



## La capacité financière va de pair avec la facilitation et l'approfondissement de l'inclusion financière.



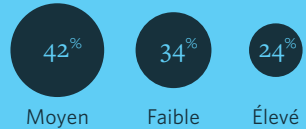
**Pour que les Togolais adultes puissent tirer le meilleur parti des ressources financières disponibles, ils doivent comprendre ce qu'est un produit ou un service financier, les possibilités qu'il ouvre, comment l'utiliser et comment en bénéficier.** De même, les

caractéristiques d'une personne, ses perceptions et son comportement influent sur sa capacité à s'intéresser à un produit financier, à l'adopter et à l'utiliser.

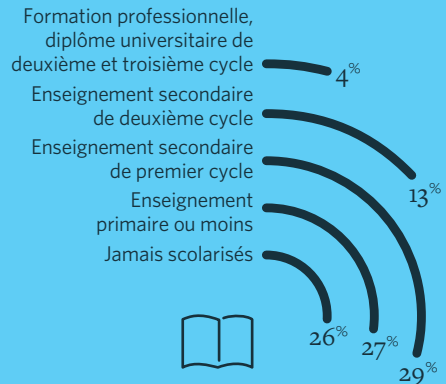
Cependant, influencer la volonté et l'attitude des personnes pourrait grandement contribuer à « mettre les produits financiers au service des pauvres ».

Selon l'enquête FinScope Togo 2016, seulement 24 % des adultes présentent des caractéristiques témoignant d'une bonne éducation financière, laquelle est un mélange de connaissances de la finance ainsi que de perceptions et de comportements positifs à l'égard de celle-ci. Alors que 42 % des adultes peuvent être considérés comme ayant un niveau d'éducation financière modéré (ou moyen), 34 % ont obtenu un score témoignant d'un faible niveau d'éducation financière. Un programme d'éducation financière spécialisé pourrait servir à « enseigner » et à encourager une bonne gestion et de bonnes pratiques financières.

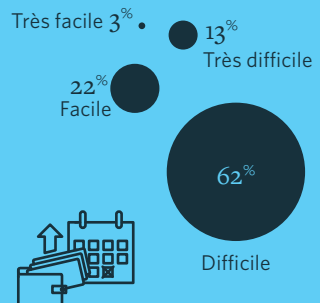
Le niveau d'éducation formelle pourrait jouer un rôle essentiel dans la façon dont les Togolais adultes comprennent les produits financiers, en particulier si les commerciaux utilisent un niveau de langage au-delà du niveau d'éducation formelle des consommateurs. Le fait que seulement 4 % des Togolais adultes aient reçu une formation professionnelle ou soient titulaires d'un diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle, tandis que 13 % n'ont reçu qu'un enseignement secondaire de deuxième cycle, pourrait expliquer les faibles scores relatifs à l'éducation financière.



### Scores globaux relatifs à l'éducation financière

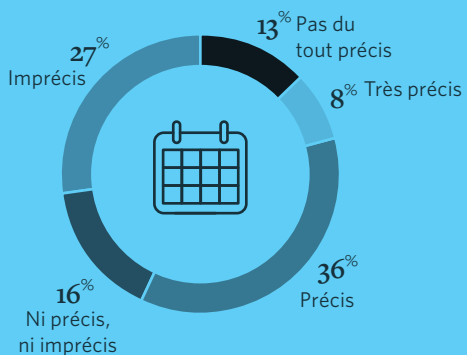


### Niveau d'études

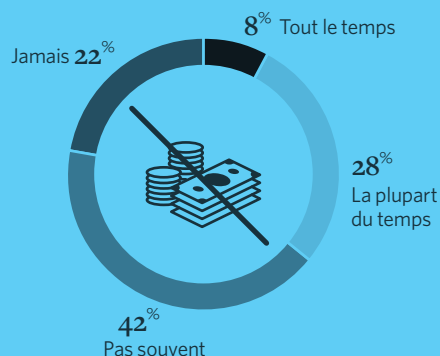


### Niveau de difficulté à honorer ses engagements financiers

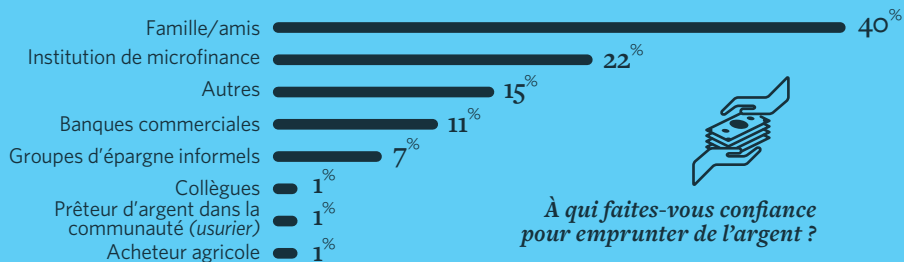
La facilité ou la difficulté à honorer ses engagements financiers fait partie des critères d'évaluation du comportement financier. Au total, 75 % des adultes ont indiqué avoir des difficultés voire de grandes difficultés à payer leurs factures et leurs dettes à échéance. Ceci est en partie expliqué par le niveau d'éducation financière des Togolais adultes.



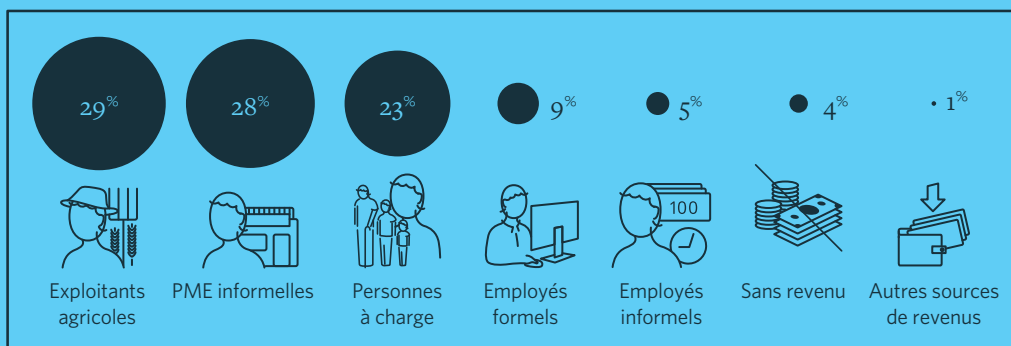
*Précision du calcul des dépenses du mois passé*



*À quelle fréquence êtes-vous à court d'argent ?*



*À qui faites-vous confiance pour emprunter de l'argent ?*



*Groupes cibles de l'enquête FinScope Togo*

Togo

# EDUCATION FINANCIÈRE



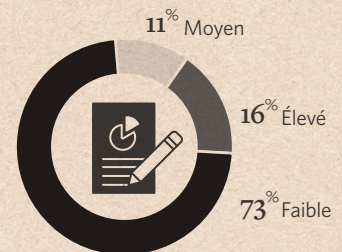
**Les systèmes de valeur sont intrinsèques à chaque individu.** Il a été demandé aux adultes vers quelles sources ils se tourneraient pour emprunter de l'argent en cas d'urgence. Il est apparu très clairement que les Togolais adultes accordent beaucoup plus de valeur à leurs amis proches et à leur famille qu'à toute institution financière, même informelle, comme 40 % des adultes l'ont souligné. Les institutions de microfinance sont arrivées en deuxième position, citées par 22 % des adultes, tandis que 11 % envisageraient de se tourner vers une institution bancaire. Ces résultats montrent pourquoi l'éducation financière est si faible.

**Pour les questions d'argent en général, la capacité à budgétiser et à planifier est un critère important de la gestion des ressources financières limitées.** 44 % ont fait état de bonnes pratiques financières tandis que 40 % ont répondu ne pas être capables de calculer le montant de leurs dépenses du mois passé, ce qui est une mauvaise pratique. Pour remédier à ces problèmes, il faudrait sans tarder promouvoir activement des programmes d'éducation financière.

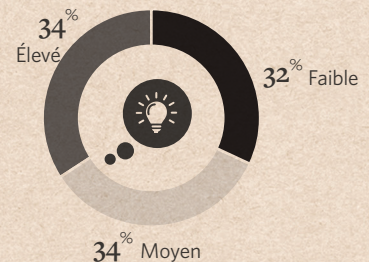
**Bien qu'il puisse arriver à tous les adultes d'être à court d'argent, l'absence de planification pourrait aggraver la situation.** Alors que 36 % indiquent être souvent à court d'argent, seuls 22 % des adultes présentent les caractéristiques de consommateurs financiers « modèles ». Cependant, l'insuffisance des revenus pour couvrir les dépenses pourrait aussi contribuer à ce que le consommateur se retrouve à court d'argent.

Afin de comprendre l'influence des sources de revenus sur l'éducation financière, les groupes cibles suivants ont été définis.

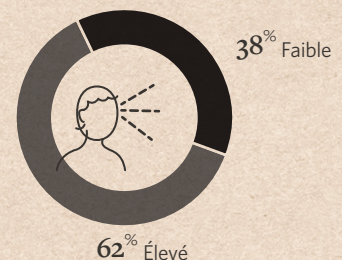
La population a été classée en différentes catégories en fonction des sources de revenus et d'autres caractéristiques susceptibles d'expliquer le niveau d'éducation financière. D'après le graphique, 29 % des adultes sont impliqués dans un type d'activité génératrice de revenus liée à l'agriculture, 28 % travaillent pour une petite ou moyenne entreprise ou la dirigent, et 23 % dépendent d'une assistance financière extérieure, notamment de la sécurité sociale ou de membres de leur famille. Ces résultats indiquent quel type de services et de produits financiers sont susceptibles d'être connus et utilisés, ce qui a une incidence sur le score global relatif à l'éducation financière - en particulier sur les connaissances financières.



Scores moyens aux questions relatives au comportement financier



Scores moyens aux questions relatives aux connaissances financières



Scores moyens aux questions relatives aux perceptions financières

# Score aux questions relatives à l'éducation financière

**L'enquête FinScope Togo 2016 est assez exhaustive en termes des questions utilisées pour évaluer le niveau d'éducation financière des Togolais adultes.** Plusieurs facteurs déterminants influent sur le niveau d'éducation financière exploré par ce tableau de bord, dont l'éducation formelle, l'exposition aux services et produits financiers, l'attitude intrinsèque à l'égard de la gestion financière et l'environnement proche.

Plusieurs questions ont servi à déterminer les trois principaux facteurs déterminants de l'éducation financière, à savoir le comportement financier, les perceptions financières et les connaissances financières. Chacun de ces facteurs incluant une série de questions ; une réponse positive (ou correcte) valant un point, et une réponse négative (ou erronée) aucun point. Il a été attribué à chaque question une valeur en pourcentages, la somme de toutes ces questions étant égale à 100 %. Le comportement financier a été appréhendé par 10 questions, les perceptions financières par 6 questions et les connaissances financières par 8 questions. Ainsi, le poids de ces facteurs dans le score total obtenu en éducation financière était implicite.

Cela a permis le calcul des scores, puis la création de groupes classés selon les catégories faible, moyenne ou élevée. Des informations complémentaires sur l'établissement des scores sont disponibles dans l'enquête FinScope Togo 2016. Pour chaque déterminant, la moyenne des scores a été utilisée pour distinguer les niveaux faible, moyen et élevé d'éducation financière et créer ainsi les groupes. Dans toutes les analyses, un

adulte a été classé dans la catégorie faible s'il a obtenu un score inférieur à 50 %, dans la catégorie moyenne pour un score entre 50 % et 63 %, et dans la catégorie élevée pour tout score supérieur à 63 %. La répartition des scores a servi à identifier les seuils. Les mêmes processus et seuils ont servi à calculer les scores relatifs aux questions concernant le comportement, les connaissances et les perceptions financières, et les scores globaux relatifs à l'éducation financière.

## Comportement financier

**Dans l'ensemble, les Togolais adultes ont obtenu des scores moyens faibles sur les questions relatives à leur comportement financier, ce qui est le signe de mauvaises pratiques de gestion financière.** Le comportement financier recouvre la capacité à garder une trace écrite des recettes, des dépenses et des budgets. Le tableau indique que les habitants des régions des Savanes et de Kara, les jeunes, les personnes à la charge d'un tiers et les personnes financièrement exclues ont obtenu un score plus faible sur les questions relatives à leur comportement financier.

## Connaissances financières

**Les connaissances financières ont évalué l'exposition d'un adulte à divers instruments financiers.** La répartition est équilibrée entre ceux qui connaissent et ceux qui ne connaissent pas divers types de produits financiers. Les habitants de la région des Savanes, les personnes financièrement exclues, les exploitants agricoles et les personnes sans éducation formelle ont obtenu des scores faibles sur les questions relatives à leurs connaissances financières.

## Perceptions financières

**On appelle « perception » la façon dont les adultes voient le monde et les produits et services financiers.** L'enquête FinScope Togo 2016 contenait un ensemble de questions utilisées pour

SCORE AUX QUESTIONS RELATIVES AU COMPORTEMENT FINANCIER			
	Faible	Moyen	Élevé
<b>Région</b>			
Grand Lomé	68	15	17
Maritime	71	12	17
Plateaux	78	9	13
Centrale	70	9	21
Kara	74	9	16
Savanes	80	9	11
<b>Zone</b>			
Urbaine	70	14	16
Rurale	75	10	15
<b>Sexe</b>			
Masculin	73	10	17
Féminin	73	12	15
<b>Éducation</b>			
Pas d'éducation formelle	75	10	15
Enseignement primaire et moins	69	14	17
Enseignement secondaire de premier cycle	75	11	14
Enseignement secondaire de deuxième cycle (lycée)	76	11	14
Formation professionnelle / diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle	57	11	32
<b>Âge</b>			
Jeune (moins de 35 ans)	77	10	13
Sénior	67	13	20
<b>Groupes cibles</b>			
Employés formels	58	20	21
PME informelles	62	16	22
Personnes à charge	93	4	2
Exploitants agricoles	71	10	19
Employés informels	67	12	21
Autres sources de revenus	69	17	14
Sans revenu	94	3	3
<b>Accès financier global</b>			
Bancarisés	52	17	31
Autre service formel (non bancaire)	56	16	28
Service informel	52	20	29
<b>Volets accès financier</b>			
Bancarisés	52	17	31
Autre service formel	60	15	25
Service informel	66	19	15
Exclus	93	4	3

SCORE AUX QUESTIONS RELATIVES AUX CONNAISSANCES FINANCIÈRES			
	Faible	Moyen	Élevé
<b>Région</b>			
Grand Lomé	13	37	50
Maritime	44	33	23
Plateaux	24	33	43
Centrale	27	42	31
Kara	37	33	30
Savanes	68	23	9
<b>Zone</b>			
Urbaine	16	38	46
Rurale	43	31	26
<b>Sexe</b>			
Masculin	27	34	39
Féminin	36	34	31
<b>Éducation</b>			
Pas d'éducation formelle	55	25	20
Enseignement primaire et moins	31	35	35
Enseignement secondaire de premier cycle	23	38	39
Enseignement secondaire de deuxième cycle (lycée)	13	39	48
Formation professionnelle / diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle	9	39	52
<b>Âge</b>			
Jeune (moins de 35 ans)	28	36	35
Sénior	37	30	33
<b>Groupes cibles</b>			
Employés formels	15	43	42
PME informelles	25	35	40
Personnes à charge	36	33	31
Exploitants agricoles	43	30	27
Employés informels	22	43	35
Autres sources de revenus	27	24	50
Sans revenu	20	39	42
<b>Accès financier global</b>			
Bancarisés	12	44	44
Autre service formel (non bancaire)	15	38	47
Service informel	34	31	36
<b>Volets accès financier</b>			
Bancarisés	12	44	44
Autre service formel	17	34	49
Service informel	50	25	25
Exclus	43	33	24

SCORE AUX QUESTIONS RELATIVES AUX PERCEPTIONS FINANCIÈRES			
	Faible	Moyen	Élevé
<b>Région</b>			
Grand Lomé	30		70
Maritime	34		66
Plateaux	39		61
Centrale	38		62
Kara	40		60
Savanes	62		38
<b>Zone</b>			
Urbaine	32		68
Rurale	43		57
<b>Sexe</b>			
Masculin	35		65
Féminin	41		59
<b>Éducation</b>			
Pas d'éducation formelle	47		53
Enseignement primaire et moins	39		61
Enseignement secondaire de premier cycle	33		67
Enseignement secondaire de deuxième cycle (lycée)	37		63
Formation professionnelle / diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle	20		80
<b>Âge</b>			
Jeune (moins de 35 ans)	38		60
Jeune (moins de 35 ans)	36		64
Sénior			
<b>Groupes cibles</b>			
Employés formels	19		81
PME informelles	32		68
Personnes à charge	45		55
Exploitants agricoles	42		58
Employés informels	32		68
Autres sources de revenus	44		56
Sans revenu	53		47
<b>Accès financier global</b>			
Bancarisés	24		76
Autre service formel (non bancaire)	28		72
Service informel	29		71
<b>Volets accès financier</b>			
Bancarisés	24		56
Autre service formel	32		68
Service informel	37		63
Exclus			

SCORE GLOBAL RELATIF À L'ÉDUCATION FINANCIÈRE			
	Faible	Moyen	Élevé
<b>Région</b>			
Grand Lomé	22	48	30
Maritime	33	44	24
Plateaux	33	44	23
Centrale	33	38	29
Kara	36	41	23
Savanes	64	24	12
<b>Zone</b>			
Urbaine	25	46	29
Rurale	40	39	21
<b>Sexe</b>			
Masculin	31	41	28
Féminin	36	43	22
<b>Éducation</b>			
Pas d'éducation formelle	47	34	19
Enseignement primaire et moins	33	43	25
Enseignement secondaire de premier cycle	27	46	27
Enseignement secondaire de deuxième cycle (lycée)	32	44	24
Formation professionnelle / diplôme universitaire de deuxième ou de troisième cycle	9	46	46
<b>Âge</b>			
Jeune (moins de 35 ans)	31	41	29
Sénior			
<b>Groupes cibles</b>			
Employés formels	14	44	42
PME informelles	22	45	33
Personnes à charge	51	41	8
Exploitants agricoles	38	38	24
Employés informels	25	49	26
Autres sources de revenus	27	53	21
Sans revenu	53		47

évaluer les perceptions des adultes. Il est très intéressant de noter que les Togolais adultes oscillent entre deux extrêmes. 62 % des adultes ont obtenu un score élevé (ou positif) sur les questions relatives à leurs perceptions financières tandis que 38 % ont obtenu un score faible. Selon le tableau de synthèse, ce sont principalement les habitants des zones rurales et les femmes qui ont des perceptions négatives.

ACCÈS FINANCIER PAR TRANCHE RELATIVE À LA CULTURE FINANCIÈRE			
	Faible	Moyen	Élevé
<b>Accès financier global</b>			
Bancarisés	14	40	46
Autre service formel	16	43	41
Service informel	21	39	40
<b>Volets accès financier</b>			
Bancarisés	14	40	46
Autre service formel	19	45	36
Service informel	33	43	23
Exclus	52	40	8
<b>Épargne en général</b>			
Bancarisés	4	35	61
Autre service formel (non bancaire)	7	33	59
Service informel	16	37	47
Famille, amis ou au domicile	18	38	43
<b>Volets Epargne</b>			
Épargne à la banque	4	35	61
Épargne confiée à un autre service formel (non bancaire)	8	33	59
Épargne informelle	21	40	39
Épargne chez des amis, de la famille	24	43	33
Pas d'épargne	48	45	7
<b>Crédit en général</b>			
Bancarisés	8	43	49
Autre service formel (non bancaire)	11	44	45
Service informel	26	41	33
Famille, amis ou au domicile	24	47	29
<b>Volets Crédit</b>			
Crédit accordé par la banque	8	43	49
Crédit accordé par un autre prestataire de services formel (non bancaire)	11	44	46
Sources informelles	27	41	32
Famille, amis	39	42	19
Pas d'emprunts	39	42	19
<b>Transferts d'argent en général</b>			
Bancarisés	15	40	45
Autre service formel (non bancaire)	17	40	44
Service informel	27	41	32
Famille, amis ou au domicile	18	37	45
<b>Volets Transferts d'argent</b>			
Via une banque	15	40	45
Via un autre prestataire de services formel (non bancaire)	17	40	43
Transfert informel	28	40	33
Par l'intermédiaire de la famille, d'amis	20	37	43
Pas de transferts d'argent	38	43	19
<b>Assurance en général</b>			
Autre service formel (non bancaire)	12	42	46
Service informel	26	40	34
<b>Volets Assurance</b>			
Assurés par un autre prestataire de services formel (non bancaire)	12	42	45
Assurés par un prestataire de services informel	27	41	32
Pas assurés	37	42	21

## Conclusions principales

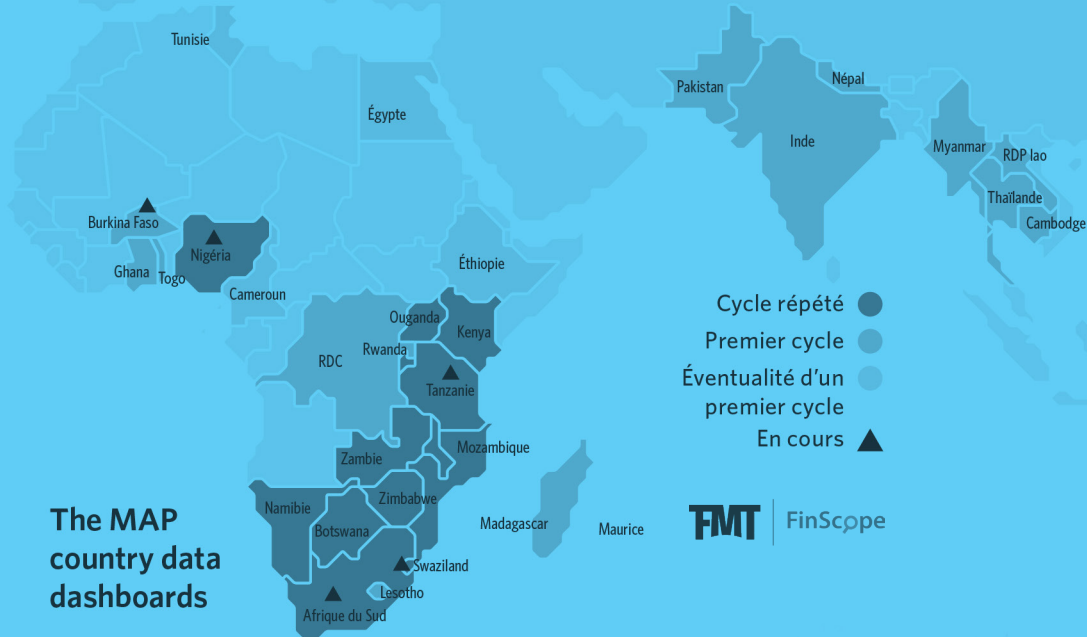
A travers les analyses contenues dans le présent tableau de bord FinScope, l'on note que l'éducation financière est la somme de nombreux facteurs, et elle probablement synonyme de capacité financière. Les principales conclusions sont notamment les suivantes :

- Les scores sur les questions relatives au comportement financier ont montré qu'une majorité (72 %) a obtenu un score moyen faible, que 11 % ont obtenu un score moyen intermédiaire et 16 % un score moyen élevé. C'est le signe que les Togolais adultes ont besoin qu'on leur enseigne et qu'on leur montre de bonnes pratiques financières, y compris des méthodes pour planifier, budgétiser et garder une trace de leurs dépenses.
- Les scores sur les questions relatives aux connaissances financières montrent une connaissance équilibrée des produits financiers, 32 % ayant obtenu un score moyen faible, 34 % un score moyen intermédiaire et 34 % un score moyen élevé. Il est logique que la plupart des adultes connaissent les produits financiers, bien que cette « connaissance » ne se traduise pas par leur adoption et leur utilisation. Le taux de souscription d'assurance est faible, à seulement 19 % (à l'échelon national). Les obstacles principaux sont liés au manque d'information. Ainsi :
  - 50 % n'ont pas entendu parler de l'assurance santé/médicale ;
  - 43 % ne connaissent pas l'assurance accident/voyage ;
  - 28 % ne connaissent pas les fonds de retraite.
- Les perceptions financières sont étroitement liées au système de valeur des individus - une appréciation personnelle du bon, du bénéfique, de l'important, de l'utile et du désirable. Il est intéressant de noter que pour les adultes Togolais, les niveaux d'appréciation sont pour la plupart aux antipodes ; une chose est utile ou ne l'est pas. Près de 38 % des adultes ont obtenu un score faible aux questions de la catégorie des perceptions financières, tandis que 62 % ont obtenu un score élevé - il n'y a pas eu de scores intermédiaires.
- Concernant les scores globaux relatifs à l'éducation financière, 34 % ont obtenu un score faible, 42 % un score moyen et 24 % un score élevé. Les scores moyens semblent avoir été davantage influencés par les scores faibles obtenus sur les questions relatives au comportement financier.
- L'enquête FinScope Togo 2016 a indiqué que le taux d'exclusion financière de 40 % pourrait être réduite en renforçant l'éducation financière globale des adultes, leur permettant ainsi de comprendre et d'évaluer la valeur des services et des produits financiers.

## Recommandations

- Vendre de la valeur aux consommateurs** - afin de combler le « manque de connaissances » des adultes Togolais au regard des services et produits financiers, les informations sur ces derniers doivent mieux en démontrer

la valeur. Les commerciaux disposent de nombreux ouvrages pour apprendre à offrir une expérience différenciée en fonction du client. Cela signifie que la notion de valeur diffère selon les personnes, ce qu'il est essentiel de comprendre pour déverrouiller ce marché potentiel.



## The MAP country data dashboards

FMT | FinScope

Les données utilisées dans cette note de synthèse proviennent de l'Enquête Consommateur FinScope Togo 2016, mené dans le cadre du processus MAP « Making Access Possible » et avec l'appui financier de UNCDF, du Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes (MDBAJEJ), Ministère de l'Economie et des Finances, du PNUD et de l'Union Européenne. Cette note offre une compréhension détaillée du niveau d'éducation financière des adultes togolais. Le questionnaire FinScope Togo 2016 a exploré un ensemble de questions couvrant - les conditions de vie,

l'utilisation des services financiers (transactions/paiements, épargne et investissements, crédit, envois de fonds et assurance) et l'éducation financière. Cela a permis de construire les principaux paradigmes autour de l'éducation financière, à savoir la sensibilisation, les perceptions, les attitudes et les comportements à mesurer pour les adultes togolais.

FinScope Togo 2016 contient une mine de données basées sur un échantillon national représentatif des adultes togolais.

**Publié en Avril 2017**

- **Mettre le consommateur en confiance** - le concept de « positionnement de produit » pourrait être exploré. Par exemple, en cas de besoin urgent d'argent, les Togolais adultes préfèrent emprunter à leur famille et à leurs amis plutôt qu'à une institution formelle, ce qui pourrait être

le résultat d'une méfiance à l'égard de ces institutions.

- **Promouvoir des programmes nationaux d'éducation financière** - près de 53 % des Togolais ont exprimé le besoin de recevoir une éducation financière, principalement sur la manière de gérer

leurs finances privées séparément des finances de leur activité professionnelle. Des initiatives spécialisées et ciblées pourraient être facilement déployées par les institutions publiques ou les responsables politiques (comparé au secteur privé).

## A propos du programme MAP (Making Access Possible)

Making Access Possible (MAP) est une initiative multi-pays visant à soutenir l'inclusion financière grâce à un processus d'analyse fondée sur des preuves alimentant une feuille de route d'inclusion financière, mise en œuvre conjointement avec les acteurs locaux. Le MAP a été lancé par l'UNCDF et est mis en œuvre en partenariat avec FinMark Trust et le Centre de réglementation financière et d'inclusion (Cenfri). Dans chaque pays, le MAP regroupe un large éventail de parties prenantes du gouvernement, du secteur privé et de la communauté des bailleurs pour créer une série d'actions concrètes visant à étendre l'inclusion financière adaptée à ce pays.

## À propos de FinScope Togo

Le sondage FinScope est dynamique et le contenu est évalué par un certain nombre d'intervenants, y compris le secteur privé, les ONG et le gouvernement, afin de s'assurer que les données les plus importantes sur les consommateurs sont collectées. Il constitue également une composante importante de la méthodologie Making Access Possible (MAP).



**Dr Kingstone Mutsonziwa**

*kingstonem@finmark.org.za*

**Mr Abel Motsomi**

*abelm@finmark.org.za*

*Tel: +27 11 315 9197*

*Fax +27 86 518 3579*

*www.finmark.org.za*

**Dr Euphrasie Kouame**

*euphrasie.kouame@uncdf.org*

*Tel: +221 778 517 576*

*www.map.uncdf.org*

**Komla Folitsè GATI**

Director of the Promotion  
of Inclusive Finance

*tobiasgatijeune@gmail.com*

*Tel: +228 90 23 90 00*