins un compte bancaire,

tandis que le système financier totalise 38,2 millions de comptes ouverts, en hausse de 5,2 % sur un an.

Cette progression s'inscrit dans une dynamique engagée depuis plusieurs années, mais qui avait connu une phase de stagnation entre 2020 et 2022, avec un taux de bancarisation stable autour de 53 %. L'accélération observée en 2024 s'explique en partie par l'entrée croissante des jeunes dans le système bancaire, mais aussi par une réduction progressive des écarts entre hommes et femmes. Les données de la banque centrale montrent par exemple que la détention de comptes chez les femmes a progressé ces dernières années, signe d'un élargissement de l'accès aux services financiers. Toutefois, malgré ces avancées, plus de quatre adultes sur dix restent encore en dehors du système bancaire, ce qui souligne l'ampleur du chemin restant à parcourir.

Le rôle central des banques commerciales

Les banques commerciales demeurent les principaux moteurs de la bancarisation au Maroc. Leur stratégie

d'expansion repose à la fois sur l'élargissement du réseau d'agences, la diversification des produits et la digitalisation progressive des services.

Au fil des années, les établissements bancaires ont multiplié les offres destinées aux jeunes, aux travailleurs indépendants ou aux petites entreprises, afin de capter une clientèle longtemps restée à l'écart du système bancaire. Les comptes simplifiés, les offres digitales ou encore les services mobiles ont contribué à réduire certaines barrières d'accès. Cependant, la progression quantitative masque aussi certaines limites structurelles. Les statistiques montrent par exemple que les ouvertures de nouveaux comptes ont légèrement reculé en 2024, avec environ 3,1 millions de nouveaux comptes, soit une baisse de 6,1 % par rapport à 2023. Cette évolution suggère que la phase de croissance rapide liée à l'ouverture massive de comptes pourrait atteindre un palier. « Le défi pour les banques consiste désormais moins à ouvrir de nouveaux comptes qu'à encourager leur utilisation régulière et à développer de nouveaux services adaptés aux besoins des clients », commente un jeune banquier de la place qui considère que « la transformation du paysage financier national passe également par l'arrivée de nouveaux acteurs technologiques ». Il s'agit des Fintech, établissements de paiement et solutions de paiement mobile connus pour participer de manière active à la diffusion des services financiers, notamment auprès des populations peu bancarisées. Ce modèle hybride, associant banques traditionnelles et innovations technologiques, vise à répondre à plusieurs défis : simplifier l'accès aux services financiers, réduire les coûts de transaction et toucher des segments de population éloignés du réseau bancaire classique. Les autorités monétaires encouragent d'ailleurs cette évolution. La digitalisation des services bancaires et l'essor des technologies financières font désormais partie des axes stratégiques suivis par Bank Al-Maghrib dans la modernisation du système financier. Pour autant, la transition vers une économie financière plus digitalisée reste progressive. Les paiements en espèces continuent de dominer une large partie des transactions, notamment dans les petits commerces et l'économie informelle. Si le Maroc a incontestablement franchi un cap en matière de bancarisation, la prochaine étape consistera à transformer cette avancée quantitative en une véritable inclusion financière, fondée sur l'usage régulier des services bancaires et l'intégration plus large de l'économie dans les circuits financiers formels. Un défi de taille. ●



Éducation financière

Le test de l'inclusion et ses limites

Jamil Manar

L'accès aux services financiers a progressé de manière significative au Maroc. Mais derrière cette avancée, une question demeure : les usagers disposent-ils des connaissances nécessaires pour en tirer pleinement parti ?

Au cours de la dernière décennie, le Maroc a enregistré des progrès notables en matière d'inclusion financière. Le taux de détention de comptes a franchi la barre des 50 %, selon les dernières données de Bank Al-Maghrib, porté par la digitalisation, le développement des établissements de paiement et les politiques publiques volontaristes.

Cette dynamique a permis d'élargir l'accès aux services financiers à des segments longtemps exclus. Mais il révèle, en creux, une limite de plus en plus visible : l'écart entre accès et usage.

« Disposer d'un compte ne signifie pas nécessairement savoir l'utiliser. Dans de nombreux cas, les services financiers sont mobilisés de manière partielle, voire minimale », explique une source bancaire. Dans les faits, une part importante des nouveaux usagers limite son interaction avec le système bancaire à des opérations de base, princi-

palement le retrait d'espèces. L'épargne formelle, les produits d'assurance ou les outils de gestion budgétaire restent sous-utilisés.

Ce phénomène s'explique en partie par un déficit de culture financière. La compréhension des mécanismes essentiels (fonctionnement du crédit, gestion des dépenses, évaluation des risques) demeure inégale. Les études internationales montrent qu'une minorité d'adultes maîtrise ces notions de base, une tendance qui se retrouve au Maroc avec des disparités marquées selon les territoires et les profils. Les populations rurales, les jeunes et certaines catégories de femmes figurent parmi les plus concernées. Cette réalité crée une forme d'inclusion incomplète : les individus sont intégrés au système sans en exploiter pleinement les bénéfices.

Un levier face aux risques et aux dérives

L'éducation financière ne relève pas uniquement de l'optimisation des usages. Elle constitue aussi un outil de protection. Dans un environnement marqué par la montée des fraudes numériques, la capacité à identifier un risque, à sécuriser ses transactions ou à adopter les bons réflexes devient essentielle. L'absence de connaissances expose davantage aux arnaques, mais aussi à des décisions financières inadaptées, notamment en matière d'endettement. Le crédit, lorsqu'il est mal compris, peut devenir un facteur de fragilité plutôt que d'inclusion. Conscientes de ces enjeux, les pouvoirs publics ont pris une série d'initiatives. La Fondation Marocaine pour l'Éducation Financière déploie des programmes ciblés, notamment auprès des jeunes publics. Des actions de sensibilisation sont également menées en partenariat avec les établissements scolaires et les institutions financières. Mais ces efforts, bien que structurants, restent encore en deçà des besoins. L'éducation financière suppose une approche continue, intégrée et adaptée aux évolutions des usages.

De l'inclusion à l'autonomie économique

À mesure que les services financiers se digitalisent, les compétences requises évoluent. Il ne s'agit plus seulement de comprendre les bases, mais de naviguer dans un environnement complexe, où se mêlent innovation technologique et nouveaux risques. Dans cette perspective, l'éducation financière apparaît comme un levier d'autonomie. Elle permet aux individus de faire des choix éclairés, d'optimiser leurs ressources et de s'inscrire pleinement dans l'économie formelle. L'enjeu dépasse ainsi le cadre financier. Il touche à la capacité des citoyens à exercer un contrôle sur leur trajectoire économique. « Une inclusion réussie ne se mesure pas uniquement au nombre de comptes ouverts, mais à la qualité des usages et à la compréhension qui les accompagne », indique un expert. ●



L'éducation financière ne relève pas uniquement de l'optimisation des usages. Elle constitue aussi un outil de protection.



Cybersécurité

Clé de voûte de la finance digitale

La digitalisation accélérée des services financiers offre de nouvelles perspectives d'inclusion. Cependant, elle expose simultanément les usagers et les institutions à une augmentation rapide des risques.

Ahmed Zoubair

Le basculement vers la finance digitale s'est opéré à grande vitesse. Paiement mobile, applications bancaires, wallets : en quelques années, l'accès aux services financiers s'est élargi, notamment auprès de populations jusque-là peu bancarisées. Cette transformation, encouragée par les autorités et portée par l'innovation, s'accompagne d'une multiplication de tentatives de fraude et de cyberattaques. Ce qui place précisément la question de la confiance au cœur de la réflexion sur les services financiers.

À mesure que les usages numériques progressent, les menaces suivent la même tendance. Selon des données récentes issues d'acteurs de la cybersécurité, plus de 20,7 millions de tentatives de cyberattaques ont été enregistrées au Maroc au cours du premier semestre de 2025. Parmi celles-ci, des centaines de milliers visaient directement le vol d'identifiants ou l'accès frauduleux à des comptes. Ces chiffres traduisent un changement d'échelle. La menace n'est plus marginale. Elle devient structurelle.

Fraude de masse

« Contrairement aux idées reçues, les attaques ne reposent plus uniquement sur des failles techniques complexes. Elles exploitent de plus en plus le facteur humain. Phishing, faux SMS bancaires, appels usurpant l'identité de conseillers : les méthodes se sont banalisées tout en gagnant en efficacité », indique un expert. Dans ce contexte, les nouveaux utilisateurs des services financiers sont les plus exposés. Moins familiarisés avec les réflexes de sécurité, ils constituent des cibles privilégiées. Le partage de codes



La cybercriminalité ne se limite plus à des opérations isolées.

confidentiels, la confiance accordée à des interlocuteurs malhonnêtes ou la méconnaissance des procédures bancaires alimentent une vulnérabilité diffuse. Les données institutionnelles confirment cette pression. En 2025, 879 incidents cyber significatifs ont été recensés au Maroc, dont plus d'une centaine ont nécessité une intervention directe des autorités compétentes. À côté de ces attaques avérées, circulent des volumes bien plus importants de données compromises, incluant des millions d'identifiants exposés sur des réseaux clandestins.

La cybercriminalité ne se limite donc plus à des opérations isolées. Elle s'inscrit dans des logiques organisées, parfois transnationales, qui ciblent en priorité les flux financiers.

Sécuriser sans freiner l'inclusion

Face à cette montée des risques, les institutions financières ont engagé une montée en puissance de leurs

dispositifs de protection. Authentification renforcée, surveillance en temps réel, détection des comportements suspects via l'intelligence artificielle : la sécurité devient un axe d'investissement majeur.

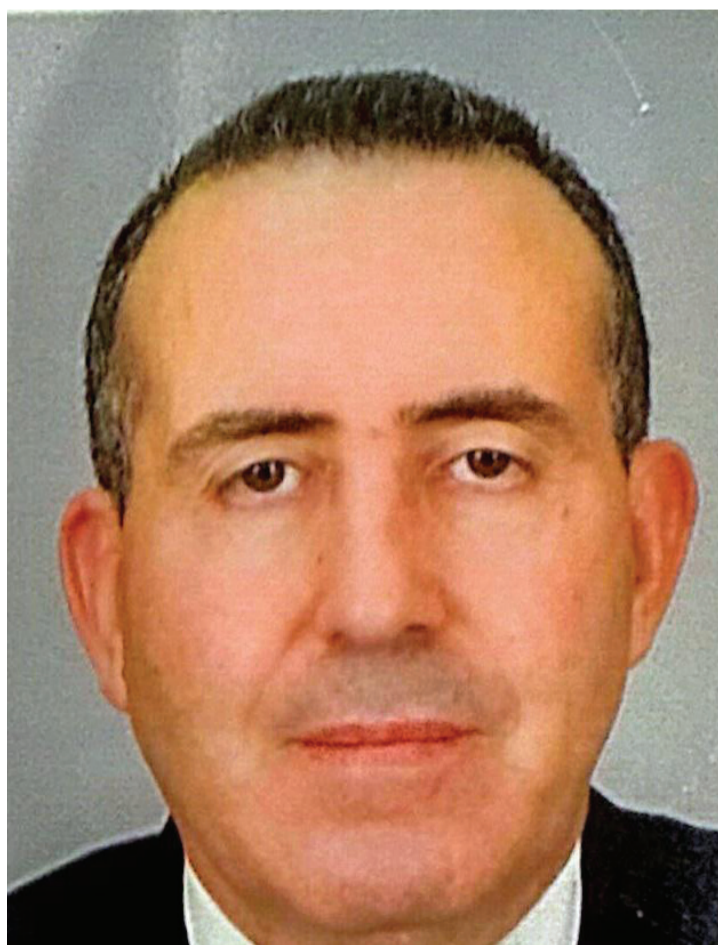
De leur côté, les pouvoirs publics renforcent progressivement le cadre réglementaire et les capacités de réponse. L'objectif étant de protéger les infrastructures critiques et préserver la confiance des usagers. Car c'est bien là que réside l'enjeu central. Une multiplication des fraudes, même de faible montant, peut fragiliser l'adoption des services numériques, en particulier chez les populations récemment intégrées au système financier. La confiance, une fois altérée, se reconstruit difficilement.

Dans cette perspective, la cybersécurité dépasse largement le simple cadre technique. Elle devient un levier stratégique de l'inclusion financière, conditionnant la capacité du système à s'étendre sans générer de nouvelles formes d'exclusion, liées cette fois à la peur ou à la défiance vis-à-vis du numérique. ●



Mobile money

« Sans impulsion publique, la massification restera hors de portée »



M'hamed El Moussaoui *

Malgré une progression rapide des portefeuilles électroniques et des transactions, le mobile money peine encore à s'imposer dans les usages quotidiens au Maroc. Derrière les indicateurs en hausse, l'ancien directeur général d'Al Barid Bank et expert en inclusion financière, M'hamed El Moussaoui, croit déceler les limites structurelles d'un écosystème encore inachevé.

Propos recueillis Par
Rachid wahbi

Le Canard Libéré : Plusieurs années après son lancement, le mobile money au Maroc est-il encore une promesse... ou une réalité mesurable ?

M'hamed El Moussaoui : Depuis son lancement en 2018, il est vrai que malgré de fortes progressions des indicateurs d'utilisation du mobile money enregistrées ces dernières années, cela reste largement en deçà des objectifs qui ont été annoncés lors du lancement du projet. Néanmoins, il faut reconnaître que notre pays a réussi à mettre en place un écosystème de paiement mobile qui s'appuie sur des infrastructures de paiement robustes, interopérables qui permettent aux différents acteurs du marché d'offrir, à leurs clients, des services de paiement mobile instantanés et fiables.

Je tiens également à rappeler que le développement du paiement mobile figure parmi les leviers importants de la stratégie nationale de l'inclusion financière.

Le nombre de portefeuilles électroniques a progressé, mais leur usage reste limité. Que révèle ce décalage ?

D'après le dernier rapport annuel publié par Bank Al-Maghrib, le rythme de l'équipement des citoyens avec

les M-Wallet a effectivement continué de progresser pour atteindre un encours de 13,7 millions à fin 2024, soit une hausse de 32% sur un an.

Toujours d'après le même rapport, l'usage des M-wallet a connu également une forte progression sur une année avec le nombre de transactions qui a doublé en passant de 9,7 millions à 19,7 millions d'opérations à fin 2024 et le montant total des échanges par M-wallet a atteint 3,9 milliards de dirhams en 2024, contre 2,1 milliards l'année précédente. Malgré ces évolutions favorables qui sont largement redevables à la digitalisation du versement des aides sociales directes sur les comptes de paiement, les niveaux d'utilisation restent très en deçà des projections initiales. Ces faibles niveaux d'utilisation peuvent se justifier pour le paiement des achats par le sous-équipement des commerçants et la faiblesse du réseau d'acceptation. Par contre, les réalisations concernant les transferts instantanés personne à personne ne peuvent pas se justifier par l'appétence du marché car un service similaire, à savoir les virements instantanés interbancaires, lancé en 2023, a connu un fort succès et a dépassé les prévisions. Les raisons doivent être recherchées d'une manière intrinsèque dans l'écosystème lui-même et notamment les parcours clients et les choix techniques tels que la notion de M-wallet par défaut.



Concrètement, quels sont aujourd'hui les usages dominants du mobile money et qu'en est-il de sa maturité réelle ?

Concernant les usages du mobile money par nature de transactions, nous avons en tête les paiements de factures qui dominent largement avec 65%, suivi par les transferts de personne à personne avec 27% et en fin les paiements chez les commerçants et les retraits cash sur guichets automatiques ferment la marche avec 6%.

La principale conclusion tirée de ces chiffres réside dans le grand retard enregistré sur le paiement des achats chez les commerçants qui constituait avec le transfert de personne à personne les principaux objectifs du projet de mise en place du paiement mobile au Maroc.

Pourquoi le cash continue-t-il de dominer, y compris chez des populations équipées en solutions digitales ?

Le niveau de circulation de cash n'a cessé de progresser ces dernières années avec 484 milliards de dirhams début 2026, témoignant d'un fort attachement des citoyens à l'utilisation de l'argent liquide malgré des avancées significatives dans le domaine de digitalisation des paiements. Cette situation qui inquiète les pouvoirs publics peut résulter d'une combinaison de plusieurs facteurs :

Le poids de l'informel : Représente un frein important avec une partie significative de notre économie reposant sur des structures non déclarées ou partiellement intégrées. Pour ces acteurs (commerçants et TPME), passer au digital signifie rendre leurs revenus visibles pour l'administration fiscale et le cash reste l'outil privilégié pour rester sous les radars.

Les freins à l'acceptation (côté Commerçants) : Si le client est relativement bien équipé, le commerçant ne l'est pas toujours malgré le fait que leur nombre acceptant le paiement mobile (M-Wallet) ait progressé de 8 % pour atteindre 56 000, cela reste marginal par rapport au potentiel du tissu commercial national.

Plusieurs raisons peuvent justifier cette situation mais principalement la part de l'économie informel et le coût de l'équipement et des transactions qui sont perçus élevés malgré les efforts déployés pour les réduire.

Facteurs Culturels : Même chez les populations urbaines et connectées, le cash conserve une portée symbolique rassurante. Le Marocain utilise le cash non seulement pour payer, mais comme réserve de valeur physique ("le cash dans la poche" rassure plus qu'un solde sur un compte).

Le principal verrou aujourd'hui se situe-t-il au niveau de l'acceptation par les commerçants ?

Effectivement, je confirme que le paiement des achats chez les commerçants via le mobile figurait parmi les objectifs principaux et importants du lancement du projet de paie-

ment mobile national, forcer de constater aujourd'hui que cet objectif est très loin d'être atteint. Comme expliqué précédemment, le frein réside dans la faiblesse du réseau d'acceptation des paiements mobiles (environ 60000 acceptant le paiement via un potentiel en millions).

Le modèle économique du mobile money est-il suffisamment incitatif pour créer un véritable écosystème d'usage ?

Je crois que la création d'un véritable écosystème d'usage du paiement mobile passe forcément par une vision stratégique nationale plus globale qui intègre tous les moyens de paiement numériques avec l'implication des différents acteurs concernés. Ce chantier est censé traiter de sujets comme la lutte contre l'économie informelle, la réduction du cash, la convergence et la complémentarité des différents systèmes de paiements (aujourd'hui fragmentés : paiement par carte, paiement mobile, paiement fatouraty, paiement par prélèvement sur compte, paiement par chèque,...).

Qu'est-ce qui peut réellement déclencher le passage à une adoption de masse dans les prochaines années ?

Si nous regardons les expériences à l'international et notamment les cas qui ont bien réussi, nous pouvons les classer en deux catégories. La première concernant plusieurs pays africains comme le Kenya, l'Ouganda, le Ghana, la Zambie, le Sénégal... et leur réussite reposait sur le fait que le paiement mobile vient répondre à un vrai besoin de la population au regard d'un système bancaire et financier traditionnel peu développé et qui n'a pas pu répondre à ces besoins.

Par contre, la deuxième catégorie et qui concerne surtout des pays en Asie comme la Chine, l'Inde, Singapour, la Corée du Sud dont la réussite résulte généralement des politiques et programmes gouvernementaux volontaristes pour promouvoir et développer cet instrument de paiement.

Dans notre cas et au regard de nos objectifs et nos défis (organisation de la coupe du monde de 2030, le développement de l'activité touristique, la limitation de l'utilisation du cash, la réduction de l'économie informelle,...), la massification des paiements numériques d'une manière globale et le paiement mobile en particulier devient important et prioritaire et sa concrétisation passera forcément par une transformation profonde de notre système de paiement à travers des politiques publiques volontaristes. ●

*** Expert Services financiers/Inclusion financière, Paiement, Transformation digitale, Stratégie et Gouvernance / Administrateur d'entreprises**



FATOURATI

DU PREMIER PAIEMENT PAR CARTE BANCAIRE
À UNE PLATEFORME DE PAIEMENT
MULTICANAL INCLUSIVE



PLUS QU'UNE ÉVOLUTION,
UNE RÉVOLUTION SILENCIEUSE
AU CŒUR DE CHAQUE PAIEMENT.