



ENCOURAGER LE VERSEMENT D'INTÉRÊTS SUR LA MONNAIE ÉLECTRONIQUE

Par l'Équipe de Recherche des Services Financiers Numériques, Faculté de Droit, UNSW Sydney*

NOVEMBRE 2017

Dans trop de pays, le nombre de comptes de monnaie électronique est élevé pour des taux d'utilisation faibles. Souvent, la plupart des comptes sont utilisés aux seules fins de recevoir des allocations publiques, sommes qui sont ensuite rapidement retirées sous forme d'espèces. Cette tendance ne contribue pas au développement d'un écosystème de finance digitale dynamique qui soutiendrait réellement l'inclusion financière. Les auteurs ont récemment publié un document, dans lequel ils examinent un moyen de résoudre ce problème, à savoir, en encourageant le versement d'intérêts sur la monnaie électronique.



Le développement des services financiers numériques nécessite des incitations

Certains gouvernements sont de plus en plus enclins à proposer des incitations économiques aux clients afin d'encourager l'utilisation des services financiers numériques. Ces incitations prennent la forme de réductions sur les paiements effectués au moyen de systèmes électroniques ou de déductions fiscales ou réductions de TVA en cas de recours aux paiements électroniques. Le Gouvernement indien a annoncé plusieurs remises à destination des clients utilisant les systèmes de paiement électronique pour un vaste éventail de transactions. Ces remises s'inscrivent dans ses efforts i) de promotion des paiements électroniques en vue de réduire ce qu'il nomme par euphémisme la « fuite » des allocations publiques et ii) de traitement des difficultés économiques majeures résultant de sa politique de démonétisation.

Le fait d'interdire ou de ne pas encourager le versement d'intérêts sur la monnaie électronique va à l'encontre de cette tendance à la création d'incitations en faveur de l'utilisation des services financiers numériques. Dans certains pays cependant, comme le Ghana, le Kenya ou la République-Unie de Tanzanie, les prestataires peuvent utiliser ou « transférer » les intérêts perçus.

Ce mandat a donné lieu à ce qui constitue probablement le premier produit de monnaie électronique porteur d'intérêts, *Tigo Pesa*, lequel distribue aux clients les revenus générés par le compte en fiducie de la monnaie électronique flottante. Le premier versement de *Tigo Pesa* s'est élevé à 8,7 millions de dollars en septembre 2014, soit l'équivalent d'environ 3,5 ans de revenu perçu à un taux moyen d'environ 8 % par an, alors que le taux d'intérêt moyen sur les dépôts en République-Unie de Tanzanie était de presque 10 %. Ces remises aux clients ont le potentiel de faire changer les taux d'utilisation des produits de monnaie électronique.

Lorsque les clients ne perçoivent aucun intérêt sur leurs comptes de monnaie électronique, ils sont nettement moins incités à y placer leur épargne. C'est d'autant plus le cas lorsqu'ils doivent payer des frais pour déposer ou retirer de l'argent. En somme, si l'utilisation de comptes non porteurs d'intérêts est assortie de frais, même minimes, les clients auront tendance à ne pas conserver leurs fonds électroniques et choisiront bien souvent de garder leur argent en espèces. Interrogés sur les services additionnels dont ils aimeraient bénéficier, les clients de M-Pesa (le modèle kényan en matière de services financiers mobiles) ont le plus fréquemment répondu qu'ils souhaitaient percevoir des intérêts. Le versement d'intérêts, même sur de petits soldes, peut grandement contribuer à attirer ou retenir des utilisateurs en fournissant aux clients à faible revenu la possibilité d'obtenir un rendement sur la faible somme d'argent dont ils disposent.

Les régulateurs financiers se montrent réticents à l'idée de permettre aux clients de recevoir les intérêts perçus par les prestataires de services financiers mobiles directement sur leurs fonds électroniques. Les prestataires ont néanmoins d'autres moyens à leur disposition pour utiliser les produits des intérêts de la monnaie électronique au bénéfice de leurs clients, par exemple, en tirant profit des intérêts créditeurs pour réduire les frais imposés sur les dépôts ou retraits d'argent, ou d'autres transactions. Les produits d'intérêts devraient être libérés de façon à promouvoir l'utilisation fréquente et soutenue des produits de monnaie électronique, cet usage constituant une caractéristique majeure des écosystèmes de finance digitale réussis. Le transfert des bénéfices résultant des produits d'intérêts aux clients leur profitera sur le plan économique et encouragera l'écosystème de finance digitale dans son ensemble.

Incitation financière

Bien que les processus internes impliqués soient ignorés par beaucoup, la monnaie électronique envoyée et reçue par les clients représente de l'argent réel en dépôt, souvent en fiducie, auprès d'une banque commerciale. Ces fonds en fiducie permettent aux clients de se prémunir contre toute perte d'argent si le prestataire venait à se déclarer insolvable. De nombreux régulateurs financiers émettent des réserves quant au versement d'intérêts sur cette monnaie électronique. Ils craignent que les clients croient à tort que les comptes de monnaie électronique sont des comptes en banque alors que, typiquement, ce type de monnaie n'est pas assorti de services de protection d'assurance-dépôts, et les prestataires de monnaie électronique ne sont pas non plus soumis à une réglementation prudentielle.

Néanmoins, le seul versement d'intérêts n'est pas suffisant pour considérer la monnaie électronique comme équivalent à un dépôt bancaire car, tout au moins selon la législation en vigueur au Royaume-Uni et aux États-Unis, les versements d'intérêts ne constituent pas une caractéristique intrinsèque d'un dépôt bancaire. Si le versement d'intérêts peut être une pratique courante, il ne s'agit pas pour autant d'une obligation légale dans la plupart des pays ni une caractéristique propre à tous les comptes en banque. En outre, le versement d'intérêts n'augmente pas les risques lorsque, comme il est d'usage, les prestataires de services de monnaie électronique sont tenus de détenir des fonds d'une valeur égale au montant en monnaie électronique émis en fiducie auprès d'une banque obéissant à des règles prudentielles, ou lorsqu'ils sont autorisés à investir les fonds uniquement dans des options à faible risque très limitées telles que les obligations gouvernementales — ces options sont examinées ici. Ces restrictions sur la manière dont les prestataires peuvent utiliser les fonds sous-jacents à la monnaie électronique sont acceptables, étant donné que, contrairement aux banques, les prestataires ne font pas office d'intermédiaires à l'égard des fonds, et ne veulent certainement pas être soumis aux mêmes réglementations.

La réglementation des pratiques du marché peut permettre de fournir suffisamment d'informations aux clients utilisant de la monnaie électronique de façon à ce qu'ils soient conscients des risques que représente ce service financier. L'éducation financière peut être utilisée pour renforcer les connaissances des consommateurs dans ce domaine. Le fait de reconnaître et de corriger les idées reçues du grand public permettra aux régulateurs de disposer d'une plus grande marge d'action pour mettre en oeuvre des politiques de réglementation de la monnaie électronique et d'en encourager l'adoption et l'utilisation.

* Des informations sur le profil de l'équipe de recherche en matière de services financiers numériques (SFN) sont disponibles ici. Les recherches pour cette note d'information et son élaboration ont bénéficié du soutien du Conseil australien de la recherche (Australian Research Council, ARC) et du Fonds d'équipement des Nations Unies (UNCDF), par le biais du projet de mise en relation de l'ARC no 150100269. Cette note d'orientation s'inspire du billet posté sur le site Internet Next Billion.

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Veillez contacter Ahmed Dermish
ahmed.dermish@uncdf.org

Check-out
<http://mm4p.uncdf.org/>

Veillez contacter Ross Buckley
ross.buckley@unsw.edu.au

[@UNCDFMM4P](#)
[UNCDF MM4P](#)

