

GSMA

Mobile for
Development

LE POINT SUR LE SECTEUR : LES SERVICES DE MOBILE MONEY DANS LE MONDE

Rapport 2026

M4D



La GSMA est une organisation mondiale qui rassemble l'écosystème de la téléphonie mobile afin de découvrir, de développer et d'offrir des innovations fondamentales qui favorisent des conditions commerciales et des changements sociétaux positifs. Notre vision consiste à exploiter toute la puissance de la connectivité pour le bien des consommateurs, du secteur et de la collectivité. Représentant les opérateurs de téléphonie mobile et des entreprises de l'ensemble de l'écosystème du mobile et des secteurs connexes, la GSMA travaille pour ses membres dans le cadre de trois grands piliers : Connectivité pour le bien, Services et solutions pour le secteur et Sensibilisation. Son action consiste ainsi à faire évoluer les politiques publiques, à s'attaquer aux grands défis sociétaux d'aujourd'hui, à soutenir la technologie et l'interopérabilité qui font fonctionner la téléphonie mobile et à offrir la principale plateforme mondiale de rassemblement de l'écosystème mobile à l'occasion des événements MWC et M360.

Nous vous invitons à en découvrir davantage sur www.gsma.com

Auteurs

Le rapport *Le point sur le secteur : les services de mobile money – 2026* a été préparé par Gianluca Storchi de l'équipe Data & Insights du Programme Mobile Money de la GSMA.

Joyce Kong et Imelda Lim ont apporté leur soutien pour la partie marketing.

Contributeurs

Ashley Olson Onyango, Anna Colquhoun, Dominica Lindsey, George Bauer, Gouri Ramkumar, Jack Odiwa, Karim Dia, Kennedy Kipkemboi Sawe, Panos Loukos, Rebecca Spriggs, Rishi Raithatha, Soheib Nunhuck et Zach White.

Contributeurs externes

Vibhor Jain (consultant indépendant), Aramé Awanis (consultant indépendant), Jonathan Greenacre (Université de Boston), Dorothe Singer et Leora Klapper (toutes deux de la Banque mondiale).

Le rapport *Le point sur le secteur : les services de mobile money – 2026* s'appuie sur les données recueillies dans le cadre de l'enquête 2025 de la GSMA sur l'adoption des services de mobile money dans le monde (*Global Adoption Survey 2025*) et de l'enquête de consommation 2025 de la GSMA (*2025 GSMA Consumer Survey*).

Le Programme Mobile Money de la GSMA s'efforce d'accélérer le développement de l'écosystème du mobile money en faveur des personnes peu ou pas bancarisées.

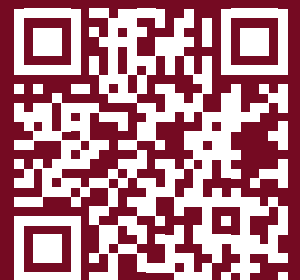
Pour en savoir davantage, veuillez nous contacter :

www.gsma.com/mobilemoney

mobilemoney@gsma.com

Gates Foundation

Le Programme Mobile Money bénéficie du soutien de la Fondation Gates.



Pour en savoir davantage,
visitez le site gsma.com/sotir

PRÉFACE

Près de vingt-cinq ans après le lancement du premier service, le mobile money est devenu l'un des services financiers les plus transformateurs au monde. Ce qui n'était au départ qu'un moyen simple de transférer de l'argent a évolué pour devenir un écosystème financier mondial, transformant la manière dont des centaines de millions de personnes gèrent leur vie financière.



Le rapport de cette année sur le secteur présente un marché qui atteint de nouveaux sommets et gagne en maturité, avec cinq signaux particulièrement marquants.

Premièrement, l'adoption et l'usage régulier progressent fortement. En 2025, le secteur comptait 2,3 milliards de comptes enregistrés et 593 millions de comptes actifs sur 30 jours, portant le taux d'activité mensuelle mondial à 25,7 %.

Deuxièmement, la valeur progresse plus vite que le volume à mesure que l'usage s'intensifie. Plus de 2 100 milliards de dollars ont transité par le mobile money en 2025, soit un doublement par rapport au premier milliard de milliards en seulement quatre ans, tandis que la valeur moyenne des transactions a augmenté, la croissance en valeur dépassant la croissance en volume.

Troisièmement, l'éventail des cas d'usage continue de s'élargir, en particulier pour les paiements marchands et l'interopérabilité. Les paiements marchands ont été le cas d'usage à la croissance la plus rapide, avec une hausse d'environ 42 % à 155 milliards de dollars, dépassant les paiements groupés pour devenir la transaction d'écosystème à la plus forte valeur. Les flux interopérables ont également progressé, avec 167 milliards de dollars de transferts de banque vers portefeuille mobile et 163 milliards de dollars de transferts de portefeuille mobile vers banque, réduisant la dépendance aux espèces ; les agents sont restés essentiels, avec 430 milliards de dollars déposés en espèces.

Quatrièmement, les prestataires évoluent d'une logique d'accès vers une logique de santé financière. Le crédit reste largement proposé, souvent sous la forme de nano-prêts abordables, tandis que l'épargne et l'assurance ont connu l'expansion la plus rapide en 2025. Près de 80 % des prestataires interrogés étaient rentables, soutenus par une

hausse de 15 % de l'ARPU, à 1,75 dollar, à mesure que les sources de revenus se diversifient.

Cinquièmement, les progrès des politiques publiques et les risques se sont tous deux intensifiés. Les prestataires ont signalé des règles plus favorables en matière d'interopérabilité, de connaissance du client et de protection des consommateurs, tout en soulignant les difficultés liées aux règles sur les données transfrontalières, aux taxes sur les transactions et à la montée de la fraude. L'écart entre les sexes demeure important dans la plupart des pays étudiés, ce qui montre la nécessité d'actions ciblées.

À l'avenir, l'ampleur croissante du secteur et sa sophistication accrue apporteront de nouvelles opportunités, mais aussi de nouvelles responsabilités. Parmi les priorités figurent l'avancement de l'interopérabilité et de l'harmonisation transfrontalière, l'engagement dans les infrastructures publiques numériques, le renforcement de la protection des consommateurs et des dispositifs de lutte contre la fraude, ainsi que l'accélération de l'inclusion des femmes et l'amélioration de la santé financière. Le rôle du mobile money dans la réponse humanitaire, les services PAYG et le financement climatique illustre également son impact socio-économique croissant lorsqu'il s'accompagne d'éducation financière et de garanties appropriées.

Le rapport de cette année met en lumière non seulement le chemin parcouru par le marché, mais aussi les priorités qui façonneront son avenir. Nous espérons qu'il constituera une ressource précieuse pour toutes les parties prenantes engagées à faire progresser des services financiers numériques sûrs, inclusifs et durables.

Vivek Badrinath

Directeur général de la GSMA

AVANT-PROPOS

Ce rapport « Le point sur le secteur – 2026 » représente la quatorzième édition du rapport phare de la GSMA consacré au mobile money. Chaque année, nous recueillons des données auprès des acteurs du secteur pour analyser l'évolution des services de mobile money dans le monde. Cette analyse permet aux prestataires et aux régulateurs d'identifier les défis et les opportunités du marché, tout en apportant un éclairage supplémentaire sur les avantages de ces services pour les utilisateurs.



Nous continuons de collaborer avec des organisations partenaires pour croiser leurs perspectives avec nos analyses statistiques. Le présent rapport marque ainsi la quatrième année consécutive de collaboration avec l'équipe Global Findex de la Banque mondiale. L'enquête de la GSMA sur l'adoption des services de mobile money dans le monde fournit les données sur l'offre qui apportent un éclairage unique à ce rapport, tandis que la base de données Global Findex complète ces analyses par des informations sur la demande au niveau mondial. Ensemble, ces sources montrent que la portée du mobile money s'étend aujourd'hui bien au-delà du simple accès à des services financiers de base.

Les données Global Findex de 2025 indiquent que le mobile money est devenu un moteur clé de l'augmentation du taux de détention de comptes financiers dans les pays à revenu faible ou intermédiaire (PRFI). En 2024, les comptes de mobile money représentaient le seul compte financier formel pour près de 190 millions d'habitants adultes de ces pays. Les chiffres de la GSMA confirment cette trajectoire de croissance, avec plus de deux milliards de comptes de mobile money enregistrés la même année. Cette expansion a stimulé les volumes d'opérations, portant leur montant total à plus de deux mille milliards de dollars en 2025.

À mesure qu'un nombre croissant de personnes accèdent à des services financiers de base, les conditions sont désormais réunies pour se concentrer sur la santé financière, à savoir la capacité à gérer les besoins financiers quotidiens, à faire face aux chocs et à investir dans l'avenir. Le mobile money contribue à améliorer la santé financière grâce à la fourniture de services connexes tels que le crédit, l'épargne et l'assurance. Les prêts constituent le service le plus couramment proposé par les prestataires de mobile money, presque à égalité avec l'épargne, tandis que l'offre de produits d'assurance a progressé plus rapidement que celle des produits de crédit ou d'épargne.

Il est encourageant d'observer ainsi les progrès réguliers du secteur. Pour la deuxième année de suite, des caps importants ont été franchis, d'abord en nombre de comptes, puis en volume d'opérations. Nous nous réjouissons en particulier de noter une augmentation généralisée de l'usage mensuel des services. L'usage effectif de l'éventail complet des services de mobile money offre en effet des avantages bien plus importants pour les utilisateurs qu'un simple accès aux opérations de base.

Gianluca Storchi

GSMA Mobile Money Data & Insights

SOMMAIRE

	Résumé exécutif	06
	Mobile money en 2025	09
01	Hausse des taux d'utilisation : Les services de mobile money en 2025	13
02	Le cap des 2 000 milliards de dollars : Les cas d'usage du mobile money en 2025	23
Encadré	Enseignements tirés du Global Findex 2025	37
03	Tendances politiques et réglementaires de 2025	41
Encadré	L'innovation réglementaire au service des agents du mobile money	45
04	Les disparités liées au genre en 2025	54
05	Impact socio-économique du mobile money	65
	Annexes	74

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

En 2025, le nombre de comptes de mobile money a connu une hausse sans précédent.

Le nombre de comptes enregistrés a atteint 2,3 milliards, soit 268 millions de plus que l'année précédente, ce qui représente la plus forte augmentation annuelle jamais enregistrée en valeur absolue. Le nombre de comptes actifs sur 30 jours a augmenté de 15 % pour atteindre 593 millions en 2025, sa plus forte progression en pourcentage depuis 2021. La majorité des nouveaux comptes enregistrés et actifs en 2025 sont situés en Afrique subsaharienne. →

L'usage régulier du mobile money a augmenté dans le monde entier.

Le taux d'activité sur 30 jours mesuré au niveau mondial a gagné près d'un demi-point de pourcentage pour atteindre 25,7 % en 2025, son plus haut niveau depuis 2021. Cette augmentation s'explique par une croissance plus rapide des comptes actifs sur 30 jours par rapport aux comptes enregistrés. Elle s'observe dans l'ensemble des régions dans lesquelles existent des services de mobile money. Le taux d'activité sur 90 jours s'est également amélioré, gagnant 5,1 points de pourcentage entre 2016 et 2025. →

La croissance des réseaux d'agents du mobile money continue de stimuler la numérisation des paiements.

Il y avait 30 millions d'agents du mobile money enregistrés en 2025, soit 16 % de plus qu'en 2024. Parmi eux, 11 millions étaient actifs sur une base mensuelle, soit 17 % de plus que l'année précédente. Sur l'année, ils ont traité 430 milliards de dollars de dépôts en espèces (*cash-in*), soit un cinquième de plus qu'en 2024. Le nombre moyen de comptes actifs sur 30 jours par agent actif a diminué ces dernières années, ce qui permet aux agents de consacrer plus de temps à chaque client. →

Les montants d'opérations ont augmenté plus fortement que les volumes, franchissant ainsi un cap majeur.

En 2025, plus de 2 000 milliards de dollars ont transité sur les comptes de mobile money, ce qui représente une étape importante pour le secteur : alors qu'il lui avait fallu près de 20 ans pour franchir le seuil des 1 000 milliards de dollars, il ne lui aura fallu que quatre ans pour doubler ce chiffre. Les transferts entre particuliers (ou P2P, de l'anglais « *peer-to-peer* ») représentent la part la plus importante du montant total des opérations, suivis des opérations ayant une contrepartie en espèces et des transactions d'écosystème. →



Les paiements marchands sont le cas d'usage qui enregistre la plus forte croissance en 2025, en hausse de près de 50 % pour atteindre 155 milliards de dollars.

Ils dépassent ainsi les paiements groupés pour devenir la principale catégorie d'opérations d'écosystème en montant. Cette croissance provient en grande partie d'Afrique de l'Est, suivie de l'Asie du Sud et de l'Asie du Sud-Est. Entre septembre 2024 et juin 2025, les participants à l'enquête de la GSMA ont enregistré en moyenne une croissance de 41 % du nombre de comptes commerçants enregistrés. →

Les cas d'usage liés à l'interopérabilité du mobile money affichent une croissance soutenue.

En 2025, les virements de banque à mobile ont représenté le montant le plus important, avec 167 milliards de dollars. Les virements de mobile à banque ont été légèrement inférieurs, avec 163 milliards de dollars. Chacun de ces cas d'usage affiche une croissance de plus d'un tiers par rapport à 2024. Les virements P2P hors réseau ont augmenté de 21 % pour atteindre 85 milliards de dollars. →

Les prestataires de mobile money sont plus nombreux à proposer des services financiers connexes, notamment dans le domaine de l'épargne et de l'assurance.

Bien que le nombre de prestataires accordant des prêts soit resté stable en 2025, il s'agit toujours du service financier connexe le plus couramment proposé. Près de 80 % des participants à l'enquête qui proposent des prêts offrent des options abordables d'un montant de 20 dollars ou moins. En 2025, les prestataires étaient presque aussi nombreux à proposer des produits d'épargne que des produits de crédit, mais c'est le nombre de prestataires offrant des produits d'assurance qui a augmenté le plus fortement. Ils étaient presque un tiers de plus qu'en 2024 à proposer un produit d'assurance lié au mobile money. →

Près de 80 % des participants à l'enquête étaient bénéficiaires en 2025.

Le revenu moyen par utilisateur a progressé de 15 %, passant de 1,52 dollar en septembre 2024 à 1,75 dollar en juin 2025, ce qui a soutenu la rentabilité des prestataires. Les frais facturés aux clients représentaient encore la majeure partie du chiffre d'affaires pour plus des deux tiers des participants à l'enquête, mais les prestataires continuent de diversifier leurs sources de revenus. La croissance du chiffre d'affaires du mobile money s'est accompagnée d'une croissance des commissions encaissées par les agents, lesquelles représentent une source de revenus cruciale pour ces MPME. →

L'environnement réglementaire a globalement été favorable pour la plupart des prestataires de services de mobile money.

Ils sont plus de la moitié à indiquer que les règles d'interopérabilité, de connaissance des clients (KYC) et de protection des consommateurs sont devenues plus favorables. Les règles relatives au transfert transfrontalier de données sont celles qui engendrent le plus de difficultés. Des enjeux importants perdurent, notamment l'impact de la fiscalité des paiements mobiles sur l'inclusion financière et les répercussions généralisées de la fraude. →

Dans sept pays sur dix étudiés, il existe encore un écart important entre hommes et femmes concernant la possession d'un compte de mobile money.

Les écarts liés au genre et les taux de pénétration du mobile money chez les femmes se sont améliorés dans certains pays, ce qui constitue un changement encourageant par rapport à 2024, une année qui avait vu peu de progrès par rapport à l'année précédente. Cependant, dans la plupart des pays étudiés, les femmes titulaires d'un compte de mobile money sont moins susceptibles que les hommes de l'avoir utilisé au cours du mois écoulé. →

Le mobile money joue un rôle important dans la promotion de l'innovation au service du bien commun.

Il permet ainsi d'effectuer des versements rapides lors de crises humanitaires, notamment dans les régions isolées. Le mobile money facilite les solutions d'usage prépayé (« *pay-as-you-go* »), avec des projets d'utilisation pour les solutions de financement climatique. Toutefois, pour que ces cas d'usage – et d'autres – puissent pleinement aboutir, il faudra que le mobile money soit accompagné par des initiatives de développement de la culture financière numérique. →

LE MOBILE MONEY EN 2025

Montant des opérations



2 100 Md\$

Taux de croissance d'une année sur l'autre **+23 %**

Montant des transactions
numériques



1 300 Md\$

+26 %

Paiements marchands



155 Md\$

+42 %

Comptes enregistrés



2,3 MILLIARDS

+13 %

Comptes actifs sur 30 jours



593 MILLIONS

+15 %

APERÇU MONDIAL 2025

Comptes

Comptes enregistrés

2,3 Md

Croissance annuelle

+13 %

Comptes actifs sur 90 jours

894 M

+15 %

Comptes actifs sur 30 jours

593 M

+15 %

Volumes d'opérations

Nombre

125 milliards

+16 %

Montant

\$2,1 Md\$

+23 %

Agents

Enregistrés

30 M

+16 %

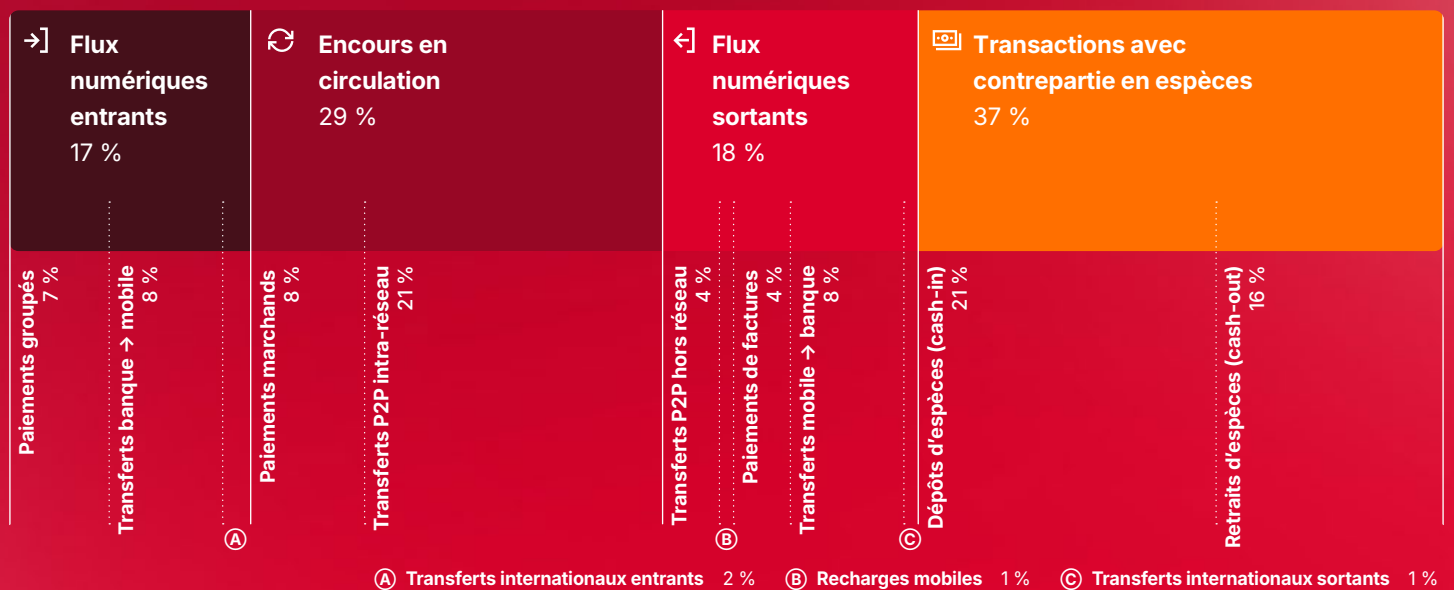
Actifs

11 M

+17 %













APERÇU DES MONTANTS MENSUELS

Décembre 2025¹

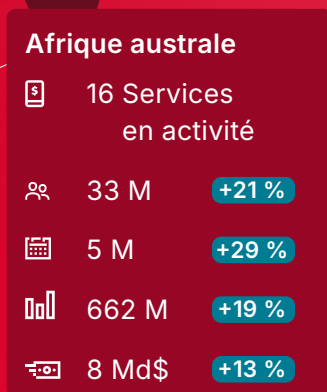
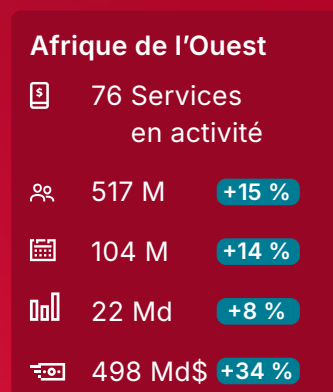
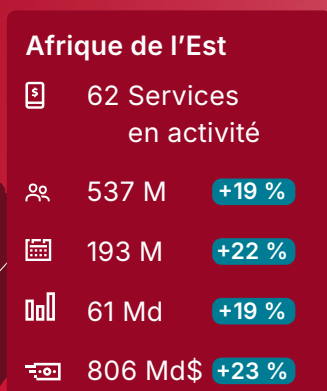
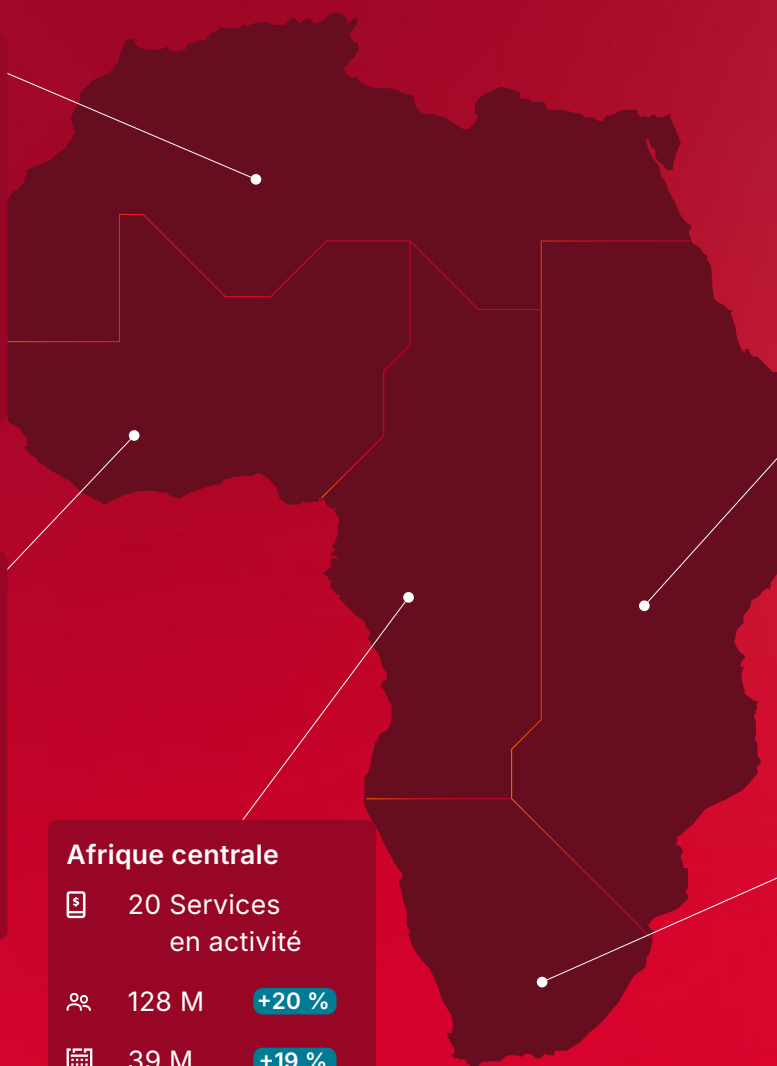
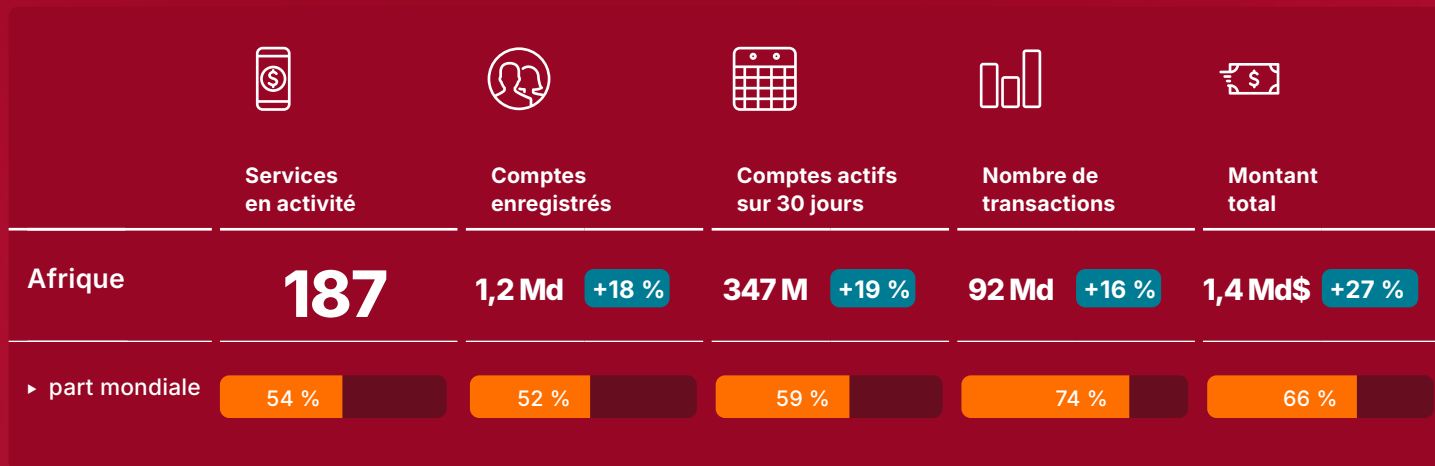


¹ Remarque : dans ce graphique, comme ailleurs dans le rapport, la somme des chiffres présentés peut ne pas correspondre au total indiqué en raison des arrondis.

CROISSANCE PAR RÉGION EN 2025

	 Services en activité	 Comptes enregistrés	 Comptes actifs sur 30 jours	 Nombre de transactions	 Montant total
Monde 	347	2,3 milliards +13 %	593 millions +15 %	125 milliards +16 %	2 100 Md\$ +23 %
▶ Afrique subsaharienne 	174	1,2 milliards +18 %	341 millions +19 %	92 milliards +16 %	1 400 Md\$ +26 %
▶ Asie du Sud 	36	473 millions +8 %	110 millions +8 %	17 milliards +16 %	304 Md\$ +16 %
▶ Asie de l'Est et Pacifique 	64	455 millions +9 %	100 millions +10 %	13 milliards +19 %	277 Md\$ +17 %
▶ Amérique latine et Caraïbes 	32	58 millions +8 %	18 millions +9 %	1,1 milliard +11 %	39 Md\$ +12 %
▶ Moyen-Orient et Afrique du Nord 	33	86 millions +10 %	17 millions +22 %	1,5 milliard +35 %	62 Md\$ +25 %
▶ Europe et Asie centrale 	8	21 millions +4 %	6 millions -2 %	450 millions +5 %	9 Md\$ +7 %

CROISSANCE EN AFRIQUE EN 2025





01

Hausse des taux d'utilisation

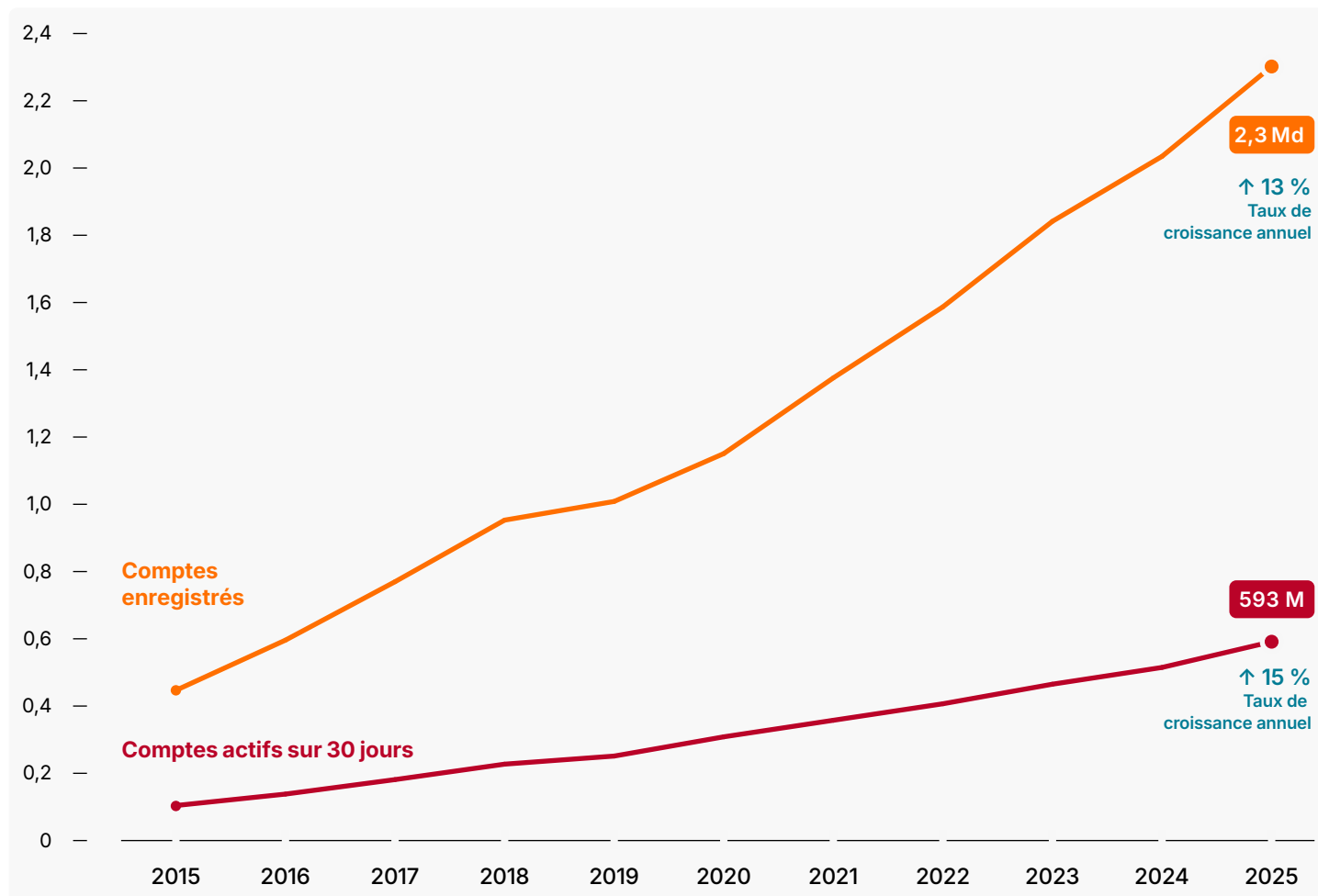
Les services de mobile money en 2025

LES COMPTES ENREGISTRÉS ET LES COMPTES ACTIFS AFFICHENT UNE CROISSANCE RECORD

En 2025, le nombre de comptes enregistrés a atteint 2,3 milliards, un chiffre en hausse de 13 % par rapport à l'année précédente (figure 1 ↓), ce qui représente 268 millions de nouveaux comptes pour le secteur. Il s'agit de la plus forte augmentation annuelle jamais enregistrée en valeur absolue. L'Afrique subsaharienne demeure le principal moteur de cette croissance, représentant plus des deux tiers du nombre de nouveaux comptes en 2025. Près de 15 % des nouveaux comptes enregistrés proviennent de la région Asie de l'Est et Pacifique et 12 % de l'Asie du Sud.

Le nombre de comptes actifs sur 30 jours a augmenté de 15 % pour atteindre 593 millions en 2025. Il s'agit de sa plus forte progression depuis 2021, lorsque la croissance avait atteint 16 %. En 2025, 77 millions de personnes supplémentaires ont utilisé des services de mobile money sur une base mensuelle. Comme pour les comptes enregistrés, il s'agit de la plus forte augmentation annuelle du nombre de comptes actifs sur 30 jours depuis les débuts du secteur. L'Afrique de l'Est a largement dominé cette croissance, représentant près de la moitié des nouveaux comptes actifs sur 30 jours. L'Afrique de l'Ouest, l'Asie du Sud-Est et l'Asie du Sud y ont contribué à hauteur respectivement de 16 %, 12 % et 10 %.

Figure 1 Comptes enregistrés et comptes actifs sur 30 jours
2015–2025, en milliard de comptes



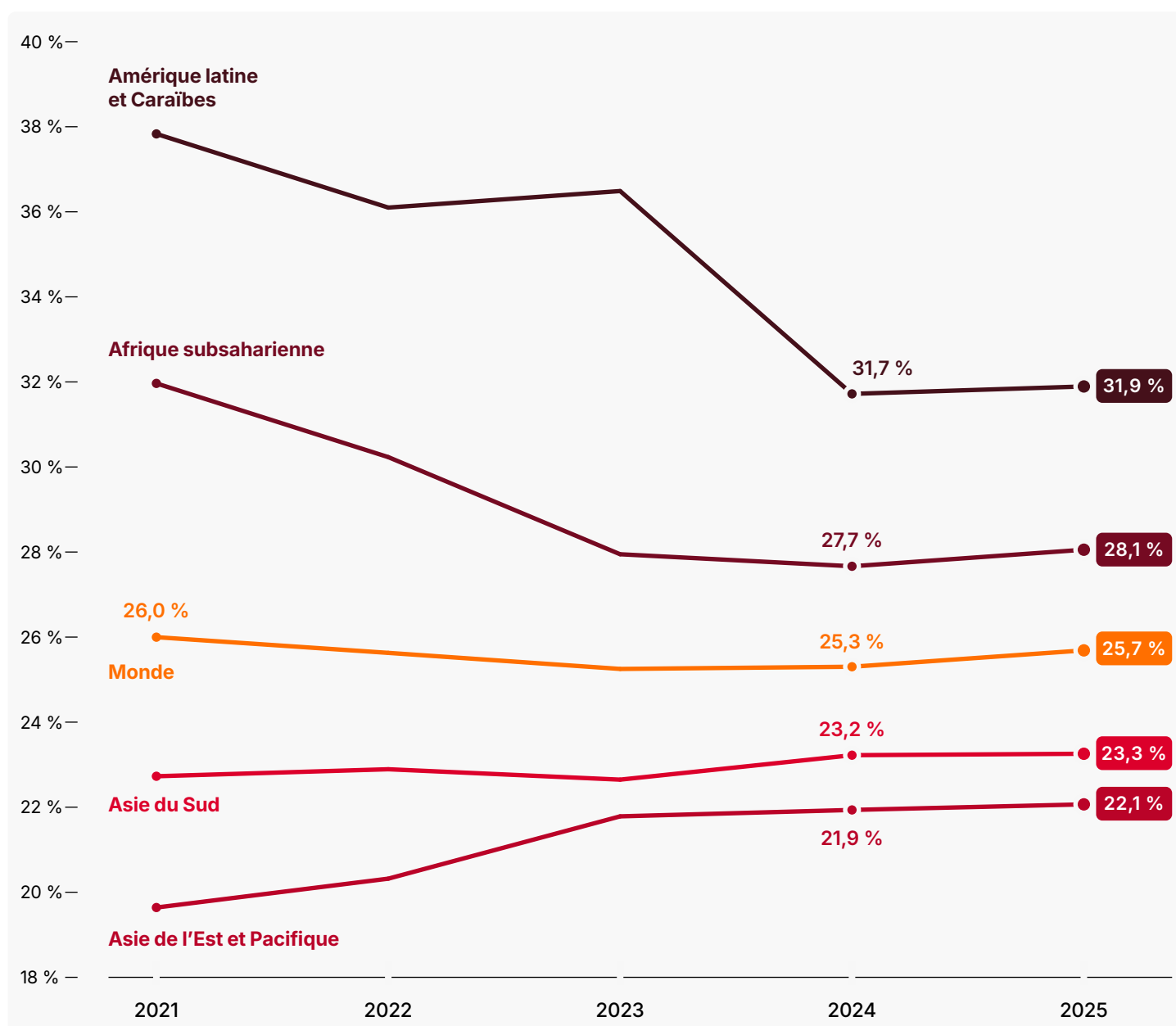
Source : Enquête sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Le taux d'activité mensuel global a atteint son plus haut niveau depuis cinq ans

L'usage régulier du mobile money est en augmentation dans le monde entier. Le taux d'activité sur 30 jours mesuré au niveau mondial² a gagné près d'un demi-point de pourcentage pour atteindre 25,7 % en 2025, son plus haut niveau depuis 2021 (figure 2 ↓).

Cette augmentation s'explique par une croissance plus rapide des comptes actifs sur 30 jours par rapport aux comptes enregistrés. Elle s'observe dans l'ensemble des régions dans lesquelles sont proposés des services de mobile money. En Afrique subsaharienne et dans la région Amérique latine et Caraïbes, le taux d'activité mensuel a augmenté en 2025 alors qu'il avait baissé en 2024. Dans les régions de l'Asie du Sud et de l'Asie de l'Est et Pacifique, il s'inscrit en légère augmentation en 2025 comme en 2024.

Figure 2 Taux d'activité des comptes de mobile money sur une période de 30 jours 2021-2025



Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

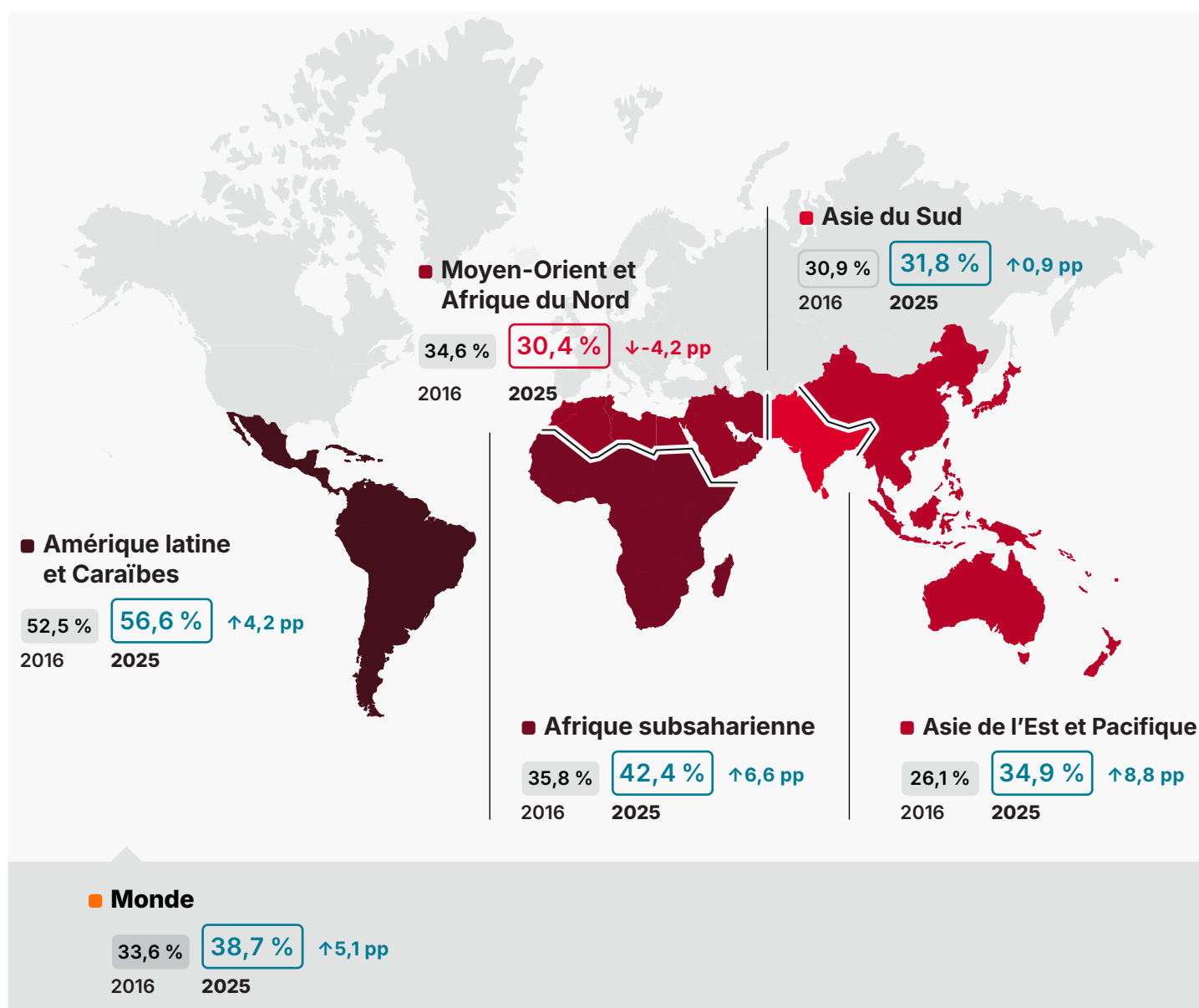
² La proportion des comptes enregistrés qui ont été utilisés au cours du mois précédent.

Le taux d'activité sur trois mois est en augmentation sur les dix dernières années

Le taux de comptes actifs sur 90 jours (ou taux d'activité sur trois mois)³ apporte un autre éclairage sur l'usage du mobile money. Sur les dix années allant de 2016 à 2025, il a augmenté de 5,1 points de pourcentage au niveau mondial (figure 3 ↓), alors que le taux d'activité mensuel ne gagnait que 2,5 points de pourcentage sur la même période. En conséquence, si le pourcentage de comptes utilisés au moins une fois par mois a augmenté au cours des dix dernières années, celui des comptes utilisés un peu moins fréquemment a augmenté encore plus fortement.

Le taux d'activité sur 3 mois a augmenté plus fortement dans les régions Asie de l'Est et Pacifique, Afrique subsaharienne et Amérique latine et Caraïbes, avec des hausses comprises entre quatre et neuf points de pourcentage. En Asie du Sud, la hausse a été plus modeste (0,9 point de pourcentage), tandis que le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord enregistrent une baisse de 4,2 points de pourcentage.

Figure 3 Taux d'activité sur 90 jours par région 2016 et 2025



Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

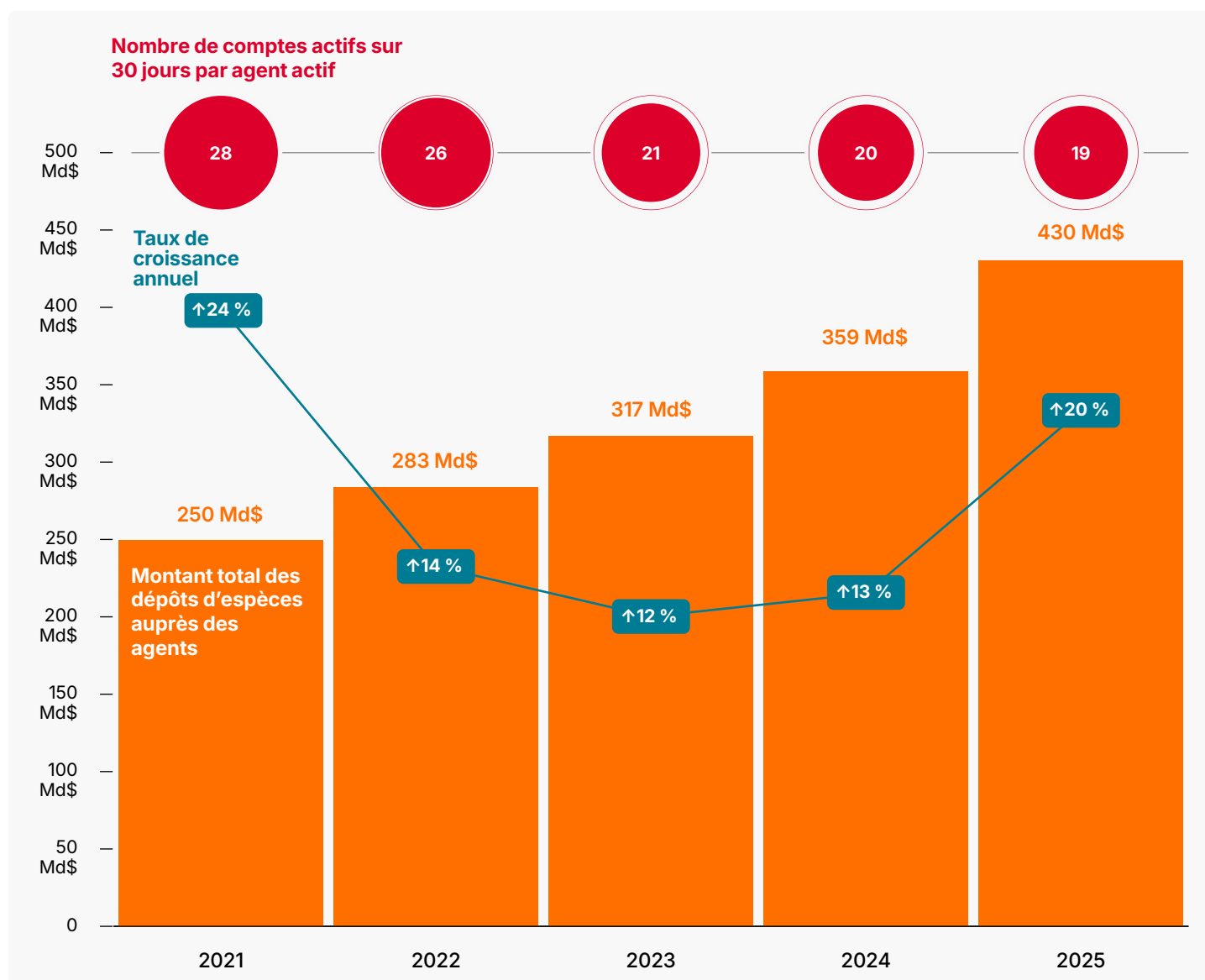
3 Pourcentage de comptes enregistrés ayant enregistré au moins une opération au cours des trois derniers mois

Les dépôts d'espèces auprès des agents (cash-in) ont fortement augmenté

Il y avait 30 millions d'agents du mobile money enregistrés en 2025, soit 16 % de plus qu'en 2024. Parmi eux, 11 millions étaient actifs sur une base mensuelle, soit 17 % de plus que l'année précédente. Cette croissance du nombre d'agents actifs provient en grande partie de l'Afrique de l'Est (53 %), suivie de l'Afrique centrale (13 %), de l'Afrique de l'Ouest (10 %), de l'Asie du Sud (9 %) et de l'Asie du Sud-Est (9 %).

Les agents des services de mobile money continuent de jouer un rôle essentiel dans la numérisation des paiements. En 2025, ils ont converti 430 milliards de dollars en valeur électronique, soit un cinquième de plus que l'année précédente (figure 4). Il s'agit du taux de croissance annuel le plus élevé des quatre dernières années. Entre 2021 et 2025, le nombre d'agents actifs sur une base de 30 jours a augmenté plus rapidement chaque année que le nombre de comptes actifs sur 30 jours. En conséquence, le nombre moyen de comptes actifs sur 30 jours par agent actif est passé de 28 à 19 sur la période. Les agents peuvent ainsi consacrer davantage de temps au service de chaque client et leur fournir une assistance supplémentaire lorsqu'ils en ont besoin.

Figure 4 **Montant des dépôts d'espèces et nombre de comptes actifs par agent actif 2021–2025**



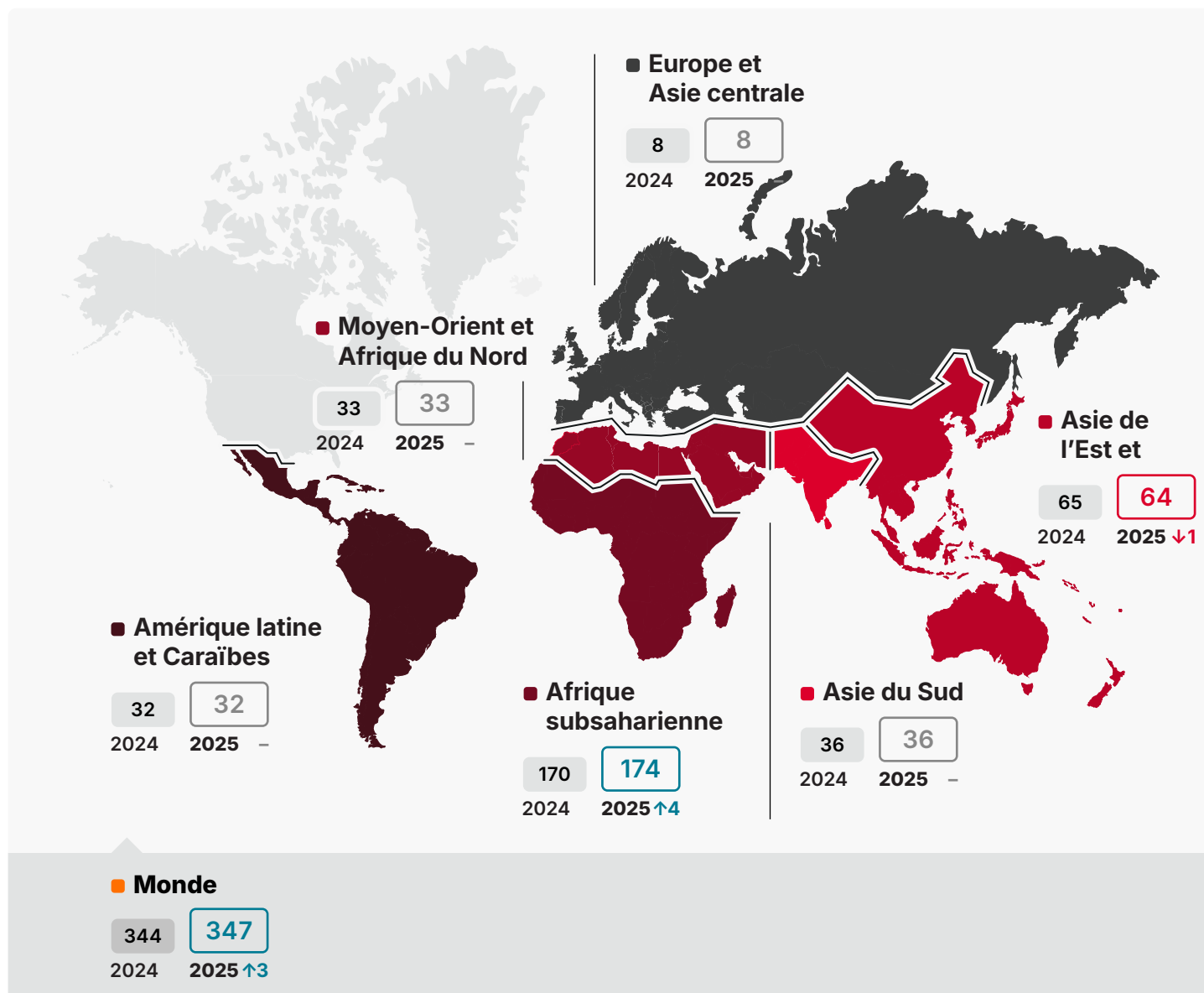
Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Services de mobile money en activité

En 2025, la GSMA a recensé 347 services de mobile money en activité dans 102 pays, soit une augmentation nette de trois par rapport à 2024 (figure 5 ↓). Quatre nouveaux services ont été lancés en Afrique : Cashtel au Burundi, Bede au Soudan, Wave Mobile Money au Cameroun et Gozem Money au Togo, tandis qu'en Indonésie, IMKas a cessé d'offrir des services de mobile money en 2025.

En 2025, la GSMA a poursuivi l'audit de son outil de suivi « Mobile Money Deployment Tracker », qui visait notamment à vérifier que l'ensemble des services répertoriés respectaient sa définition des prestataires de services de mobile money.⁴ L'audit a révélé que le nombre de prestataires était légèrement plus élevé que ce qui avait été estimé au cours des dernières années, en raison notamment de l'identification de nouveaux services répondant à la définition de la GSMA.

Figure 5 Nombre de services de mobile money en activité par région 2025



Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

⁴ La GSMA définit le mobile money comme un service qui permet à ses utilisateurs d'envoyer et de recevoir des paiements au moyen d'un téléphone portable. Il doit être accessible aux personnes non bancarisées et offrir un réseau de points de service physiques (agents) hors DAB/GAB et guichets bancaires. Les services bancaires ou les services de paiement qui utilisent la téléphonie mobile comme simple canal d'accès supplémentaire à des produits financiers conventionnels ne sont pas inclus.

Indice de diffusion du mobile money en 2025

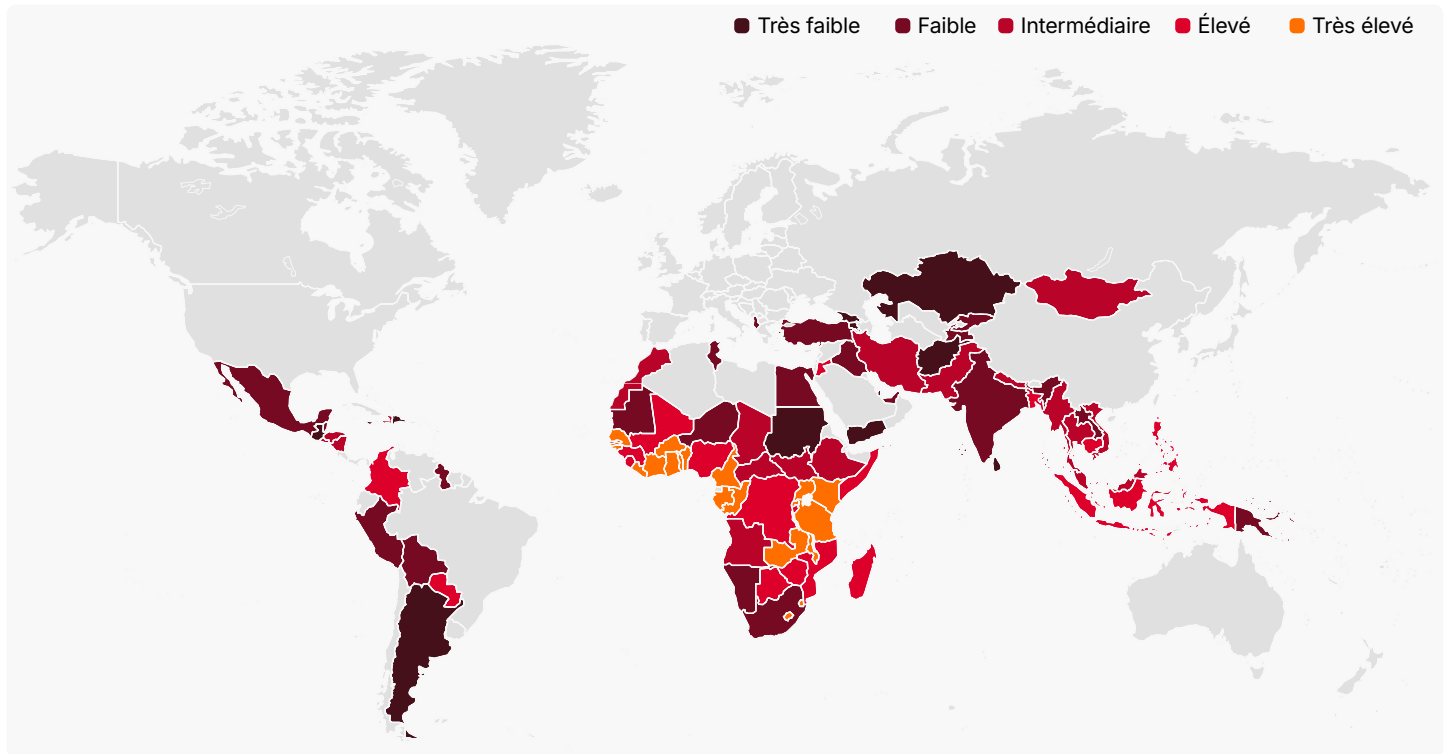
L'indice « Mobile Money Prevalence Index » (MMPI) suit l'inclusion financière liée au mobile money dans les différents pays (figure 6 ↓). Il mesure la pénétration des comptes de mobile money enregistrés et actifs ainsi que l'accessibilité des réseaux d'agents de mobile money. Ces indicateurs permettent de produire un score qui catégorise les pays en fonction de leur niveau de diffusion du mobile money : très faible, faible, moyen, élevé ou très élevé.

La diffusion du mobile money s'est de nouveau renforcée en 2025 (figure 7 ↓). Le nombre de pays ayant un classement

MMPI faible ou très faible est passé de 50 en 2024 à 42 en 2025. Sur la même période, le nombre de pays ayant un indice intermédiaire, élevé ou très élevé est passé de 52 à 60.

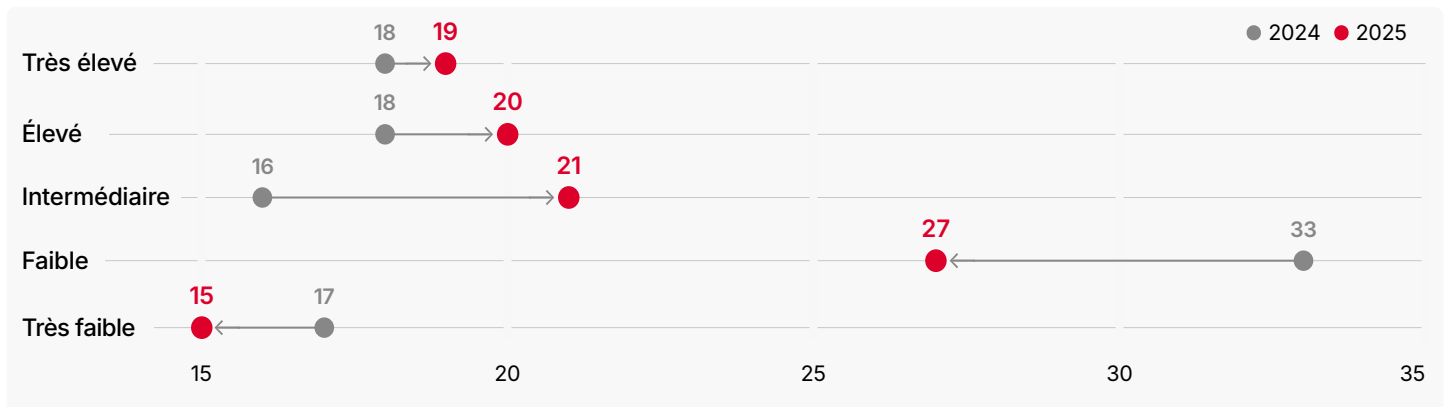
En 2025, les Maldives et les Émirats arabes unis (EAU) sont passés du niveau « très faible » au niveau « faible ». L'Angola, le Tchad, Djibouti, le Salvador, l'Iran, la Malaisie, le Maroc et les Îles Salomon sont passés du niveau « faible » au niveau « intermédiaire ». Le Burundi, les Comores et la Jordanie sont passés d'un score intermédiaire à un score élevé, tandis que le Burkina Faso passait d'un score élevé à un score très élevé.

Figure 6 Indice de diffusion du mobile money en 2025



Source Enquête sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Figure 7 Nombre de pays par catégorie MMPI, 2024 et 2025



Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA



Encadré 1

Renforcer la santé financière et la résilience grâce à une nouvelle coalition mondiale

La *Global Financial Health Coalition* est un nouveau réseau créé par le Mastercard Center for Inclusive Growth. Lancée en novembre 2025, elle vise à faire passer les consommateurs et les petites entreprises du simple accès aux comptes à une véritable santé financière leur assurant une résilience durable.

Ses membres comprennent des fournisseurs de portefeuilles numériques et de services de mobile money tels que DANA, GCash, TrueMoney, MTN Group Fintech, Airtel Africa, MOCO, Axian et Daviplata, ainsi que le *Center for Financial Inclusion* et d'autres acteurs de l'écosystème.

La coalition partagera des bonnes pratiques fondées sur trois principes clés : connecter les personnes aux outils financiers les plus adaptés, utiliser la technologie de manière responsable pour les protéger et favoriser leur bien-être financier. En réunissant des acteurs de différents secteurs partageant des objectifs communs, la coalition ambitionne de transformer la santé financière à l'échelle mondiale.

LES ÉVÉNEMENTS MARQUANTS DU SECTEUR EN 2025

JANVIER

Fiscalité



Le gouvernement du Cameroun introduit une nouvelle taxe de 0,2 % sur le montant des opérations, ainsi qu'une petite commission forfaitaire de 0,007 \$.

Licences



La Banque centrale du Pakistan accorde une licence de banque numérique à easypaisa, lui permettant ainsi d'offrir des services plus sophistiqués à ses clients.

FÉVRIER

Fiscalité



Le gouvernement du Mali introduit une taxe de 1 % sur tous les retraits de mobile money.

Innovation



Mastercard s'associe à MTN MoMo pour lancer une carte virtuelle en Ouganda. Cette carte permet aux utilisateurs d'effectuer des paiements en ligne de manière sécurisée.

Innovation



Safaricom M-Pesa lance un service de transferts internationaux en Éthiopie.

MARS

Innovation



Airtel Africa s'associe à Mastercard pour lancer sa carte Airtel Money GlobalPay, qui permet aux utilisateurs d'effectuer des paiements en ligne.

Innovation



MTN MoMo Ghana lance une police d'assurance-vie pour l'ensemble de ses agents dans le pays, en partenariat avec Sanlam Allianz et aYo.

Innovation



Orange Money lance Orange Money Pro à Madagascar, une application destinée aux professionnels (distributeurs et marchands).



AVRIL

Fiscalité



Le gouvernement du Ghana supprime l'e-taxe de 1 % sur les transactions numériques qui avait été introduite en mai 2022.

Nouveaux services



Zain Fintech, la branche services financiers du groupe Zain, lance son portefeuille mobile « Bede » au Soudan.

MAI

Partenariat stratégique



TerraPay s'associe à Wave Mobile Money pour permettre aux utilisateurs du Mali d'effectuer des transferts transfrontaliers.

Événement d'entreprise

Airtel Africa annonce son intention d'introduire Airtel Money en bourse au cours du premier semestre 2026, après avoir initialement visé 2025.

JUIN

Nouveau service



Wave Mobile Money s'implante au Cameroun, en partenariat avec la Banque Commerciale du Cameroun.

Politique publique



La Tanzanie et le Mali sont retirés de la « liste grise » du GAFI, ce qui met fin à la surveillance renforcée de ces pays en matière de criminalité financière et de blanchiment de capitaux.

JUILLET

Politique publique



La Banque centrale du Pakistan rend obligatoire la vérification biométrique pour tous les paiements mobiles effectués au guichet d'un agent (OTC).

Politique publique



Le gouvernement de la Tanzanie introduit de nouvelles règles limitant les participations étrangères dans les entreprises de technologie financière (fintech) du pays.

Innovation



GCash lance le paiement « cashless » pour le métro de Manille, en partenariat avec le ministère des Transports des Philippines.

AOÛT

Partenariat stratégique



Lao Mobile Money s'associe à Visa pour intégrer son service de portefeuille mobile MmoneyX à l'écosystème Visa.

Politique publique



Le gouvernement du Sénégal introduit de nouvelles taxes sur le mobile money : 0,5 % sur les transferts, 1,5 % sur les paiements marchands et 2 % sur les commerçants.

SEPTEMBRE

Politique publique



La Banque centrale du Kenya annonce son intention de réduire les frais de transfert du mobile money.

Politique publique



La Banque d'État du Vietnam publie un projet de cadre réglementaire pour le mobile money et les services plafonnés ayant fait l'objet du programme pilote.

OCTOBRE

Innovation



La BCEAO lance une infrastructure régionale de paiement instantané appelée PI-SPI, qui devrait rassembler près de 86 établissements financiers de la région.

Nouveau service



Gozem, une application de VTC, lance Gozem Money au Togo, en partenariat avec la NSIA Bank.

NOVEMBRE

Innovation



Vodacom Tanzanie lance le service M-PESA GlobalPay, fruit d'un partenariat avec Visa, Alipay, Network International, Magnati et MTN Ouganda.

DÉCEMBRE

Partenariat stratégique



Airtel Money Ouganda s'associe à la fintech Juba Express pour lancer une nouvelle solution de paiements transfrontaliers.



02 Le cap des 2 000 milliards de dollars

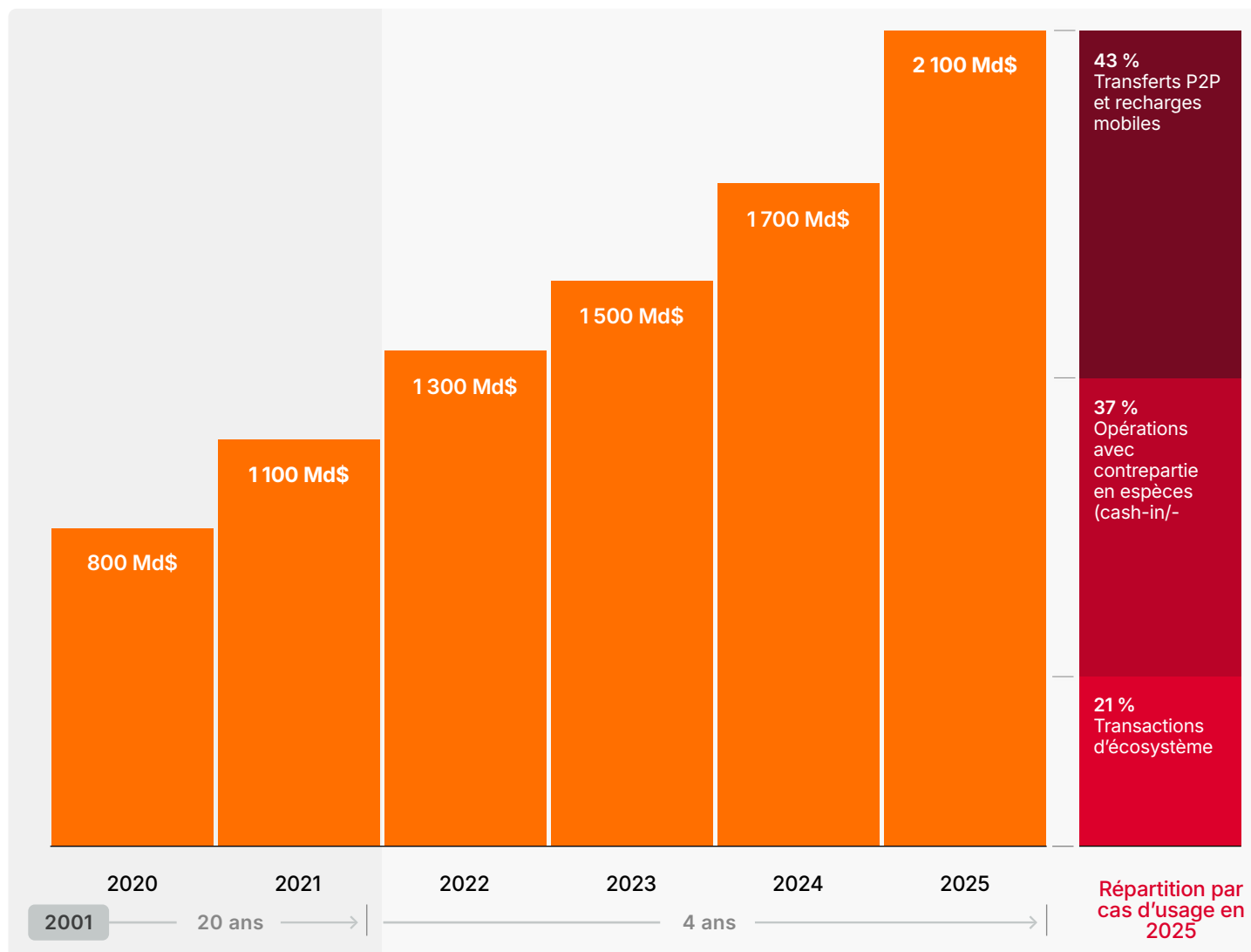
Les cas d'usage du mobile money en 2025

LES MONTANTS D'OPÉRATIONS ONT AUGMENTÉ PLUS FORTEMENT QUE LES VOLUMES, FRANCHISSANT AINSI UN CAP MAJEUR

En 2025, plus de 2 000 milliards de dollars ont transité sur les comptes de mobile money, ce qui représente une étape importante pour le secteur : alors qu'il lui avait fallu près de 20 ans pour franchir le seuil des 1 000 milliards de dollars, il ne lui aura fallu que quatre ans pour doubler ce chiffre (figure 8 ↓).

Les transferts entre particuliers (ou P2P, de l'anglais « peer-to-peer ») ont représenté 42 % du montant total des opérations, suivis des opérations ayant une contrepartie en espèces (dépôts/retraits) et des transactions d'écosystème,⁵ qui représentent respectivement 37 % et 21 % du total.

Figure 8 Montant total et répartition des transactions de mobile money 2020–2025



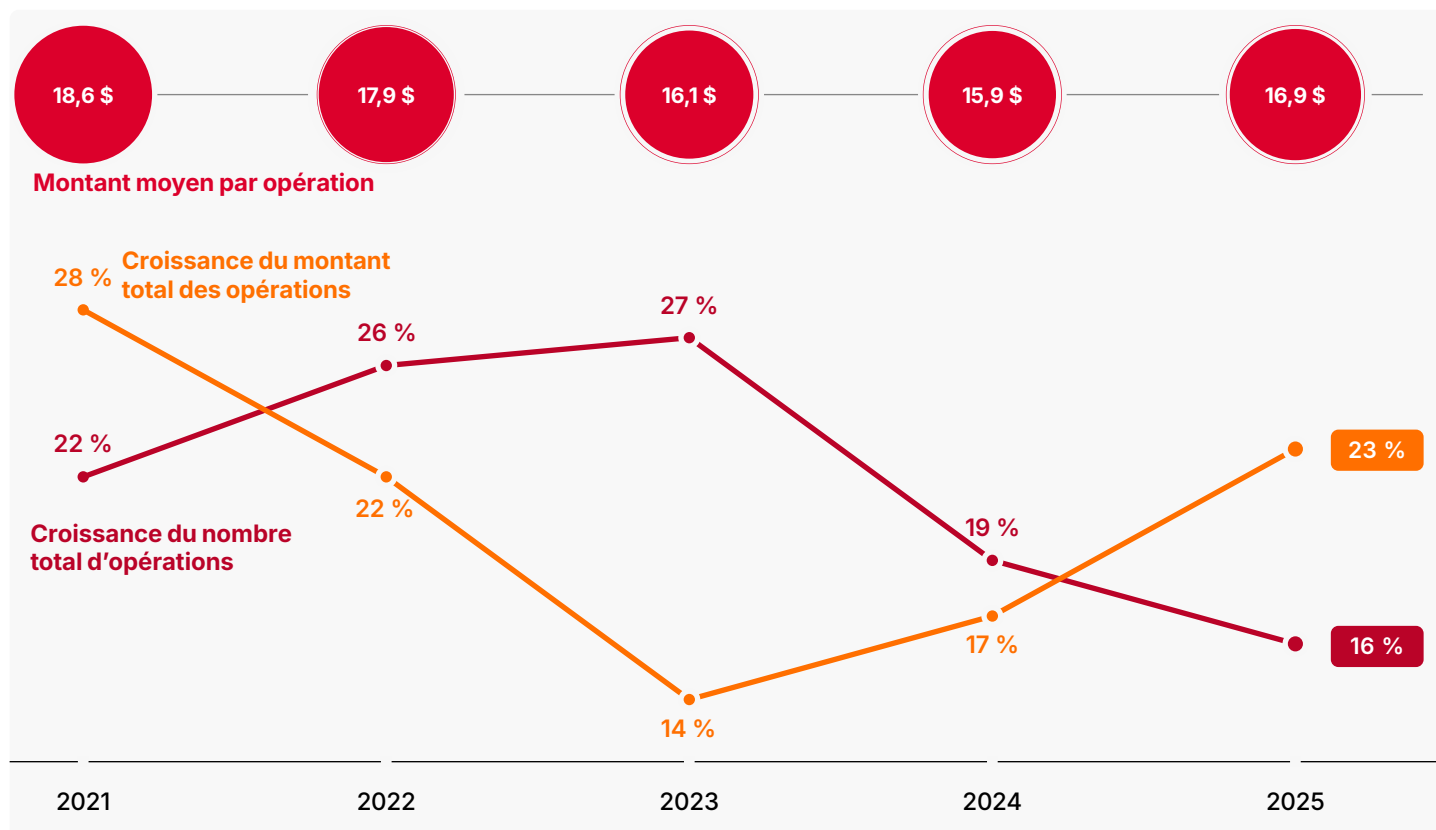
Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

⁵ Les transactions (ou opérations) dites « d'écosystème » comprennent les paiements de factures, les paiements groupés, les paiements marchands et les transferts internationaux.

De 2022 à 2024, le nombre d'opérations avait augmenté plus rapidement que leur montant total, ce qui avait entraîné une diminution du montant moyen par opération, qui était passé de 18,6 dollars en 2021 à 15,9 dollars en 2024

(figure 9 ↓). En 2025, pour la première fois depuis quatre ans, le montant total des opérations a augmenté plus fortement (+23 %) que leur volume (+16 %), ce qui se traduit par une augmentation du montant moyen par opération.

Figure 9 Croissance annuelle du montant et du nombre d'opérations 2021-2025



Source : Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA



Les transactions interoperables réduisent la dépendance à l'égard des espèces

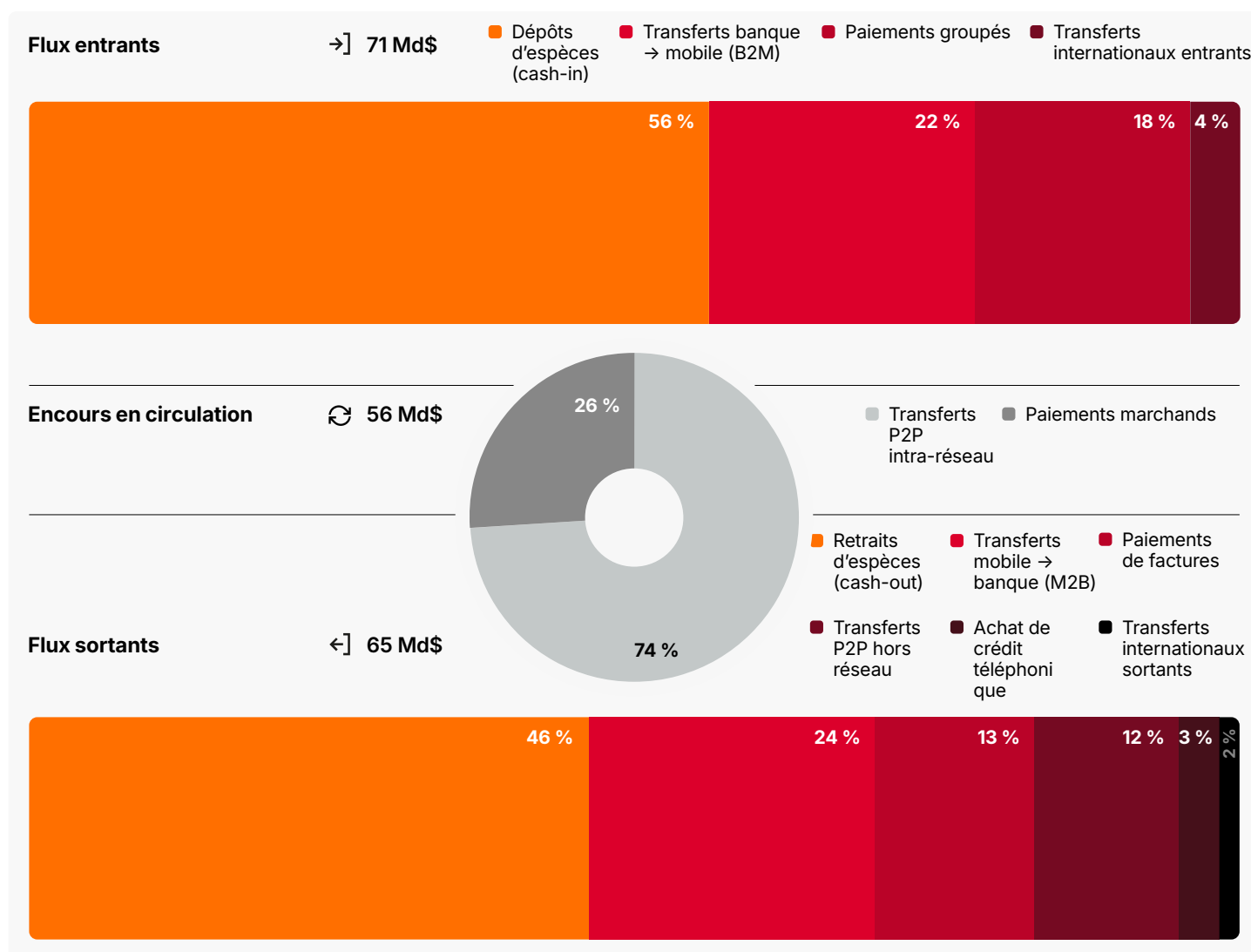
Si l'argent liquide demeure le principal canal d'entrée et de sortie de l'écosystème du mobile money, les transferts entre banque et mobile sont en train de les rattraper.

En décembre 2025, plus de la moitié des fonds entrant dans l'écosystème provenaient de dépôts en espèces (figure 10 ↓), soit une baisse de 0,6 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. La part des paiements groupés et des transferts internationaux dans les flux entrants a elle aussi légèrement diminué, alors qu'on observe une augmentation de 1,5 point de pourcentage de la part des transferts de banque à mobile dans ces flux.

La part des retraits d'espèces (cash-out) dans les flux sortants a baissé de deux points de pourcentage en 2025, tandis que celle des paiements de factures et des transferts internationaux a légèrement diminué. Les transferts de mobile à banque ont largement compensé ces baisses, gagnant trois points de pourcentage dans la répartition des flux. L'encours en circulation dans l'écosystème (56 milliards de dollars) a augmenté d'un cinquième par rapport à l'année précédente. La part de cet encours consacrée aux paiements marchands a augmenté de trois points de pourcentage pour atteindre 26 %.

En décembre 2025 : 1 dollar déposé en espèces
→ 0,76 dollar retiré en espèces = 2 % de retraits espèces en moins par rapport à décembre 2024

Figure 10 Entrées et sorties de l'écosystème du mobile money
Décembre 2025



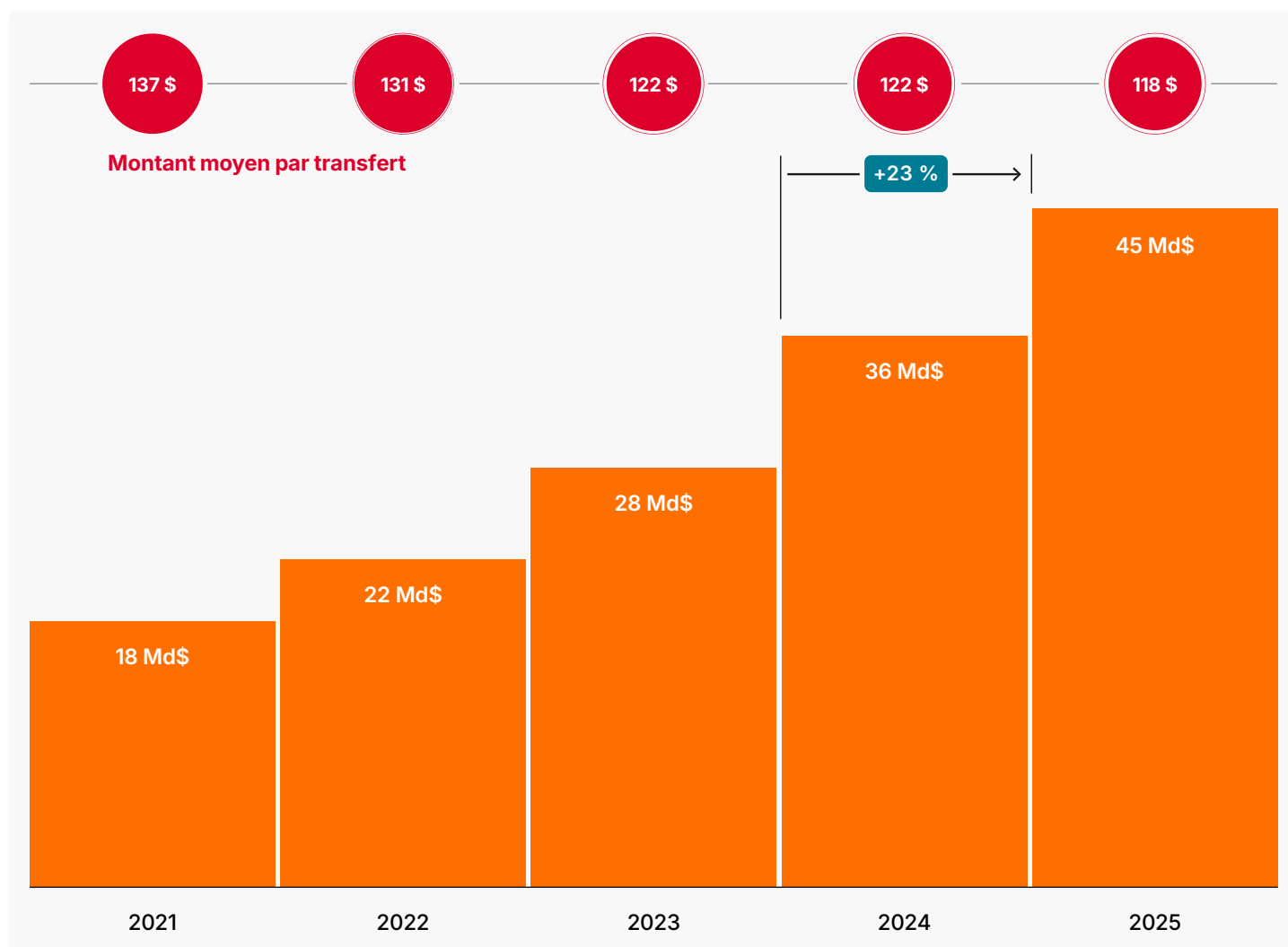
Source : Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Les transferts internationaux augmentent plus fortement en nombre qu'en montant

Les envois de fonds internationaux adossés au mobile money ont atteint 45 milliards de dollars en 2025, soit 23 % de plus que l'année précédente [\(figure 11 ↓\)](#). Leur nombre a progressé encore plus fortement (+28 %) pour atteindre 381 millions de transactions. Depuis 2021, les volumes d'opérations augmentent plus rapidement que les montants transférés, ce qui se traduit par une diminution du montant moyen par opération. Le mobile money est ainsi utilisé plus fréquemment pour envoyer ou recevoir des fonds, mais pour des montants plus faibles. L'Afrique subsaharienne représente les trois quarts du montant de ces transferts dans le monde, dont 39 % transitent par l'Afrique de l'Ouest et 28 % par l'Afrique de l'Est. C'est toutefois dans la région Asie de l'Est et Pacifique que le montant des transferts a augmenté le plus fortement (+32 %), suivie de l'Afrique subsaharienne (+27 %) et de l'Asie du Sud (+25 %).

Les transferts internationaux sont proposés par un nombre croissant de prestataires de services de mobile money. En 2025, 85 % des participants à l'enquête de la GSMA proposaient ce service, contre 77 % en 2023. Comme les années précédentes, les utilisateurs du mobile money ont reçu des transferts internationaux plus souvent qu'ils n'en ont envoyés. En juin 2025, ils étaient en moyenne 86 000 par participant à l'enquête à avoir reçu un transfert international, soit 11 % de plus qu'en septembre 2024. En revanche, le nombre moyen de personnes ayant émis un transfert international sur cette période a diminué de 2 % pour s'établir à 26 000. Ce constat s'explique en partie par des contraintes réglementaires. Près de 80 % des participants à l'enquête indiquent que la réglementation applicable aux transferts entrants est favorable, mais ils ne sont que 57 % à affirmer la même chose pour les transferts sortants.

Figure 11 Montant total des transferts internationaux effectués au moyen du mobile money 2021–2025



Source : Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

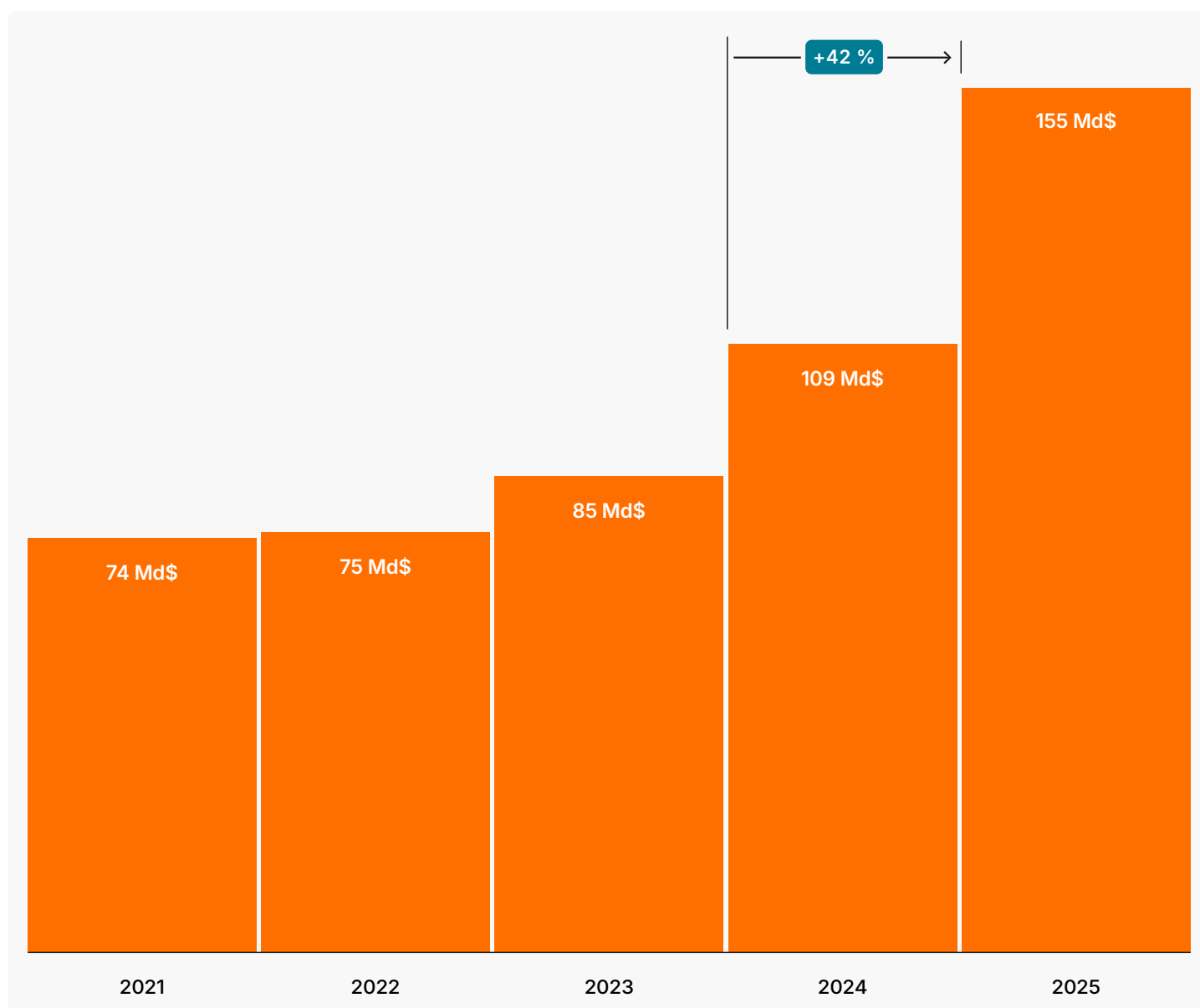
Les paiements marchands sont le cas d'usage qui enregistre la plus forte croissance

En 2025, les paiements marchands ont bondi pour atteindre 155 milliards de dollars au total (figure 12 ↓), ce qui en fait de loin le cas d'usage qui enregistre la plus forte croissance. Ils ont dépassé les paiements groupés pour devenir, en montant, la première catégorie d'opérations d'écosystème en 2025. L'Afrique de l'Est a représenté les trois quarts de cette croissance, suivie par l'Asie du Sud (10 %), l'Asie du Sud-Est (7 %) et l'Afrique centrale (5 %).

Les commerçants sont désormais beaucoup plus nombreux à accepter le mobile money comme moyen de paiement. Entre septembre 2024 et juin 2025, le nombre moyen

de comptes commerçants par prestataire participant à l'enquête de la GSMA a augmenté de 41 %. Le nombre de commerçants actifs sur un mois a également augmenté de 59 % sur la période, tandis que le nombre de comptes de mobile money actifs sur 30 jours par commerçant actif sur 30 jours s'inscrit en hausse de 28 %. Ces chiffres signifient que les commerçants qui acceptent le mobile money servent aujourd'hui en moyenne un nombre plus important d'utilisateurs. Si les paiements marchands en ligne demeurent moins fréquents que les paiements marchands en magasin, leur montant total a toutefois augmenté d'un tiers entre septembre 2024 et juin 2025.

Figure 12 Montant total des paiements marchands utilisant le mobile money 2021-2025



Source : Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Encadré 2 GCash s'associe à Google Pay pour faciliter les paiements quotidiens

Grâce à un nouveau partenariat, les utilisateurs de services de mobile money aux Philippines peuvent désormais lier directement leur portefeuille GCash à Google Pay. Les utilisateurs de GCash peuvent ainsi effectuer des paiements sans contact en magasin, dans les applications et en ligne, partout où Google Pay est accepté. Le déploiement a débuté fin 2025 auprès d'un groupe restreint d'utilisateurs et sera progressivement étendu à des millions d'autres Philippins. Cette collaboration s'appuie sur la présence locale de GCash associée à l'infrastructure mondiale de Google Pay pour renforcer le commerce numérique et physique. L'intégration élimine la saisie manuelle des informations de carte et repose sur la tokenisation des données de paiement : les numéros de carte ne sont ni stockés sur l'appareil ni partagés avec les commerçants. Elle offre ainsi aux utilisateurs davantage de simplicité et de sécurité pour leurs achats et leurs paiements du quotidien.

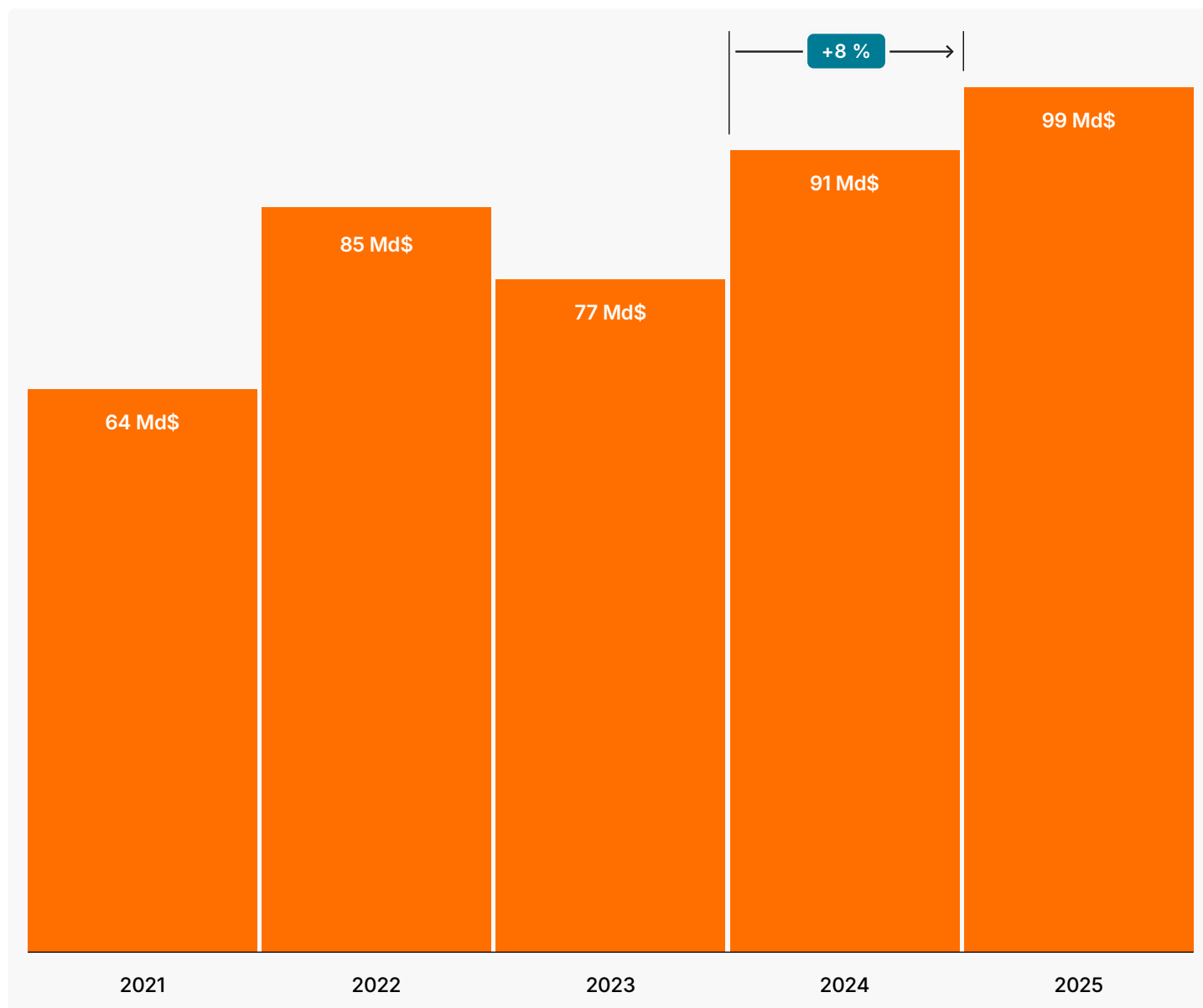


Les paiements de factures sont en forte croissance en dehors de l'Afrique

En 2025, les utilisateurs du mobile money ont consacré près de 100 milliards de dollars au paiement de factures, un chiffre en hausse de 8 % par rapport à l'année précédente (figure 13 ↓). En montant, plus des deux tiers de ces paiements ont été effectués en Afrique subsaharienne. Ils sont toutefois en plus forte augmentation dans les régions Amérique latine et Caraïbes (+18 %), Asie du Sud (+14 %) et Asie de l'Est et Pacifique (13 %) qu'en Afrique subsaharienne (+6 %). Il en est de même pour le nombre de paiements, en plus forte augmentation dans les régions Asie de l'Est et Pacifique (+21 %), Moyen-Orient et Afrique du Nord (+17 %) et Asie du Sud (+15 %) qu'en Afrique subsaharienne (+7 %).

Les utilisateurs du mobile money ont pris l'habitude de payer leurs factures sur leur téléphone portable. En réponse à cette forte demande, la quasi-totalité des prestataires interrogés (97 %) proposent ce service. En juin 2025, ils ont traité des paiements de factures pour près d'un million d'utilisateurs uniques par prestataire en moyenne. Plus de la moitié des prestataires interrogés indiquent que les paiements de factures d'électricité constituent la principale catégorie d'opérations en montant.

Figure 13 Montant total des paiements de factures via le mobile money 2021-2025



Source : Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

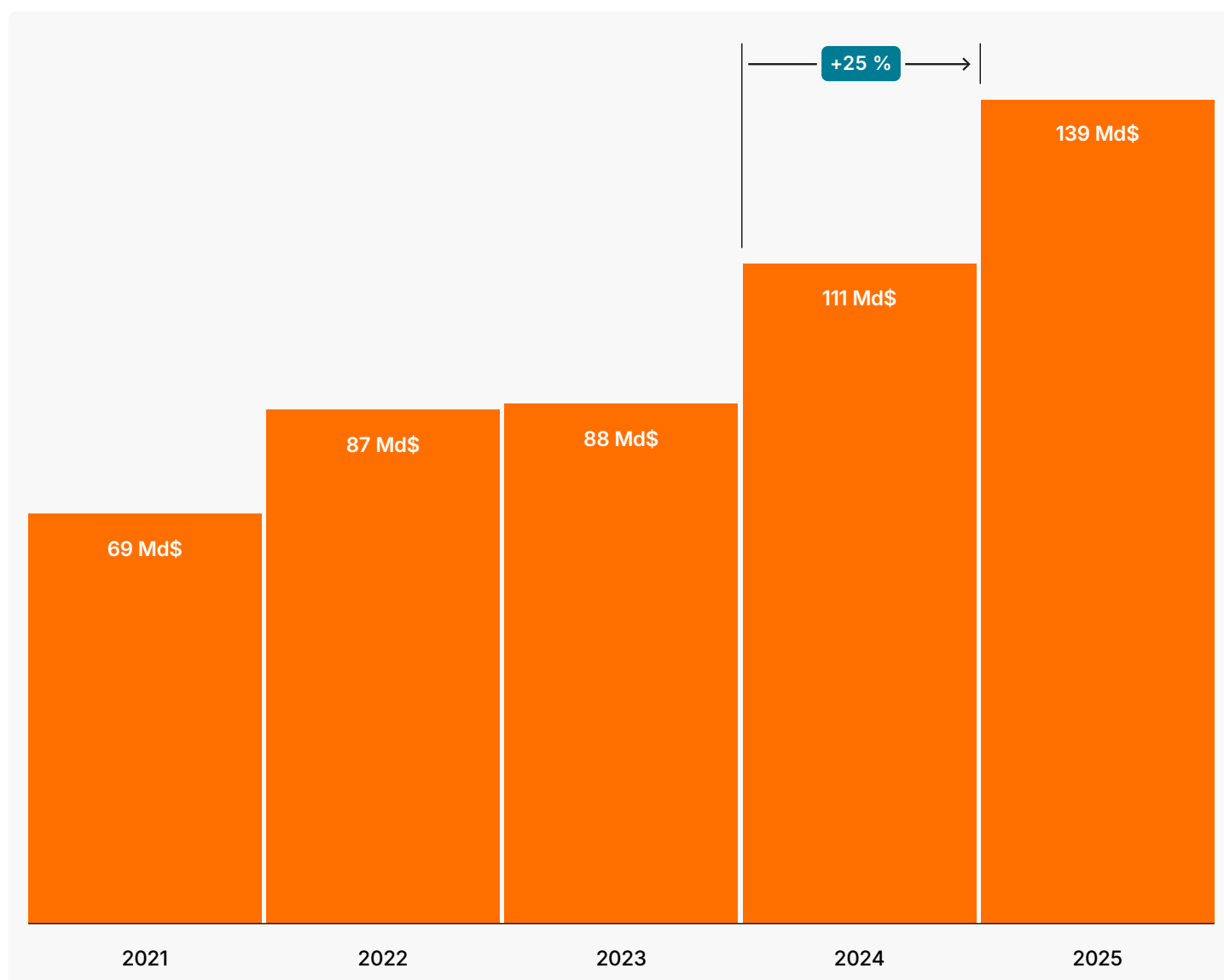
Les paiements groupés sont en hausse de 25 %

En montant, les paiements groupés ont augmenté de 25 % en 2025 pour atteindre 139 milliards de dollars (figure 14 ↓). Ils se classent au deuxième rang des opérations d'écosystème, juste derrière les paiements marchands, tant en montant qu'en taux de croissance.

L'Afrique subsaharienne continue de dominer cette catégorie de paiements, représentant près de 70 % des opérations en nombre et en montant. La croissance du montant annuel a été significative dans les régions Moyen-Orient et Afrique du Nord (+40 %), Afrique subsaharienne (+26 %) et Asie du Sud (23 %). Le nombre de paiements s'inscrit également en forte croissance dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, en hausse de presque 50 % par rapport à 2024.

Parmi les participants à l'enquête de la GSMA, neuf prestataires sur dix offraient des services de paiements groupés en 2023, 2024 et 2025. Le nombre moyen de clients uniques par prestataire qui étaient destinataires d'un paiement groupé a augmenté de plus de la moitié entre septembre 2024 et juin 2025. Le mobile money demeure un moyen fiable de distribuer une assistance sous forme de transferts monétaires (espèces et/ou coupons) aux communautés touchées par des crises. En 2025, 46 % des prestataires interrogés avaient travaillé avec des organisations humanitaires pour des transferts de cette nature, contre 44 % en 2024. Cette collaboration concernait 26 organisations humanitaires en moyenne par prestataire, pour distribuer une aide à près de 80 000 bénéficiaires uniques par prestataire en 2025.

Figure 14 **Montant total des paiements groupés utilisant le mobile money 2021–2025**



Source : Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Les transferts entre banques et comptes de mobile money affichent une croissance soutenue

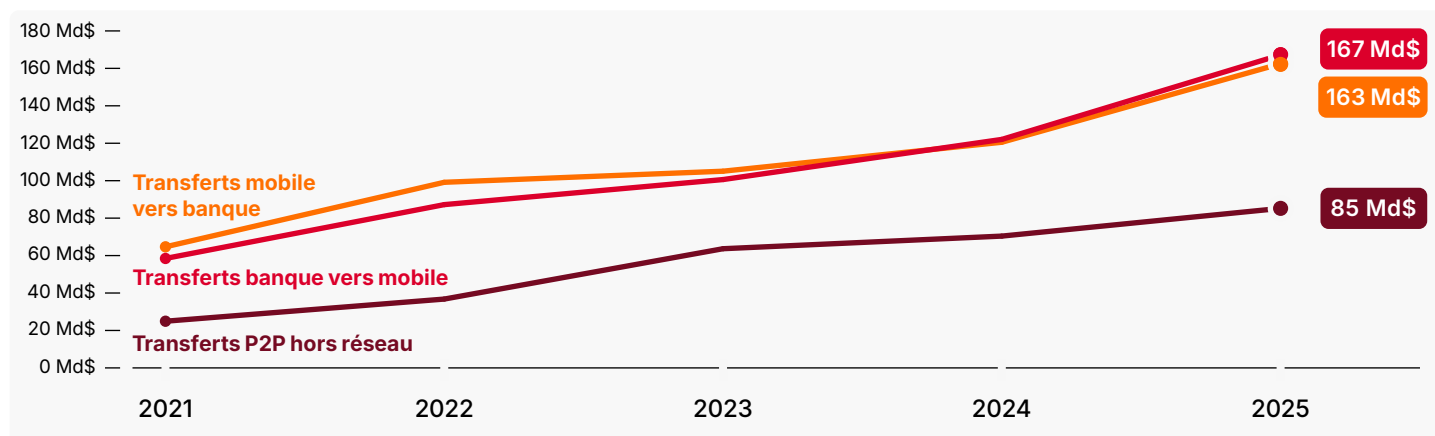
En montant, les transferts de banque à mobile (B2M) ont été la principale catégorie de transactions interopérables en 2025, atteignant au total 167 milliards de dollars, soit une hausse de 37 % par rapport à l'année précédente (figure 15 ↓). Les transferts de mobile à banque (M2B) suivent de près, totalisant 163 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 35 % par rapport à 2024. Les transferts P2P hors réseau ont progressé de 21 % pour atteindre 85 milliards de dollars.

Les transferts interopérables sont restés majoritairement concentrés en Afrique subsaharienne, qui est à l'origine de 60 % des volumes d'opération, en nombre comme en montant. D'autres régions affichent toutefois des rythmes de croissance plus élevés. En montant, la région Moyen-Orient et Afrique du Nord progresse ainsi de 38 %, l'Afrique

subsaharienne de 37 % et l'Asie du Sud de 30 %. En nombre de transferts, la région Moyen-Orient et Afrique du Nord progresse de 87 %, suivie de l'Asie du Sud (+37 %) et de l'Afrique subsaharienne (+28 %).

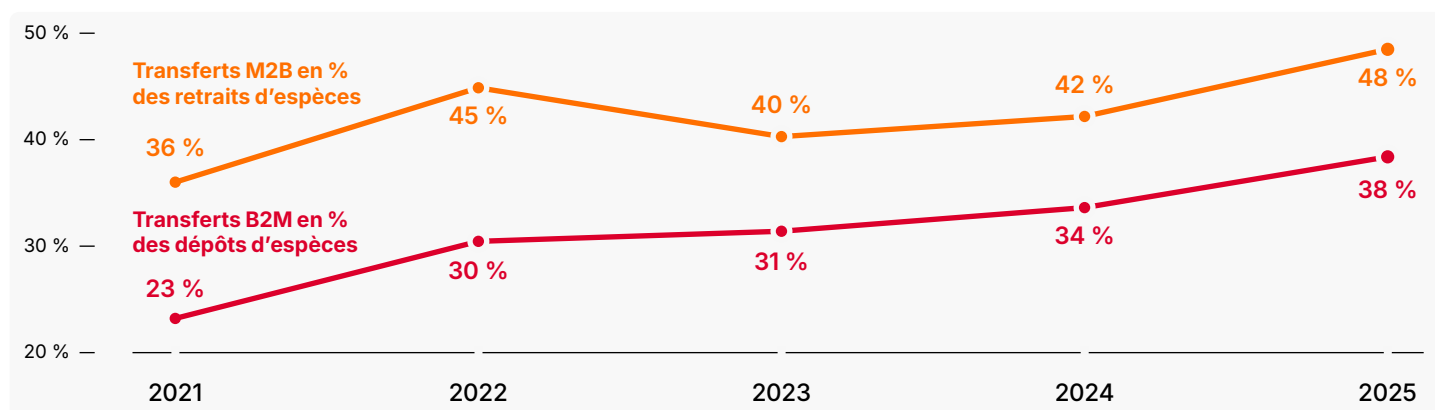
Chaque année, les portefeuilles de mobile money sont plus largement alimentés par des virements d'origine bancaire. Les flux B2M ont ainsi augmenté plus rapidement que les dépôts d'espèces au cours des dernières années, faisant passer le ratio des transferts B2M rapportés au montant des dépôts de 23 % en 2021 à 38 % en 2025 (figure 16 ↓). La part des transferts M2B a également augmenté dans les retraits, avec une croissance supérieure à celle des retraits d'espèces. Le rapport entre les deux types d'opérations est ainsi passé d'à peine plus d'un tiers en 2021 à près de la moitié en 2025.

Figure 15 Montant des transferts P2P hors réseau, banque à mobile et mobile à banque 2021–2025, Milliards



Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

Figure 16 Montant des transferts banque vers mobile (B2M) et mobile vers banque (M2B) rapporté au montant des dépôts et retraits d'espèces 2021–2025



Source Enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde et estimations de la GSMA

SERVICES FINANCIERS CONNEXES EN 2025

Figure 17 Nombre de participants à l'enquête de la GSMA proposant des services financiers connexes, par année



Source Enquêtes 2024 et 2025 de la GSMA sur l'adoption des services de mobile money dans le monde

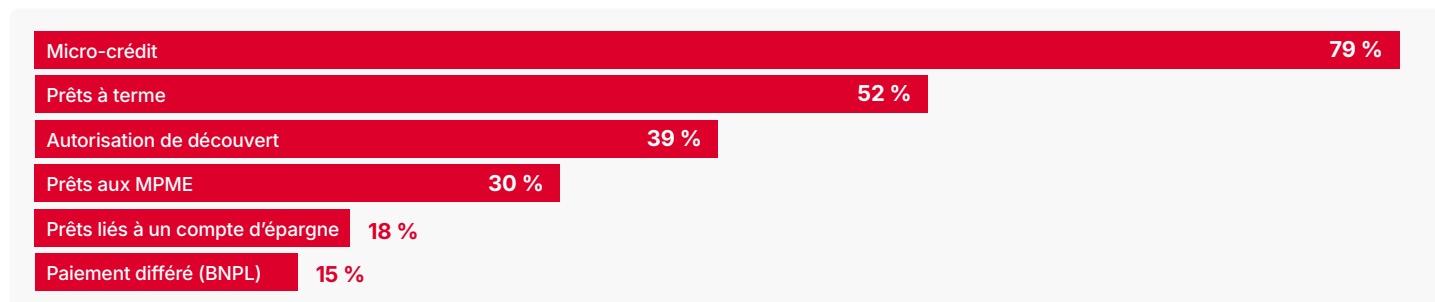
Remarque Les chiffres de 2025* incluent les données sur les produits de crédit, d'épargne et d'assurance de prestataires qui avaient participé à l'enquête 2024, mais pas à l'enquête 2025. Pour ces prestataires, nous avons supposé que les services financiers connexes proposés en 2024 l'étaient encore en 2025.

Crédit

Le crédit mobile demeure le service connexe le plus couramment proposé par les prestataires de services de mobile money. À fin juin 2025, 52 participants à l'enquête proposaient des produits de crédit à leurs utilisateurs, soit le même nombre qu'un an auparavant. Bien que ce chiffre n'ait pas varié, la demande a augmenté : le nombre de clients uniques ayant bénéficié d'un prêt par le biais de leur compte de mobile money a progressé d'un quart entre septembre 2024 et juin 2025. Sur la période, les participants à l'enquête enregistrent une augmentation de 20 % du nombre mensuel moyen de prêts décaissés, ainsi qu'une augmentation de 25 % du montant total de ces prêts.

De nombreux utilisateurs du mobile money sont sensibles au prix et disposent d'un budget limité, ce qui fait de l'accessibilité financière un enjeu crucial. Cette réalité se reflète dans la typologie des prêts proposés par les prestataires de mobile money : près de 80 % des participants à l'enquête proposent des crédits de montant inférieur ou égal à 20 dollars, plus de la moitié proposent des prêts de plus de 20 dollars (prêts à terme) et près de 40 % autorisent des découverts (figure 17 ↓). Ils sont moins d'un tiers à proposer des prêts destinés aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) et moins d'un sur cinq à offrir des crédits conditionnés à la détention d'un compte d'épargne ou des solutions de paiement différé (« BNPL », de l'anglais « buy now, pay later » : achetez maintenant, payez plus tard).

Figure 18 Produits de crédit proposés par les participants de l'enquête de la GSMA
Proportion offering loans by type, 2025



Source Enquête 2025 de la GSMA sur l'adoption des services de mobile money dans le monde

Encadré 3

Les partenariats au service de l'inclusion et du bien-être financier

En 2025, Orange Money Group s'est associé à JUMO, un prestataire de « banking-as-a-service », afin de lancer des produits de crédit. Dans le cadre de cette collaboration, JUMO met à disposition son infrastructure de notation de crédit fondée sur l'intelligence artificielle ainsi que ses capacités de gestion des prêts, tandis qu'Orange Money offre l'accès à une clientèle acquise à sa marque. Le projet vise à proposer une gamme de produits de crédit destinés aux personnes non bancarisées, via l'application Orange Money et les canaux USSD. Le déploiement a débuté dans les régions francophones d'Afrique, à commencer par le Burkina Faso, avant une extension prévue au Mali et au Botswana.

La grande majorité des participants à l'enquête de la GSMA qui proposent des services de crédit le font en partenariat avec des banques et des établissements financiers (82 %), tandis que 39 % collaborent avec des fintechs. Le partenariat entre Orange Money et JUMO est une illustration de la manière dont les prestataires de services de mobile money et les fintechs peuvent s'appuyer sur la technologie pour proposer, à grande échelle, des solutions financières abordables et accessibles. Présent dans 16 pays, le groupe Orange Money propose des services de mobile money à plus de 100 millions de clients.⁶ Fort de cette base d'utilisateurs, ce partenariat offre la possibilité d'aller au-delà de l'inclusion financière pour améliorer la santé financière de millions de personnes.

⁶ Orange Money Group, « Orange Money Group and fintech JUMO join forces to expand credit services in Africa » (28 juillet 2025)



Épargne


Les prestataires de services de mobile money sont presque aussi nombreux à proposer des produits d'épargne que des produits de crédit. En 2025, par rapport à 2024, ils étaient six de plus parmi les participants à l'enquête de la GSMA à proposer un produit d'épargne. Il en découle une

augmentation de 31 % du nombre total de clients uniques ayant transféré des fonds vers un compte d'épargne entre septembre 2024 et juin 2025. Le nombre moyen de clientes uniques ayant transféré des fonds vers un compte d'épargne a également augmenté de près d'un tiers sur la période.

Assurance

Le nombre de prestataires proposant des produits d'assurance a augmenté plus fortement que celui des prestataires offrant des produits de crédit ou d'épargne. Par rapport à l'année précédente, ils étaient un tiers de

plus à proposer des solutions d'assurance mobile en 2025. Parmi les prestataires concernés, 44 % proposaient une assurance vie ou santé. Le mobile money reste en effet un moyen simple et efficace de payer des primes d'assurance.



Encadré 4 Le mobile money comme levier d'épargne grâce aux micro-placements

L'épargne mobile peut aider les communautés défavorisées à se constituer un patrimoine. Yinvesta est un fonds commun de micro-investissement qui canalise les contributions des utilisateurs vers un fonds de revenu. Il a été lancé en avril 2025 en Ouganda dans le cadre d'une collaboration entre MTN MoMo et Sanlam Investments. Ce produit contribue à faire progresser l'inclusion financière en associant le réseau de mobile money de MTN et l'expertise de Sanlam en matière de gestion d'actifs pour rendre l'investissement accessible à tous.

Les utilisateurs ont la possibilité d'investir à partir de 0,28 \$ via les canaux USSD ou l'application MTN MoMo et de bénéficier d'un rendement annuel pouvant atteindre 12 %, crédité quotidiennement.^{7,8} Le fonds Yinvesta est agréé et supervisé par l'Autorité des marchés financiers de l'Ouganda. Les fonds des clients sont mutualisés et investis dans des instruments relativement sûrs, tels que des bons du Trésor, des obligations d'État et des dépôts bancaires par l'intermédiaire du Sanlam Income Fund. L'objectif consiste à préserver le capital tout en offrant des rendements réguliers, comparables à ceux des placements monétaires, ce qui fait de Yinvesta un outil d'épargne et de génération de revenus plutôt qu'un produit d'investissement à haut risque.

⁷ MTN Mobile Money et Sanlam Investments East Africa, « MTN MoMo and Sanlam Investments launch Yinvesta to transform investment access in Uganda » (17 avril 2025)

⁸ Agence Ecofin, « MTN MoMo Uganda and Sanlam launch micro-investment unit trust 'Yinvesta' » (22 avril 2025)

Le mobile money comme levier d'adoption de la micro-assurance

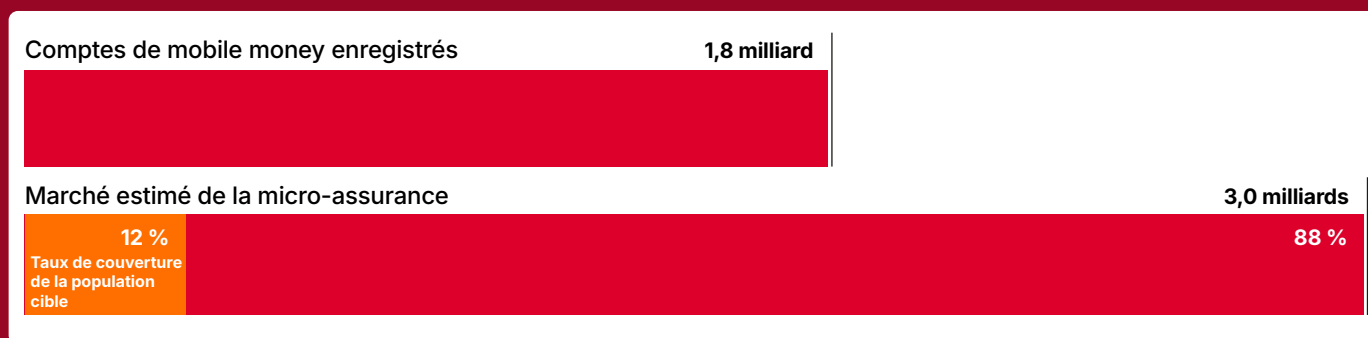
Les opérateurs de réseaux mobiles (ORM) et les prestataires de services de mobile money sont considérés comme des partenaires de distribution naturels pour l'assurance, en raison de leur couverture, de la confiance que leur accordent les clients et de leur infrastructure de paiement numérique. En 2025, la GSMA s'est associée au Microinsurance Network (MiN) pour réaliser un rapport sur les produits de micro-assurance proposés par le biais de la téléphonie mobile.⁹

Selon le rapport, le marché cible mondial de la micro-assurance s'élevait à 3 milliards de personnes en 2023. Parmi celles-ci, 12 % seulement étaient titulaires d'un contrat d'assurance (figure 19 ↓). La même année, on dénombrait au moins 1,8 milliard de comptes de mobile

money enregistrés. Rapporté à l'ampleur du marché encore non couvert, ce chiffre fait ressortir le potentiel considérable offert par l'assurance mobile pour réduire le déficit de protection.

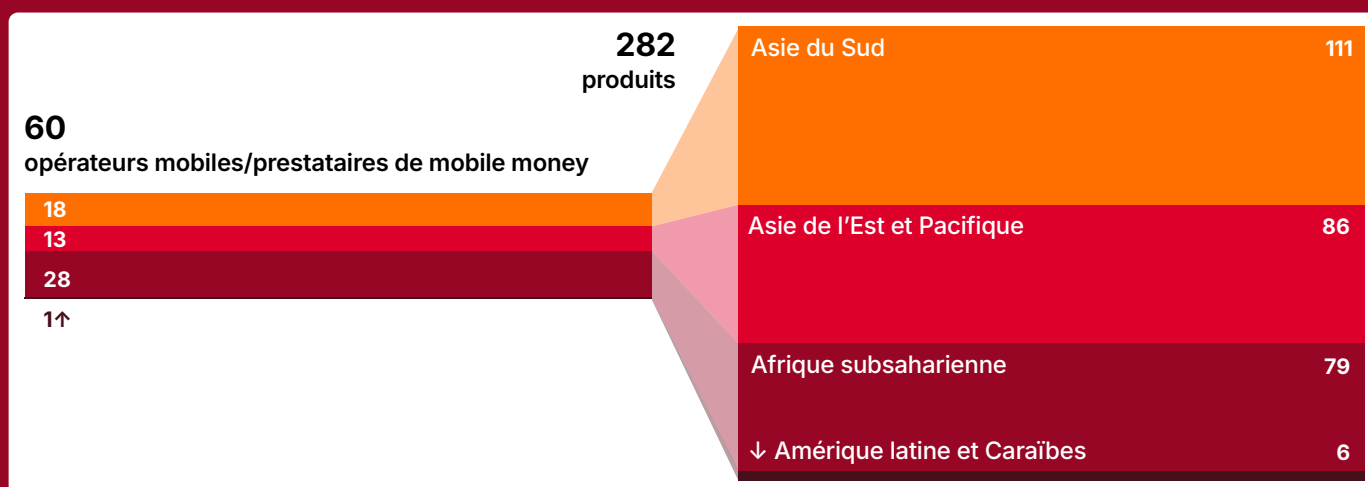
En 2025, il existait 282 produits de micro-assurance mobiles proposés par 60 opérateurs mobiles ou prestataires de services de mobile money dans 26 pays (figure 20 ↓). Si près de la moitié de ces pays se trouvent en Afrique subsaharienne, ils ne représentent qu'un quart du nombre total de produits offerts. Les opérateurs et prestataires d'Asie proposent une part plus importante de ces produits. Au niveau mondial, plus de la moitié de ces produits d'assurance mobile sont des assurances vie ou santé.

Figure 19 Comptes de mobile money enregistrés et marché estimé de la micro-assurance 2023



Source : GSMA Mobile money et Microinsurance Network

Figure 20 Distributeurs et produits de micro-assurance mobile par région 2025



Source : GSMA Insurance Tracker

9 GSMA et Microinsurance Network, *From Connectivity to Coverage: Scaling resilience through mobile-enabled microinsurance* (2025)

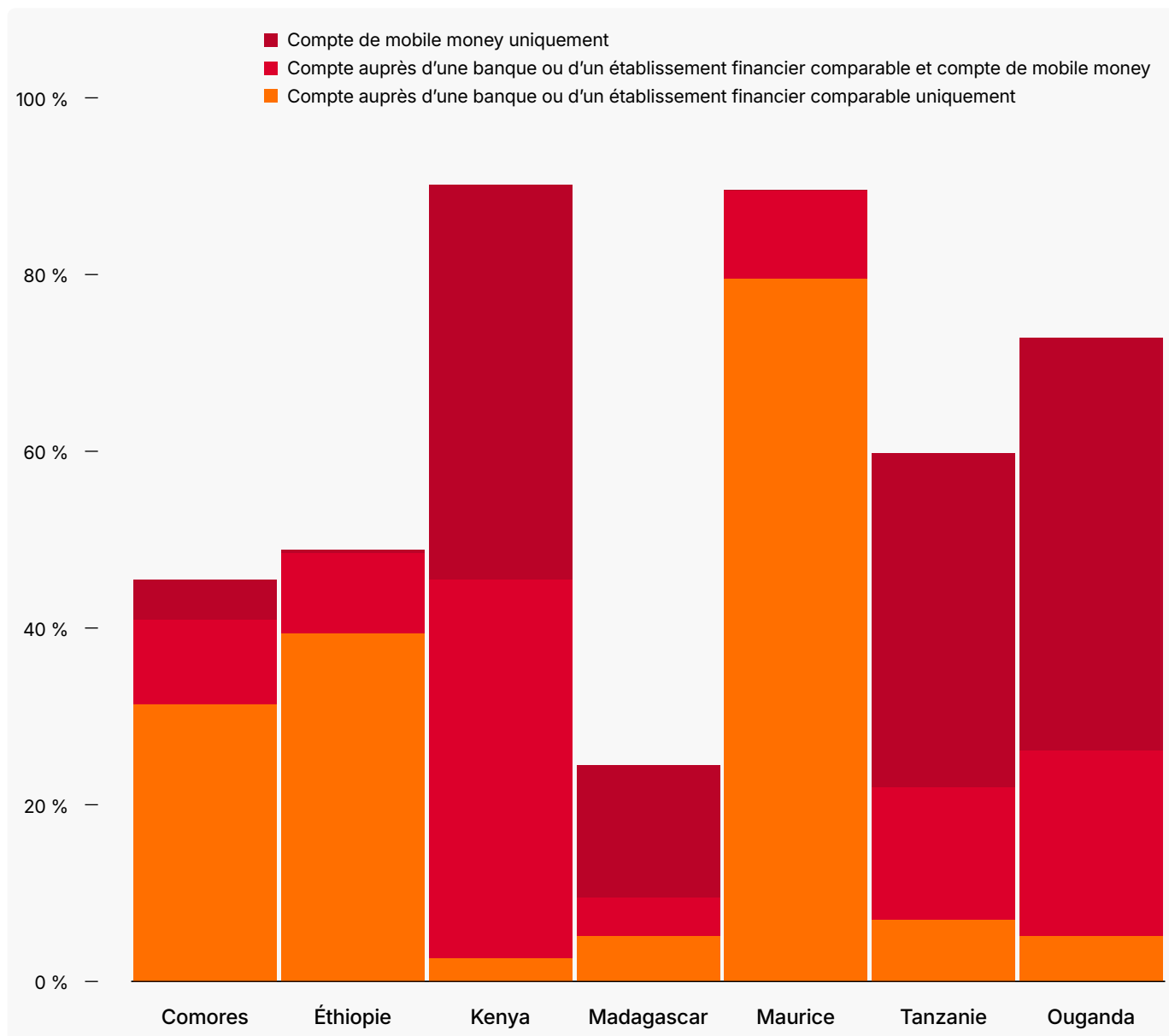
Perspectives Global Findex 2025

Épargne et crédit mobile en Afrique de l'Est

Avec près de 40 % des adultes titulaires d'un compte de mobile money, l'Afrique subsaharienne est la région qui affiche le taux de détention le plus élevé au monde.¹⁰ Elle se distingue également par le fait que pour 20 % des adultes, le mobile money représente leur unique compte financier formel. Le Kenya, la Tanzanie et l'Ouganda

figurent parmi les pays ayant les taux de détention les plus élevés au monde. L'expérience de ces pays peut servir de référence pour d'autres marchés d'Afrique de l'Est où le mobile money est encore peu développé (Comores, Éthiopie et Maurice) ou les comptes financiers peu répandus (Madagascar) [\(figure 21 ↓\)](#).

Figure 21 Population adulte détentrice d'un compte financier dans une sélection de pays d'Afrique de l'Est, Pourcentage, 2024



Source : Données Global Findex de 2025

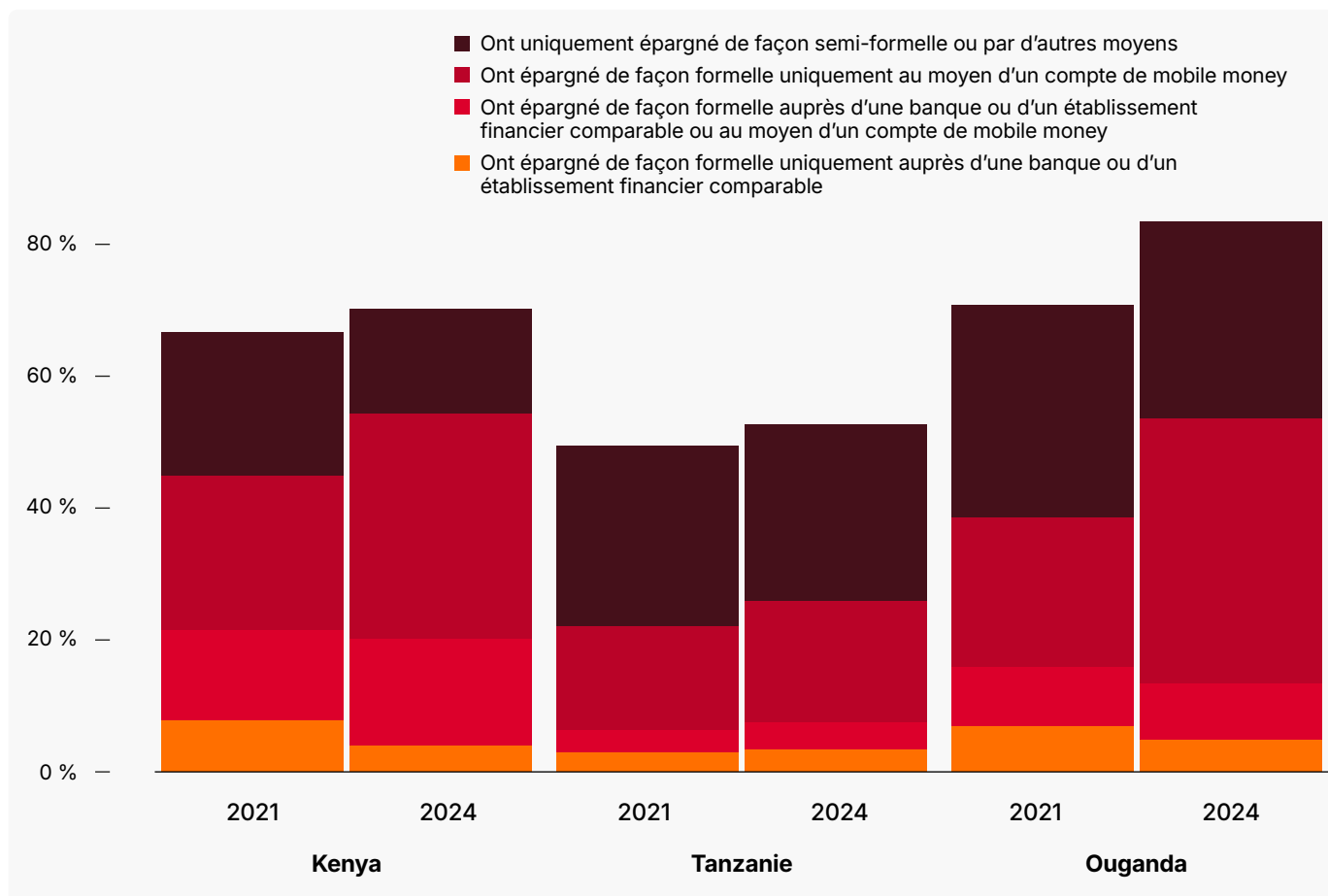
10 Banque mondiale, *Global Findex 2025* (2025)

L'épargne mobile renforce l'épargne globale

Lorsque la détention de comptes de mobile money progresse, leur utilisation à des fins d'épargne progresse également. En moyenne, 56 % de la population adulte des pays d'Afrique de l'Est dispose d'une épargne. Plus de la moitié de ces épargnants, soit 33 % de la population adulte, ont épargné de manière formelle au moyen d'un compte financier. Les autres l'ont fait de façon semi-formelle, par l'intermédiaire d'associations d'épargne (tontines) ou en confiant leur argent à une personne extérieure au foyer. Au Kenya, en Ouganda et en Tanzanie, la population adulte qui épargne de manière formelle utilise majoritairement un compte de mobile money plutôt qu'un compte ouvert auprès d'une banque, d'une institution de microfinance (IMF) ou d'une coopérative de crédit.

L'épargne mobile est souvent plus pratique que l'épargne bancaire. Sachant que les prestataires de services de mobile money disposent généralement d'un réseau plus étendu que celui des établissements financiers traditionnels,¹¹ les épargnants peuvent se tourner vers leurs agents locaux pour faire des dépôts fréquents et de faible montant sans que cela ne soit excessivement coûteux en termes de déplacement et de frais d'opération.¹² En 2024, un adulte sur deux avait épargné au moyen du mobile money au Kenya et en Ouganda ; ils étaient respectivement 34 % et 40 % à épargner uniquement sur un compte de mobile money (figure 22 ↓). En Tanzanie, 23 % des adultes avaient épargné sur un compte de mobile money.

Figure 22 population adulte ayant épargné au cours de l'année écoulée
Pourcentage, 2021 et 2024



Source Données Global Findex de 2025

Remarque Les personnes peuvent épargner de différentes manières, mais les catégories présentées dans la figure sont construites de manière à être mutuellement exclusives. Les catégories « Ont épargné de façon formelle » incluent les adultes qui ont épargné sur des comptes formels. La catégorie « Ont épargné de façon semi-formelle » comprend l'ensemble des adultes qui ont épargné de façon semi-formelle mais pas de façon formelle.

11 Economides, N., & Jeziorski, P. Mobile Money in Tanzania. New York: NYU Stern School of Business (2015).

12 Suri et al. Mobile Money. VoxDevLit, 2(2) (2023)

Le mobile money est la principale source de crédit formel sur certains marchés d'Afrique subsaharienne

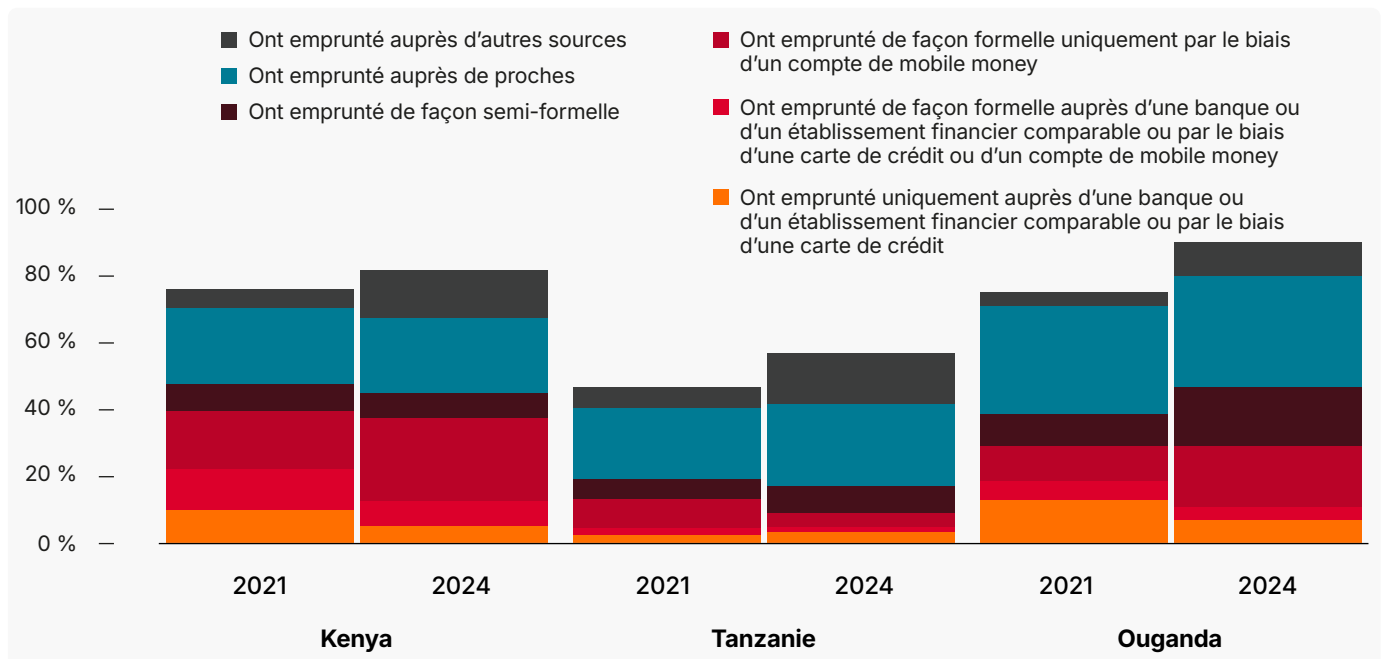
Outre l'épargne, les comptes de mobile money permettent également souvent à leurs titulaires d'accéder au crédit. Cela signifie que le prestataire de services de mobile money prête directement à ses clients ou distribue des prêts en collaboration avec une banque ou un autre prêteur. Les prêts liés au mobile money sont généralement de faible montant et de courte durée, avec des échéances de remboursement ne dépassant pas quelques semaines. En 2024, 7 % de la population adulte d'Afrique subsaharienne avait contracté un prêt par le biais d'un compte de mobile money, soit le même pourcentage qu'en 2021. Compte tenu du faible recours au crédit formel dans la région, les prêts liés au mobile money représentaient près de 60 % des emprunts formels en 2024.

Les marchés qui présentent un taux élevé de détention d'un compte de mobile money sont également ceux qui ont les taux d'emprunt les plus élevés auprès des prestataires de services de mobile money. Au Kenya, 32 % des adultes avaient contracté un prêt auprès d'un tel prestataire, y compris 25 % pour lesquels le mobile money était le seul canal d'emprunt. Cela représente

86 % de l'ensemble des emprunteurs formels (figure 23 ↓). En Ouganda, 22 % des adultes avaient contracté un prêt auprès d'un prestataire de services de mobile money, la quasi-totalité d'entre eux empruntant uniquement par le biais du mobile money.

Au Kenya comme en Ouganda, le pourcentage d'adultes ayant contracté un prêt de façon formelle a peu changé entre 2021 et 2024. Il est toutefois plus élevé en 2024 pour les prêts obtenus par le biais d'un compte de mobile money, alors que le pourcentage d'adultes empruntant uniquement auprès d'une banque ou d'un établissement financier comparable a diminué. Il est difficile de savoir si cette évolution est liée à l'offre (les banques réduisant leurs prêts ou collaborant avec les prestataires de services de mobile money) ou à la demande (les emprunteurs préférant les options non bancaires). Par ailleurs, la tendance à emprunter au moyen du mobile money n'est pas systématique dans les économies affichant un taux de pénétration élevé. En Tanzanie, le pourcentage d'adultes ayant contracté un prêt par le biais d'un compte de mobile money a ainsi baissé de près de la moitié, passant de 11 % en 2021 à 6 % en 2024.

Figure 23 Population adulte ayant contracté un prêt au cours de l'année écoulée
Pourcentage, 2021 et 2024



Source : Données Global Findex de 2025

Remarque : Les personnes peuvent emprunter auprès de différentes sources, mais les catégories présentées dans la figure sont construites de manière à être mutuellement exclusives. Les catégories « Ont emprunté de façon formelle » incluent les adultes qui ont emprunté de façon formelle auprès d'une banque ou d'un établissement financier comparable. La catégorie « Ont emprunté de façon semi-formelle » inclut tous les adultes qui ont emprunté de l'argent de façon semi-formelle mais pas de façon formelle.

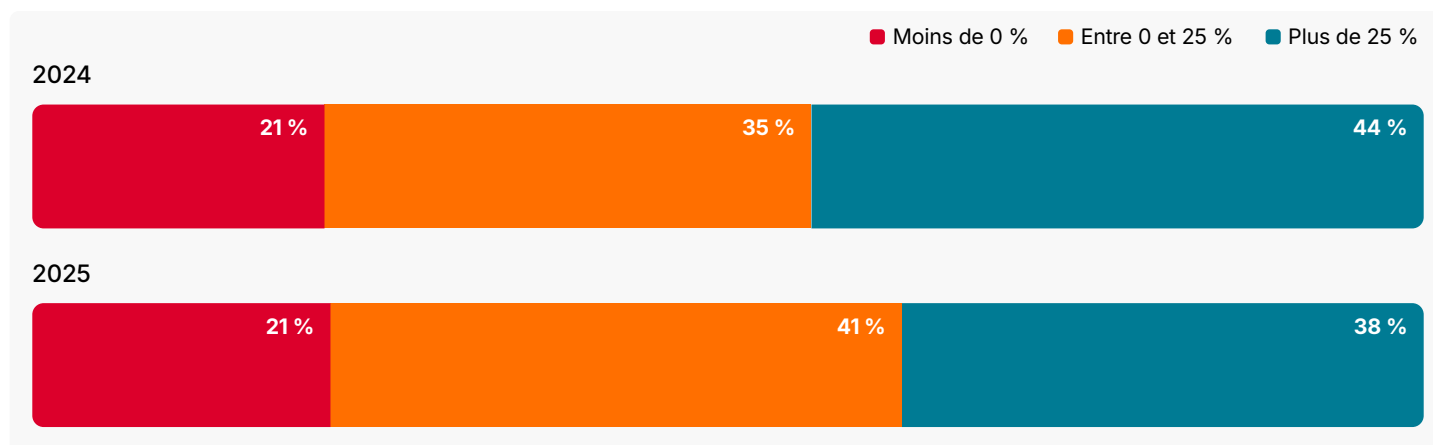
ÉVOLUTION DES REVENUS DU MOBILE MONEY EN 2025

Dans leur grande majorité, les participants à l'enquête 2025 de la GSMA sur les services de mobile money dans le monde ont une activité bénéficiaire. Le pourcentage de participants ayant un EBITDA¹³ positif est resté constant en 2025, à environ 80 % (figure 24↓).

Celui des participants ayant un EBITDA compris entre 0 et 25 % a légèrement augmenté par rapport à 2024, tandis que celui des participants ayant un EBITDA de plus de 25 % a diminué. Les frais facturés aux clients demeurent la principale source de revenus pour plus des deux tiers des participants à l'enquête, contre 80 % en 2024. Cette baisse relative reflète un effort de diversification des revenus des prestataires.

La rentabilité des prestataires interrogés a bénéficié de l'augmentation du revenu moyen par utilisateur (ARPU), qui est passé de 1,52 \$ en septembre 2024 à 1,75 \$ en juin 2025,¹⁴ soit une hausse de 15 %. Sur la même période, leur chiffre d'affaires total a augmenté d'environ 27 %, ce qui a directement contribué à la hausse de l'ARPU. Les commissions des agents ont augmenté de 22 % entre septembre 2024 et juin 2025, quasiment aussi rapidement que le chiffre d'affaires du mobile money. La croissance du chiffre d'affaires du mobile money s'est ainsi accompagnée d'une croissance des commissions encaissées par les agents, lesquelles représentent une source de revenus cruciale pour ces MPME.

Figure 24 EBITDA des prestataires de services de mobile money



Source Enquête 2025 de la GSMA sur l'adoption des services de mobile money dans le monde

13 EBITDA signifie « Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortisation » : bénéfice avant intérêts, impôts et dotations aux provisions et amortissements – un indicateur proche de l'excédent brut d'exploitation qui permet de mesurer la rentabilité de l'activité des entreprises

14 L'ARPU est calculé ici en divisant le chiffre d'affaires total du mobile money pour le mois considéré par le nombre total de comptes actifs sur le même mois pour l'ensemble des participants à l'enquête qui ont communiqué ces chiffres.



03 Tendances politiques et réglementaires de 2025

Le cadre politique et réglementaire des services financiers numériques (SFN) continue d'influencer l'activité des prestataires de services de mobile money. L'enquête 2025 de la GSMA interrogeait ces prestataires sur l'évolution de l'environnement réglementaire, leur demandant s'il était devenu, de leur point de vue, plus ou moins favorable. Plus de 60 % des prestataires interrogés déclarent ainsi que les règles relatives à l'interopérabilité, à la connaissance des clients (KYC) et à la protection du consommateur sont devenues plus favorables (figure 25 ↓).

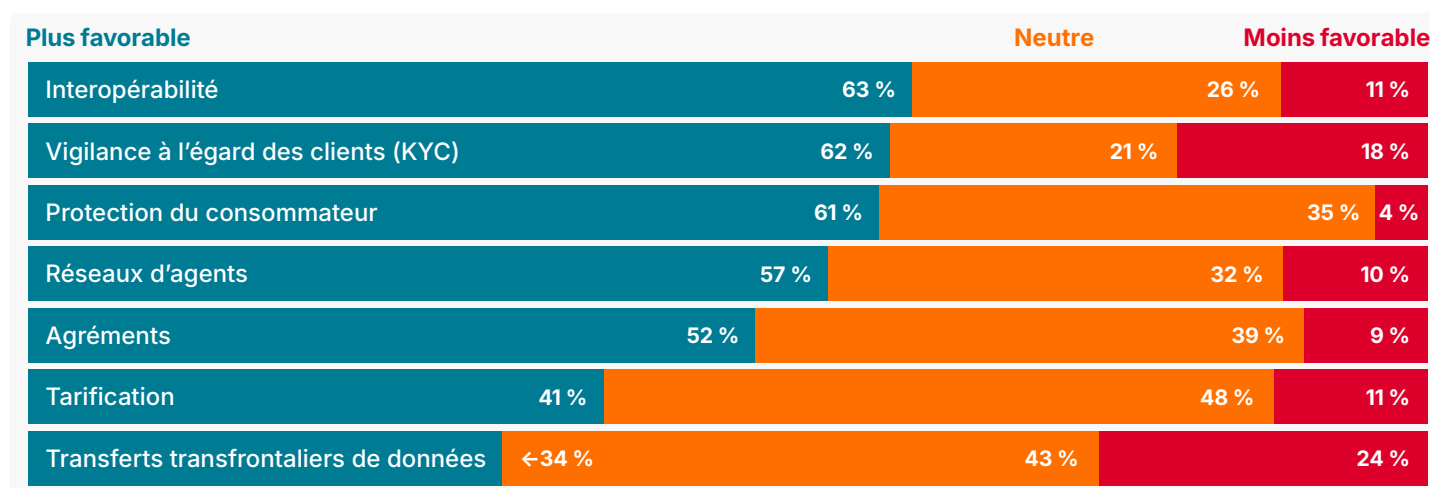
Dans les pays à revenu faible ou intermédiaire (PRFI), la taxation des opérations de mobile money est susceptible d'accroître leur coût pour les utilisateurs, ce qui peut freiner l'inclusion financière et réduire les revenus futurs. L'expérience du Ghana et d'autres pays démontre que cette taxation peut s'avérer régressive et contre-productive. Une régulation efficace, notamment en ce qui concerne les agents, demeure cruciale pour la croissance du secteur et l'inclusion financière.

L'infrastructure numérique publique (INP), qui intègre l'identité numérique, les paiements et l'échange de données, permet de fournir des services sécurisés et évolutifs. Son développement rapide ces dernières années a renforcé l'accès et l'interopérabilité au niveau mondial. Dans le secteur du mobile, elle ouvre des opportunités d'accès au dernier kilomètre et remodèle les marchés des paiements et des données, nécessitant une intégration technique et une gouvernance solide.

La fraude liée au mobile money demeure largement répandue : plus d'un quart des prestataires interrogés dans le cadre de l'enquête de la GSMA estiment que les fraudes commises par les consommateurs et les agents impactent avant tout les consommateurs. Les prestataires et les régulateurs s'efforcent de la combattre en utilisant l'intelligence artificielle (IA), le machine learning (ML), des campagnes de sensibilisation, des directives réglementaires et des programmes de certification. Ces outils permettant de renforcer la détection, la prévention et la confiance, tout en favorisant la collaboration et le partage d'informations sur les fraudes.

L'expansion et l'harmonisation transfrontalière du mobile money en Afrique pourraient réduire le coût des transferts, favorisant ainsi le développement des échanges commerciaux et l'intégration économique. Cependant, l'absence de cadres réglementaires harmonisés, la diversité des critères d'agrément et l'interopérabilité technique encore limitée représentent encore des obstacles majeurs, faisant ressortir la nécessité d'une politique coordonnée au niveau régional, ainsi que d'un renforcement des infrastructures.

Figure 25 Évaluation du cadre réglementaire des principaux aspects du mobile money 2025



Source : Enquête 2025 de la GSMA sur l'adoption des services de mobile money dans le monde

TAXATION DU MOBILE MONEY : UN RISQUE D'EXCLUSION SUPPLÉMENTAIRE POUR LES POPULATIONS PEU OU PAS BANCARISÉES

Dans de nombreux PRFI, le mobile money est devenu un pilier important de l'activité économique. La taxation des opérations de mobile money risque néanmoins de pénaliser des millions d'utilisateurs. Plusieurs mesures fiscales récentes ont ainsi accru le coût des opérations pour les utilisateurs finaux de différents marchés, entraînant un recul de l'inclusion financière et de la dématérialisation des espèces, voire des changements de politique. À la suite de vives critiques publiques, le Nigéria a ainsi suspendu en mai 2024 la taxe de cybersécurité de 0,5 % qui devait s'appliquer aux transferts électroniques,¹⁵ une décision qui illustre l'importance du mobile money pour les paiements quotidiens et les moyens de subsistance.

Malgré les progrès réalisés dans l'inclusion financière, de nombreux gouvernements continuent d'introduire des taxes propres au secteur dans le but d'accroître leurs recettes fiscales. Il s'agit le plus souvent d'un pourcentage appliqué au montant des transferts, retraits ou autres opérations. Lorsque ces taxes apparaissent, les utilisateurs se détournent souvent du mobile money pour revenir aux transactions en espèces. En Tanzanie, les données et modèles des opérateurs ont montré que l'imposition d'une telle taxe était associée à une baisse notable de l'activité de transferts P2P et de retraits en espèces.¹⁶ Plus généralement, ce sont les progrès réalisés en matière d'inclusion financière qui risquent d'être remis en cause.

Encadré 6

Introduction et suppression de l'e-taxe au Ghana

L'expérience du Ghana illustre l'enjeu de la taxation des opérations. Le 1er mai 2022, le pays a mis en place une taxe sur les transferts électroniques (« e-levy ») de 1,5 %. Cette taxe a ensuite été ramenée à 1 % le 11 janvier 2023 pour être enfin supprimée le 2 avril 2025.¹⁷ Dès son introduction, les consommateurs se sont efforcés d'éviter ce prélèvement, et plusieurs enquêtes ont documenté leurs stratégies d'adaptation, qui comprenaient notamment une réduction de leur usage du mobile money, le fractionnement des opérations et l'abandon des canaux numériques taxés.¹⁸

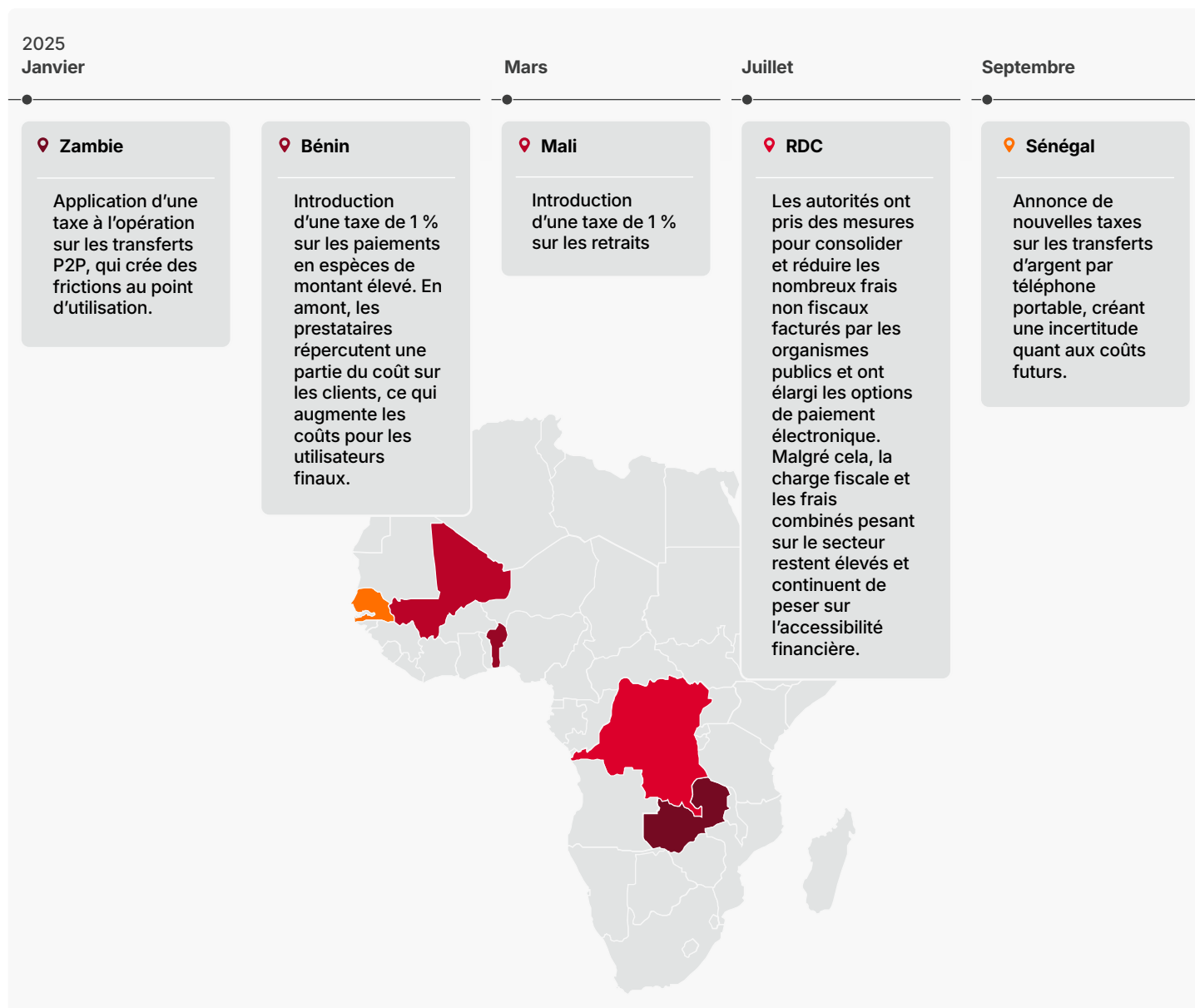
Si le montant total des opérations a continué d'augmenter en valeur nominale, les recettes de l'État se sont révélées largement inférieures aux prévisions. Les chiffres officiels montrent que l'e-levy n'a pas produit les résultats initialement attendus, bien qu'il ait dépassé les objectifs révisés de 2022–2023.¹⁹ Il est rapidement devenu impopulaire et était largement considéré comme un obstacle à l'adoption du numérique. Sa suppression en avril 2025 a été une reconnaissance de son impopularité et de son incompatibilité avec les objectifs de développement des paiements numériques,²⁰ qui rendaient sa suppression inévitable.

- 15 F. Onuah, « Nigeria suspends cybersecurity levy amid cost of living crisis » [Le Nigéria suspend la taxe sur la cybersécurité en raison de la crise du coût de la vie], 14 mai 2024.
- 16 GSMA, *Tanzania Mobile Money Levy Impact Assessment* (2023)
- 17 Afrobarometer, « Repeal of the electronic transaction levy (e-levy) aligns with Ghanaians' wishes ahead of 2024 election » [L'abrogation de la taxe sur les transactions électroniques (e-levy) répond aux souhaits des Ghanéens à l'approche des élections de 2024], 3 avril 2025.
- 18 Afrobarometer, « Majority of Ghanaians oppose e-levy, not confident it will fund development programmes, new Afrobarometer study shows » [La majorité des Ghanéens s'opposent à la taxe électronique, ne croyant pas qu'elle permettra de financer des programmes de développement, selon une nouvelle étude d'Afrobarometer], 13 juillet 2022.
- 19 Centre International pour la Fiscalité et le Développement (ICTD), « Insights on Ghana's e-levy: What do we know nearly two years on? » [Perspectives sur la taxe électronique au Ghana : que savons-nous près de deux ans plus tard ?], 1er mars 2024.
- 20 ICTD, « Ghana's e-levy: 3 lessons from the abolished mobile money tax », 1er avril 2025.

En 2025, les politiques fiscales du mobile money ont créé un risque d'exclusion des utilisateurs à faibles revenus sur plusieurs marchés (figure 26 ↓), entraînant potentiellement une augmentation des frais et une réduction de l'usage des services qui pourraient ramener des segments traditionnellement non bancarisés vers les transactions en espèces. Ces expériences confirment une règle constante : la taxation des opérations de mobile money est régressive et contre-productive, pénalisant plus particulièrement les ménages à faibles revenus qui dépendent de transferts fréquents et de faible montant pour leurs besoins quotidiens.

La sensibilité au prix peut affecter tout l'écosystème du mobile money, car une augmentation aussi modeste que 0,5 % peut avoir une incidence sur le comportement des consommateurs. Les gouvernements qui imposent des taxes collectent souvent des recettes inférieures à ce qui était attendu, comme en atteste l'exemple du Ghana. Au lieu d'apporter une marge de manœuvre budgétaire fiable, ces taxes risquent d'éroder la confiance à l'égard des services financiers et d'annuler les progrès réalisés en matière d'inclusion. Les données sont claires : le mobile money ne doit pas être taxé au niveau des opérations. Les gouvernements en quête de recettes fiscales supplémentaires devraient plutôt renforcer l'imposition plus générale, telle que l'impôt sur le revenu ou les taxes à la consommation, de manière à ce que le mobile money puisse continuer à stimuler l'inclusion, l'innovation et la croissance.

Figure 26 Chronologie de la taxation des services de mobile money 2025



Sources multiples

L'innovation réglementaire au service des agents du mobile money

Dans plusieurs PRFI, l'innovation réglementaire a contribué au succès des réseaux d'agents du mobile money. Un large consensus s'est dégagé depuis une dizaine d'années sur les règles fondamentales nécessaires à un écosystème d'agents prospère. Parmi les facteurs clés figurent la reconnaissance juridique des émetteurs de monnaie électronique (EME), des règles claires et proportionnées pour les opérations des agents, des obligations de protection des consommateurs, la protection explicite des fonds des clients et des cadres de surveillance. Ces éléments constituent les conditions de base pour le développement des réseaux d'agents.

L'expérience récente du secteur montre toutefois que le simple respect de ces exigences de base ne garantit ni le succès, ni l'expansion généralisée des réseaux d'agents. La manière dont les règles sont conçues et appliquées joue en effet un rôle déterminant : les critères d'éligibilité des agents, les frais de licence, les obligations de déclaration et les exigences en matière de liquidité peuvent favoriser un développement inclusif des réseaux ou, au contraire, freiner leur croissance.

Au Nigéria, par exemple, les réformes réglementaires ont assoupli les conditions d'autorisation des agents et favorisé l'arrivée d'acteurs non bancaires sur le marché. Il en a résulté une forte augmentation du nombre d'agents enregistrés, passé de 83 500 en 2018 à 1,3 million en 2022 dans le cadre du Shared Agent Network Expansion Facility (SANEF). De façon similaire, la décision de la Tanzanie de lever la règle d'exclusivité et d'autoriser l'agrément d'émetteurs de monnaie électronique non bancaires a permis une croissance

rapide des réseaux, qui sont passés de 2 757 agents au total en 2008 à 280 675 en 2016. Ces évolutions ont favorisé l'émergence de nouveaux modèles de services et la progression de l'inclusion financière.

À l'inverse, les défauts de conception dans la réglementation ou les lacunes dans sa mise en œuvre peuvent freiner les progrès. Les conditions d'éligibilité strictes de l'Ouganda et leur application inégale ont amené le nombre d'agents enregistrés à baisser de 580 à 434 en 2022 dans les principaux districts. Cet exemple met en lumière l'importance de la précision réglementaire et des capacités locales. Les plafonds de frais, mis en place sur certains marchés pour protéger les consommateurs, ont entraîné une baisse des marges des agents et découragé l'expansion en milieu rural. Des mesures bien intentionnées peuvent ainsi avoir des conséquences imprévues.

La phase suivante de développement des réseaux d'agents nécessitera une compréhension plus approfondie des dynamiques en jeu : le rôle des banques, des opérateurs de réseaux mobiles, des associations d'agents et des mécanismes qui renforcent ou érodent la confiance au sein des réseaux d'agents. L'innovation réglementaire ne se limite pas à l'élaboration des règles ; elle repose également sur l'apprentissage adaptatif et l'élaboration concertée des politiques publiques. Pour permettre au secteur du mobile money de se développer pleinement, il est essentiel de réduire les décalages entre la réglementation officielle et les réalités locales, afin que le cadre réglementaire soutienne et stimule efficacement la prochaine génération de réseaux d'agents.

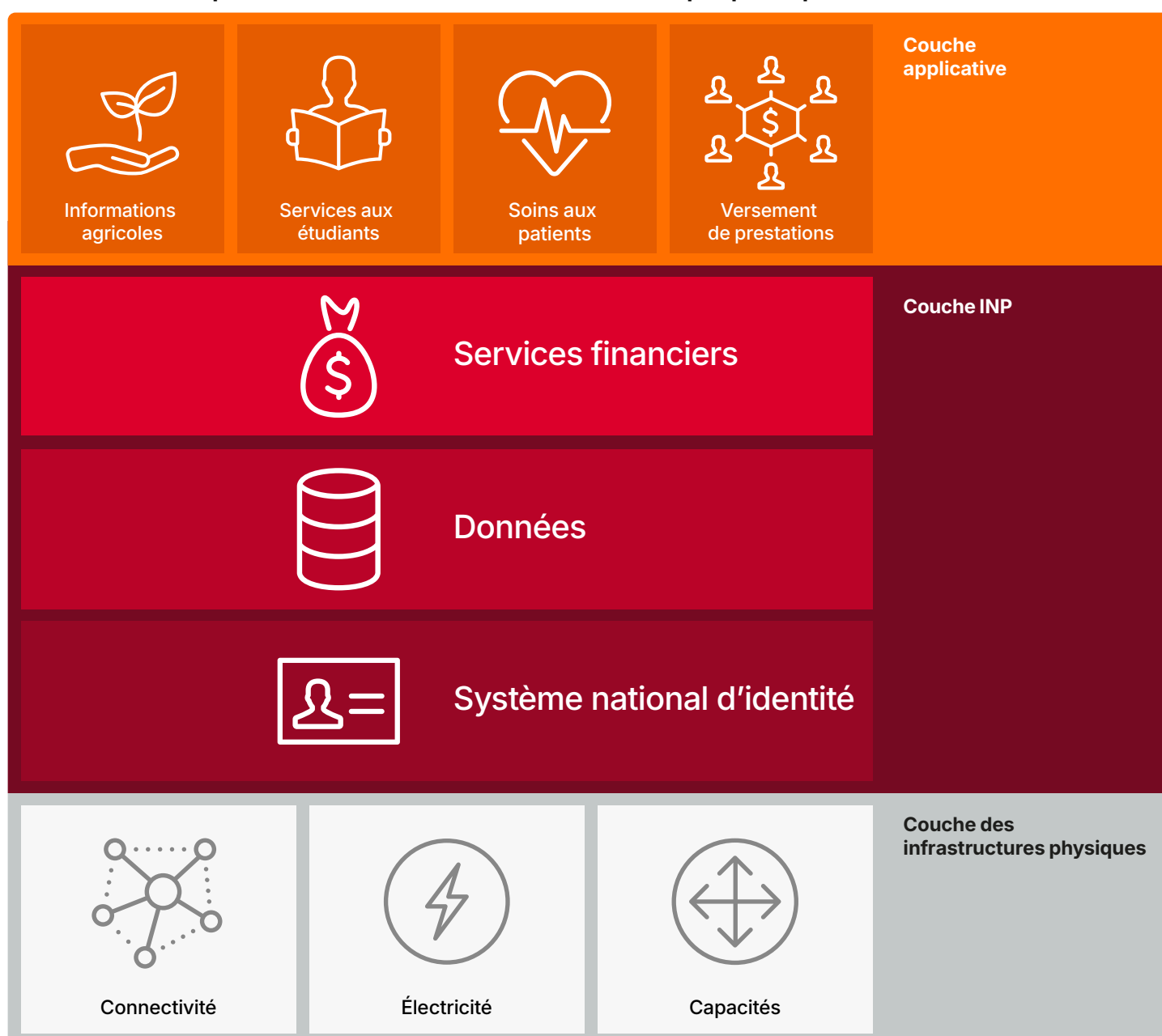


L'ESSOR DES INFRASTRUCTURES NUMÉRIQUES PUBLIQUES

Les infrastructures numériques publiques (INP) s'imposent progressivement comme un pilier fondamental des stratégies de transformation numérique à travers le monde. Reposant sur un ensemble de systèmes interopérables – tels que l'identité numérique, les paiements numériques et l'échange de données – les INP permettent aux pouvoirs

publics et aux entreprises de proposer des services intégrés, sécurisés et évolutifs pour un public de masse. La collaboration entre le secteur public et le secteur privé est de plus en plus reconnue comme un aspect essentiel du développement des INP, compte tenu de la diversité des actifs et des compétences nécessaires.

Figure 27 Les composantes d'une infrastructure numérique publique (INP)



Source R. Bandura et M. McLean, *Unpacking the Concept of Digital Public Infrastructure and Its Importance for Global Development* (2023)

Depuis 2022, les initiatives d'infrastructure numérique publique ont connu une montée en puissance rapide dans plusieurs régions :

- **Paiements** : Plus de 100 pays ont lancé des systèmes de paiement instantané.²¹ En 2024, le système Pix du Brésil, un leader mondial en la matière, était utilisé par 96 % des adultes et 84 % des entreprises, traitant 63,4 milliards d'opérations pour un montant total de 4 500 milliards de dollars²²
- **Identité** : Près de 4,4 milliards de personnes (soit 55 % de la population mondiale) disposent désormais d'une identité numérique reconnue par les pouvoirs publics qui permet la vérification d'identité à distance. Cependant, près de 3,3 milliards de personnes (situées principalement dans les PRFI) n'ont pas encore accès à une identité officielle en ligne.²³
- **Échange de données** : Des plateformes pilotes sont actuellement testées en Afrique dans des secteurs tels que la santé, l'agriculture et la protection sociale, afin d'améliorer l'interopérabilité intersectorielle.²⁴

Les INP offrent de nombreuses opportunités pour le secteur du mobile. Les canaux mobiles assurent déjà un accès de « dernier kilomètre » grâce aux identités liées aux cartes SIM, aux portefeuilles mobiles et aux services fondés sur l'USSDP.²⁵ Par ailleurs, les systèmes d'INP interopérables ont le potentiel de transformer les marchés des paiements, des données et des services à valeur ajoutée. À titre d'exemple, l'interface de paiement unifiée de l'Inde (*Unified Payments Interface* – UPI) a favorisé une forte augmentation des volumes d'opérations et modifié la répartition des revenus.²⁶ À mesure que les INP se développent, leur évolution met en lumière le rôle clé du mobile dans leur déploiement, ainsi que l'impact de la participation à ces initiatives sur la dynamique du secteur.



Encadré 7 **Enjeux techniques pour le secteur du mobile**

 Exigences d'intégration	 Scalabilité et résilience	 Gouvernance des données
Les systèmes d'INP nécessitent souvent des API standardisées, des protocoles d'authentification harmonisés et des garanties de connectivité.	Les réseaux mobiles sont essentiels pour permettre aux plateformes d'INP de fonctionner à l'échelle du marché de façon fiable et sécurisée.	Les opérateurs de réseaux mobiles sont de plus en plus impliqués dans les discussions portant sur les normes de données, la protection de la vie privée et l'interopérabilité intersectorielle.

21 J. Frost et al., « *Fast payments: design and adoption* », *Revue trimestrielle de la BRI*, Banque des règlements internationaux (BRI) (2024)

22 S. Mensah, « *Travel Notes – Converging Forces for Inclusion: Lessons from Pix Brazil* », Fondation AfricaNenda (2025)

23 Selon les données ID4D les plus récentes de la Banque mondiale (2023/24), 81 pays offrent une identité numérique reconnue par les pouvoirs publics qui permet la vérification d'identité à distance. Ces systèmes couvrent près de 4,4 milliards de personnes, soit environ 55 % de la population mondiale. En revanche, 3,3 milliards de personnes (environ 42 % de la population mondiale) n'ont pas encore accès à une identité officielle accessible en ligne.

24 PNUD, *Accelerating the SDGs through digital public infrastructure* (2023)

25 Unstructured Supplementary Service Data : données de services supplémentaires non structurées.

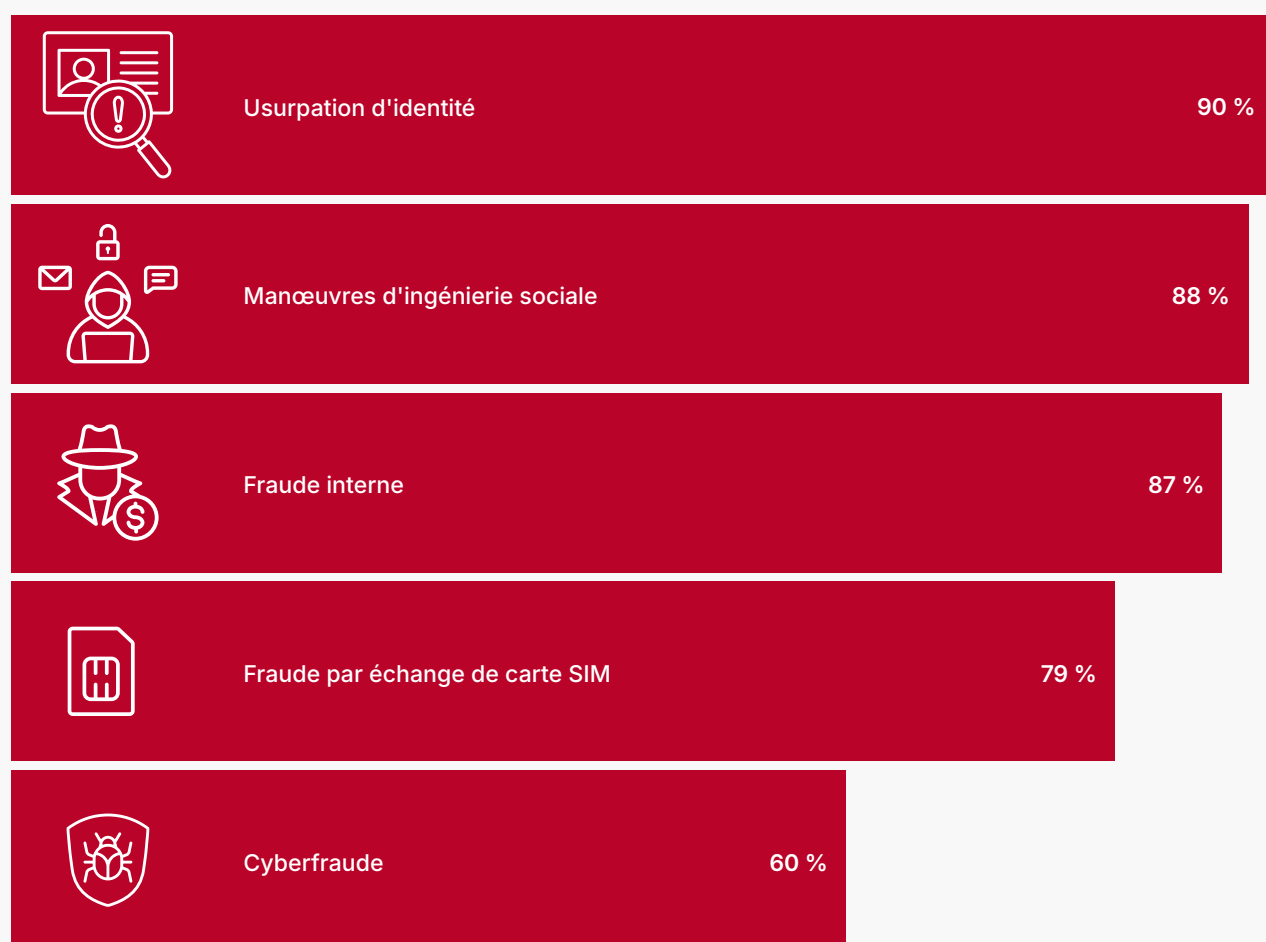
26 The Economic Times, « *UPI crosses 20 billion transactions in August, records ₹24.85 lakh crore value* » (9 septembre 2025)

LUTTER CONTRE LA FRAUDE LIÉE AU MOBILE MONEY

La fraude figure parmi les réclamations les plus fréquemment adressées aux prestataires de services financiers numériques.²⁷ Au niveau mondial, elle engendre des pertes estimées à près de 500 milliards de dollars.²⁸ En Afrique subsaharienne, plus de 30 % des adultes auraient reçu des messages frauduleux ou des tentatives d'extorsion en ligne.²⁹ Mondialement, le coût de la cybercriminalité devrait atteindre près de 10 500 milliards de dollars par an d'ici 2025, soit 333 000 dollars par minute.³⁰

Le secteur du mobile money est confronté à un large éventail d'activités frauduleuses (figure 28 ↓). Les plus courantes sont l'usurpation d'identité, la fraude interne, la fraude des agents et la cyberfraude. L'usurpation d'identité se classe au premier rang des fraudes liées au mobile money (90 %), suivie des stratagèmes d'ingénierie sociale (88 %). La fraude interne arrive en troisième position (87 %), suivie de la fraude par échange de carte SIM (SIM Swap – 79 %) et de la cyberfraude (60 %)³¹

Figure 28 Typologie et taux d'incidence des activités frauduleuses liées au mobile money 2024



Source GSMA, *Mobile money fraud typologies and mitigation strategies* (2024)

27 GSMA, *Navigating Mobile Money Regulatory Risks* (2024)

28 Nasdaq, « Nasdaq Releases First Global Financial Crime Report, Measuring the Scale and Human Impact of Financial Crime » (16 January 2024)

29 Interpol, « New INTERPOL report warns of sharp rise in cybercrime in Africa » (23 juin 2025)

30 M. Khali, « Cybercrime 2025: \$10.5T Losses & Shocking New Statistics », *DeepStrike* (28 septembre 2025)

31 GSMA, *Mobile money fraud typologies and mitigation strategies* (2024)

Les moyens de lutte à la disposition des prestataires et des régulateurs



Intelligence artificielle et machine learning

Pour renforcer la confiance des consommateurs à l'égard des paiements numériques, les prestataires de services de mobile money recourent de plus en plus à l'intelligence artificielle (IA) et à d'autres technologies émergentes qui les aident à lutter contre la fraude. L'IA permet ainsi d'analyser de grands volumes de données pour identifier des anomalies subtiles.³² Au Kenya, par exemple, M-PESA a adopté l'IA pour détecter les opérations anormales : lorsqu'un client réalise une opération différente de son comportement habituel, cette anomalie est détectée et signalée par l'IA.³³ Certains prestataires, comme Airtel Money Rwanda par exemple, utilisent des algorithmes de machine learning entraînés sur des cas de fraude passés pour identifier les comportements frauduleux et prédire les futures activités frauduleuses,³⁴ ce qui permet de surveiller les transactions en temps réel et de détecter les activités suspectes avant qu'elles n'entraînent des pertes financières significatives³⁵



Programmes de sensibilisation

Plusieurs prestataires ont mis en place des mesures de prévention de la fraude, comprenant des programmes de sensibilisation du public, des programmes de formation et d'éducation à l'intention de leur personnel et des programmes de formation des agents dans le cadre de forums spécifiques. Au Ghana, MTN MoMo a ainsi lancé la campagne « Shine Your Eye », qui encourage les clients à faire preuve de vigilance et les aide à éviter les tentatives de fraude.³⁶



Initiatives réglementaires

Certains régulateurs ont émis de nouvelles directives pour lutter contre la fraude. La Banque centrale du Nigéria a ainsi publié en août 2025 une circulaire demandant que tous les terminaux de point de vente (TPV) du pays soient géomarkés dans un délai de 60 jours. Cette mesure vise à réduire la fraude en empêchant l'utilisation de terminaux clonés ou dits « fantômes » et en facilitant la surveillance des transactions en temps réel.³⁷

L'augmentation des fraudes et leur constante évolution obligeront les régulateurs et les prestataires à collaborer dans le cadre de diverses initiatives, pouvant notamment prendre la forme de « bacs à sable » réglementaires pour tester en conditions réelles et de manière contrôlée des solutions novatrices visant à renforcer la détection, l'identification et la prévention des risques de fraude.

La collaboration transfrontalière est un autre moyen de combattre la fraude, dans le cadre notamment du partage d'informations sur les risques et de la création de plateformes transnationales de type FRONTIER+ pour l'échange d'informations en temps réel.³⁸ Ces initiatives permettent de répondre à la fragmentation des cadres juridiques en favorisant une réponse collective plus efficace face à l'évolution rapide des tactiques de fraude.

32 M. Chen, « What Is AI Anomaly Detection? » OCI (26 juin 2025)

33 « How Safaricom is Leveraging AI to Bolster M-Pesa Security and Efficiency », *The Kenyan Wall Street* (11 août 2025)

34 IGIHE, « Airtel Rwanda launches AI-powered system to curb mobile money fraud » (18 juillet 2025)

35 GSMA, *Mobile money fraud typologies and mitigation strategies* (2024)

36 M.C., « MobileMoney LTD Launches "Shine Your Eye" Campaign to Tackle MoMo Fraud », *The Vaultz News* (27 août 2025)

37 Banque centrale du Nigéria, « Circular on Migration to ISO20022 Standard for Payment Messaging » (25 août 2025)

38 Centre de coordination anti-fraude (ADCC), « Seven Countries and Regions Collaborate in Cross-Border Anti-Fraud Initiative : "FRONTIER+" Achieves Significant Results in First Joint Operation » (4 juin 2025)



Encadré 8

Campagnes de prévention de la fraude en collaboration avec l'État en Ouganda³⁹

En mars 2023, MTN MoMo a lancé la campagne « Beera Steady – Be Better » en Ouganda dans le but de réduire l'ampleur de la fraude dans l'économie numérique du pays. Cette campagne combinait des programmes de sensibilisation, des actions sectorielles et des mesures réglementaires visant à renforcer la protection des consommateurs et l'inclusion financière. Elle a produit des résultats significatifs, en termes notamment de réduction du nombre de cas de fraude, d'augmentation des signalements de tentatives de fraude par les clients et d'amélioration de la collaboration entre les différentes parties prenantes (notamment les prestataires et les régulateurs) dans la lutte contre la fraude.

La certification Mobile Money de la GSMA pour lutter contre la fraude

La certification Mobile Money de la GSMA a pour but de renforcer la crédibilité du secteur et la confiance à l'égard des services de mobile money. Elle représente un label de qualité qui permet aux consommateurs de faire des choix éclairés parmi les services financiers qui leur sont proposés, tout en encourageant l'adoption du mobile money et l'inclusion financière. La certification permet de garantir aux partenaires financiers potentiels que les services concernés disposent de systèmes de contrôle efficaces, permettent l'interopérabilité et favorisent l'intégration du mobile money dans l'écosystème financier.

La certification vise également à instaurer la confiance auprès des régulateurs et à promouvoir la mise en œuvre de normes réglementaires appropriées et proportionnées. Ses huit principes comprennent la lutte contre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme (AML/CFT) et la fraude. Les prestataires certifiés doivent ainsi mettre en place des politiques et des mesures fondées sur le niveau de risque pour détecter et prévenir ces activités. Plusieurs prestataires certifiés, dont Hormuud Telecom en Somalie et Mixx by Yas en Tanzanie, sont à l'avant-garde de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme dans le mobile money,⁴⁰ avec des pratiques commerciales qui protègent les droits du consommateur et lui garantissent des services fiables et sécurisés.

³⁹ GSMA, *Mobile money fraud typologies and mitigation strategies* (2024)

⁴⁰ P. Gilbert, « *Central Bank of Somalia issues first mobile money license* » (4 mars 2021)

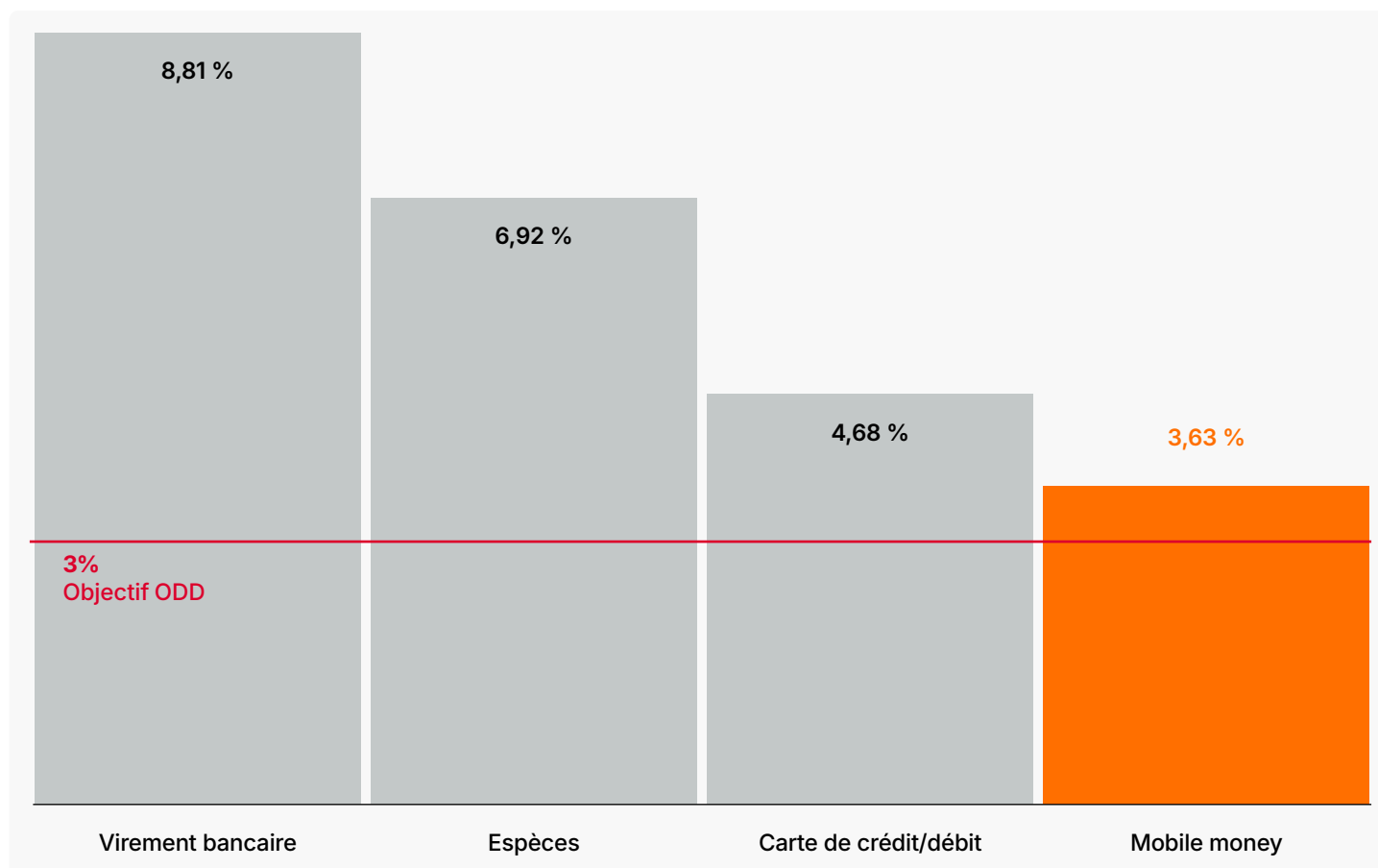
LES OPPORTUNITÉS LIÉES À L'HARMONISATION TRANSFRONTALIÈRE DANS LES PAIEMENTS NUMÉRIQUES

Le mobile money offre un moyen abordable d'envoyer et de recevoir des transferts internationaux, représentant ainsi une alternative compétitive aux autres canaux d'envoi de fonds. Au niveau mondial, le coût moyen d'un transfert de 200 dollars effectué grâce au mobile money s'élevait à 3,63 % en 2025, un chiffre proche de l'objectif de 3 % fixé par les Nations Unies dans le cadre des Objectifs de développement durable (ODD) (figure 29 ↓). Il est intéressant de noter que les corridors reliant les pays développés aux PRFI sont ceux qui enregistrent les réductions de coût les plus importantes à ce jour, tandis que les transferts Sud-Sud et intrarégionaux, notamment en Afrique, demeurent moins numérisés et plus coûteux. L'expansion et l'harmonisation des services de mobile money par-delà des frontières pourraient permettre de réduire les coûts, ce qui se traduirait par des frais moins importants pour les utilisateurs,

des échanges commerciaux facilités et le transfert potentiel de plusieurs milliards de dollars en faveur des ménages tributaires d'envois de fonds en provenance de l'étranger.

Malgré le succès rencontré par le mobile money au niveau national, son développement reste limité au niveau des flux transfrontaliers. En Afrique, un continent dans lequel les flux migratoires et le commerce transfrontalier jouent un rôle important, les paiements numériques transfrontaliers pourraient ouvrir de nouvelles perspectives pour les échanges commerciaux, les envois de fonds et l'intégration économique. L'absence de cadres réglementaires harmonisés, la diversité des critères d'agrément et la fragmentation des infrastructures de paiement représentent toutefois des obstacles majeurs.

Figure 29 Coût moyen des transferts internationaux selon le canal utilisé
Coût moyen d'envoi de 200 \$ (%), 1er trimestre 2025



Source Banque mondiale, *Remittance Prices Worldwide Quarterly*, numéro 53, mars 2025

L'action des régulateurs d'Afrique de l'Est et d'Afrique de l'Ouest pour faciliter les paiements transfrontaliers

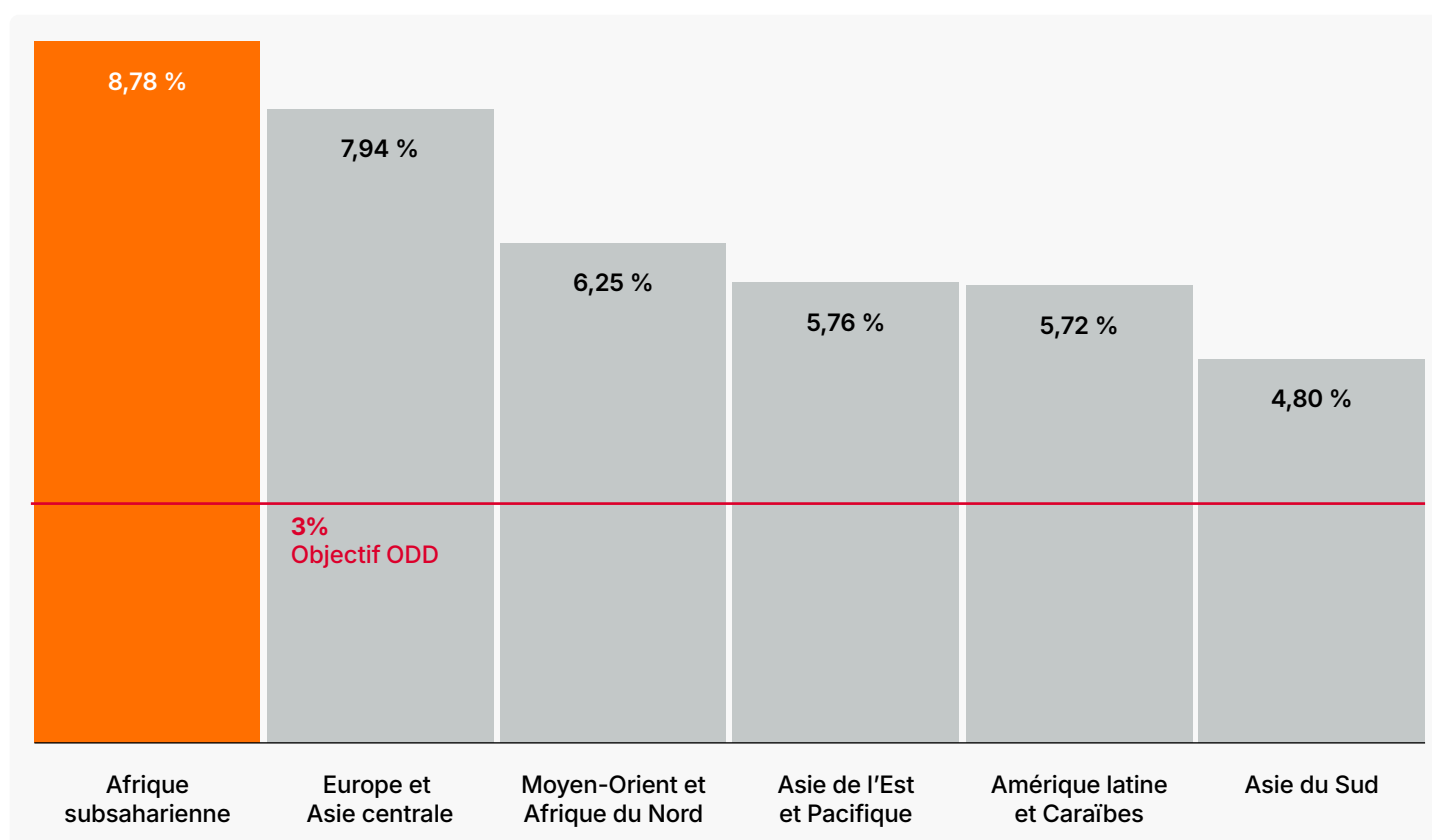
Malgré plusieurs initiatives d'intégration, les frictions transfrontalières demeurent un obstacle majeur au développement des paiements numériques en Afrique. Lancé en 2025, le Plan Directeur du Système de Paiement Transfrontalier de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) commence tout juste à être mis en œuvre dans le cadre de projets pilotes de connexion entre les systèmes de paiement nationaux. Son déploiement à plus grande échelle reste tributaire de l'harmonisation des règles de change et de vigilance à l'égard des clients (KYC), ainsi que du financement d'une infrastructure de règlement commune.

Plusieurs initiatives ont vu le jour en dehors de l'Afrique de l'Est. En 2025, le Ghana et le Rwanda ont annoncé l'interconnexion de leurs systèmes de paiement nationaux et le lancement d'un projet pilote de « passporting »⁴¹ des licences pour les fintechs, qui ouvrent la voie à une interopérabilité entre ces deux pays. La Banque du Ghana a également annoncé en 2025 son intention de réglementer

les cryptomonnaies et les prestataires de services d'actifs virtuels,⁴² ce qui marque un changement par rapport à une attitude antérieure plus conservatrice et pourrait influencer la circulation des flux financiers transfrontaliers.

Malgré ces avancées, le coût des transferts de fonds demeure élevé. L'Afrique subsaharienne reste la région la plus coûteuse pour les transferts internationaux effectués au moyen du mobile money, avec un coût moyen de 8,78 % au premier trimestre 2025 (figure 30 ↓). Cette situation fait ressortir la nécessité et l'urgence d'élargir les initiatives existantes dans le cadre d'une harmonisation plus poussée au niveau régional. Plusieurs obstacles structurels perdurent sur ces marchés, notamment l'hétérogénéité des formalités d'agrément et de KYC, la convertibilité limitée des monnaies nationales, le contrôle des changes, le respect inégal des normes AML/CFT et la conception des commutateurs nationaux, davantage pensés pour des transactions intérieures que pour des transactions transfrontalières.

Figure 30 Coût moyen des envois de fonds par région
Coût moyen d'envoi de 200 \$ (%), 1er trimestre 2025



Source Banque mondiale, *Remittance Prices Worldwide Quarterly*, numéro 53, mars 2025

41 Le « passporting » (reconnaissance mutuelle des licences/agrément) permet aux entreprises agréées dans un pays d'exercer leur activité dans un autre pays avec des formalités minimales d'agrément.

42 DigWatch, « Ghana plans to regulate digital assets with new legislation » (6 mai 2025)

Des initiatives régionales visent à harmoniser les paiements transfrontaliers

Sur de nombreux marchés, l'hétérogénéité des cadres réglementaires et le manque d'interopérabilité constituent des défis majeurs. Les banques centrales ont des règles variables en matière de circulation des capitaux, de règlement/compensation et de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Certaines exigent que les transferts transfrontaliers transitent par le système bancaire, ce qui accroît les coûts et entraîne des délais supplémentaires. En outre, de nombreux systèmes de compensation nationaux sont conçus uniquement pour l'interopérabilité au niveau national et se connectent difficilement au niveau international. Il en résulte un système fragmenté qui entrave la circulation des paiements numériques.

Plusieurs initiatives régionales s'efforcent de répondre à ces difficultés. La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) a souligné la nécessité de systèmes de paiement interopérables pour faciliter les échanges commerciaux.⁴³ Les communautés économiques régionales, telles que l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et la CAE, ont commencé à développer des plateformes de règlement transfrontalières. Le Système panafricain de paiement et de règlement (PAPSS), lancé par Afreximbank, offre un modèle prometteur en permettant des transactions en temps réel entre les monnaies africaines sans recourir à des mécanismes de

compensation offshore.⁴⁴ Son adoption reste toutefois limitée et l'intégration des prestataires de service de mobile money à ces réseaux transfrontaliers est encore en développement.

Les priorités politiques régionales devraient se concentrer sur des normes réglementaires coordonnées, en matière notamment de KYC, de reconnaissance mutuelle des licences et de protection du consommateur. Les efforts techniques visant à interconnecter les commutateurs et les systèmes de règlement nationaux doivent aller de pair avec des accords sur la surveillance et le partage des risques. Les organisations régionales et les banques centrales devraient avant tout considérer le mobile money transfrontalier comme un instrument fondamental de l'intégration commerciale.

Les initiatives existantes montrent que l'harmonisation est un processus complexe qui nécessite une forte volonté politique. Ses retombées à long terme sont toutefois significatives. Alors que l'Afrique cherche à approfondir son intégration économique dans le cadre de la ZLECAf, le mobile money devrait jouer un rôle central dans la mise en place d'une infrastructure de paiement abordable, inclusive et interconnectée au niveau régional.



Encadré 9 Les avantages de l'harmonisation transfrontalière

L'harmonisation des systèmes de paiement transfrontaliers présente d'importants avantages. Pour les petits commerçants qui transportent des marchandises à travers les frontières, les paiements numériques permettent de réduire le besoin d'espèces et offrent une plus grande sécurité. Pour les travailleurs migrants, l'envoi de fonds au moyen du mobile money est moins coûteux et permet aux familles de recevoir une part plus importante de leurs revenus. Pour les pouvoirs publics, l'harmonisation favorise la transparence et réduit les mouvements informels de fonds. La réduction des frais d'opérations jusqu'à l'objectif de 3 % fixé dans les ODD permettrait aux ménages africains d'économiser plus de 4 milliards de dollars par an⁴⁵

43 ODI Global, *Unlocking Africa's digital trade potential* (2025)

44 J. Onyeagoro, « Onafriq and PAPSS Roll Out Cross-Border Payment Solution in Ghana », TechAfrica News (20 juin 2025)

45 FIDA, « Global remittances flows expected to reach US\$5.4 trillion by 2030 spurred on by digitalization » (16 juin 2022)



04 Les disparités liées au genre en 2025

Alors que le nombre de comptes de mobile money est en forte augmentation dans le monde, avec plus de 2,3 milliards de comptes recensés en 2025, les écarts entre hommes et femmes sont en train de se creuser. L'analyse des données Global Findex par la GSMA montre que les habitantes des PRFI étaient 36 % moins susceptibles que les hommes de détenir un compte en 2024, contre 30 % en 2021.⁴⁶

Cette augmentation de l'écart lié au genre résulte du fait que, depuis quelques années, les hommes ont ouvert des comptes de mobile money en plus grand nombre que les femmes. Plusieurs obstacles interdépendants, qui touchent de manière disproportionnée les femmes, contribuent à cette situation :

- Manque de sensibilisation aux services de mobile money
- Utilité perçue limitée et méconnaissance des avantages des services au quotidien
- Lacunes dans les connaissances et les compétences numériques
- Normes sociales restrictives
- Taux de possession d'un téléphone portable encore limité sur certains marchés

Cette situation représente une opportunité manquée pour les femmes comme pour les prestataires de services de mobile money. L'inclusion financière des femmes génère en effet des avantages considérables au niveau individuel, familial et sociétal. L'accès au mobile money leur permet d'effectuer des transactions de manière plus sûre et plus pratique, de gérer plus efficacement leurs finances et leurs micro-entreprises et de renforcer leur résilience face aux chocs économiques et environnementaux. Le mobile money facilite également l'encaissement des prestations sociales et des transferts

humanitaires, permet de se créer une identité économique et renforce la capacité des femmes à s'adapter aux risques climatiques. La réduction des écarts entre hommes et femmes en matière d'accès et d'utilisation du mobile money représente également une opportunité commerciale importante pour les prestataires de services.

Ce chapitre s'appuie sur les données de l'enquête de consommation réalisée chaque année par la GSMA pour suivre l'évolution des disparités entre hommes et femmes sur un certain nombre de marchés du mobile money dans les PRFI. En 2025, l'enquête a couvert dix pays d'Afrique et d'Asie : l'Égypte, l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, le Nigéria, l'Ouganda, le Bangladesh, l'Inde, le Pakistan et, pour la première fois, le Sri Lanka. Elle permet de recueillir des données ventilées par sexe sur plusieurs indicateurs clés couvrant l'ensemble du parcours utilisateur, notamment la sensibilisation, la détention d'un compte, les modes d'utilisation et les obstacles à l'adoption évoqués par les utilisateurs eux-mêmes.

Agir sur les obstacles à chaque étape du parcours utilisateur est indispensable pour réduire les écarts liés au genre et élargir ainsi l'adoption et l'usage du mobile money. Ces étapes comprennent la possession d'un téléphone portable, la sensibilisation au mobile money, la détention d'un compte et l'usage régulier et diversifié du mobile money (figure 31 ↓).

Figure 31 Parcours utilisateur du mobile money



Source GSMA

46 B. Kapllani, « Progress in closing the mobile money gender gap has stalled: Latest evidence from Findex 2025 ». GSMA (2025)

L'enquête fait ressortir les grandes tendances suivantes aux différentes étapes du parcours utilisateur :

- Dans la moitié des pays étudiés, le taux de possession d'un téléphone portable est à la fois élevé et comparable chez les deux sexes, mais il existe un écart entre hommes et femmes dans l'ensemble des pays étudiés en ce qui concerne la sensibilisation au mobile money, sauf dans ceux où le marché est relativement mature (Ghana, Kenya, Ouganda). Il est toutefois encourageant de constater que le niveau de sensibilisation a nettement augmenté chez les femmes comme chez les hommes dans la plupart des pays étudiés à la fois en 2024 et 2025, à savoir l'Égypte, l'Éthiopie, le Nigéria et le Bangladesh.
- Dans sept des dix pays étudiés, un écart important perdure entre hommes et femmes en ce qui concerne la détention d'un compte de mobile money, le plus élevé étant observé au Pakistan (63 %). On observe toutefois des améliorations dans plusieurs pays, tant en ce qui concerne l'écart entre les sexes que le niveau de pénétration du mobile money auprès des femmes. Il s'agit là d'une différence encourageante par rapport à 2024, qui n'avait enregistré que peu de progrès par rapport à l'année précédente. C'est au Nigéria que l'amélioration est la plus significative : le taux de possession d'un compte a progressé de 21 points de pourcentage (pp) chez les femmes, tandis que l'écart par rapport aux hommes s'est fortement réduit, passant de 41 % en 2024 à 25 % en 2025.
- Parmi les hommes et les femmes sensibilisés au mobile money, les obstacles les plus fréquemment cités à la détention d'un compte sont le manque d'utilité perçue du mobile money (en particulier la préférence pour l'argent liquide) et le manque de connaissances et de compétences. Certains obstacles sont davantage signalés par les femmes que par les hommes, notamment ceux qui ont trait aux connaissances et aux compétences, tandis que la désapprobation familiale constitue également un obstacle important pour les habitantes du Pakistan et du Bangladesh.
- Les femmes qui détiennent un compte de mobile money sont moins susceptibles que les hommes de l'avoir utilisé au cours des 30 derniers jours, sauf au Ghana, au Kenya et au Nigéria. Un écart plus important apparaît pour le taux d'activité sur 7 jours, sauf en Éthiopie, et se manifeste au Nigéria, au Ghana et au Kenya, alors qu'il n'y a pas d'écart sur 30 jours dans ces pays. Dans ces trois pays, les femmes sont également moins susceptibles que les hommes d'avoir effectué au moins trois types d'opérations différentes au cours des sept derniers jours.
- Dans l'ensemble des pays étudiés, les femmes titulaires d'un compte font un usage moins diversifié des services que les hommes (figure 32 →), quelle que soit la période considérée (à savoir les 7 derniers jours, les 30 derniers jours ou les 12 derniers mois). Même sur les trois marchés les plus établis, des écarts persistent entre hommes et femmes sur la plupart des cas d'usage, y compris pour certaines transactions de base.

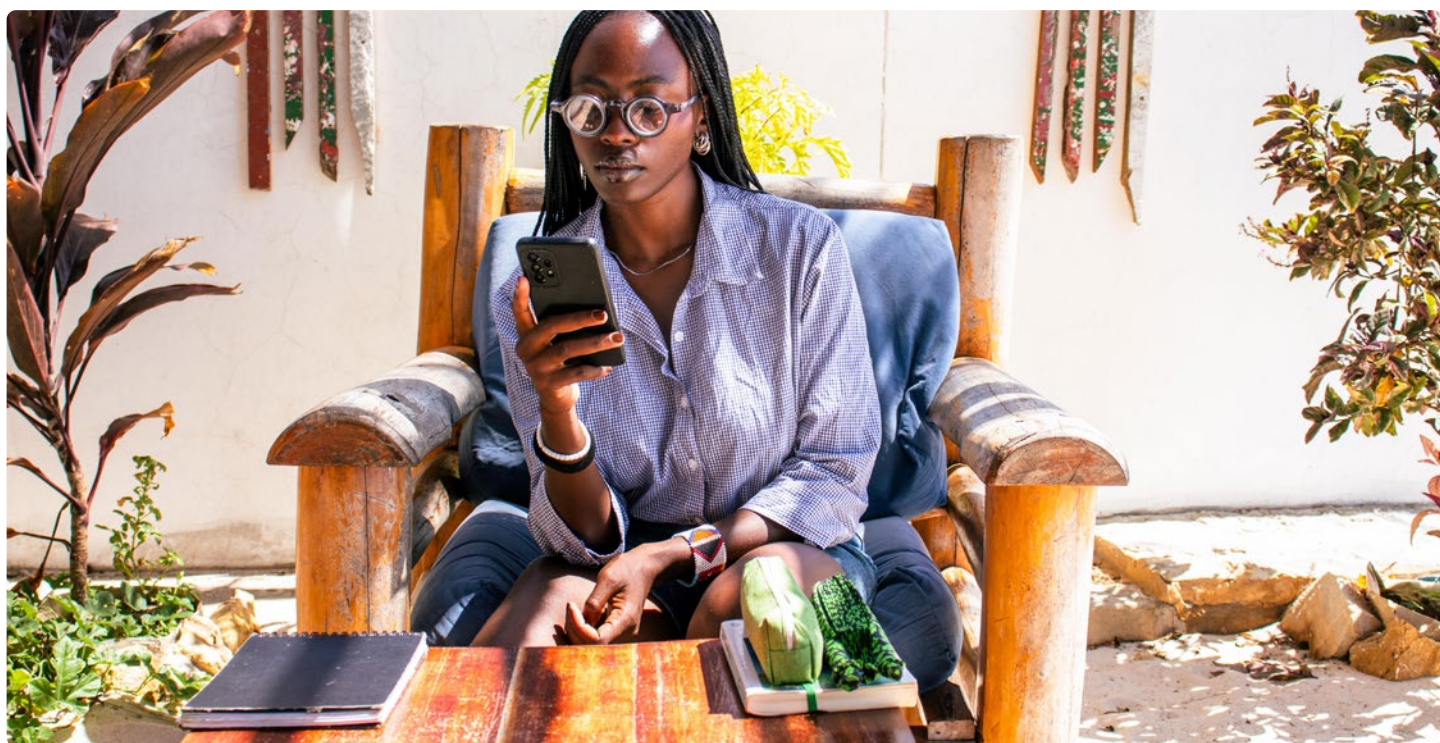
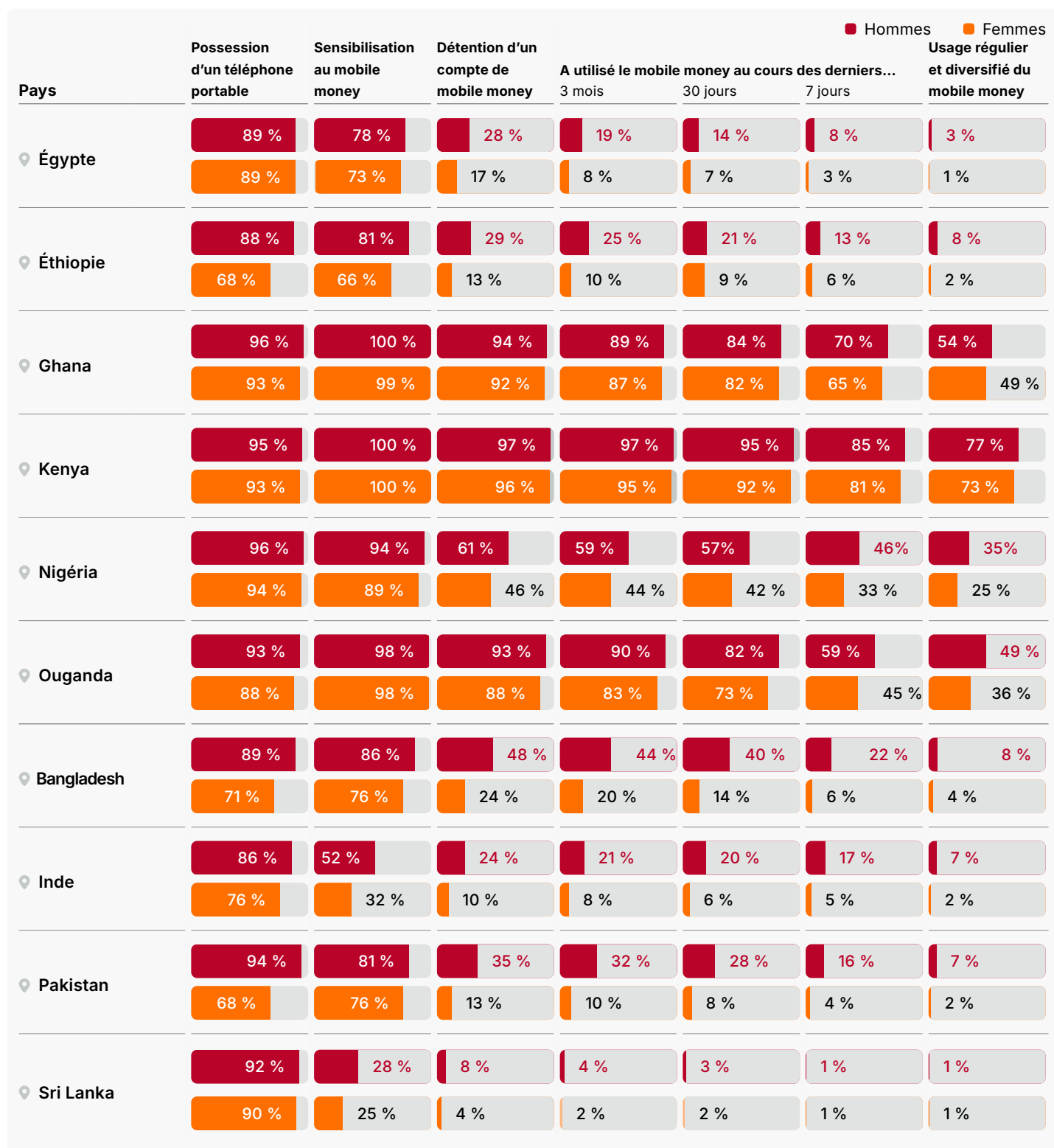


Figure 32

Pourcentage d'hommes et de femmes à chaque étape du parcours utilisateur du mobile money en 2025

Par pays (en % de la population adulte)⁴⁷



Source Enquête GSMA auprès des consommateurs 2025. Une utilisation régulière et diversifiée est définie comme trois cas d'usage ou plus au cours des sept derniers jours

47 Enquête de consommation 2025 de la GSMA. Les « propriétaires de téléphone portable » sont les personnes qui ont l'usage exclusif ou principal d'une carte SIM ou d'un téléphone portable ne nécessitant pas de carte SIM et qui l'utilisent au moins une fois par mois. Base : tous les adultes. N = 488-952 pour les femmes et 480-1048 pour les hommes. Question : « Quelles sont les enseignes [nationales] de mobile money que vous connaissez, le cas échéant ? ». Base : tous les adultes. N = 488-952 pour les femmes et 480-1048 pour les hommes. Question : « Et auprès de quelle(s) enseigne(s) avez-vous un compte de mobile money, le cas échéant ? ». Base : tous les adultes qui connaissent au moins une enseigne [nationale] de mobile money et qui ont déjà utilisé un téléphone portable. Question : « Avez-vous déjà utilisé un compte de mobile money pour envoyer de l'argent, faire un paiement, recevoir de l'argent, ou déposer ou retirer de l'argent ? ». Il était ensuite demandé aux titulaires de comptes de mobile money à quelle fréquence ils utilisaient leur compte. Base : tous les adultes titulaires d'un compte de mobile money. N = 488-952 pour les femmes et 480-1048 pour les hommes. Échantillon : représentatif au niveau national. Question : « Parmi les types d'utilisation suivants, quels sont ceux que vous avez déjà utilisés ? ». Il était ensuite demandé aux titulaires de comptes de mobile money à quelle fréquence ils utilisaient chaque type d'utilisation. Base : tous les adultes titulaires d'un compte de mobile money ou ayant utilisé des services en magasin ou auprès d'un agent (OTC). N = 488-952 pour les femmes et 480-1048 pour les hommes. Échantillon : représentatif au niveau national. Remarque : pour les questions relatives à la détenition et à l'utilisation d'un compte de mobile money, les résultats sont recalculés pour être exprimés en pourcentage de la population adulte totale de chaque pays.

Possession d'un téléphone portable

La possession d'un téléphone portable est une première étape cruciale du parcours d'adoption du mobile money. En 2024, les femmes des PRFI étaient 8 % moins susceptibles que les hommes de posséder un téléphone portable.⁴⁸ Il est encourageant de constater que dans la moitié des dix pays étudiés en 2025, à savoir l'Égypte, le Ghana, le Kenya, le Nigéria et le Sri Lanka, le taux de possession d'un téléphone portable est à la fois élevé et comparable chez les deux sexes. Il existe néanmoins un décalage entre hommes et femmes dans les cinq autres pays étudiés – un pourcentage important de femmes ne possèdent pas encore de téléphone portable dans plusieurs de ces pays, malgré des taux de

possession élevés chez les hommes.

En Éthiopie et au Pakistan, près d'un tiers des femmes ne possèdent pas de téléphone portable, contre 12 % des hommes en Éthiopie et 6 % au Pakistan. Au Bangladesh, 29 % des femmes n'ont pas de téléphone portable, contre 11 % des hommes. En Inde, c'est le cas d'environ un quart des femmes, contre 14 % des hommes. On observe peu de progrès sur ces marchés par rapport à 2024, sauf au Pakistan, où le taux de possession d'un téléphone portable a augmenté de 10 points de pourcentage chez les femmes, faisant passer l'écart avec les hommes de 37 à 27.

Sensibilisation au mobile money

Connaître un service de mobile money est une condition nécessaire à l'ouverture d'un compte. Sur les trois marchés les plus établis parmi ceux couverts par l'enquête (Ghana, Kenya et Ouganda), cette sensibilisation au mobile money est quasi universelle, chez les hommes comme chez les femmes. Dans les autres pays étudiés, les femmes sont moins sensibilisées que les hommes à l'existence des services de mobile money. C'est notamment le cas en Inde, où l'écart de sensibilisation lié au genre atteint 37 % : près d'un tiers des femmes interrogées déclarent ne connaître aucun service de mobile money, un taux quasiment inchangé par rapport à 2024, alors qu'il a augmenté de neuf points de pourcentage chez les hommes. Cet écart de sensibilisation entre hommes et femmes est également important en Éthiopie (18 %) et au Bangladesh (11 %). Au Sri Lanka, les taux de sensibilisation sont peu élevés chez les hommes comme chez les femmes, malgré des taux élevés de possession d'un téléphone portable.

Le taux de sensibilisation au mobile money a augmenté dans la plupart des pays étudiés en 2024 et 2025 (Égypte, Éthiopie, Nigéria et Bangladesh), progressant plus rapidement chez les femmes que chez les hommes. Au Bangladesh, par exemple, il est passé de 67 % en 2024 à 76 % en 2025 chez les femmes, et de 88 % à 94 % chez les hommes, ce qui a entraîné une baisse significative de l'écart entre hommes et femmes, qui s'établit à 11 % en 2025 contre 20 % en 2024. Au Nigéria, le taux de sensibilisation est passé de 80 % à 89 % chez les femmes et de 88 % à 94 % chez les hommes. L'écart lié au genre s'est réduit en conséquence, passant de 9 % en 2024 à 5 % en 2025.

Détention d'un compte de mobile money

La sensibilisation au mobile money ne se traduit pas nécessairement par l'ouverture d'un compte, comme en attestent les écarts importants entre hommes et femmes à cette étape du parcours utilisateur. En dehors des trois marchés les plus établis, sur lesquels les écarts hommes-femmes dans l'adoption du mobile money sont faibles ou inexistantes, les taux de détention d'un compte demeurent très inégaux. Au Pakistan, par exemple, l'écart entre hommes et femmes atteint 63 % (figure 33 →), 13 % seulement des femmes y détiennent un compte, contre 35 % des

hommes. En Éthiopie, un marché encore en phase de démarrage, l'écart entre hommes et femmes s'établit à 56 %, avec des taux d'adoption peu élevés, à 29 % pour les hommes et 13 % pour les femmes. C'est en Égypte que l'on observe le décalage le plus important entre la sensibilisation au mobile money et la détention d'un compte, tandis que le Sri Lanka, pays récemment ajouté à l'enquête, présente les taux de détention d'un compte de mobile money les moins élevés de l'enquête.

48 GSMA, *The Mobile Gender Gap Report 2025* (2025)

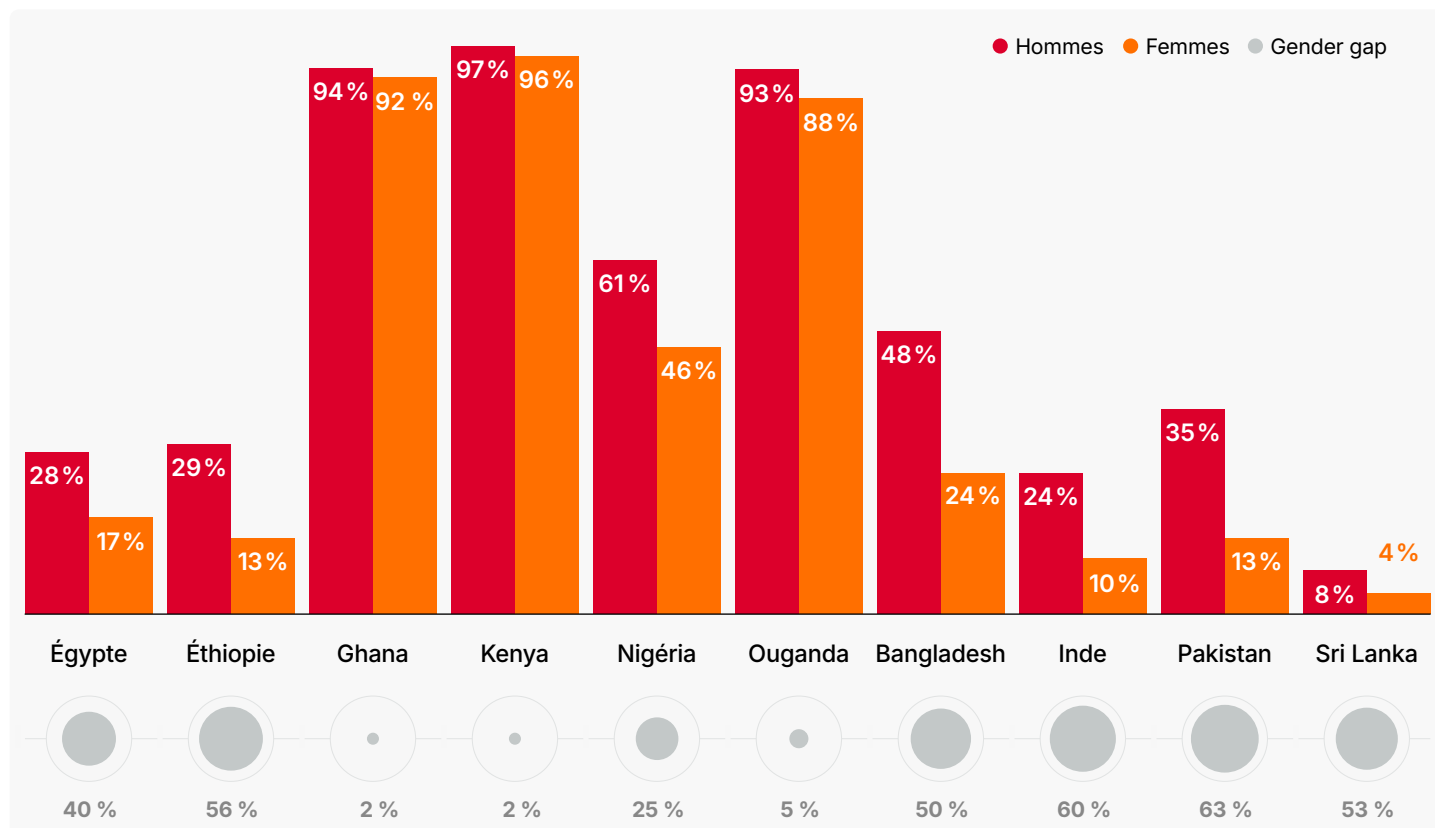
Les données de Global Findex montrent que les inégalités entre hommes et femmes dans la détention d'un compte de mobile money se sont creusées au cours des cinq dernières années. L'enquête de consommation de la GSMA fait toutefois ressortir des évolutions encourageantes dans certains pays sur l'année écoulée, au niveau notamment de la détention d'un compte et des taux de pénétration sous-jacents du mobile money chez les deux sexes. Ce n'était pas le cas dans l'enquête de l'année précédente, qui ne montrait que peu ou pas d'amélioration des taux de détention d'un compte chez les femmes et des écarts correspondants par rapport aux hommes.

C'est au Nigéria que l'on observe la réduction la plus importante de l'écart lié au genre pour la détention d'un compte de mobile money : de 46 % en 2023 et 41 % en 2024, il est passé à 25 % en 2025. Près de la moitié des Nigériennes possèdent désormais un compte de mobile money, ce qui représente une augmentation encourageante de 21 points de pourcentage par rapport à 2024. En Égypte, le taux de détention d'un compte a augmenté de 10 points de pourcentage chez les femmes et de 12 points de pourcentage chez les hommes, faisant passer l'écart lié au genre de 58 % en 2024 à 40 % en 2025.

En revanche, on n'observe pas de changement significatif en Éthiopie concernant l'écart entre hommes et femmes, qui s'élève actuellement à 56 %, bien que le taux de détention d'un compte ait légèrement augmenté chez les femmes, progressant de 4 points de pourcentage par rapport à 2024. En Inde, le taux de détention d'un compte stagne depuis 2023, chez les femmes comme chez les hommes.

Dans cinq des dix pays étudiés, les inégalités entre hommes et femmes dans la détention d'un compte de mobile money sont plus prononcées en milieu rural. C'est le cas notamment en Éthiopie, où l'écart entre les sexes ressort à 62 % en milieu rural contre 47 % en milieu urbain, au Nigéria (35 % contre 16 %), en Inde (64 % contre 53 %), au Pakistan (74 % contre 42 %) et au Sri Lanka (64 % contre 13 %). En Égypte, l'écart entre hommes et femmes est plus faible en milieu rural (8 %) que dans les zones urbaines (51 %). Sur les trois marchés les plus matures de l'enquête (Ghana, Kenya et Ouganda), l'écart entre hommes et femmes est comparable entre milieu rural et milieu urbain.

Figure 33 Taux de possession d'un compte de mobile money chez les hommes et chez les femmes en 2025, par pays
En % de la population adulte⁴⁹



Source : Enquête de consommation 2025 de la GSMA

49 Source : enquête de consommation 2025 de la GSMA. Question : « Et auprès de quel [service national de mobile money] avez-vous un compte de mobile money, le cas échéant ? ». Base : tous les adultes. N = 488-952 pour les femmes et 480-1048 pour les hommes. Échantillon : représentatif au niveau national. Remarque : question posée uniquement aux personnes qui connaissaient au moins une enseigne de mobile money et qui ont déjà utilisé un téléphone portable. Se référer aux annexes pour le mode de calcul de l'écart entre hommes et femmes (écart lié au genre).

Les obstacles à la détention d'un compte de mobile money

Si la sensibilisation au mobile money varie selon les marchés, une part importante des femmes et des hommes qui connaissent l'existence de ces services ne possèdent toujours pas de compte. L'analyse des obstacles réalisée cette année s'appuie sur une base d'enquête élargie qui inclut tous les adultes connaissant au moins un service de mobile money, y compris ceux qui ne possèdent pas de téléphone portable. Notre analyse exclut le Ghana, le Kenya et l'Ouganda en raison d'une taille insuffisante d'échantillon liée à la forte pénétration du mobile money.

L'importance accordée à chaque obstacle varie selon les pays et, dans une moindre mesure, entre hommes et femmes au sein d'un même pays, ce qui fait ressortir le rôle joué par le contexte local.

Dans l'ensemble des pays étudiés, les obstacles les plus fréquemment cités par les hommes et les femmes qui connaissent déjà le mobile money sont le manque d'utilité perçue des comptes de mobile money (en particulier la préférence pour l'argent liquide) et le manque de connaissances et de compétences. Il existe toutefois dans certains pays des différences notables de perception entre hommes et femmes concernant certains obstacles. Ainsi, la préférence pour l'argent liquide est plus susceptible d'être mentionnée par les femmes que par les hommes en Égypte (34% contre 25 %), au Bangladesh (41 % contre 31 %) et au Pakistan (76 % contre 64 %) [\(figure 34 →\)](#).

Certains obstacles liés aux connaissances et aux compétences tendent à toucher davantage les femmes que les hommes. Dans quatre des sept pays étudiés, les femmes qui connaissent l'existence du mobile money sont plus nombreuses que les hommes à déclarer que c'est le fait de ne pas savoir s'en servir qui les empêche de détenir un compte. C'est le cas au Bangladesh (32 % des femmes et 23 % des hommes), en Inde (28 % des femmes et 23 % des hommes), en Égypte (21 % des femmes et 15 % des hommes) et en Éthiopie (60 % des femmes et 54 % des hommes). C'est également l'obstacle à l'adoption du mobile money le plus fréquemment cité en Éthiopie. Les écarts entre hommes et femmes sont moins importants dans les autres pays. La difficulté à utiliser un téléphone portable touche également les femmes de manière disproportionnée en Égypte, au Bangladesh et au Sri Lanka. De même, le niveau d'alphabétisation est un problème plus important pour les femmes que pour les hommes en Éthiopie (43 % contre 38 %) et au Bangladesh (34 % contre 24 %).

Au Pakistan, les femmes interrogées sont beaucoup plus susceptibles que les hommes de mentionner la désapprobation familiale en tant qu'obstacle à la détention d'un compte (39 % contre 14 %). C'est également le cas au Bangladesh (17 % contre 7 %). Dans ces deux pays d'Asie du Sud, comme en Éthiopie, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à mentionner le fait de ne pas posséder de téléphone portable ou de carte SIM comme obstacle à l'ouverture d'un compte de mobile money.



Figure 34 Obstacles à la possession d'un compte de mobile money chez les hommes et les femmes en 2025, par pays⁵⁰
 en % de la population adulte qui connaît l'existence d'un service de mobile money mais ne possède pas de compte



Source : Enquête de consommation 2025 de la GSMA

⁵⁰ Source : enquête de consommation 2025 de la GSMA. Question : « Vous avez indiqué que vous connaissiez au moins une enseigne [nationale] de mobile money mais que vous n'aviez pas de compte de mobile money. Pour chacune des raisons potentielles que je vous ai lues, veuillez indiquer si c'est quelque chose qui vous empêche d'avoir un compte de mobile money ». Les pourcentages représentent le pourcentage de personnes interrogées qui ont répondu. Base : tous les adultes détenteurs d'un téléphone portable qui connaissent au moins un service [national] de mobile money mais qui n'ont pas de compte de mobile money. N = 109-276 pour les femmes et 95-270 pour les hommes. Remarque : le Ghana, le Kenya et l'Ouganda ont été exclus en raison de la taille insuffisante de l'échantillon dans ces pays (<30) qui s'explique par des taux très élevés de détention d'un compte de mobile money.

Utilisation des services de mobile money

La détention d'un compte de mobile money est cruciale pour faire progresser l'inclusion financière, notamment au sein des catégories de population traditionnellement exclues des services bancaires traditionnels. En dehors du Ghana, du Kenya et du Nigéria, les femmes titulaires d'un compte de mobile money sont moins susceptibles que les hommes de l'avoir utilisé au cours des 30 derniers jours. En dehors de l'Éthiopie, cet écart est plus prononcé sur sept jours que sur 30 jours. Au Nigéria, au Ghana et au Kenya, il apparaît sur sept jours alors qu'il est quasiment inexistant sur 30 jours.

Parmi les utilisateurs du mobile money, on observe des écarts notables entre hommes et femmes dans l'activité sur 30 jours en Égypte, au Bangladesh, en Inde et au Pakistan, ainsi que, dans une moindre mesure, en Éthiopie et en Ouganda [\(figure 35 ↓\)](#).⁵¹ Par rapport à 2024, cet écart a augmenté en Égypte, au Bangladesh et en Inde, mais il a baissé en Éthiopie (-22 pp) et au Nigéria (-11 pp). Il est resté globalement inchangé au Kenya, en Ouganda et au Pakistan. Au Ghana, au Kenya et au Nigéria, les taux d'activité sur 30 jours sont du même ordre pour les hommes et les femmes.

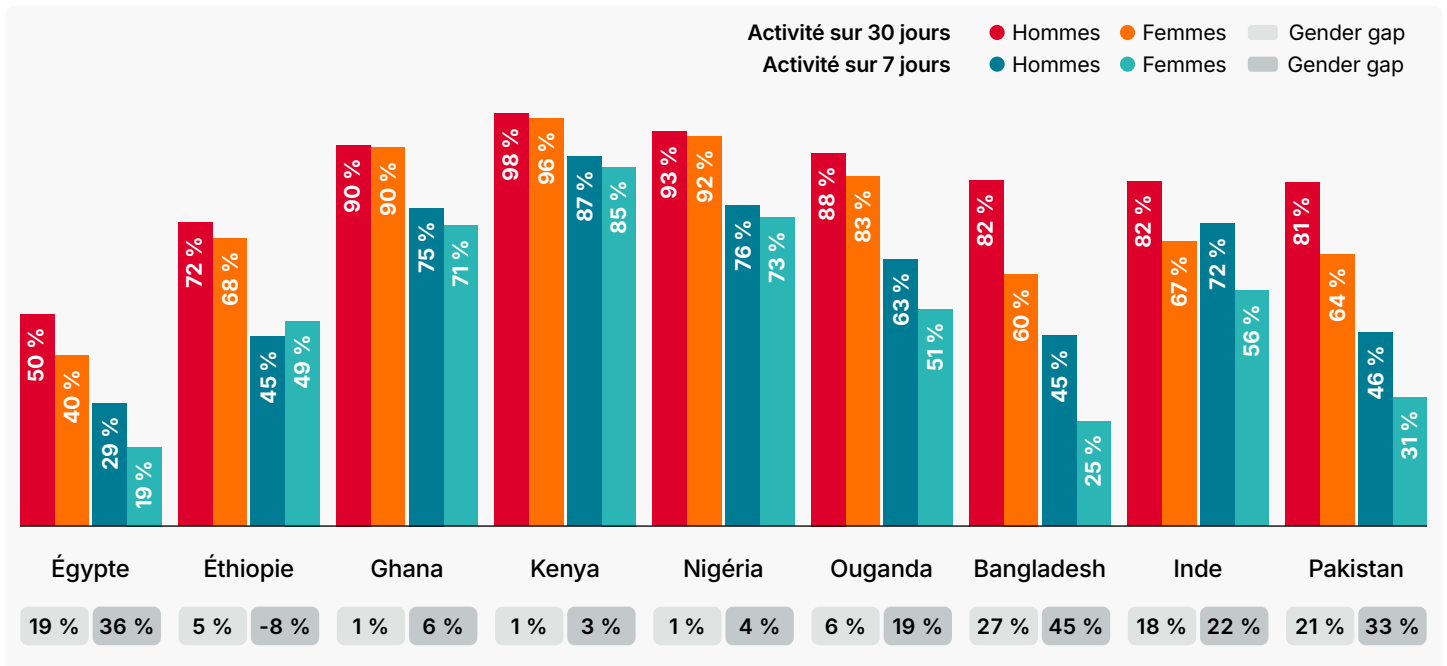
L'augmentation du taux d'activité sur 30 jours chez les femmes en Éthiopie (+14 pp) et au Nigéria (+12 pp) a

entraîné une réduction de l'écart entre les sexes. Il a toutefois fortement baissé en Égypte (-39 pp), y compris chez les hommes (-42 pp), ainsi qu'au Bangladesh (-20 pp).

L'écart entre hommes et femmes au niveau du taux d'activité sur 7 jours s'élargit sur la plupart des marchés, y compris lorsque les taux d'activité sur 30 jours sont quasiment identiques. C'est notamment le cas au Ghana et au Nigéria, alors que l'écart sur 30 jours n'y est pas significatif. Dans presque tous les pays, l'écart entre hommes et femmes sur 7 jours est supérieur à l'écart sur 30 jours, ce qui semble indiquer que les disparités liées au genre s'amplifient au fil du parcours utilisateur. L'Éthiopie fait exception, avec un écart négatif sur 7 jours en faveur des femmes (-8 %), qui peut s'expliquer par une pénétration relativement limitée du mobile money dans ce pays.

Il est encourageant d'observer une réduction d'une année sur l'autre des écarts d'activité sur 7 jours en Éthiopie (-33 pp), au Nigéria (-19 pp) et au Pakistan (-40 pp). L'écart entre hommes et femmes sur 7 jours s'est légèrement réduit au Kenya (-4 pp), reflétant des taux d'activité proches de la parité. En revanche, il s'est fortement creusé en Égypte (+29 pp), ainsi qu'au Bangladesh (+20 pp), et a stagné dans les autres pays étudiés.

Figure 35 Titulaires d'un compte de mobile money l'ayant utilisé au cours des 30 derniers jours et des 7 derniers jours, par sexe et par pays⁵²



Source : Enquête de consommation 2025 de la GSMA

51 Le Sri Lanka a été exclu de l'analyse en raison d'une taille d'échantillon insuffisante (18 femmes et 36 hommes titulaires d'un compte de mobile money).

52 Source : enquête de consommation 2025 de la GSMA. Question : « Avez-vous déjà utilisé un compte de mobile money pour envoyer ou recevoir de l'argent, faire un paiement, déposer ou retirer de l'argent ? ». Il était demandé aux titulaires d'un compte s'ils l'avaient utilisé au cours des sept derniers jours, des 30 derniers jours, des 12 derniers mois, depuis plus longtemps ou jamais. Base : tous les adultes titulaires d'un compte de mobile money, n = 63-490 pour les femmes et 141-474 pour les hommes. Remarque : le Sri Lanka a été exclu de l'analyse en raison d'une base insuffisante pour les femmes (<30), qui s'explique par le taux peu élevé de détention d'un compte.

Outre la fréquence d'utilisation, la diversité des usages est un moyen d'évaluer dans quelle mesure les utilisateurs et utilisatrices du mobile money en exploitent pleinement les avantages. La présente section s'intéresse au pourcentage d'utilisateurs des services qui déclarent les avoir utilisés au cours des sept derniers jours pour au moins trois cas d'usage différents (par exemple : dépôt d'espèces, transfert P2P et paiement en magasin), en tant qu'indicateur d'un usage régulier et diversifié du mobile money.

Dans les neuf pays étudiés, les femmes sont moins susceptibles que les hommes d'avoir effectué au moins trois types d'opérations différentes au cours des sept derniers jours. Même sur les marchés matures ou en voie de le devenir, qui affichent des écarts hommes-femmes limités, voire inexistant, en matière de détention de compte, un écart important apparaît entre les deux sexes en termes d'usage régulier et diversifié. Il existe ainsi des inégalités liées au genre dans l'usage avancé des services. En Éthiopie, cet écart est nettement plus important que celui calculé sur la base du taux d'activité sur sept jours. Dans tous les autres pays, il est inférieur ou équivalent.

Les utilisatrices des services de mobile money les utilisent de manière plus limitée que les hommes (figure 36 →), quelle que soit la période considérée (à savoir les 7 derniers jours, les 30 derniers jours ou les 12 derniers mois). Parmi les adultes qui ont déjà utilisé des services de mobile money, y compris au guichet d'un agent (OTC), les femmes sont nettement moins susceptibles que les hommes d'avoir effectué les transactions suivantes au cours des 30 derniers jours :

- Envoi d'argent à l'intérieur du pays (P2P) : bien qu'il s'agisse de l'un des cas d'usage les plus courants, il existe des différences importantes entre hommes et femmes en Éthiopie (30 % contre 17 %), au Pakistan et au Bangladesh.
- Paiement de factures : en Ouganda, 38 % des hommes titulaires d'un compte de mobile money avaient effectué au moins un paiement de facture, contre 29 % des femmes. En Inde, c'était le cas de 22 % des hommes contre 10 % des femmes. En Égypte, 9 % des hommes avaient utilisé le mobile money pour payer une facture, contre seulement 4 % des femmes.
- Paiement en magasin : au Bangladesh, 11 % des hommes avaient payé un achat au moyen du mobile money, contre seulement 5 % des femmes.

- Encaissement d'un salaire ou d'une rémunération : au Kenya, le marché le plus mature de notre échantillon, moins d'un quart des femmes indiquent avoir reçu un paiement de cette nature au cours du mois précédent, contre 37 % des hommes.
- Encaissement d'un paiement client : au Pakistan, 18 % des hommes avaient reçu un paiement de cette nature au cours du mois précédent, contre seulement 10 % des femmes.
- Souscription d'un emprunt : en Ouganda, 29 % des hommes avaient souscrit un prêt par le biais du mobile money, contre seulement 16 % des femmes.

Sur les marchés les plus établis de l'enquête, il existe encore des écarts prononcés entre hommes et femmes pour la plupart des cas d'usage du mobile money, y compris pour les catégories d'opérations les plus basiques. L'Ouganda affiche ainsi un écart entre hommes et femmes pour tous les types d'opérations de base (y compris sur 90 jours), à l'exception des transferts P2P entrants. Au Kenya, les taux d'activité sont comparables entre hommes et femmes pour les opérations de base sur 90 jours et 30 jours, mais des écarts apparaissent sur 7 jours, notamment pour les dépôt d'espèces et les transferts P2P sortants.

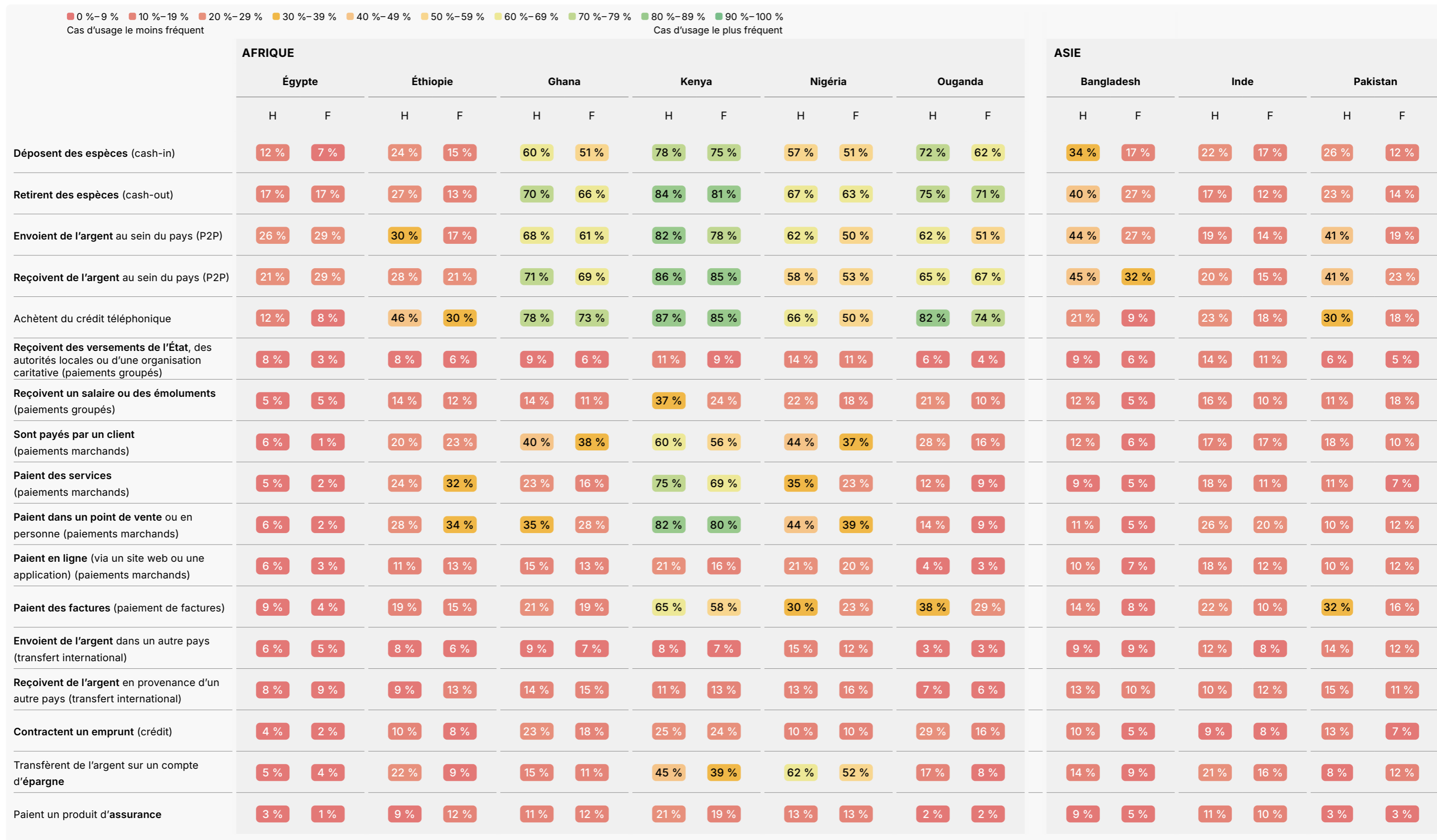
Plusieurs initiatives des prestataires de services de mobile money visent à encourager un usage plus diversifié du mobile money chez les femmes. Au Kenya, la plateforme Pochi La Biashara de Safaricom permet aux micro-entrepreneurs d'encaisser et de gérer des fonds séparément de leurs finances personnelles, avec une garantie complémentaire contre les annulations de paiement de la part des clients. Safaricom a pour stratégie de cibler spécifiquement les micro-entrepreneures pour développer l'adoption du produit.⁵³

Les obstacles à l'accès aux services, à leur fréquence d'utilisation et à la diversité des usages sont souvent interdépendants. Ils doivent être abordés de manière intégrée pour promouvoir l'adoption et l'utilisation des services de mobile money chez les femmes comme chez les hommes. Les résultats de l'enquête montrent néanmoins que ces obstacles tendent à pénaliser plus largement les femmes que les hommes, et souvent de manière différente. Les solutions envisagées doivent donc tenir compte des contraintes spécifiques au genre pour favoriser une adoption plus équitable et inclusive des services de mobile money.

53 Safaricom, « Pochi la Biashara » (2024)

Figure 36

Utilisation du mobile money chez les hommes et les femmes au cours des 30 derniers jours, par pays et par type d'utilisation⁵⁴ en pourcentage des utilisateurs adultes du mobile money en 2025



Source : Enquête de consommation 2025 de la GSMA

54 Source : enquête de consommation 2025 de la GSMA. Question : « Parmi les types d'utilisation suivants du mobile money, quels sont ceux que vous avez déjà utilisés ? ». Il était ensuite demandé aux titulaires de comptes de mobile money à quelle fréquence ils utilisaient chaque type d'utilisation. Base : tous les adultes ayant déjà utilisé un compte de mobile money ou des services en magasin ou auprès d'un agent (OTC). N = 76-501 pour les femmes et 181-474 pour les hommes. Échantillon : représentatif au niveau national. Remarque : le Sri Lanka a été exclu de l'analyse en raison d'une base insuffisante pour les femmes (<30), qui s'explique par le taux peu élevé de détention d'un compte ; base limitée pour les femmes en Éthiopie et au Pakistan (<100).



05 Impact socio-économique du mobile money

L'impact du mobile money dépasse largement le cadre des services financiers : il joue également un rôle essentiel dans la promotion de l'innovation au service du bien commun. Lorsque la réglementation le permet, le mobile money facilite la réalisation de versements rapides dans le contexte des crises humanitaires, en direction notamment des régions isolées. Son rôle dans le développement des cas d'usage de type « pay-as-you-go » (PAYG) est désormais bien établi, et il existe aujourd'hui des projets d'application à des solutions de financement climatique. In fine, pour que ces différents cas d'usage puissent se concrétiser et produire des résultats durables, le mobile money doit être accompagné d'initiatives visant à renforcer la culture financière numérique.

Les services financiers numériques, dont le mobile money constitue un important pilier, ont joué un rôle transformateur dans les réponses humanitaires face aux catastrophes, en particulier dans les régions à la géographie contraignante. Au Népal, par exemple, les transferts monétaires anticipatoires (TMA) ont permis aux ménages de mieux se protéger, ainsi que de préserver leurs moyens de subsistance, avant la survenue d'inondations ou d'autres catastrophes. Les projets pilotes menés dans le pays ont montré que les plateformes de mobile money permettaient de fournir une aide humanitaire plus rapide et plus efficace, en améliorant sa transparence et son accessibilité pour les populations vulnérables.

Le mobile money fait également l'objet de projets pilotes visant à favoriser un accès plus inclusif aux financements climatiques, dans le cadre notamment des marchés de crédits carbone, du financement d'actifs en mode PAYG et de mécanismes de partage direct des bénéfices. Les

plateformes numériques participent à la réduction des barrières à l'entrée et à la participation, en facilitant les micro-paiements et en orientant les revenus liés aux réductions d'émission vers des communautés insuffisamment desservies, telles que les petits exploitants agricoles. Ces initiatives peuvent, en retour, encourager l'adoption de technologies propres et une répartition plus équitable des bénéfices correspondants.

L'un des principaux freins à l'adoption et à l'usage du mobile money demeure le faible niveau de culture financière numérique. Plusieurs prestataires de services de mobile money, en partenariat avec d'autres acteurs, développent des contenus spécialement destinés aux femmes, aux populations rurales et aux personnes âgées pour leur permettre d'utiliser les services financiers numériques en toute confiance. Ces initiatives visent à combler les lacunes en matière de connaissances et de compétences et à renforcer ainsi l'inclusion financière et la protection sociale.

LE MOBILE MONEY AU SERVICE D'UNE AIDE HUMANITAIRE PLUS RAPIDE ET PLUS EFFICACE

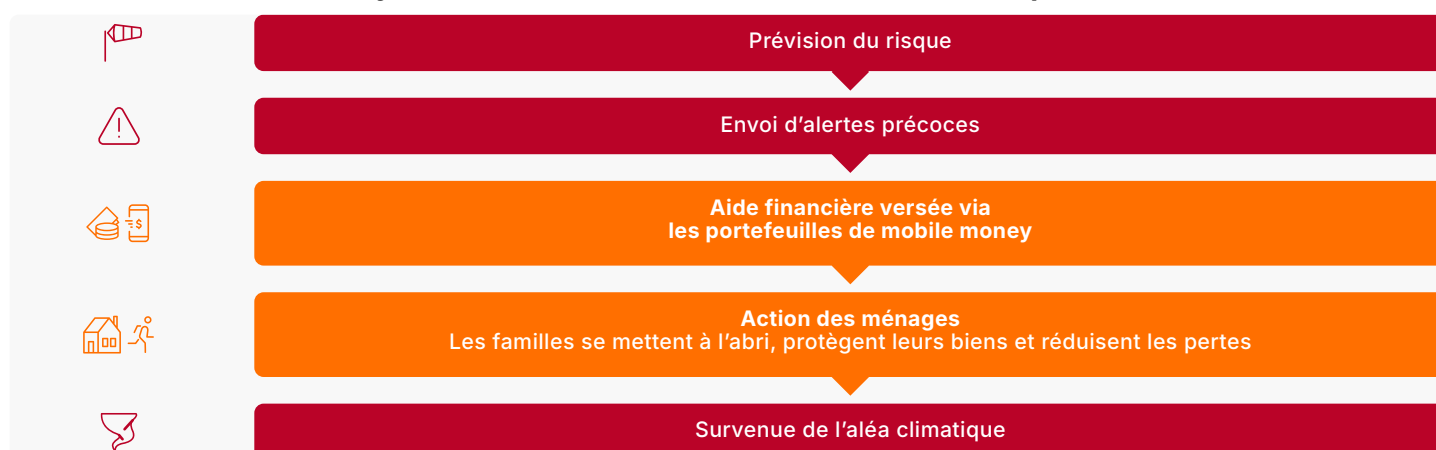
Lorsqu'une catastrophe survient, la rapidité de la réponse est déterminante. Dans les régions comme le Teraï et le Mahakali au Népal, particulièrement exposées aux inondations, tout retard dans la distribution d'une aide financière d'urgence peut avoir des conséquences graves : les ménages risquent de perdre leurs récoltes, leur bétail et leur logement. Les transferts humanitaires numériques effectués en amont – dans le cadre de financements anticipatoires – peuvent permettre aux ménages d'agir rapidement pour protéger à la fois les vies et les moyens de subsistance. Ces dernières années, le mobile money s'est imposé comme un pilier important de l'action humanitaire anticipative.

Financements anticipatoires des bénéficiaires du Fonds d'innovation de la GSMA

Plusieurs innovateurs ont montré qu'il était possible de distribuer l'aide humanitaire anticipatoire de manière plus rapide, plus transparente et plus responsable. Deux bénéficiaires du Fonds d'innovation de la GSMA, NAXA et Rumsan, ont ainsi testé différentes approches fondées sur le mobile money au Népal [\(figure 37 ↓\)](#).

Leurs travaux font ressortir à la fois le potentiel offert par le mobile money et les manières de renforcer son rôle dans le soutien financier anticipatoire.

Figure 37 Le mobile money au cœur des transferts monétaires anticipatoires



Source Programme « Mobile for Humanitarian Innovation » de la GSMA

La plateforme de NAXA, *Digital and Spatial Technologies for Anticipatory Action* (DASTAA), associe le profilage géospatial des risques à des transferts monétaires par voie mobile. Les ménages vivant dans des zones exposées aux inondations reçoivent ainsi, en amont des crises, des évaluations personnalisées des risques, accompagnés d'alertes précoces et de versements sur leur portefeuille mobile. En juillet 2024, lorsque des précipitations extrêmes ont provoqué des crues soudaines, 870 ménages ont ainsi reçu collectivement 32 000 dollars avant la catastrophe.⁵⁵ Les familles ont utilisé ces fonds pour se mettre en sécurité, acheter de la nourriture et protéger leurs biens ; aucune victime n'a été signalée.

La plateforme Rahat de Rumsan, fondée sur la blockchain, adopte une approche différente de l'action anticipative. En reliant les données de prévision des inondations à des contrats intelligents,⁵⁶ le système déclenche automatiquement des alertes précoces (sur la base de paramètres prédéfinis) et libère des fonds. Lorsque de fortes précipitations ont touché le bassin de la rivière Babai en septembre 2024, 774 ménages ont reçu collectivement 82 000 dollars dans les cinq heures et demie suivant l'activation du dispositif.⁵⁷ La transparence du processus est améliorée par des tableaux de bord en temps réel et des mécanismes d'autorisation à signatures multiples qui renforcent la confiance des partenaires humanitaires à l'égard de la gestion et de la distribution des fonds. Une enquête réalisée après l'événement a montré que 95 % des bénéficiaires étaient satisfaits de la rapidité de l'aide reçue.

Le rôle croissant du mobile money dans les interventions humanitaires

Ces projets illustrent l'importance croissante du mobile money en tant qu'infrastructure essentielle des interventions humanitaires. Les deux bénéficiaires du fonds ont mobilisé la technologie mobile à double titre : le mobile money pour la distribution de fonds et la téléphonie mobile pour l'envoi d'alertes précoces par SMS et par réponse vocale interactive (IVR) dans les langues locales. Cette dernière approche a permis de garantir que l'information atteigne les femmes, les personnes âgées et les personnes peu alphabétisées. En définitive, cette accessibilité du « dernier kilomètre » s'est révélée aussi déterminante que l'aide financière proprement dite pour permettre aux ménages d'agir avant la montée des eaux.

Les projets pilotes ont également mis en lumière des axes d'amélioration potentielle. Rumsan prévoyait initialement d'utiliser Namaste Pay pour effectuer les versements en espèces, dans le but de les rendre plus accessibles aux communautés rurales, en réduisant notamment les déplacements. En effet, les simulations réalisées auprès des utilisateurs avaient fait ressortir une forte préférence pour le mobile money par rapport aux virements bancaires, 80 % des participants faisant état d'un accès plus rapide et

plus aisé. Les difficultés d'intégration (disponibilité limitée des API, problèmes d'interfaçage et manque de culture numérique au sein des communautés concernées) ont toutefois conduit à un recours temporaire aux virements bancaires. Ces enseignements sont d'ores et déjà pris en compte : Rumsan étudie de nouveaux partenariats et réfléchit à l'intégration de programmes de renforcement des compétences numériques pour permettre l'utilisation du mobile money dans les contextes humanitaires.

Pour les prestataires de services de mobile money, les implications dépassent le cadre du Népal. Le transfert rapide et transparent de fonds lors d'événements climatiques extrêmes montre que les portefeuilles mobiles ont un rôle à jouer dans l'adaptation aux changements climatiques, notamment dans le cadre d'actions humanitaires anticipatives. Alors que les inondations, les tempêtes et les sécheresses s'intensifient, le mobile money peut favoriser à la fois l'inclusion financière et la résilience financière. En distribuant des ressources à l'avance, les transferts monétaires anticipatoires peuvent aider les ménages à agir avec plus d'autonomie et de dignité.

55 GSMA, *NAXA: Digital and Spatial Technology for Anticipatory Action in Nepal* (2025)

56 Un contrat intelligent est un accord numérique à exécution automatique. Il déclenche une action dès que des conditions prédéfinies sont remplies (par exemple, une prévision d'inondation). Dans le cas présent, il prévoyait l'envoi d'une aide financière et/ou de messages d'alerte précoce.

57 GSMA, *Rumsan case study* (à paraître)

LE MOBILE MONEY AU SERVICE D'UN ACCÈS PLUS INCLUSIF AU FINANCEMENT CLIMATIQUE

L'African Carbon Markets Initiative (ACMI) estime qu'à ce jour, les pays africains ne génèrent que 2 % de leur potentiel total de crédits carbone.⁵⁸ On observe une tendance similaire en Asie du Sud-Est, qui ne produit que 3 % environ de ses crédits potentiels.⁵⁹ À l'heure actuelle, la plus grande partie des crédits sont générés par les marchés volontaires du carbone (VCM). Cependant, l'activité liée aux mécanismes de l'Article 6 des Nations unies (clause de l'Accord de Paris qui permet aux pays d'échanger des réductions d'émissions pour atteindre leurs objectifs climatiques) se développe rapidement et les pays se tournent de plus en plus vers les marchés du carbone comme source potentielle de recettes en devises étrangères.⁶⁰

Plusieurs pays d'Afrique subsaharienne ont récemment adopté de nouvelles réglementations relatives à ces marchés : le Nigéria a ainsi finalisé en mai 2025 sa « politique d'activation des marchés carbone »⁶¹ tandis que le Kenya avait adopté en 2024 ses « règles sur le changement climatique (marchés carbone) »⁶² Ces dispositions réglementaires jettent les bases d'une croissance plus rapide du marché, en encourageant notamment les échanges bilatéraux entre

pays. Un exemple concret en est le contrat d'achat signé entre ATEC Global, ancien bénéficiaire du Fonds d'innovation de la GSMA, et la Kilk Foundation, dans le cadre de résultats d'atténuation transférés au niveau international (ou « ITMO », pour *Internationally Transferred Mitigation Outcomes* en anglais) entre la Suisse et le Malawi.⁶³ Témoinnant d'une implication croissante des acteurs internationaux sur les marchés du carbone, ce contrat montre également que la vente d'ITMO peut contribuer à assurer la viabilité financière de projets climatiques, tels que les systèmes de cuisson propre, tout en participant à la réalisation des objectifs climatiques et de développement du Malawi.

Les marchés du carbone se heurtent depuis longtemps à des obstacles structurels : les coûts d'entrée sont prohibitifs pour les entreprises et les projets de petite taille, les coûts de vérification peuvent être élevés, tandis que les utilisateurs finaux étaient traditionnellement exclus du partage et de la redistribution des bénéfices. L'alliance du mobile money et du suivi numérique commence à lever ces barrières, offrant ainsi un pont financier à des acteurs jusque-là exclus.⁶⁴

58 ACMI, *Africa Carbon Markets Initiative (ACMI): Roadmap Report* (2022)

59 Bain & Company, GenZero, Google, Standard Chartered et Temasek, *Southeast Asia's Green Economy 2025 Report: Unlocking Systems for Growth and Impact* (2025)

60 CCNUCC – Article 6 de l'Accord de Paris

61 République fédérale du Nigéria, *Carbon Market Activation Policy* (2024)

62 Loi du Kenya, *The Climate Change (Carbon Markets) Regulations, 2024* (7 juin 2024)

63 ATEC « Purchase Agreement on ATEC's Article 6.2 ECook 100% Data-Auditable Carbon Project in Malawi » (10 février 2025)

64 GSMA, *Navigating the Voluntary Carbon Market: A Guide for Startups* (2025)

Poser les bases du développement des financements liés au climat : paiements numériques et IoT

Les modèles de financement de type « *pay-as-you-go* » (PAYG – solutions de paiement à l'utilisation fondées sur le prépaiement) ont considérablement amélioré l'accessibilité financière des solutions d'énergie solaire, de mobilité électrique et de cuisson propre. Ils permettent ainsi aux consommateurs à faibles revenus d'acquérir des actifs qui contribuent à la réduction des émissions de carbone. Les opérateurs mobiles ont joué un rôle déterminant dans cette évolution : la combinaison des services de paiement mobile, des réseaux d'agents et des infrastructures de connectivité

a favorisé une adoption à grande échelle et permis d'associer le mobile money à des offres de technologies propres. Un exemple récent en est le partenariat stratégique entre Sun King et MTN en Zambie⁶⁵ pour la vente de systèmes solaires domestiques et de lampes solaires dans les points de vente MTN, avec des solutions de financement PAYG utilisant le mobile money. L'accord de partenariat entre BasiGo et Safaricom au Kenya prévoit également un financement de type PAYG pour des bus électriques.

Produire des crédits carbone vérifiables à partir d'actifs à faibles émissions

Le suivi numérique des réductions d'émissions générées par des actifs de technologies propres permet de produire à moindre coût des crédits carbone vérifiés, alors qu'il s'agit habituellement d'un processus complexe et coûteux. L'amélioration de la transparence favorise également une répartition plus équitable des bénéfices liés à la réduction des émissions. Des plateformes numériques intermédiaires comme CaVex offrent aux développeurs de

petits projets un canal d'accès aux marchés mondiaux du carbone. Ces plateformes agrègent les données issues de multiples microprojets pour les convertir en crédits carbone, lesquels sont ensuite vérifiés et enregistrés dans un registre reposant sur la blockchain.⁶⁶ En retour, le mobile money permet de redistribuer les revenus issus des crédits carbone aux porteurs des projets, favorisant ainsi la viabilité économique des projets de petite taille.

Promouvoir l'équité grâce au partage direct des bénéfices

Le mobile money permet également une redistribution directe des bénéfices découlant des crédits carbone auprès des communautés qui en sont à l'origine. Il facilite le versement instantané de micro-revenus issus des crédits carbone, transformant ainsi les utilisateurs finaux en véritables acteurs du marché du carbone au lieu d'en être de simples bénéficiaires passifs. Au Bangladesh, le programme « *cook-to-earn* » d'ATEC rémunère ainsi les ménages qui utilisent ses systèmes de cuisson connectés à l'Internet des objets (IoT, de l'anglais *Internet of Things*) en fonction de leur consommation.

Ces revenus contribuent à réduire le coût de l'énergie pour les ménages et incitent les bénéficiaires à continuer d'utiliser des systèmes de cuisson économes en énergie, générant ainsi davantage de crédits et de revenus. De même, dans le cadre des solutions solaires PAYG, des entreprises comme Engie Energy Access et d.light ont mis en place des programmes pilotes de remises versées sur les comptes de mobile money pour les clients qui respectent leurs échéances de paiement ou atteignent certains paliers prédéfinis.

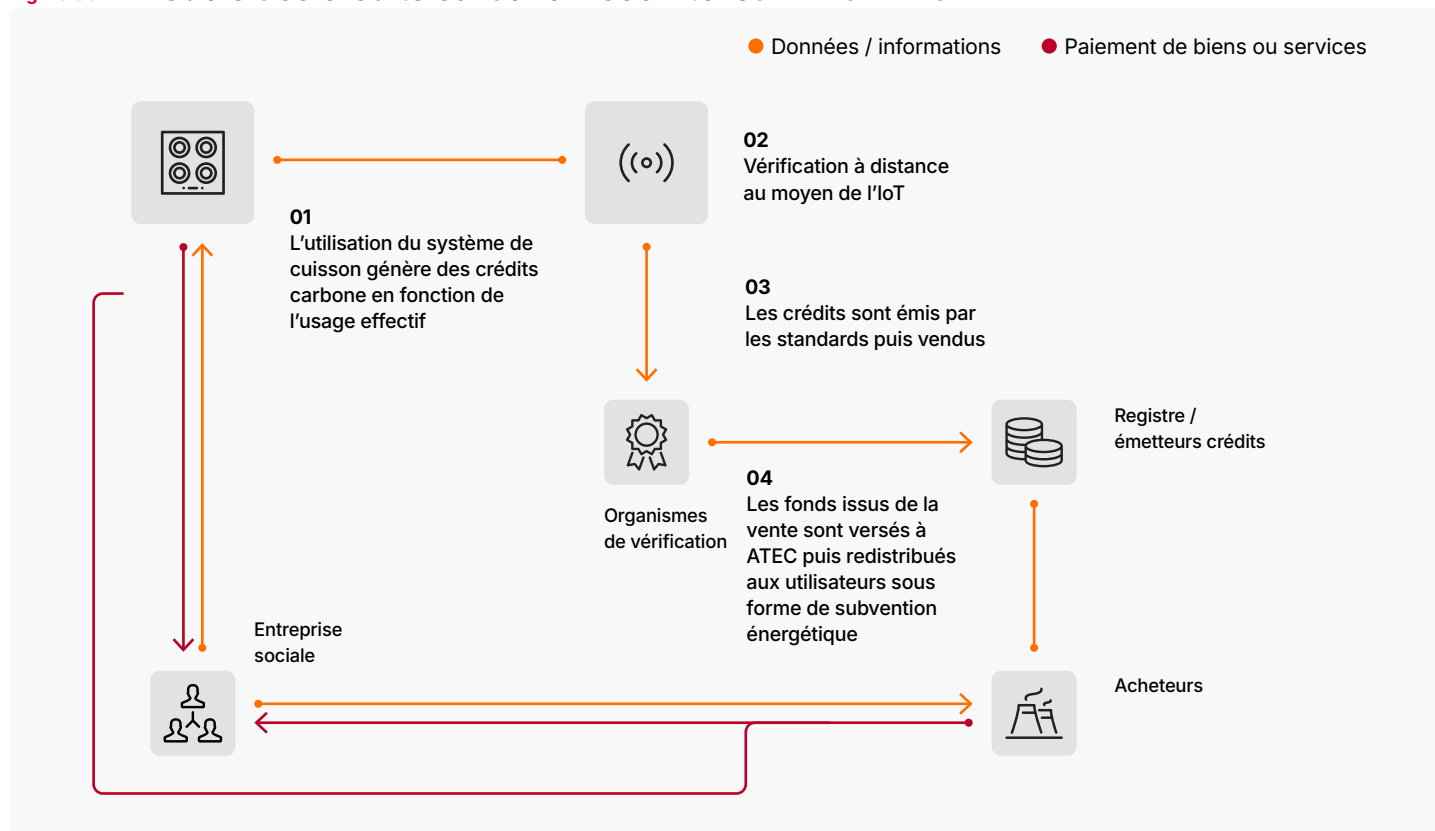
65 A. Orsoni, « Sun King and MTN Zambia join forces to electrify rural areas » (24 juillet 2025)

66 FSD Africa, « Democratizing Access to Voluntary Carbon Markets: The CAVEX Story » (11 mars 2024)

La convergence du mobile money, du financement d'actifs et des marchés du carbone constitue un cap majeur. Le mobile money facilite l'adoption initiale d'actifs de technologies propres, qui sont ensuite vérifiés au moyen de systèmes numériques de mesure, de reporting et de vérification (DMRV), dans le but de générer des crédits carbone. Les revenus issus de la vente de ces crédits sont ensuite

redistribués au moyen des plateformes de mobile money, soit pour rémunérer l'utilisateur final, soit pour subventionner le coût des actifs, ce qui accélère encore davantage leur adoption. Ces mécanismes jouent un rôle précieux pour garantir que les flux de financement climatique parviennent aux utilisateurs qui en ont le plus besoin.

Figure 38 Modèle des crédits carbone « *cook-to-earn* » d'A TEC



Source : programme « Digital Utilities » de la GSMA

AMÉLIORER LA CULTURE FINANCIÈRE NUMÉRIQUE AU KENYA

Le faible niveau de culture financière et numérique constitue l'un des principaux obstacles à une plus grande inclusion financière, en termes notamment d'adoption du crédit, de l'épargne et de l'assurance. Faute de bien comprendre le fonctionnement de ces services connexes, ou les avantages

qu'ils offrent, de nombreux consommateurs les évitent ou les utilisent sans exploiter pleinement leur potentiel. Les initiatives visant à renforcer la culture financière numérique (*Digital Financial Literacy – DFL*) sont donc souvent jugées essentielles pour faciliter l'accès à ces services, en particulier à l'assurance.

L'initiative DFL de Safaricom, Visa et la GSMA

Les programmes de DFL peuvent favoriser l'inclusion financière en dotant les utilisateurs des connaissances et des outils nécessaires pour utiliser les services financiers en toute confiance. En 2025, la GSMA a lancé un projet pilote en collaboration avec Visa et Safaricom pour étudier la possibilité de renforcer les capacités financières des utilisateurs au moyen d'interventions DFL ciblées.⁶⁷ Le projet s'appuie sur la contribution des trois partenaires : Safaricom met à disposition sa plateforme de distribution via sa super application M-PESA,⁶⁸ la GSMA apporte son expertise en matière de conception, de coordination et de capitalisation des enseignements tirés de son travail avec les prestataires de services de mobile money et Visa fournit un ensemble complet d'outils et de ressources d'éducation financière.⁶⁹ Cet effort collaboratif a pour but de tester un modèle permettant d'aider un plus grand nombre d'utilisateurs du mobile money à accéder aux services financiers numériques.

Pour Safaricom Kenya, ce projet répond à plusieurs objectifs : améliorer les connaissances et les compétences des utilisateurs pour qu'ils soient en mesure d'utiliser les services financiers numériques en toute sécurité, développer l'usage du mobile money au sein des segments défavorisés et réduire la vulnérabilité à la fraude et aux abus. La pénétration du mobile money est élevée au Kenya, mais son usage demeure inégal dans la société.

De nombreux Kenyans n'ont pas encore la confiance ou les connaissances nécessaires pour tirer pleinement parti des services d'épargne et de paiement numérique qui leur sont proposés. En levant ces barrières au moyen d'une éducation ciblée, le projet pilote vise à améliorer l'inclusion financière et la protection sociale.

Le projet a déjà eu un impact visible. Plus de 12 millions de titulaires de comptes M-PESA au Kenya ont désormais accès à des contenus d'éducation financière sur la super application de Safaricom,⁷⁰ ce qui représente une étape importante pour intégrer l'apprentissage aux activités financières du quotidien.

Cette initiative cible principalement les segments marginalisés de l'économie numérique kenyane. Les femmes, les populations rurales et les personnes âgées souffrent de manière disproportionnée d'un manque de culture numérique. Elles sont donc souvent confrontées à des obstacles sociaux et économiques qui limitent leur capacité à utiliser efficacement les services de mobile money. En s'adressant à ces segments, le projet entend combler les lacunes en matière de connaissances et développer la confiance chez les personnes les plus susceptibles de bénéficier d'outils financiers fiables, sûrs et accessibles.

67 GSMA, *Advancing Digital Financial Literacy: Insights from Two Pilots* (2025)

68 Safaricom M-PESA.

69 Voir le site web *Practical Money Skills* de Visa : « Une éducation financière pour tous ».

70 Application M-PESA

Pourquoi l'impact de l'initiative DFL pourrait transcender la littératie financière

Le projet pilote a montré comment créer un modèle reproductible de contenu DFL sur les plateformes de mobile money grâce à une combinaison de diffusion locale, de soutien partenarial et d'apprentissage coordonné. Les approches de cette nature représentent une avancée significative dans la promotion de l'éducation financière et de la confiance numérique des utilisateurs du mobile money.



Annexes

Ce rapport présente une évaluation quantitative de la situation actuelle du mobile money dans le monde, basée sur les données de la GSMA issues de son outil de suivi des services de mobile money dans le monde (Mobile Money Deployment Tracker), de son enquête 2025 sur l'adoption des services de mobile money dans le monde (GSMA Global Adoption Survey) et de ses estimations et prévisions relatives au mobile money. Ces données issues du secteur sont complétées par des études quantitatives primaires représentatives au niveau national provenant de l'enquête de consommation 2025 de la GSMA menée dans dix pays à revenu faible ou intermédiaire (PRFI).

Le rapport s'appuie également sur des informations qualitatives concernant l'activité des services de mobile money tirées des échanges du Programme Mobile Money de la GSMA avec les acteurs du secteur au cours de l'année écoulée.

GSMA Mobile Money Deployment Tracker⁷¹

Cette base de données suit le nombre de services de mobile money en activité dans le monde, sur la base de données mensuelles collectées à partir de sources primaires et secondaires. Elle contient des informations sur chacun de ces services, telles que le nom de l'entreprise et l'enseigne du service, sa date de lancement, les produits financiers proposés et les partenaires impliqués dans la fourniture de chaque service.

GSMA Global Adoption Survey

Cette enquête annuelle a pour but de recueillir des informations quantitatives sur l'activité des services de mobile money dans le monde. Tous les prestataires de services figurant dans la base de données Mobile Money Deployment Tracker de la GSMA ont été invités à répondre à l'enquête 2025. Il leur était demandé de fournir des métriques opérationnelles standardisées sur leurs services pour les mois de septembre 2024, décembre 2024, mars 2025 et juin 2025, à titre confidentiel. Au total, 89 prestataires couvrant 59 pays ont participé à l'enquête 2025. La liste complète des participants à l'enquête figure dans les annexes ci-dessous.



⁷¹ Base de données « Mobile Money Deployment Tracker » de la GSMA : www.gsma.com/mobilemoneymetrics/#deployment-tracker

MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE ANNUELLE SUR L'ADOPTION DES SERVICES DE MOBILE MONEY DANS LE MONDE

Le Programme Mobile Money de la GSMA s'appuie sur une méthode exclusive de modélisation pour évaluer les indicateurs du mobile money au niveau mondial, régional et national. Cette méthode nous permet de pallier les lacunes de l'enquête annuelle sur l'adoption des services de mobile money dans le monde en vue de produire des chiffres mondiaux pour les rapports « *Le point sur le secteur* ». La méthodologie suivie a été élaborée en collaboration avec l'équipe GSMA Intelligence, en combinant son expertise des télécommunications et de l'analyse des données avec la connaissance du secteur accumulée par le Programme Mobile Money.

Les données analysées couvrent 21 indicateurs répartis en trois grandes catégories pour l'ensemble des prestataires qui offrent ou ont offert des services de mobile money : comptes de mobile money (comptes enregistrés, actifs sur 90 jours, actifs sur 30 jours), agents de mobile money (agents enregistrés, agents actifs, agents uniques) et transactions de mobile money (nombre et montant des opérations traitées au titre des produits suivants : recharges mobiles, paiements de factures, versements groupés, dépôts et retraits d'espèces, transferts internationaux, paiements marchands, virements banque vers mobile, virements mobile vers banque, transferts P2P intra-réseau et hors réseau). Notre méthodologie combine plusieurs méthodes d'évaluation de la taille du marché, selon les cinq étapes décrites ci-dessous :

01 Consolidation des données sectorielles

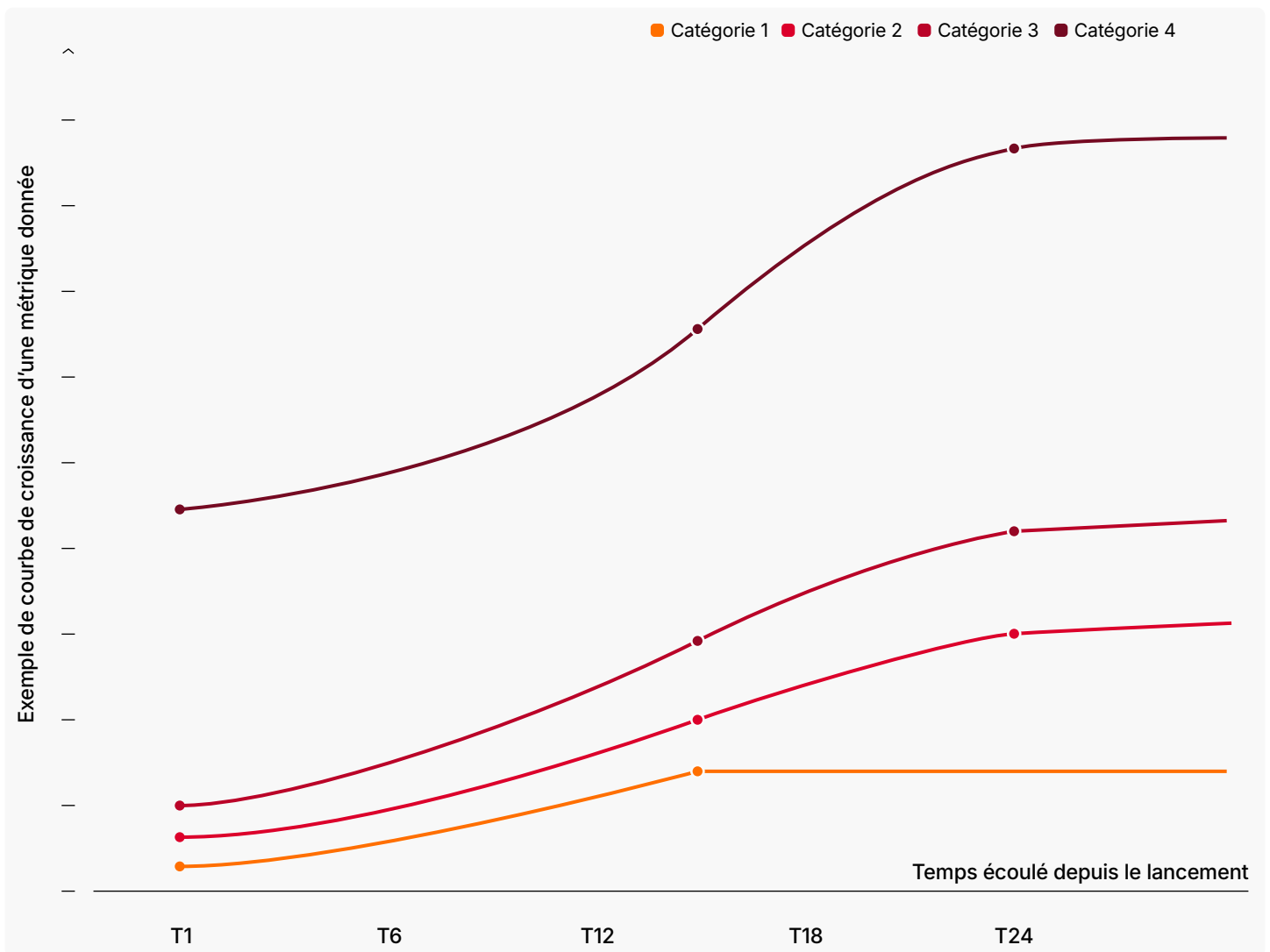
Cette étape consiste à créer une base de données du secteur à partir de données accessibles au public, telles que les rapports des opérateurs et des régulateurs, afin de compléter les données collectées dans le cadre de notre enquête annuelle sur l'adoption des services de mobile money dans le monde. Après harmonisation avec nos définitions, nous avons ainsi créé un historique complet de données reflétant la croissance du secteur du mobile money.

02 Regroupement des pays par catégorie

Les pays ont été regroupés par catégorie en fonction des conditions fondamentales de l'adoption de la téléphonie mobile et des services bancaires dans chaque pays, ainsi que des critères de réussite du mobile money identifiés dans le cadre d'une étude réalisée conjointement avec la Harvard Business School.⁷² Ces catégories ont été précisées sur la base de la connaissance du marché du Programme Mobile Money. Nous avons ainsi classé les pays en quatre catégories selon l'attrait de la proposition du mobile money pour chacune de ces catégories.

Conditions les plus favorables au développement du mobile money →	Catégorie 4	<ul style="list-style-type: none">– Marchés pour lesquels la proposition de mobile money est la plus attrayante– Ces marchés offrent un potentiel important pour le mobile money ainsi que l'environnement le plus propice à son adoption
	Catégorie 3	<ul style="list-style-type: none">– Marchés sur lesquels la proposition de mobile money est attrayante– Ces marchés offrent un potentiel important pour le mobile money ainsi qu'un environnement propice à son adoption
	Catégorie 2	<ul style="list-style-type: none">– Marchés sur lesquels la proposition de mobile money est relativement attrayante– Ces marchés offrent un potentiel important pour le mobile money mais n'ont pas un environnement propice à son adoption
	Catégorie 1	<ul style="list-style-type: none">– Marchés pour lesquels la proposition de mobile money est la moins attrayante– L'existence d'alternatives réduit l'intérêt potentiel du mobile money

72 N. Naghavi, J. Shulist, S. Cole, J. Kendall et W. Xiong, *Success factors for mobile money services: A quantitative assessment of success factors*. ramme « Mobile Money » de la GSMA (2016)



03 Formulation de principes directeurs

Nous avons élaboré des principes directeurs pour déterminer comment une mesure donnée devrait évoluer. Voici un exemple des principes directeurs des modèles de croissance d'un indicateur donné :

04 Modélisation

La quatrième étape consiste à produire des estimations par pays, qui sont calculées selon une approche « *bottom-up* », c'est-à-dire en partant de chaque service pour les agréger ensuite à un niveau plus global. Un modèle Microsoft Excel a été préparé pour chaque pays en utilisant les données sectorielles (compilées à l'étape 1 de la méthodologie) et pour chaque service du marché (actualisées à partir de la base de données *Mobile Money*

Deployment Tracker). Les hypothèses de modélisation qui permettent d'estimer les données historiques manquantes et de formuler des prévisions reposant sur les principes directeurs, les recherches secondaires les plus récentes et la connaissance du marché accumulée par le Programme Mobile Money de la GSMA.

05 Validation

Une fois la modélisation terminée, nous examinons les résultats au niveau de chaque service et pays et au niveau mondial. Cela nous permet notamment d'identifier les valeurs aberrantes et de vérifier s'il existe des explications. Ce processus de validation se déroule en étroite collaboration avec l'équipe GSMA Intelligence et les spécialistes de marché du Programme Mobile Money.

MÉTHODOLOGIE DE L'INDICE DE DIFFUSION DU MOBILE MONEY DE LA GSMA⁷³

L'indice MMPI repose sur des estimations calculées par la GSMA au niveau national sur la base des données publiées par les régulateurs ou collectées depuis 2011 par la GSMA directement auprès des prestataires de services de mobile money. En tant qu'indice composite, le MMPI se compose de trois éléments : le taux de pénétration auprès de la population adulte, l'indice d'activité et l'indice de distribution des agents.

Le MMPI utilise la moyenne géométrique pour s'assurer qu'une mauvaise performance sur l'une de ces composantes ne soit pas compensée par l'évolution d'une autre composante.

$$MMPI = \sqrt[3]{TPA \times IA \times IDA}$$

TPA taux de pénétration chez les adultes	IA indice d'activité	IDA indice de distribution des agents
-------------------------------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------------------------

La composante principale de l'indice est le **taux de pénétration chez les adultes (TPA)**, qui est calculé en divisant le nombre de comptes de mobile money actifs (sur 90 jours) dans une région ou un pays par le nombre d'habitants adultes de cette région ou ce pays.

$$TPA = \frac{\text{Comptes actifs}}{\text{Population adulte}}$$

Le MMPI vise à évaluer le niveau de diffusion du mobile money en tant qu'indicateur du niveau d'inclusion financière permise par la téléphonie mobile dans la région ou le pays considéré. À ce titre, l'indice est destiné à être utilisé dans les pays où le nombre de comptes actifs est inférieur au

nombre d'habitants adultes.⁷⁴ Pour cette raison, le TPA est une variable plafonnée à 1, car toute augmentation au-dessus d'un taux de pénétration égal à 100 % de la population adulte est considérée comme non pertinente du point de vue de l'amélioration de l'inclusion financière. En conséquence, tout pays ayant un TPA supérieur à 1 est considéré comme ayant un TPA égal à 1.

Le MMPI utilise le nombre de comptes actifs sur 90 jours plutôt que les comptes actifs sur 30 jours ou sur une base mensuelle parce qu'il vise à évaluer la part de population susceptible d'être atteinte au moyen du mobile money. En conséquence, l'indice ne cherche pas à faire la distinction entre les comptes utilisés très fréquemment et ceux qui le sont moins.

Le TPA est complété par deux autres composantes :

L'indice d'activité (IA) est calculé en divisant le logarithme naturel (ou népérien) du nombre de comptes actifs (sur 90 jours) et du nombre de comptes enregistrés.

$$IA = \frac{LN(\text{Comptes actifs})}{LN(\text{Comptes enregistrés})}$$

L'indice de distribution des agents (IDA) est calculé en divisant le logarithme naturel du nombre d'agents actifs pour 100 000 adultes et de la constante de 3 000. Le chiffre de 3 000 a été choisi pour indiquer la limite supérieure du nombre d'agents pour 100 000 adultes. Il correspond à la situation dans les pays où les réseaux d'agents sont les plus denses. Si les fondements du marché devaient changer de manière significative à l'avenir, ce chiffre pourrait nécessiter un ajustement.

$$IDA = \frac{LN(\text{Agents actifs pour 100 000 adultes})}{LN(3000)}$$

⁷³ GSMA, *The GSMA Mobile Money Prevalence Index (MMPI): A Country-Level Indicator for Assessing the Adoption, Activity and Accessibility of Mobile Money* (2021)

⁷⁴ En date de rédaction du présent document, c'est le cas de l'ensemble des marchés du mobile money dans le monde.

Le MMPI utilise le logarithme naturel pour refléter la baisse de pertinence relative de l'augmentation des indices IA et IDA à mesure que ces indices se rapprochent de leur valeur maximale.

Dans le cas de l'IA, l'utilisation du logarithme naturel vise à accroître la binarité de la composante. En effet, lorsque que les services d'un pays ont un pourcentage élevé de comptes enregistrés actifs sur une base de 90 jours, ces services devraient simplement être considérés comme « actifs ». En conséquence, toute augmentation supplémentaire du pourcentage de comptes actifs parmi les comptes enregistrés n'a qu'une influence marginale sur l'IA.

S'agissant de l'indice de distribution des agents (IDA), l'utilisation du logarithme naturel vise à refléter le double comptage inhérent des agents sur les marchés comptant plusieurs prestataires de services de mobile money. En effet, plus le nombre de prestataires est élevé sur un marché, plus il est courant que les agents travaillent pour plusieurs prestataires. Si le MMPI n'utilisait pas le logarithme naturel pour l'IDA, les marchés pourraient atteindre un score élevé du simple fait qu'ils comptent un plus grand nombre de prestataires de services de mobile money. Le MMPI s'efforce par conséquent d'atténuer l'impact de la concurrence et de la structure du marché, car ces aspects ne sont pas des indicateurs valables pour évaluer le niveau de diffusion du mobile money sur un marché.

MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE DE CONSOMMATION DE LA GSMA

Les informations relatives aux consommateurs qui sont présentées dans ce rapport sont tirées d'une enquête représentative au niveau national qui a été réalisée dans 10 PRFI (Bangladesh, Égypte, Éthiopie, Ghana, Inde, Kenya, Nigéria, Ouganda, Pakistan et Sri Lanka) qui faisaient partie de l'enquête de consommation plus large réalisée chaque année par la GSMA. Le travail de terrain a été réalisé entre le troisième et le quatrième trimestre de 2025. L'enquête avait pour but d'analyser de manière plus approfondie l'usage du mobile money et des services liés au mobile money par les consommateurs.

Dans chaque pays, un échantillon représentatif au niveau national de la population adulte âgée de 18 ans et plus a été interrogé. Un minimum de 1 000 entretiens ont été réalisés dans chaque pays, avec 2 000 entretiens réalisés en Inde. Pour obtenir un échantillon représentatif au niveau national, des quotas ont été appliqués en fonction des données du recensement (ou d'autres sources appropriées) sur les critères suivants :

- **Tranche d'âge par sexe**
- **Répartition urbaine et rurale par sexe**
- **Région/État**
- **Catégorie socio-économique (CSE) pour garantir l'inclusion d'un segment représentatif des répondants à faibles revenus**

Bien qu'aucun quota n'ait été appliqué concernant le niveau d'études (en dehors de sa contribution à la classification CSE), il a fait l'objet d'un suivi régional et national pendant et après le travail de terrain en tant qu'indicateur important d'un échantillon représentatif.

Les points d'échantillonnage où les entretiens ont été menés ont été répartis de manière proportionnelle entre zones urbaines et rurales, conformément aux données de recensement et aux bureaux nationaux de la statistique. Pour obtenir une large couverture géographique et réduire les effets de regroupement, un minimum de 100 points d'échantillonnage ont été utilisés dans chaque pays (200 en Inde).

L'étude a utilisé une combinaison d'échantillonnages intentionnels et aléatoires. Selon le pays, les points d'échantillonnage ont été répartis de manière aléatoire – la probabilité de sélection d'une zone administrative étant proportionnelle à la taille de sa population (échantillonnage

aléatoire) – ou sélectionnés pour refléter la diversité linguistique, culturelle et économique de chaque pays (échantillonnage intentionnel). Les bases d'échantillon ont été contrôlées par des spécialistes locaux et les bureaux nationaux de la statistique pour vérifier qu'elles étaient valides et représentatives.

L'enquête a été réalisée par le biais d'entretiens personnels assistés par ordinateur (CAPI) administrés par un enquêteur. Les entretiens ont été menés dans la ou les langues locales par des enquêteurs des deux sexes. Les entretiens ont été réalisés au domicile des personnes interrogées. Dans les points d'échantillonnage, des trajets aléatoires systématiques ont été utilisés pour la sélection des résidences.

Des pondérations ont été appliquées aux données à l'aide d'une méthode itérative aléatoire (RIM), dans laquelle plusieurs quotas non imbriqués ont été appliqués dans une séquence itérative et répétés autant de fois que nécessaire pour que les quotas convergent. Cette méthode a permis de corriger tout déséquilibre dans les profils, bien que les pondérations (et l'impact qui en résulte sur la taille effective des échantillons) aient été minimisées autant que possible en contrôlant les paramètres clés des quotas au cours du travail de terrain.

La méthode d'échantillonnage a été conçue dans le but d'obtenir dans toute la mesure du possible une représentativité nationale complète. Certaines zones rurales plus éloignées ou régions présentant des troubles permanents ou des problèmes de sécurité ont toutefois été exclues, ce qui a pu avoir une incidence sur les résultats, notamment parce que la couverture, l'accès et l'utilisation de la téléphonie mobile y sont certainement différents, et probablement plus limités, notamment pour les femmes.

Méthodologie de calcul des écarts entre hommes et femmes

Les écarts ou disparités entre hommes et femmes mentionnés dans ce rapport (concernant par exemple la détention d'un compte de mobile money ou la connaissance et l'utilisation des services de mobile money) sont calculés selon la formule suivante :

$$\text{Écart en matière de possession, d'utilisation ou de connaissance (\%)} = \frac{\text{Hommes propriétaires/utilisateurs/sensibilisés (en \% de la population masculine)} - \text{Femmes propriétaires/utilisatrices/sensibilisées (en \% de la population féminine)}}{\text{Hommes propriétaires/utilisateurs/sensibilisés (en \% de la population masculine)}}$$

Agents (ou points de service)	<p>En matière de mobile money, les points de service des agents de mobile money sont des lieux où une ou plusieurs « caisses » à l’enseigne des prestataires de services de mobile money sont à la disposition des clients du mobile money pour leur permettre d’effectuer des transactions. Parmi celles-ci, les plus importantes sont les dépôts et retraits d’espèces, qui permettent de convertir de l’argent liquide en valeur électronique dans le système de mobile money, et inversement. Les agents sont également souvent chargés d’enregistrer les nouveaux clients. Sur certains marchés, un même agent peut exploiter plusieurs caisses à l’enseigne de différents prestataires. Il s’agit alors d’un point de service « non exclusif » ou « partagé ». Les agents perçoivent généralement des commissions pour la réalisation de ces services. Étant le point de contact humain du service de mobile money, ils fournissent aussi souvent des services d’accueil de la clientèle, en formant par exemple les nouveaux clients à la réalisation des opérations sur leur téléphone.</p> <p>Les agents exercent en général d’autres activités en parallèle du mobile money. La nature des personnes physiques ou morales pouvant exercer la fonction d’agent est parfois réglementée, mais des petits commerçants, des institutions de microfinance, des chaînes de magasins ou des agences bancaires peuvent exercer cette fonction sur certains marchés. Certains acteurs du secteur préfèrent utiliser le terme « détaillant » ou « revendeur » pour décrire la fonction afin d’éviter certaines connotations juridiques attachées au terme « agent » dans d’autres secteurs. Un point de service actif est un point de service dont l’une des caisses a servi à réaliser au moins une transaction de mobile money au cours des 30 jours précédents. Les « caisses » sont des « lignes » fournies par les prestataires de services de mobile money sous forme d’une carte SIM ou d’un terminal de point de vente (TPV) agréé qui permet d’effectuer des transactions de mobile money.</p>
API	<p>Pour le secteur du mobile money, une interface de programmation d’applications (ou API, de l’anglais Application Programming Interface) est l’ensemble des principes de conception, des objets et des comportements destinés aux développeurs de logiciels qui permettent les interactions entre les plateformes de mobile money et les prestataires extérieurs.</p>
Assurance sur mobile (utilisant le mobile money)	<p>L’assurance sur mobile utilise la téléphonie mobile pour offrir des services de micro-assurance. Le Programme Mobile Money de la GSMA suit les services d’assurance sur mobile qui répondent aux critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• pour utiliser le service, le client doit avoir un compte de mobile money qui lui permet de payer ses cotisations et de recevoir ses remboursements (les services qui permettent de payer les cotisations en unités téléphoniques mais versent les indemnités au moyen du mobile money sont également inclus) ;• le service doit permettre aux clients de gérer leurs risques en leur offrant une couverture en cas de perte, dommage, maladie ou décès, comme spécifié au contrat ;• le produit d’assurance doit être techniquement intégré au compte de mobile money et reposer en grande partie sur la téléphonie mobile à chaque étape du parcours client ;• les services qui utilisent la téléphonie mobile comme simple canal d’accès supplémentaire à un produit d’assurance traditionnel ne sont pas inclus ;• le service doit offrir aux clients une interface de gestion du produit disponible sur les téléphones portables (SMS, USSD, centre d’appel, application pour smartphone).
Bon (ou coupon)	<p>Somme d’argent envoyée sous forme de transfert hors réseau à partir d’un compte de mobile money vers un bénéficiaire non enregistré, accompagnée d’un code qui permet à celui-ci de retirer les fonds auprès d’un agent de mobile money. Parfois également appelé jeton.</p>

Compte de mobile money (enregistré/actif)	Compte de monnaie électronique ouvert auprès d'un émetteur de monnaie électronique et principalement accessible au moyen d'un téléphone portable. Dans certains pays, les comptes d'argent électroniques peuvent ressembler à des comptes bancaires classiques, mais relèvent d'un cadre réglementaire différent car ils sont utilisés à d'autres fins (en remplacement par exemple de l'argent liquide ou d'un montant conservé pour faciliter des services transactionnels). Un compte de mobile money actif est un compte qui a été utilisé pour effectuer au moins une transaction sur une période donnée (généralement 30 jours ou 90 jours). On parle également de « portefeuille mobile ».
Compte de cantonnement (ou en fiducie)	Pour garantir que l'argent des clients reste disponible lorsqu'ils veulent le retirer, les autorités réglementaires exigent généralement que les prestataires non bancaires de services de mobile money conservent sur un compte bancaire des liquidités d'un montant égal à celui des sommes émises sous forme électronique. Ces fonds sont généralement regroupés et conservés par un ou plusieurs établissements bancaires au nom de l'émetteur (ou d'un fiduciaire désigné par l'émetteur). Le ou les comptes sur lesquels les fonds sont regroupés sont appelés comptes de cantonnement (ou compte en fiducie lorsque l'émetteur a désigné un fiduciaire). Dans les pays dont la tradition juridique relève de la common law, les fonds sont généralement conservés en fiducie pour le compte des utilisateurs du mobile money. Dans les pays où le concept de fiducie n'existe pas, les utilisateurs du mobile money ont généralement un droit de revendication de ces fonds au titre du droit des contrats.
Corridor pays	En matière de transferts internationaux (envois de fonds), un corridor pays désigne une combinaison unique composée d'un pays émetteur et d'un pays destinataire. Par exemple, le Kenya vers la Tanzanie et la Tanzanie vers le Kenya sont deux corridors pays distincts.
Crédit mobile (utilisant le mobile money)	<p>Le crédit mobile utilise la téléphonie mobile pour offrir des services de microcrédit aux utilisateurs. Pour la GSMA, les services de crédit mobile doivent répondre aux critères suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> • le client doit avoir un compte de mobile money pour pouvoir utiliser le service ; • le service permet à ses utilisateurs d'emprunter une certaine somme d'argent qu'ils s'engagent à rembourser dans un délai déterminé ; • les clients peuvent être des agents de mobile money, des utilisateurs de services de mobile money ou des commerçants qui acceptent le mobile money ; • les prêts doivent être décaissés et remboursés par voie électronique directement sur le compte de mobile money de l'emprunteur ; les services qui commercialisent des équipements en location-vente (installations solaires domestiques, par exemple) ne sont pas inclus ; • le service de crédit doit être techniquement intégré au compte de mobile money et reposer en grande partie sur la téléphonie mobile à chaque étape du parcours client ; • les services qui utilisent la téléphonie mobile comme simple canal d'accès supplémentaire à un produit de crédit traditionnel ne sont pas inclus ; • les clients doivent pouvoir accéder au service sur n'importe quel type de téléphone portable (applications pour smartphone comprises).
Dépôt d'espèces	Processus par lequel un client alimente son compte de mobile money au moyen d'espèces (« cash-in » en anglais). Cette transaction est généralement effectuée par l'intermédiaire d'un agent qui encaisse l'argent liquide et crédite le compte de mobile money du client du montant correspondant en monnaie électronique. Cette opération est parfois appelée « recharge en espèces » ou « rechargement cash » (BCEAO).
Diaspora	Migrants ou descendants de migrants dont l'identité et le sentiment d'appartenance, réel ou symbolique, ont été façonnés par leur expérience de migration et leur parcours migratoire. Ils maintiennent des liens avec leur pays d'origine et entre eux sur la base d'une communauté d'identité, d'histoire et d'expérience au sein du pays de destination.

<p>Épargne mobile (utilisant le mobile money)</p>	<p>L'épargne mobile utilise la téléphonie mobile pour offrir des services d'épargne spécialisés. Pour la GSMA, les services d'épargne mobile doivent répondre aux critères suivants:</p> <ul style="list-style-type: none"> - le client doit avoir un compte de mobile money pour pouvoir utiliser le service ; - le service permet à ses utilisateurs d'épargner de l'argent sur un compte dédié garantissant le principal avec, dans certains cas, le versement d'intérêts ; - la définition englobe également : <ul style="list-style-type: none"> - les placements mobiles qui utilisent la téléphonie mobile pour offrir des services de placement (en emprunts d'État par exemple) ; - les régimes de retraite mobile qui utilisent la téléphonie mobile pour offrir des produits de retraite ; - le client doit avoir la possibilité de conserver ses fonds sous forme électronique sur le compte d'épargne et de les transférer vers ou en provenance d'un compte de mobile money ; - le produit d'épargne ou de placement doit être techniquement intégré au compte de mobile money et reposer en grande partie sur la téléphonie mobile à chaque étape du parcours client ; - les services qui utilisent la téléphonie mobile comme simple canal d'accès supplémentaire à un compte d'épargne traditionnel ne sont pas inclus ; - les clients doivent pouvoir accéder au service sur n'importe quel type de téléphone portable (y compris les smartphones).
<p>Float (encaisse)</p>	<p>L'encours de monnaie électronique ou d'argent liquide, ou de dépôts sur un compte bancaire, auquel un agent a immédiatement accès pour répondre aux demandes d'achat ou de vente de monnaie électronique des clients (correspondant respectivement à des dépôts ou retraits d'espèces).</p>
<p>Gestion de la liquidité</p>	<p>Gestion des encours d'argent liquide et de monnaie électronique détenus par un agent de mobile money en vue de répondre aux demandes d'achat et de vente de monnaie électronique des clients (correspondant respectivement à des recharges ou des retraits en espèces). Le principal indicateur de mesure de la liquidité d'un agent est le montant total de son encaisse d'argent liquide et de monnaie électronique (également appelée « float »).</p>
<p>Interopérabilité</p>	<p>L'interopérabilité désigne la possibilité pour les clients d'effectuer des transferts d'argent entre deux comptes de mobile money appartenant à des services différents, ou de transférer de l'argent entre des comptes de mobile money et des comptes bancaires.</p>
<p>KYC (de l'anglais <i>Know Your Customer</i> : connaissance du client/vigilance à l'égard des clients)</p>	<p>Les établissements financiers et les prestataires de services financiers réglementés ont l'obligation réglementaire de respecter des formalités de vérification de l'identité de leurs clients. Ce terme désigne également les réglementations régissant ces formalités. Le GAFI (Groupe d'action financière internationale) recommande une approche adaptée au niveau du risque des obligations de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (AML/CFT en anglais).</p> <p>En raison de l'absence de pièces d'identité officielles sur certains marchés, des formalités adaptées aux montants concernés ou une certaine souplesse dans les documents d'identité jugés acceptables peuvent faciliter l'adoption du mobile money par les clients et améliorer l'inclusion financière, notamment dans les zones rurales.</p>
<p>Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LBC/FT)</p>	<p>Ensemble de règles, généralement promulguées par les banques centrales, qui visent à empêcher ou à détecter l'utilisation des services financiers à des fins de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme. L'organe mondial de définition des normes de LBC/FT (ou AML/CFT en anglais) est le Groupe d'action financière internationale (GAFI).</p>

Mobile money	<p>Les services de mobile money (parfois appelé « argent mobile » ou « paiements mobiles ») désignent les services qui répondent aux critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> – le service doit permettre de transférer de l'argent et de recevoir ou faire des paiements au moyen d'un téléphone portable ; – le service doit être accessible aux personnes non bancarisées, comme par exemple les personnes qui n'ont pas accès à un compte formel auprès d'un établissement financier ; – le service doit offrir un réseau de points de service permettant de réaliser des transactions, hors DAB/GAB et guichets bancaires, qui permettent à l'ensemble de la population d'accéder au service. Le réseau d'agents doit être plus important que les points de vente formels du service ; – les services bancaires mobiles ou les services de paiement comme Apple Pay ou Google Pay qui proposent la téléphonie mobile comme simple canal d'accès supplémentaire à un produit bancaire traditionnel ne sont pas inclus ; – les services de paiement liés à un produit bancaire traditionnel ou à une carte de crédit, comme Apple Pay, Google Pay et Samsung Pay, ne sont pas inclus.
Monnaie électronique (« e-money »)	<p>Sommes d'argent conservées sous forme numérique sur les comptes des utilisateurs, des agents et du prestataire de services de mobile money. L'encours total de monnaie électronique a généralement sa contrepartie sur un ou plusieurs comptes bancaires, de façon à ce que même en cas de défaillance du prestataire de mobile money, les utilisateurs puissent récupérer la totalité des sommes conservées sur leurs comptes. Cela étant dit, les dépôts bancaires peuvent recevoir des intérêts, alors que ce n'est généralement pas le cas pour la monnaie électronique.</p>
Obligations de vigilance à l'égard des clients (ou KYC, de l'anglais Know Your Customer)	<p>Les établissements financiers et les prestataires de services financiers réglementés ont l'obligation réglementaire de respecter des formalités de vérification de l'identité de leurs clients. Ce terme désigne également les réglementations régissant ces formalités. Le GAFI (Groupe d'action financière internationale) recommande une approche adaptée au niveau du risque des obligations de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (AML/CFT en anglais).</p> <p>En raison de l'absence sur certains marchés de pièces d'identité formelles, des formalités adaptées en fonction des montants en jeu ou l'adaptation des documents d'identité jugés acceptables peuvent faciliter l'adoption du mobile money par les clients et améliorer l'inclusion financière, notamment dans les zones rurales.</p>
ORM	Opérateur de réseau mobile/opérateur de téléphonie mobile
Paiement de facture	Paiement effectué par une personne à partir de son compte de mobile money ou au guichet d'un agent en faveur d'une entreprise ou d'un organisme émetteur de factures par le biais d'une plateforme de mobile money en contrepartie de services fournis.
Paiement groupé	Versement effectué par une organisation en faveur d'un groupe de personnes directement sur leurs comptes de mobile money par le biais d'une plateforme de mobile money. Exemples : versement de salaires sur les comptes de mobile money des salariés d'une organisation, versement de prestations sociales sur les comptes de mobile money des bénéficiaires ou versements réalisés par des organismes de développement sur les comptes de mobile money de bénéficiaires des programmes.
Paiement G2P	De l'anglais <i>government-to-person</i> (gouvernement à particulier) : versement effectué par une administration publique sur le compte de mobile money d'une personne physique.
Paiement marchand	Paiement effectué à partir d'un compte de mobile money par le biais d'une plateforme de mobile money en faveur d'un détaillant physique ou en ligne pour l'achat de biens ou de services.
PAYG	De l'anglais « <i>pay as you go</i> », les systèmes PAYG sont des services à utilisation/consommation prépayée, qui ne peuvent donc pas être utilisés au-delà du montant payé par avance.
Personne sous-bancarisée	Personne pouvant être titulaire d'un compte transactionnel de base auprès d'un établissement financier formel, mais dont les besoins financiers ne sont pas complètement ou adéquatement satisfaits

Point de vente (PDV)	Commerce de détail où des paiements sont effectués pour l'achat de biens ou de services. Un « TPV » (terminal de point de vente) désigne l'équipement spécialisé utilisé pour accepter des paiements, comme par exemple un lecteur de cartes.
Portefeuille mobile	Voir « Compte de mobile money »
Prestataire de services technologiques (PST)	Organisation qui fournit à ses clients des solutions basées sur la technologie. Dans le contexte du mobile money, un PST est une entreprise de technologie financière (fintech) qui développe, fournit et assure la maintenance des systèmes technologiques utilisés pour fournir des services de mobile money.
Propriétaire de mobile	Dans le contexte de l'enquête de consommation de la GSMA, un « propriétaire de mobile » ou « propriétaire de téléphone portable » désigne une personne qui a l'usage unique ou principal d'une carte SIM (ou d'un téléphone portable qui ne nécessite pas de SIM) et qui l'utilise au moins une fois par mois.
Recharge mobile	Achat d'unités téléphoniques (ou crédit téléphonique) et de données au moyen du mobile money, à partir de fonds déposés sur un compte de mobile money. On parle aussi de « rechargements téléphoniques » (BCEAO).
Recharge en espèces/ Recharge cash	Voir « Dépôt d'espèces »
Régulateur/ Autorité réglementaire	Dans le contexte du mobile money, ce terme désigne généralement l'autorité de tutelle des établissements financiers au sein d'un pays donné – généralement la banque centrale ou une autre autorité financière.
Retrait d'espèces	Processus par lequel un client retire de l'argent liquide à partir de son compte de mobile money (« <i>cash-out</i> » en anglais). Cette transaction est généralement effectuée par l'intermédiaire d'un agent qui remet les espèces au client en échange d'un transfert de monnaie électronique en provenance du compte de mobile money du client.
Services au guichet (ou « OTC », de l'anglais <i>over the counter</i>)	Certains services de mobile money sont offerts principalement sous forme d'opérations au guichet. Dans ce cas, c'est un agent de mobile money qui réalise les opérations pour le compte des clients, qui n'ont pas besoin d'être titulaires d'un compte de mobile money pour utiliser le service.
Services financiers mobiles	Utilisation d'un téléphone portable pour accéder à des services financiers et réaliser des opérations financières. Il peut s'agir de services transactionnels ou non transactionnels, comme la consultation d'informations financières sur le téléphone portable d'un utilisateur. Le mobile money, l'assurance sur mobile, le crédit mobile et l'épargne mobile sont des services financiers mobiles.
Transfert banque → mobile (B2M)	Transfert d'argent (ou virement) réalisé directement du compte bancaire d'un client vers un compte de mobile money. Cette transaction nécessite habituellement un contrat commercial et une intégration technique entre la banque et le prestataire de mobile money pour permettre des transferts directs.
Transfert hors réseau	Les transferts d'argent effectués par des utilisateurs enregistrés du mobile money en faveur d'utilisateurs non enregistrés sont généralement appelés des transferts hors réseau. Certains services peuvent leur donner le nom de « bons », « coupons » ou « jetons ». La monnaie électronique reçue de cette manière doit alors être retirée en espèces auprès d'un agent du réseau de l'émetteur (en échange du bon/coupon/jeton). Les transferts entre comptes appartenant à deux services de mobile money différents, mais interconnectés, sont également parfois appelés « transferts hors réseau ».

Transfert international (utilisant le mobile money)	Transfert d'argent (envoi de fonds) transfrontalier entre deux personnes. Cette transaction peut prendre la forme d'un virement direct de mobile money ou être effectuée par le biais d'un intermédiaire comme Western Union par exemple.
Transfert mobile → banque (M2B)	Transfert d'argent (ou virement) réalisé directement du compte de mobile money d'un client vers un compte bancaire. Cette transaction nécessite habituellement un contrat commercial et une intégration technique entre la banque et le prestataire de mobile money pour permettre des transferts directs.
Transfert P2P (person-to-person : de personne à personne)	Transfert d'argent (virement) effectué par une personne en faveur d'une autre personne
Utilisateurs non enregistrés	Les utilisateurs non enregistrés comprennent à la fois les personnes effectuant des opérations au guichet dans le cas de services OTC et les bénéficiaires non enregistrés de transferts P2P hors réseau dans le cas de services reposant sur des comptes personnels.

PARTICIPANTS À L'ENQUÊTE 2025 DE LA GSMA SUR L'ADOPTION DES SERVICES DE MOBILE MONEY DANS LE MONDE

● Amérique latine et Caraïbes

Barbade	Djibouti
Belize	Eswatini
Haïti	Éthiopie
Paraguay	Billetera Personal

● Moyen-Orient et Afrique du Nord

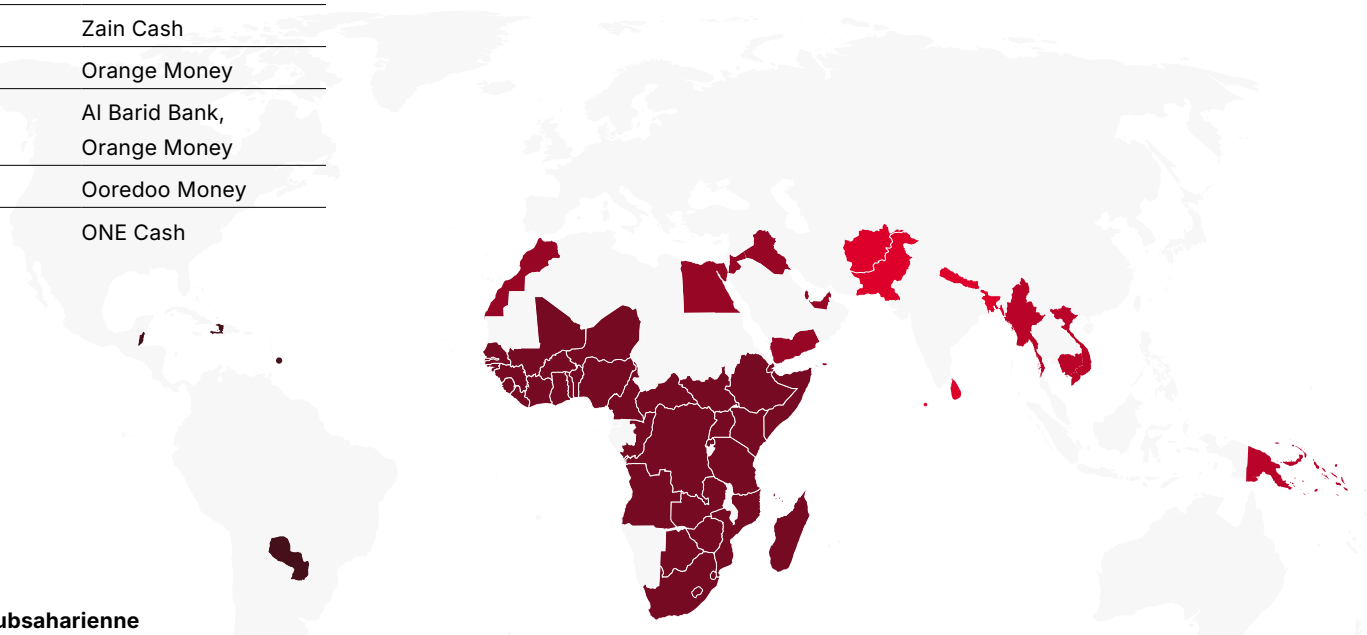
Égypte	Orange Money
EAU	duPay
Irak	Zain Cash
Jordanie	Orange Money
Maroc	Al Barid Bank, Orange Money
Qatar	Ooredoo Money
Yémen	ONE Cash

● Asie du Sud

Afghanistan	mHawala
Bangladesh	MYCash
Maldives	Dhiraagu Pay, m-Faisaa
Népal	eSewa, Namaste Pay
Pakistan	JazzCash, Upaisa
Sri Lanka	eZCash, mCash

● Asie de l'Est et Pacifique

Cambodge	AMK, Wing
Myanmar	Wave Money
Papouasie- Nouvelle-Guinée	Micash
Samoa	M-tala
Îles Salomon	M-SELEN
Vietnam	MobiFone



● Afrique subsaharienne

Angola	Unitel Money	Djibouti	D-Money	Mozambique	M-Pesa, Zeepay
Bénin	MTN MoMo	Eswatini	MTN MoMo	Niger	Zamani Cash
Botswana	Orange Money, Poso Money	Éthiopie	TeleBirr, M-Pesa	Nigéria	MTN, SmartCash
Burkina Faso	Orange Money, Wizall	Gambie	Afrimoney	Rwanda	MTN MoMo
Cameroun	MTN MoMo, Orange Money	Ghana	MTN MoMo, Telecel Cash, Zeepay	Sénégal	Mixx, Wizall, Orange Money
République centrafricaine	Orange Money	Guinée	Orange Money	Sierra Leone	Orange Money, Zeepay
Comores	MVola	Guinée-Bissau	Orange Money	Somalie	Hormuud
Congo	MTN MoMo	Kenya	M-Pesa	Afrique du Sud	MTN MoMo
Congo (République démocratique du)	Orange Money	Lesotho	M-Pesa	Sud-Soudan	MTN MoMo
Côte d'Ivoire	MTN MoMo, Orange Money, Wizall, Zeepay	Liberia	MTN MoMo, Orange Money	Tanzanie	M-Pesa, Mixx, T Pesa
		Madagascar	MVola, Orange Money	Togo	Mixx, Moov Money
		Mali	Orange Money, Moov Money, Wizall	Ouganda	MTN MoMo
				Zambie	MTN MoMo, Zeepay
				Zimbabwe	EcoCash

GSMA Head Office

1 Angel Lane
London EC4R 3AB
United Kingdom

gsma.com

GSMA
**Mobile for
Development**

M4D

