

Making Access Possible



# Burkina Faso

Rendre L'accès possible: Rapport De Diagnostic  
De L'inclusion Financière  
2017

## **PARTENARIAT POUR UN OBJECTIF COMMUN**

*L'initiative "Making Access Possible - MAP" (Rendre l'accès possible) est une initiative multi-pays visant à appuyer l'inclusion financière à travers un processus de diagnostic pays basé sur des preuves et le dialogue entre parties prenantes. Ce processus conduit à l'élaboration d'une Feuille de route nationale identifiant les principaux moteurs de l'inclusion financière ainsi que les actions recommandées. De par sa conception, le MAP vise le renforcement et la concentration du dialogue national sur l'inclusion*

*financière. Le projet global vise l'engagement, aux côtés des autorités du Burkina, de diverses plateformes et entités internationales capables de promouvoir l'inclusion financière, en exploitant les facteurs favorables identifiés dans le pays. La méthodologie et le processus MAP ont été conjointement développés par UNCDF, FinMark Trust (FMT) et le Centre pour la Réglementation et l'Inclusion Financière (Cenfri) dans le but de favoriser le développement inclusif du secteur financier.*

*Au niveau du pays, les partenaires-*

*clés du MAP collaborent avec le Gouvernement, d'autres parties prenantes et des partenaires techniques et financiers afin d'établir un processus inclusif et holistique. Le MAP Burkina Faso a été co-financé par UNCDF et le Gouvernement du Burkina Faso et exécuté par Econsult Botswana.*

*Le présent document présente les résultats complets du diagnostic qui alimente la Feuille de route sur l'inclusion financière développée en collaboration avec le Comité de suivi du MAP Burkina Faso.*



## CE RAPPORT A ETE REDIGE PAR ECONSULT BOTSWANA EN COLLABORATION AVEC BERD – LESSOKON (BURKINA FASO)

### AUTEURS

Keith Jefferis et Jemila Abdulai.

**Assistance & coordination :** Moussa Tassebedo (Lessokon), Valentin Palenfo (BERD), Sabeeha Khan (Econsult Botswana), Euphrasie Kouame et Aoua Sawadogo (UNCDF), Nikki Kettles and Brendan Pearce (FinMark Trust), Karfa Fayama and Roger Ouedraogo (SP/PMF, Ministère de l'Economie, des Finances et du Développement, Burkina Faso)

### PARTENARIAT POUR UN OBJECTIF COMMUN

L'initiative "Making Access Possible - MAP" (Rendre l'accès possible) est une initiative multi-pays visant à appuyer l'inclusion financière à travers un processus de diagnostic pays basé sur des preuves et le dialogue entre parties prenantes. Ce processus conduit à l'élaboration d'une Feuille de route nationale identifiant les principaux moteurs de l'inclusion financière ainsi que les actions recommandées. De par sa conception, le MAP vise le renforcement et la concentration du dialogue national sur l'inclusion financière. Le projet global vise l'engagement, aux côtés des autorités du Burkina, de diverses plateformes et entités internationales capables de promouvoir l'inclusion financière, en exploitant les facteurs favorables identifiés dans le pays. La méthodologie et le processus MAP ont été conjointement développés par UNCDF, FinMark Trust (FMT) et le Centre pour la Réglementation et l'Inclusion Financière (Cenfri) dans le but de favoriser le développement inclusif du secteur financier.

Au niveau du pays, les partenaires-clés du MAP collaborent avec le Gouvernement, d'autres parties prenantes et des partenaires techniques et financiers afin d'établir un processus inclusif et holistique. Le MAP Burkina Faso a été co-financé par UNCDF et le Gouvernement du Burkina Faso et exécuté par Econsult Botswana.

Le présent document présente les résultats complets du diagnostic qui alimente la Feuille de route sur l'inclusion financière développée en collaboration avec le Comité de suivi du MAP Burkina Faso.

### REMERCIEMENTS

Les auteurs tiennent à exprimer leur gratitude à tous ceux qui les ont aidés à élaborer le présent rapport.

Le Ministère de l'Economie, des Finances et du Développement, fort bien représenté par M. Karfa Fayama (Secrétaire Permanent pour la Promotion de la Microfinance), nous a fourni conseils et assistances tout au long du processus de recherche. Les autres membres du Comité de suivi du MAP Burkina Faso : la Banque Centrale de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), divers autres ministères et représentants du secteur financier, la société civile et les partenaires au développement qui ont également apporté des retours d'informations et contributions majeures à nos conclusions. Le Coordonnateur régional UNCDF pour l'Afrique de l'Ouest et Centrale M. Mathieu Soglonou, la gestionnaire régionale du programme MAP Mme Euphrasie Kouame ainsi que la conseillère technique de l'UNCDF au Burkina Mme Aoua Sawadogo ont

fourni l'appui technique et l'assistance nécessaires tout au long du processus MAP. L'équipe de BERD-Lessokon conduite par Moussa Tassebedo a fourni une assistance précieuse dans l'organisation des rencontres, la conduite des recherches, l'organisation d'évaluations mystères et en nous renseignant sur le contexte du Burkina Faso (aspects sociaux et économiques) et son secteur financier. FinMark Trust a coordonné le projet, réalisé l'enquête FinScope, et a apporté un ensemble de conseils et d'assistance importants.

Enfin, nous tenons à remercier toutes les personnes issues de la partie nationale du Burkina Faso que nous avons rencontrées, les prestataires de services financiers, les organisations professionnelles, les fournisseurs de technologie, les opérateurs de télécommunications et les partenaires techniques et financiers pour leur disponibilité, leurs précieux points de vue qui ont guidé cette étude et les efforts qu'ils déploient afin de permettre d'étendre l'accès des services financiers aux personnes qui en sont exclues.

## Table des matières

<b>Abbreviations - English</b> .....	<b>vii</b>
<b>Abréviations - Français</b> .....	<b>vii</b>
<b>1. À propos du MAP</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Contexte du Pays</b> .....	<b>4</b>
<b>3. Prestation de Services Financiers : Aperçu de l'Offre</b> .....	<b>13</b>
3.1 Paysage des Services Financiers .....	13
3.2 Types de Prestataires de services financiers .....	17
Banques .....	17
Etablissements Financiers .....	20
Institutions de Microfinance (IMF).....	21
Mobile Money .....	22
Assurance .....	23
Pensions.....	24
Prestations de Services Financiers Informels .....	25
Fonds du Gouvernement.....	26
Paiements .....	28
Autres infrastructures .....	28
<b>4. Cadre Politique et Réglementaire lié à l'Inclusion Financière</b> .....	<b>30</b>
4.1 Cadre Politique .....	30
4.2 Cadre Réglementaire du Secteur Financier .....	30
Organes de Réglementation.....	30
Réglementation Bancaire .....	33
Réglementation et Surveillance de la Microfinance .....	34
Réglementation des Assurances.....	35
Réglementation sur les paiements et le Mobile Money .....	35
Réglementation sur le <i>Know Your Customer (KYC)</i> .....	36
Réglementations en matière d'agence .....	37
Informations sur le crédit.....	37
Assurance-dépôt.....	37
Réglementation des taux d'intérêt.....	37
Signatures électroniques .....	37
<b>5. Demande et Utilisation de Services Financiers</b> .....	<b>38</b>
5.1 Introduction.....	38
5.2 Adoption de Services Financiers.....	38

Comparaison d'accès régional .....	40
Utilisation dans les localités .....	41
Utilisation selon les produits .....	42
Utilisation selon le genre .....	44
Portée et profondeur d'utilisation .....	45
Utilisation des Services Financiers Formels et Informels .....	47
5.3    Groupes-cibles .....	48
5.4    Utilisation de Produits Financiers .....	50
5.4.1    Épargne .....	50
5.4.2    Crédit .....	52
5.4.3    Assurance .....	54
5.4.4    Paiements (Transferts d'argent et Transactions) .....	56
5.5    Besoins du Marché Cible .....	57
<b>6.    Lacunes et Opportunités .....</b>	<b>59</b>
6.1    Introduction .....	59
6.2    Améliorer la Fourniture et la Disponibilité du Crédit .....	60
6.3    Améliorer l'Accessibilité et Elargir l'Utilisation de Services Financiers Numériques / Digitaux (SFN/DFS) .....	63
6.4    Améliorer les Disponibilités en Financement Agricole .....	66
6.5    Améliorer la Gestion des Risques pour les Clients Fiables .....	68
6.6    Eléments Transversaux .....	70
Education Financière et Protection du Consommateur .....	70
Épargne Informelle et Groupes de Crédits .....	71
Réglementation et Surveillance .....	71
Groupes Défavorisés : Femmes, Jeunes, MPME et Zones rurales .....	72
<b>7.    Note Complémentaire 1. Segmenter le Marché : Groupes-cibles .....</b>	<b>75</b>
7.1    Introduction : Distinction des Groupes-cibles .....	75
7.2    Caractéristiques des Groupes-cibles .....	78
7.3    Utilisation et Besoins de Services Financiers .....	80
Emplois Formels .....	80
MPME Informelles .....	82
Emplois Informels .....	83
Éleveurs .....	85
Agriculteurs .....	87
Personnes à Charge .....	90

7.4	Marché Cible : Conclusion .....	92
<b>8.</b>	<b>Note Complémentaire 2 : Paiements .....</b>	<b>93</b>
8.1	Introduction.....	93
8.2	Infrastructure de paiement .....	93
	Contexte infrastructurel .....	94
	Institutions de paiements.....	94
8.3	Réglementation .....	95
8.4	Utilisation .....	96
	Transactions .....	96
8.5	Mobile money .....	98
	Infrastructure .....	98
	Utilisation .....	99
	Prix.....	99
	Agents (Distributeurs) .....	101
8.6	Lacunes et Opportunités .....	102
8.7	Éléments d'action .....	103
<b>9.</b>	<b>Note Complémentaire 3 : Crédit.....</b>	<b>104</b>
9.1	Introduction.....	104
9.2	Principales sources de crédit.....	104
9.3	Raisons de la faible utilisation du crédit.....	106
9.4	Offre de crédit .....	107
9.5	Coût du crédit et gestion du risque de crédit.....	110
9.6	Demande de crédit.....	111
9.7	Actions pour améliorer l'accès au crédit .....	112
	<b>Références.....</b>	<b>115</b>

## Liste des Figures

Figure 1 : Approche de l'initiative MAP.....	2
Figure 2 : Carte du Burkina Faso.....	4
Figure 3 : Carte de la Densité de la Population .....	5
Figure 4 : Croissance du PIB Réel, 2000-2016 .....	6
Figure 5 : Taux de pauvreté selon les régions .....	7
Figure 6 : Dette par rapport au PIB (en %) .....	8
Figure 7 : Équilibre du Budget, 2000- 2016 .....	8
Figure 8 : Burkina Faso et Pays de Comparaison - Classement du Doing Business, 2018.....	9

Figure 9 : Points « Distance à la frontière » sur des thèmes Doing Business.....	9
Figure 10 : Abonnements au téléphone portable, 2000- 2016.....	11
Figure 11 : Abonnements au téléphone portable (pour 100 habitants) - Comparaison aux pays voisins, 2016.....	11
Figure 12 : Coûts d'utilisation du téléphone portable par rapport au PIB par habitant (en %), 2016.....	12
Figure 13 : Paysage de la fourniture de services financiers, formels et informels.....	13
Figure 14 : Agences de banques commerciales pour 100 000 habitants, 2016.....	14
Figure 15 : Distributeurs Automatiques de Billets pour 100 000 habitants, 2016.....	14
Figure 16 : Agences d'IMF pour 100 000 habitants, 2016 (UEMOA).....	15
Figure 17 : Durée du trajet pour se rendre à une agence de banque ou d'IMF ou à un agent de mobile money (% des adultes qui utilisent/connassent) .....	16
Figure 18 : Nombre de clients par type de prestataires de services financiers (2016).....	17
Figure 19 : Tailles des banques du Burkina Faso (Actifs, million FCFA, 2015).....	17
Figure 20 : Rentabilité Bancaire (RoA après taxe, %, moyenne 2013-15).....	20
Figure 21 : Agents de mobile money (pour 100 000 adultes) - pays sélectionnés de l'Afrique subsaharienne (2016).....	23
Figure 22 : Institutions réglementaires du secteur financier .....	32
Figure 23 : Comparaison de l'inclusion financière en Afrique subsaharienne .....	41
Figure 24 : Volet d'accès par emplacement .....	42
Figure 25 : Volet d'accès par produit.....	43
Figure 26 : Utilisation des produits par emplacement.....	44
Figure 27 : Utilisation des produits par genre .....	44
Figure 28 : Volet d'accès par genre .....	45
Figure 29 : Portée de l'accès.....	46
Figure 30 : Utilisation de produits formels et informels, sans exclure les chevauchements..	46
Figure 31 : Volet d'accès par groupe de revenus .....	47
Figure 32 : Chevauchements dans l'utilisation des services financiers.....	48
Figure 33 : Utilisation des banques, autres services financiers formels et informels par les adultes urbains et ruraux .....	48
Figure 34 : Taille et typologie des groupes-cibles .....	49
Figure 35 : Accès au financement par groupe-cible (% , cumulatif).....	50
Figure 36 : Formes d'épargne par nombre d'utilisateurs et valeur de l'épargne .....	51
Figure 37 : Volet d'Accès à l'Epargne par Marché Cible.....	51
Figure 38 : Principaux moteurs de l'épargne (pour ceux qui épargnent) .....	52
Figure 39 : Types de crédit utilisés, par nombre d'emprunteurs et montant emprunté.....	53



Figure 40 : Utilisation du crédit par groupe-cible.....	53
Figure 41 : Principales utilisations du crédit (pour ceux qui empruntent).....	54
Figure 42 : Principales utilisations de l'assurance .....	54
Figure 43 : Principaux risques encourus par les ménages (derniers 12 mois) .....	55
Figure 44 : Volet d'accès à l'assurance par groupe-cible .....	55
Figure 45 : Utilisation des transferts d'argent par groupe-cible .....	56
Figure 46 : Raisons d'utilisation du mobile money .....	57
Figure 47 : Marchés cibles selon la taille, la localisation et le revenu moyen .....	77
Figure 48 : Accès au financement par groupe cible .....	78
Figure 49 : Synthèse des Caractéristiques par Groupe-cible .....	79
Figure 50 : Caractéristiques clés du groupe « Emploi Formel » .....	80
Figure 51 : Volet de l'Emploi Formel .....	81
Figure 52 : Indicateurs clés « MPME informelles » .....	82
Figure 53 : Volet d'accès des « MPME Informelles » .....	83
Figure 54 : Caractéristiques clés « Emploi Informel » .....	84
Figure 55 : Volet d'accès « emploi informel » .....	85
Figure 56 : Indicateurs clés des « éleveurs » .....	86
Figure 57 : Volet d'accès « Eleveurs » .....	86
Figure 58 : Indicateurs clés « Agriculteurs » .....	88
Figure 59 : Volet d'accès « Agriculteurs » .....	89
Figure 60 : Caractéristiques clés des « Personnes à charge » .....	90
Figure 61 : Volet d'accès « Personnes à charge » .....	91
Figure 62 : Système de Paiements du Burkina Faso .....	95
Figure 63 : Utilisation des transactions par groupes-cibles .....	96
Figure 64 : Utilisation des transferts d'argent (12 derniers mois, en % adultes) .....	97
Figure 65 : Utilisation des transferts d'argent par groupe-cible .....	98
Figure 66 : Nombre et valeur des transferts de mobile money, par compte, par trimestre ..	99
Figure 67 : Comparaison des coûts de la téléphonie mobile, 2016 .....	100
Figure 68 : Confiance pour envoyer et recevoir de l'argent (nombre d'adultes).....	102
Figure 69 : Utilisation du crédit et inclusion financière - pays sélectionnés (2016).....	104
Figure 70 : Sources de crédit (actuellement ou au cours des six derniers mois) .....	105
Figure 71 : Montants moyens empruntés (FCFA, '000).....	105
Figure 72 : Obstacles à l'obtention d'un crédit .....	106
Figure 73 : Perceptions du crédit .....	106
Figure 74 : Source de crédit par groupe-cible (pour ceux qui utilisent le crédit).....	107

Figure 75 : Rôles institutionnels dans le micro-crédit numérique .....	110
Figure 76 : Utilisation du crédit Vs envie d'emprunter .....	112

## Liste des Tableaux

Tableau 1 : Emplacement des points de vente de services financiers .....	15
Tableau 2 : Banques du Burkina Faso.....	18
Tableau 3 : Exemples de frais bancaires pour comptes de transactions (FCFA) .....	19
Tableau 4 : Taux d'intérêt bancaire sélectionnés (%) (juin 2017) .....	20
Tableau 5 : IMF du Burkina Faso .....	21
Tableau 6 : Nombre de comptes de mobile money .....	23
Tableau 7 : Principales compagnies d'assurance (2016).....	24
Tableau 8 : Détails des Fonds Nationaux de Financement (FNF) .....	27
Tableau 9 : Éléments d'Action : Fourniture de crédit .....	61
Tableau 10 : Éléments d'Action : Services Financiers Digitaux .....	64
Tableau 11 : Éléments d'Action : Financement agricole .....	67
Tableau 12 : Éléments d'Action : Gestion des risques .....	68
Tableau 13 : Utilisation de produits de transactions sans espèces (% adultes).....	96
Tableau 14 : Utilisation des transferts d'argent (% adultes) .....	97
Tableau 15 : Utilisation du mobile money (% adultes) .....	98
Tableau 16 : Comparaison des prix de la téléphonie mobile, 2016 (FCFA).....	100
Tableau 17 : Prix comparatifs du mobile money : coût d'envoi et de retrait (FCFA) .....	100
Tableau 18 : Proximité des prestataires de services financiers aux utilisateurs .....	102

## Liste des Encadrés

Encadré 1 : Exercice d'Évaluation Mystère .....	25
Encadré 2 : Constitution de Groupes de Marché Cible .....	75
Encadré 3 : Micro-crédit numérique .....	108

## Abbreviations - English

AML/CFT	Anti-Money Laundering/Countering the Financing of Terrorism
ATM	Automatic Teller Machine
CRS	Catholic Relief Services
DFI	Development Finance Institution
ECOWAS	Economic Community of West African States
EFT	Electronic Funds Transfer
FIS	Financial Inclusion Strategy
FSD	Financial Sector Development
FSP	Financial Service Providers
GDP	Gross Domestic Product
HDI	Human Development Index
KYC	Know Your Customer
MFI	Micro-Finance Institution
MNO	Mobile Network Operator
MSME	Medium, Small and Micro-Enterprises
MTO	Money Transfer Operator
NIC	National Identity Card
NPL	Non-Performing Loan
PAR	Portfolio At Risk
POS	Point of Sale
SSA	Sub-Saharan Africa
SILC	Savings and Internal Lending Communities
WAEMU	West African Economic and Monetary Union

## Abréviations - Français

ARCEP	Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes
AVEC	Association Villageoise d'Epargne et de Crédit
ARTP	Autorité de Réglementation des Secteurs de Postes et de Télécommunications (Togo)
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BOAD	Banque Ouest Africaine de Développement (West African Development Bank)
BRVM	Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
CBU	Commission Bancaire UEMOA
CENTIF	Cellule Nationale de Traitement des Informations Financières (National Financial Information Processing Centre)
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance
CNIB	Carte Nationale d'Identité Burkinabè
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale du Burkina
CREPMF	Conseil Régional de L'Epargne Publique et des Marchés Financiers
DA	Direction des Assurances
DAMOF	Direction des Affaires Monétaires et Financières
DSC/SFD	Direction de la Surveillance et du Contrôle (des Systèmes Financiers Décentralisés)
FAARF	Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes
FBDES	Fonds Burkinabè pour le Développement Economique et Social

FCPB	Faîtière des Caisses Populaires du Burkina
FNF	Fonds Nationaux de Financement
GIM-UEMOA	Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
INSD	Institut National de la Statistique et de la Démographie
OMM	Opérateurs de Mobile Money
OTF	Opérateurs de Transferts Financiers
PNDES	Plan National de Développement Economique et Social
SA	Société Anonyme
SILC ou CECI	Communauté d'Epargne et de Crédit Interne
SOFIGIB	Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina
SONAPOST	Société Nationale des Postes
UEMOA	Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest
UIT	Union Internationale des Télécommunications

## 1. À propos du MAP

L'initiative « Rendre l'Accès Possible » (Making Access Possible - MAP) est une initiative multi pays visant à appuyer l'inclusion financière à travers un processus de diagnostic reposant sur des données factuelles issues du pays. C'est un partenariat entre le Fonds d'Équipement des Nations-Unies (FENU)<sup>1</sup> communément appelé UNCDF (*United Nations Capital Development Fund*), FinMark Trust<sup>2</sup> et le Centre pour la Réglementation et l'Inclusion financière (Cenfri)<sup>3</sup>. Dans chaque pays, il associe les parties prenantes venant du Gouvernement, du secteur privé et de la communauté des partenaires techniques et financiers pour concevoir un ensemble d'actions concrètes visant à étendre l'inclusion financière adaptée au pays. Le MAP est déployé au Burkina Faso sous l'égide d'un comité de suivi présidé par le Secrétaire Permanent pour la Promotion de la Microfinance (SP-PMF) du Ministère de l'Économie, des Finances et du Développement. Le comité comprend des représentants d'organes d'autres ministères, de la Banque Centrale (BCEAO), des Prestataires de Services Financiers (PSF), des groupements d'entreprises, des agences de développement et des partenaires techniques et financiers.

**Portée globale.** Le MAP dresse un aperçu complet des moteurs de l'inclusion financière, les obstacles et les opportunités dans le **contexte du pays**, la **demande** et l'**offre** de services financiers ainsi que l'**environnement réglementaire** dans quatre principaux marchés de produits : **épargne**, **crédit**, **paiement** et **assurance**. La Figure 1 ci-dessous résume la méthodologie appliquée ainsi que les principales sources d'information.

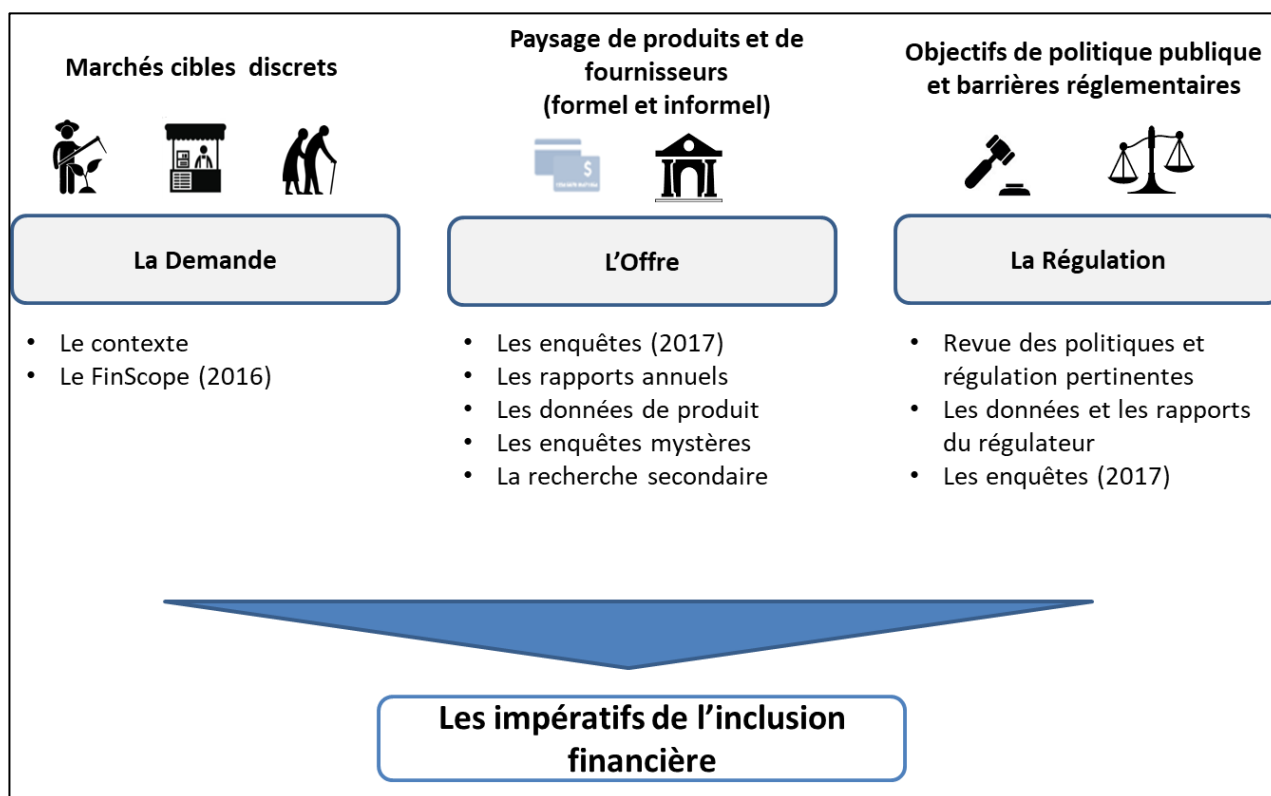
---

<sup>1</sup> **Le FENU** ([www.uncdf.org](http://www.uncdf.org)) est l'agence d'investissement en capital des Nations Unies pour les pays les moins développés dans le monde. Elle offre de nouvelles opportunités aux pauvres et leurs communautés en facilitant l'accès à la microfinance et aux capitaux d'investissement. Le FENU intervient surtout en Afrique et dans les pays les plus pauvres d'Asie, en particulier dans les pays sortant d'un conflit ou d'une crise. Elle fournit du capital de démarrage - subventions et prêts - et un appui technique aux institutions de microfinance afin qu'elles puissent toucher plus de ménages pauvres et de petites entreprises, et aux Gouvernements locaux pour financer les investissements en capital –réseaux hydrauliques, routes de desserte, écoles, systèmes d'irrigation- qui amélioreront les conditions de vie des pauvres.

<sup>2</sup> **FinMark Trust** ([www.finmark.org.za](http://www.finmark.org.za)) a été fondé en mars 2002 avec un financement du Département du développement international du Royaume-Uni (DFID). FinMark Trust est une fiducie indépendante à but non lucratif dont le but est de «Rendre les marchés financiers accessibles aux pauvres en promouvant l'inclusion financière et l'intégration financière régionale».

<sup>3</sup> **Cenfri** ([www.cenfri.org](http://www.cenfri.org)) est un groupe de réflexion à but non lucratif basé à Cape Town, en Afrique du Sud. La mission de Cenfri est d'appuyer le développement du secteur financier et l'inclusion financière en facilitant une meilleure réglementation et la fourniture de services financiers par le marché. Pour cela, le groupe mène des recherches, donne des conseils et élabore des programmes de renforcement des capacités pour les régulateurs, les acteurs du marché et les autres parties opérant sur le marché à faible revenu.

Figure 1 : Approche de l'initiative MAP



Source : Données propres aux auteurs.

**Approche fondée sur les données.** La collecte directe de données factuelles est un important aspect de l'approche du MAP. Du côté de l'offre, cette collecte a été réalisée à travers une série de consultations des parties prenantes menées en 2017 ainsi qu'une évaluation mystère dans les agences des diverses institutions financières. Du côté de la demande, les données quantitatives ont été recueillies et analysées par l'enquête de FinScope Burkina Faso auprès des consommateurs. Cette étude a été publiée par FinMark Trust en 2016. FinScope est une enquête de la demande auprès d'un échantillon national représentatif sur le comportement des consommateurs et leurs relations avec les services financiers, ainsi que la situation financière des consommateurs et leurs perceptions des services financiers. L'enquête FinScope Burkina Faso a été effectuée sur un échantillon de 5066 adultes (personnes âgées de 15 ans et plus). Cet échantillon représentatif des quelques 10 millions de la population adulte a été pondéré en conséquence sous la supervision de l'Institut National de la Statistique (INSD).

**Les besoins du client comme point focal.** Ce qui fait la particularité du MAP par rapport aux autres études exploratoires c'est qu'elle fait de la perspective de la demande le point de départ de son approche. L'analyse a, ensuite, évalué les prestations de services financiers au Burkina Faso par rapport aux besoins fondamentaux identifiés des consommateurs. Il est important de noter que ces besoins diffèrent d'une région à l'autre dans le pays, et entre segments de marché cibles.

**Garder l'ensemble du tableau à l'esprit.** Le MAP est un diagnostic de l'inclusion financière. En tant que tel, la manière dont l'inclusion financière va contribuer à la réalisation des objectifs de la politique publique est au centre des préoccupations. Toutefois, l'inclusion financière ne peut jamais être envisagée d'une manière isolée. Elle fait partie du secteur financier et du paysage financier plus global du pays. L'aperçu des besoins, des lacunes et des moteurs de

l'inclusion financière développé dans le reste du présent document portera sur l'ensemble du tableau.

*Aperçu de l'inclusion financière.* Le présent document résume les résultats du diagnostic de la manière suivante :

- Le document décrit tout d'abord le contexte du Burkina Faso, en particulier les aspects sociaux et économiques qui influent sur l'inclusion financière du pays (**section 2**).
- **La section 3** examine ensuite les services financiers offerts par les différents types d'institutions financières au Burkina Faso.
- **La section 4** examine le contexte politique et l'environnement réglementaire se rapportant au secteur financier.
- **La section 5** examine la demande et l'utilisation des services financiers par les différents types de consommateurs et pour différents types de produits.
- **La section 6** conclut sur les actions prioritaires à mener pour combler les lacunes et développer un secteur financier plus inclusif au Burkina Faso.

*Analyse approfondie des aspects cruciaux de l'inclusion.* Le rapport principal est complété par des analyses approfondies des domaines thématiques spécifiques afin de fournir des éléments de preuve et les bases analytiques des priorités. Ces analyses approfondies ont été sélectionnées en se fondant sur les principaux risques et opportunités en matière d'inclusion financière ; elles sont présentées dans les annexes suivantes :

- **Note Complémentaire 1 : L'analyse du Marché Cible** fournit un aperçu général du contexte de la demande, de la pénétration actuelle des services financiers au Burkina Faso et les obstacles à cette pénétration. Elle segmente ensuite l'échantillon de population en cinq groupes distincts, établit le profil de chaque groupe et décrit leur utilisation actuelle des services financiers et les besoins futurs probables dans les différents marchés de produits.
- **Note Complémentaire 2 : Le marché des Paiements** fournit une analyse en profondeur des données disponibles sur le marché des paiements. Du point de vue de la perspective axée sur la demande, elle couvre les besoins typiques en services de paiements et la pénétration actuelle des différents produits de paiements. Sur le plan de l'offre, elle met en exergue la situation des prestataires, de la distribution et des produits. Elle analyse également les principaux obstacles à une plus grande pénétration, y compris une liste des problèmes réglementaires propres aux paiements, et se termine par une analyse des lacunes et des opportunités spécifiques au marché des paiements.
- **Note Complémentaire 3 : Le marché du Crédit** étudie plus en détail l'offre de crédit au Burkina Faso, où l'utilisation du crédit est très faible, même par rapport aux normes des pays à faible revenu. Elle utilise des données détaillées de FinScope sur l'utilisation du crédit et s'en sert pour identifier les obstacles à l'utilisation du crédit et les opportunités pour améliorer l'accès au crédit.

## 2. Contexte du Pays

Le contexte social, économique et démographique du Burkina Faso joue un rôle important dans la formation de l'environnement financier et la disponibilité et l'utilisation des services financiers par la population. Cela influence également la nature des lacunes dans la fourniture de services financiers et les mesures qui peuvent être prises pour améliorer l'inclusion financière.

**Le paysage économique du Burkina Faso est façonné par deux forces clés.** Le Burkina Faso est un pays enclavé d'Afrique de l'Ouest, bordé par le Mali, le Niger, le Bénin, le Togo, le Ghana et la Côte d'Ivoire. Ouagadougou, la capitale du pays est au centre du pays. Le fleuve Mouhoun dans la partie Sud-Ouest du pays est la principale source d'eau, mais une grande partie reste aride, en particulier le Nord. Le secteur primaire est le secteur économique le plus important et l'agriculture, l'activité économique la plus répandue. Les agriculteurs constituent le plus grand groupe économique d'adultes économiquement actifs : environ 80% de la force de travail<sup>4</sup>. De par leur profil de population rurale, il est peu probable que les agriculteurs soient à proximité immédiate des services financiers présents en milieu urbain surtout.

Figure 2 : Carte du Burkina Faso



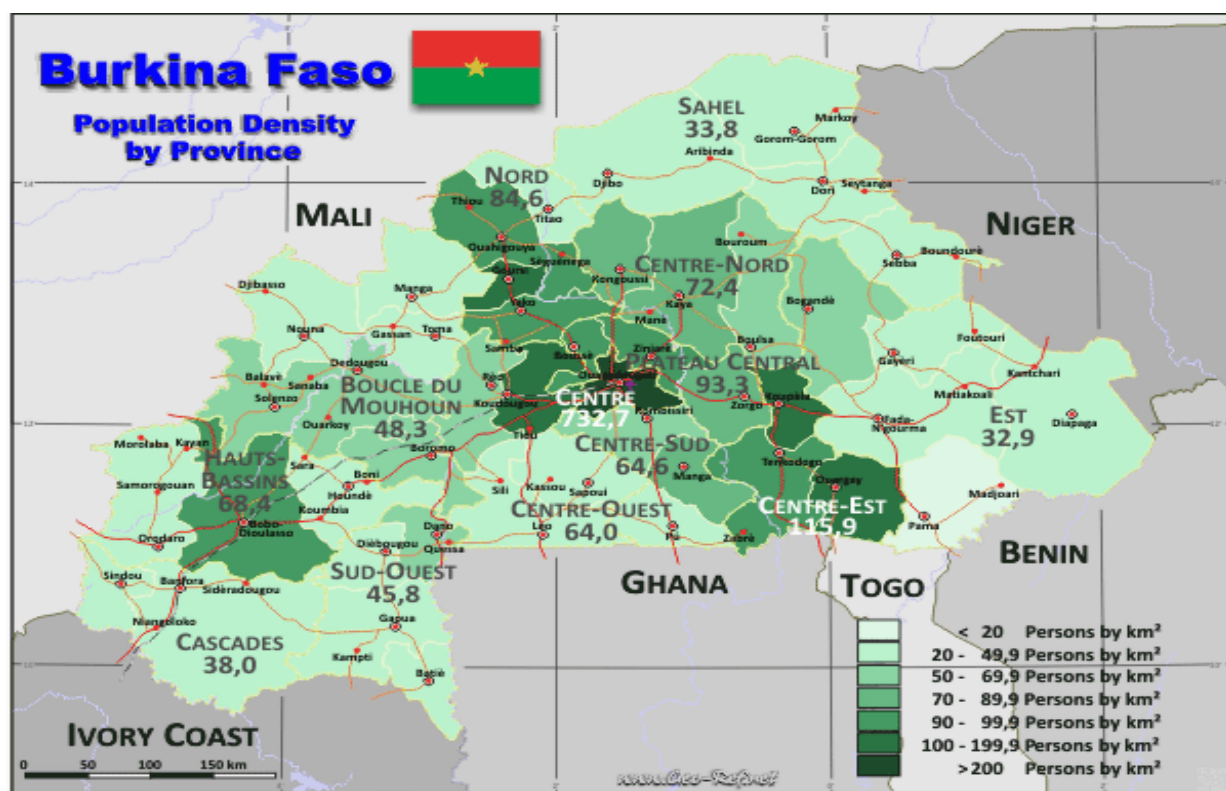
**La population est principalement rurale mais s'urbanise rapidement.** La population du Burkina Faso a été estimée à 19,2 millions en 2017, avec un taux de croissance de 2,9% par an (Banque Mondiale 2016). Le Burkina Faso est un petit pays (274 200 km<sup>2</sup>), un peu plus grand que le Royaume Uni. Cependant, la densité de population est élevée 70 habitants au kilomètre carré, ce qui est supérieur à la moyenne continentale de 42 habitants au kilomètre carré.

<sup>4</sup> Banque Mondiale (2017 : 6)



Environ 70% de la population vit en milieu rural. Le taux de croissance urbaine est estimé à 5,29%<sup>5</sup> pour la période 2015-2020. La population urbaine actuelle est estimée à 5 966 657 d'habitants, et croîtra à 6 290 885 en 2018 soit un accroissement du pourcentage d'individus vivant en milieu urbain de 31,1% à 31,8%<sup>6</sup>. La majorité de la population vit dans le Centre et le Sud du pays où les conditions de vie sont plus favorables, alors que la région sahélienne et les régions frontalières du Niger ont les plus faibles densités de population (environ 33 habitants au kilomètre carré).

Figure 3 : Carte de la Densité de la Population



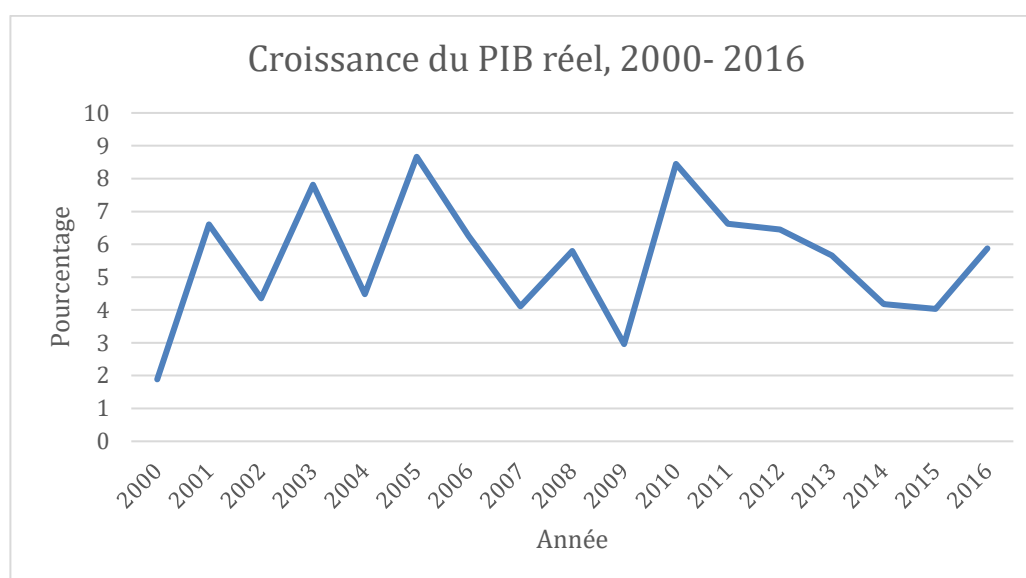
**Le Burkina Faso a connu une certaine instabilité politique depuis son indépendance vis-à-vis de la France.** Le pays a essuyé des revers sur sa trajectoire de développement avec des tensions politiques et des problèmes de sécurité et de terrorisme au cours des trois dernières années. En octobre 2014, la tentative de l'ancien président du Burkina Faso Blaise Compaoré de modifier la constitution pour lui autoriser un troisième mandat présidentiel, a provoqué une insurrection populaire et son renversement. Un Gouvernement de transition dirigé par le Président Michel Kafando et le Premier Ministre Yacouba Isaac Zida a été institué le mois suivant, avec pour objectif l'organisation des élections législatives et présidentielle initialement pour le 11 octobre 2015. Une tentative de coup d'État en septembre 2015 a retardé les élections couplées présidentielle et législatives qui se sont finalement tenues le 29 novembre 2015, suivie par les élections municipales en mai 2016. L'actuel Président Roch Marc Christian Kabore a pris ses fonctions en décembre 2015, mettant fin au Gouvernement de transition de 13 mois. Le Burkina Faso se classe au 21<sup>ème</sup> rang en Afrique selon l'indice de gouvernance Mo Ibrahim (sur 54 pays) et devrait s'améliorer au cours de la prochaine décennie, à mesure que la gouvernance démocratique prendra racine.

<sup>5 5</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

<sup>6 6</sup> <http://www.worldometers.info/world-population/burkina-faso-population>.

**Le Burkina Faso est un pays à faible revenu, mais la croissance économique récente a été respectable.** Avec un PIB par habitant de 650 USD en 2016, le Burkina Faso est l'un des pays les plus pauvres d'Afrique subsaharienne. Cependant, avec un taux de croissance du PIB réel en moyenne de 6% par an de 2006 à 2016, il est également l'un des pays à la croissance la plus rapide de ces dernières années<sup>7</sup>. Néanmoins, le faible revenu par habitant du Burkina Faso reflète en grande partie sa dépendance aux activités du secteur primaire telles que l'agriculture et l'exploitation minière, leurs deux principales exportations étant le coton brut et l'or, tous deux soumis aux fluctuations des prix et aux chocs naturels. Les fluctuations des prix et de la demande sur le marché mondial rendent également les taux de croissance économique du Burkina instables.

**Figure 4 : Croissance du PIB Réel, 2000-2016**



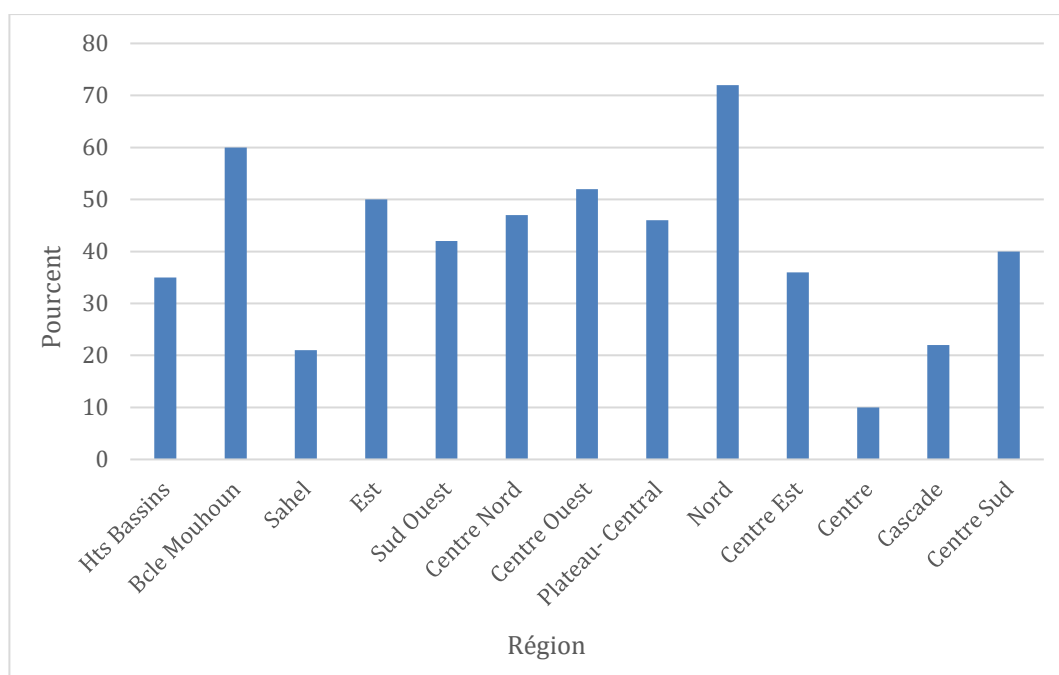
Source : Base de données du FMI - Perspectives de l'économie mondiale, Octobre 2007.

**La pauvreté est élevée, en particulier dans les régions rurales.** Le taux national de pauvreté était estimé à 40,1% en 2014, contre 46,7% en 2009. Les régions du Burkina Faso peuvent être regroupées en quatre catégories en fonction de leur niveau de pauvreté en 2014. La pauvreté est très forte dans le Nord, la Boucle du Mouhoun, les Cascades, le Centre-Ouest et l'Est, où au moins la moitié de la population vit en dessous du seuil de pauvreté ; cette proportion passe à sept personnes sur dix dans la région du Nord. Ces quatre régions se partagent le tiers de la population totale, qui représente la moitié de la population totale pauvre. Elles représentent deux pôles de concentration de pauvreté élevée : l'un à l'est avec la région Est et l'autre à l'ouest, avec deux autres régions (Boucle du Mouhoun et Cascades). La deuxième catégorie comprend trois régions, Centre-Nord, Plateau-Central et Sud-Ouest avec une pauvreté modérément élevée. Le dénombrement de la pauvreté est supérieur à la moyenne nationale de 40,1%. Les deux régions du Centre-Est (situées au sud-est du pays et limitrophes du Togo et du Ghana) et des Hauts-Bassins à l'ouest (région qui comprend Bobo-Dioulasso, la deuxième ville) ont une incidence de pauvreté modérée : autour de 35 pour cent. Le dernier groupe de trois régions (Cascades, Sahel et Centre) a des niveaux de pauvreté relativement bas. La région du Centre comprend la capitale (Ouagadougou) qui a l'incidence de pauvreté la plus faible (moins de 10%). L'inégalité est faible à modérée, avec un indice de Gini de 0,353

<sup>7</sup> FMI Données sur les Perspectives Economiques Mondiales, Octobre 2017.

en 2014. En prenant une perspective plus large du bien-être, le Burkina Faso est classé au 185<sup>ème</sup> rang sur 188 pays sur l'Indice de Développement Humain du PNUD en 2015.

**Figure 5 : Taux de pauvreté selon les régions**



Source : Banque Mondiale (2016) Burkina Faso : Pauvreté, Vulnérabilité et Revenu.

**Cadre politique basé sur le développement du capital humain et la croissance durable.** En juillet 2016, le Gouvernement burkinabè a adopté le Plan National de Développement Economique et Social (PNDES) comme référentiel national pour relever ses défis de développement entre 2016 et 2020. Son objectif global est d'atteindre une croissance durable, résiliente et inclusive avec une économie transformée qui offre des emplois décents et assure le bien-être social<sup>8</sup>. Le PNDES comprend trois axes stratégiques : (i) Axe 1 : réformer les institutions et moderniser l'administration, (ii) Axe 2 : développer le capital humain et (iii) Axe 3 : dynamiser les secteurs porteurs pour l'économie et les emplois.

L'un des principaux objectifs du PNDES consiste à apporter des solutions au manque de services financiers et le soutien au secteur tertiaire informel<sup>9</sup>. Le développement du capital humain inclusif et durable est également souligné comme un moyen de lutter contre les inégalités sociales. C'est dans ce cadre que s'inscrit le renforcement des capacités du capital humain peu qualifié, en particulier dans des domaines de l'agriculture, de l'éducation et de la santé. A cet effet, la création d'une banque agricole est en vue, afin d'améliorer le taux de bancarisation du Burkina Faso par une offre de produits financiers agricoles accessibles et un financement pour le développement des chaînes de valeurs. Le PNDES considère également l'énergie, les transports et les technologies de l'information et de la communication (TIC) comme moteurs de la croissance économique, de la création d'emplois et du développement durable et inclusif.

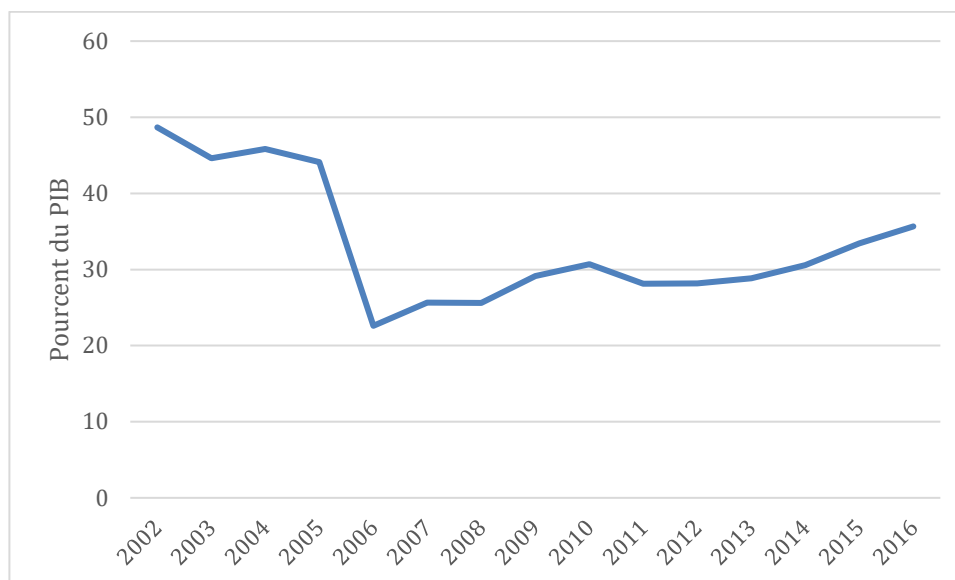
**Le Burkina Faso a un faible niveau de dette publique et conserve un déficit budgétaire stable.** La dette publique du Burkina Faso (Gouvernement et entreprises publiques) a diminué

<sup>8</sup> PNDES, 2016.

<sup>9</sup> Ibid.

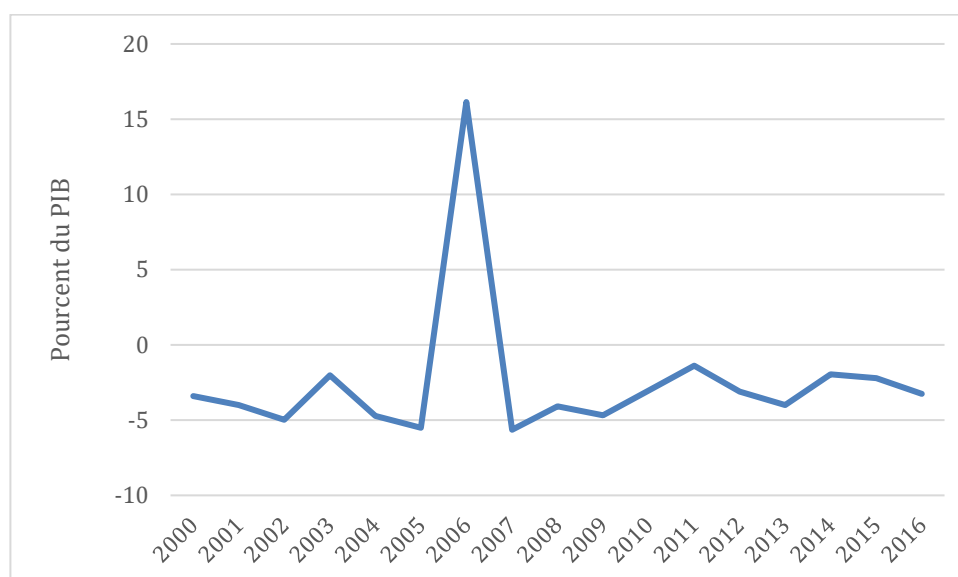
rapidement depuis 2002 et a atteint en moyenne 30% du PIB au cours de la dernière décennie, ce qui est bien en dessous de la limite maximale de 70% fixée par l'UEMOA. Malgré la fluctuation des prix de l'or et du coton brut, le Burkina Faso a réussi à maintenir un déficit budgétaire stable tout au long de la décennie.

**Figure 6 : Dette par rapport au PIB (en %)**



Source : Base de données du FMI - Perspectives de l'économie mondiale, Octobre 2007.

**Figure 7 : Équilibre du Budget, 2000- 2016**

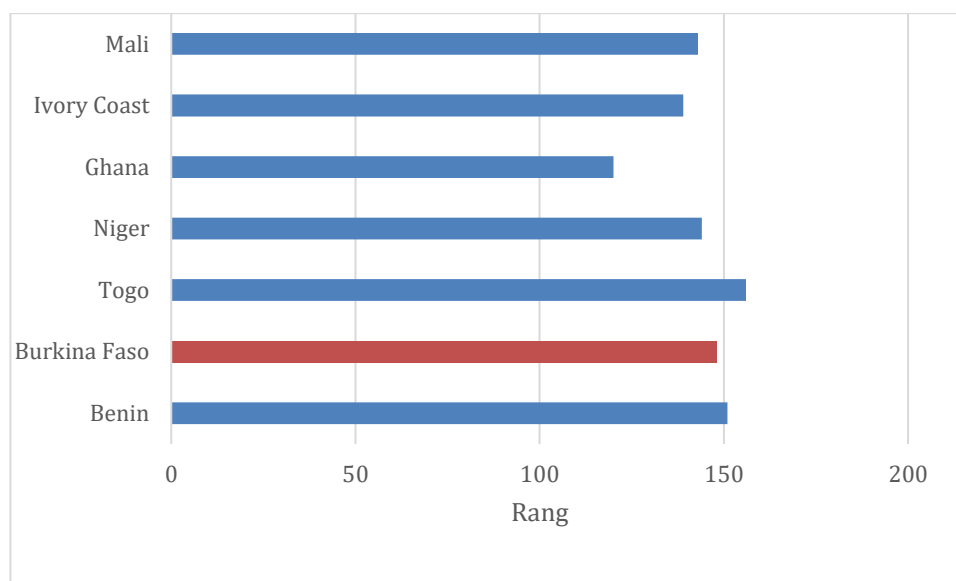


Source : Base de données du FMI - Perspectives de l'économie mondiale, Octobre 2007.

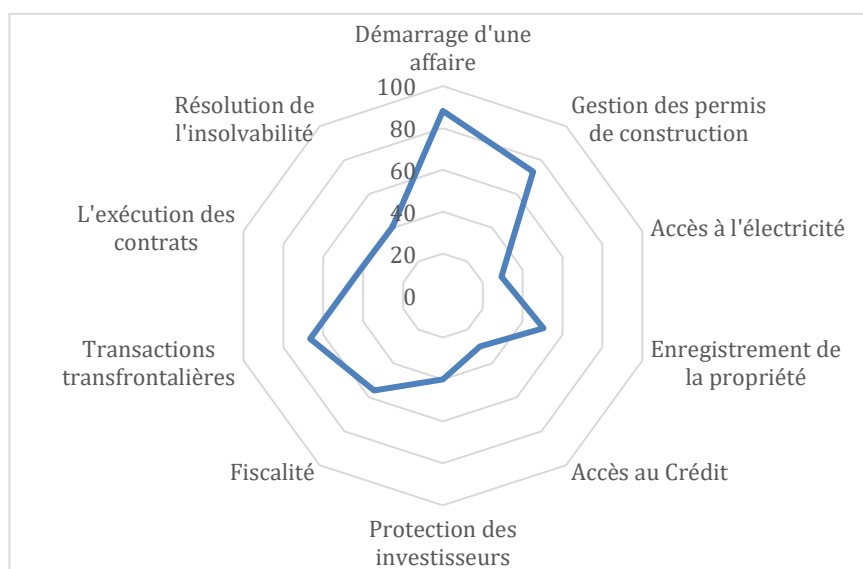
**Besoin d'améliorer l'environnement des affaires.** Le Gouvernement du Burkina Faso a accumulé un bilan impressionnant de stabilité économique qu'il a maintenu face à de graves chocs économiques, allant des déficits pluviométriques dans ses régions agricoles aux attaques terroristes et à l'instabilité politique. La vision du Burkina Faso est généralement positive, grâce à une croissance significative de l'investissement public ainsi qu'aux perspectives positives du secteur minier et de l'agriculture. L'une des principales évaluations internationales du climat des affaires à l'échelle mondiale est le rapport annuel *Doing Business*

(DB) de la Banque Mondiale. La performance du Burkina Faso sur le classement du DB s'est considérablement améliorée de 2016 à 2017, de 51,34 à 51,54. Toutefois, elle reste à la traîne derrière d'autres pays de l'Afrique Subsaharienne et de l'UEMOA et, en 2017, le Burkina Faso a été classé 148ème sur 190 pays à l'échelle mondiale, soit une baisse par rapport au classement de l'année précédente de 146<sup>ème</sup><sup>10</sup>. Parmi les dix composantes de l'environnement des affaires que le DB évalue, les principaux domaines de faiblesse du Burkina Faso sont l'obtention de crédit et l'Electrification- qui sont tous deux pertinents pour l'inclusion financière.

**Figure 8 : Burkina Faso et Pays de Comparaison - Classement du Doing Business, 2018**



**Figure 9 : Points « Distance à la frontière » sur des thèmes Doing Business<sup>11</sup>**



<sup>10</sup> World Bank, 2017b, Doing Business 2018 : Reforming to Create Jobs.

<sup>11</sup> Remarque : Le score "Distance à la frontière" mesure l'écart entre la performance du pays et la meilleure performance sur chaque indicateur, où 0 représente la pire performance et 100 la meilleure.

Source : Banque Mondiale (2017a) *Profil Économique* Burkina Faso.

**L'intégration régionale joue un rôle important dans l'économie du Burkina Faso.** Le Burkina Faso est membre d'un certain nombre d'organisations régionales. La plus grande est la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) qui compte 15 membres dans toute l'Afrique de l'Ouest, et qui combine une gamme de domaines de coopération économique et politique. La seconde est l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) qui compte huit pays membres de l'Afrique de l'Ouest, principalement des pays ayant une origine coloniale française. L'UEMOA est une union particulièrement forte puisque ses membres partagent une monnaie commune (le franc CFA - XOF) et, par conséquent, disposent d'une seule banque centrale (BCEAO). Cela a des implications importantes pour la politique macroéconomique (politique monétaire et politique en matière de change) et pour la réglementation du secteur financier.

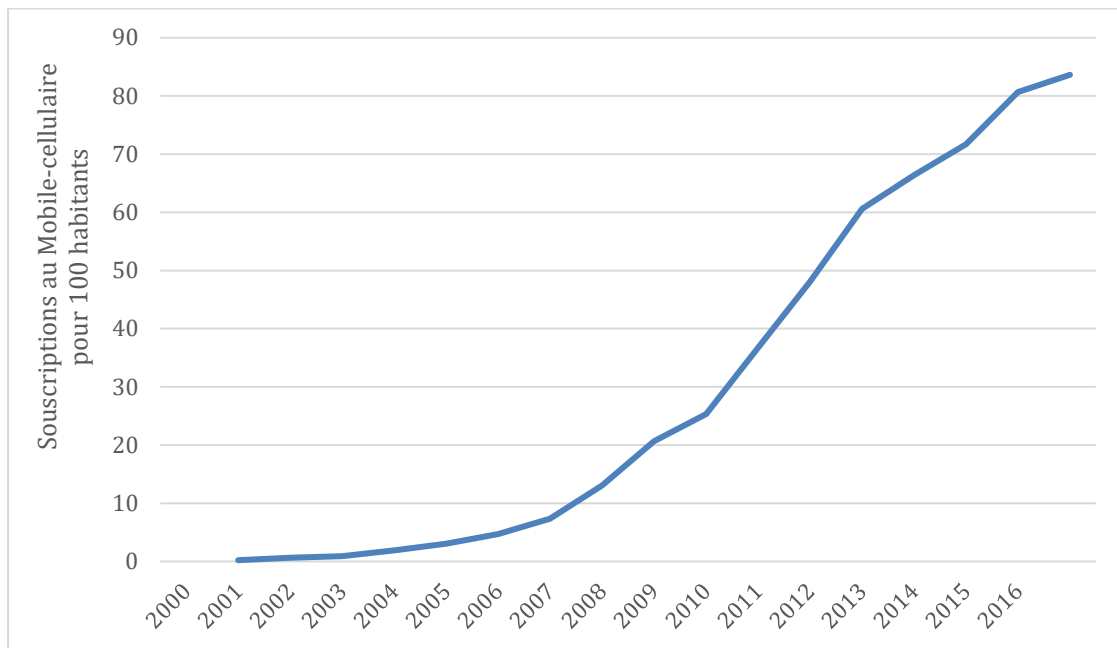
**Système juridique influencé par l'histoire coloniale.** Le système juridique du Burkina Faso repose sur le droit civil, comme c'est le cas de la plupart des anciennes colonies françaises. Cela le rend très différent du système de droit commun qui prévaut dans les pays anglophones. La nature du système juridique, combinée au niveau élevé d'intégration du système financier régional, a des implications importantes pour la réforme juridique et réglementaire des finances.

**La pénétration du téléphone portable a rapidement augmenté au cours de la décennie.** En 2016, il y avait 84 abonnements à la téléphonie mobile au Burkina Faso pour 100 habitants (Figure 10), soit une hausse de 128% depuis 2010. Néanmoins, l'utilisation globale des téléphones portables reste relativement faible par rapport aux standards de l'Afrique de l'Ouest (voir Figure 11). La téléphonie mobile est d'une importance cruciale pour l'amélioration des communications et le soutien à l'innovation, l'amélioration de la connectivité entre les zones urbaines et rurales et la fourniture d'une plateforme pour les services financiers numériques. Un obstacle à l'utilisation du téléphone mobile au Burkina Faso peut être ses coûts relativement élevés ; près de 20% des revenus sont consacrés à la gestion d'un téléphone mobile, ce qui est supérieur à la moyenne africaine de 14,2%. et au voisin du sud du Burkina (le Ghana) où il coûte moins de 3% (cf. Figure 12). Néanmoins, le Burkina Faso est toujours un marché en croissance rapide, ce qui devrait faire baisser les prix bientôt. En avril 2014, MTN Côte d'Ivoire et Airtel Burkina Faso ont signé un accord pour l'interopérabilité de leurs services de mobile money afin de faciliter les transferts transfrontaliers. Orange Côte d'Ivoire et Airtel Burkina ont également signé un accord similaire en mars 2015<sup>12</sup>.

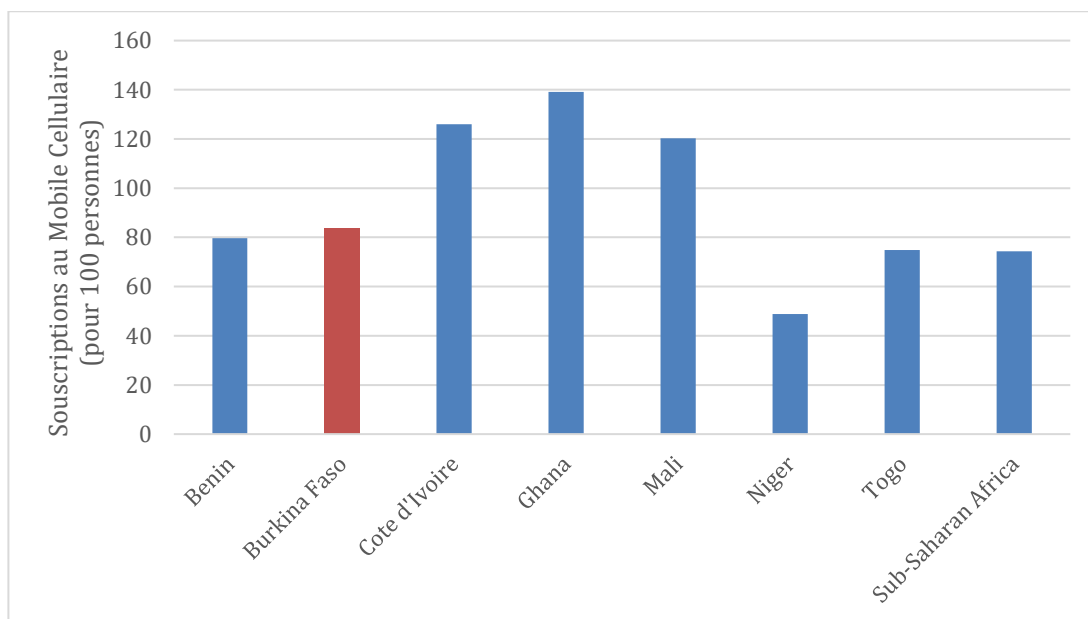
---

<sup>12</sup> Depuis, Airtel Burkina a été repris par Orange

**Figure 10 : Abonnements au téléphone portable, 2000- 2016**

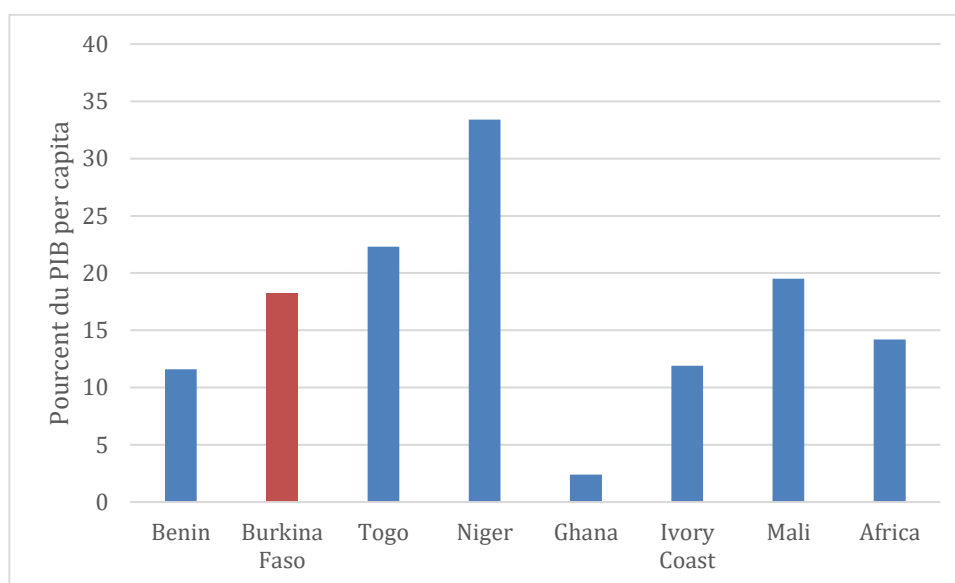


**Figure 11 : Abonnements au téléphone portable (pour 100 habitants) - Comparaison aux pays voisins, 2016**



Source : Banque Mondiale, Indicateurs de Développement Mondial, 2017

**Figure 12 : Coûts d'utilisation du téléphone portable par rapport au PIB par habitant (en %), 2016**



*Note : ces données n'intègrent pas le coût du téléphone mobile cellulaire.*

*Source : UIT "Mesurer la Société d'Information" Rapport 2017, Volume 2. TIC Profils Pays".*

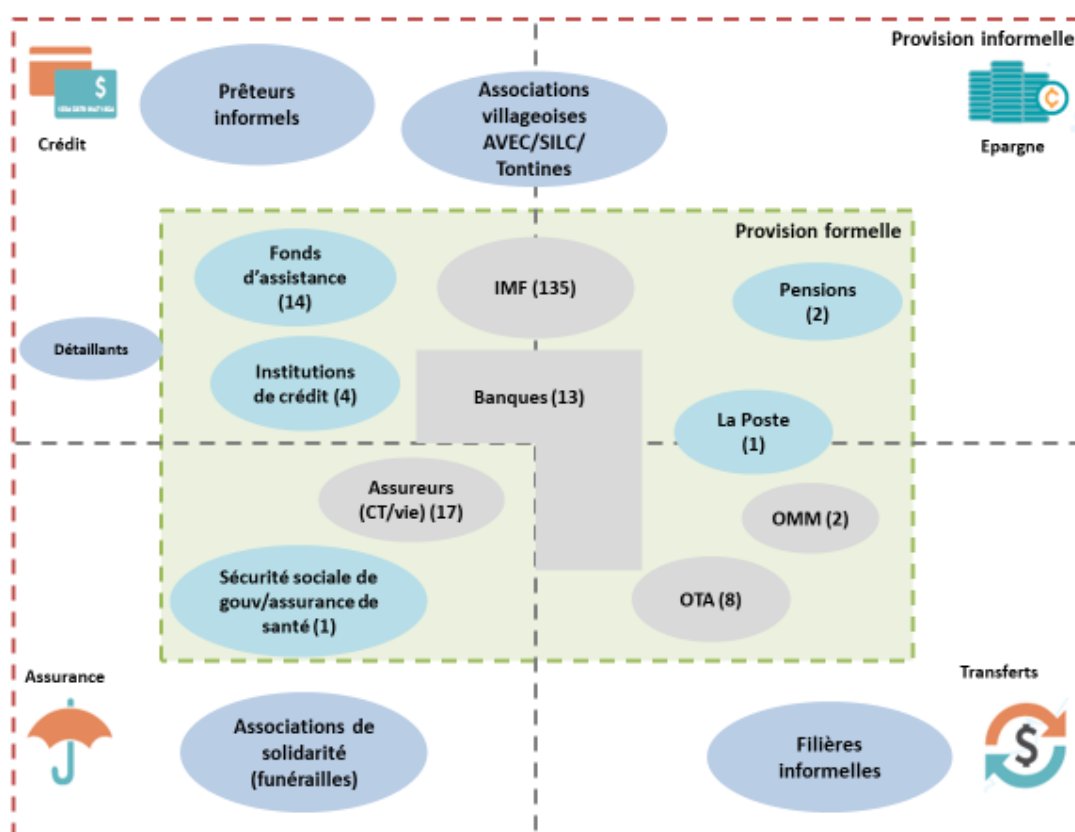


### 3. Prestation de Services Financiers : Aperçu de l'Offre

#### 3.1 Paysage des Services Financiers

**Le paysage de la fourniture de services financiers formels au Burkina Faso est dominé par les banques et les IMF de types mutualistes.** Néanmoins, il existe un éventail de prestataires de services formels et informels, comme le montre la Figure 13 ci-dessous. Les compagnies d'assurance et les services de mobile money sont également d'importants prestataires de services financiers formels. Pour certains produits financiers, les services informels sont importants, en particulier en ce qui concerne la fourniture de crédit dans les zones rurales.

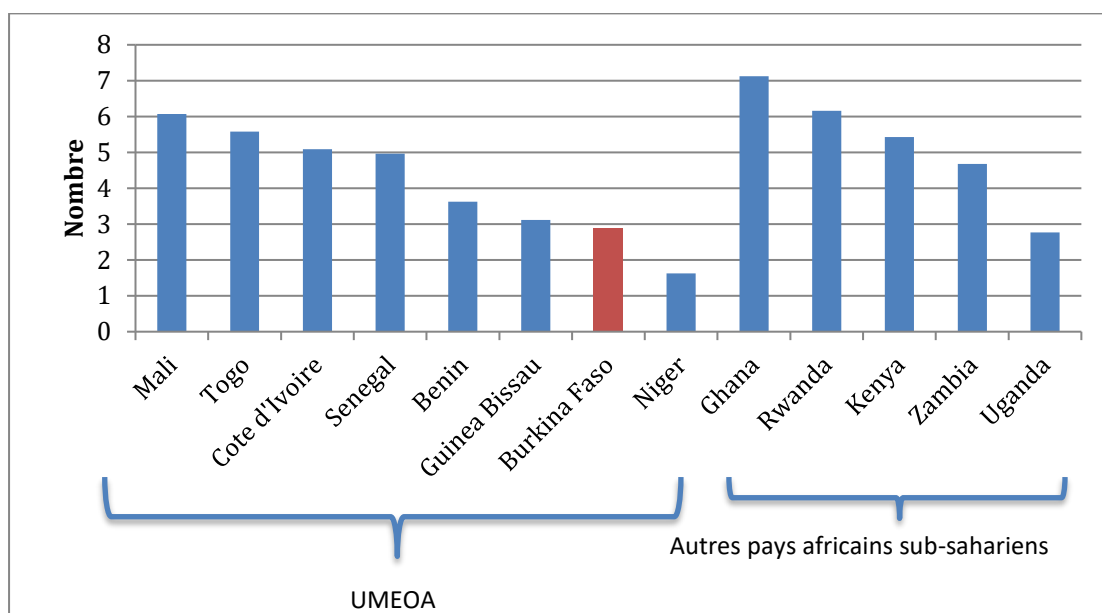
Figure 13 : Paysage de la fourniture de services financiers, formels et informels



Source : MAP Recherche et enquêtes

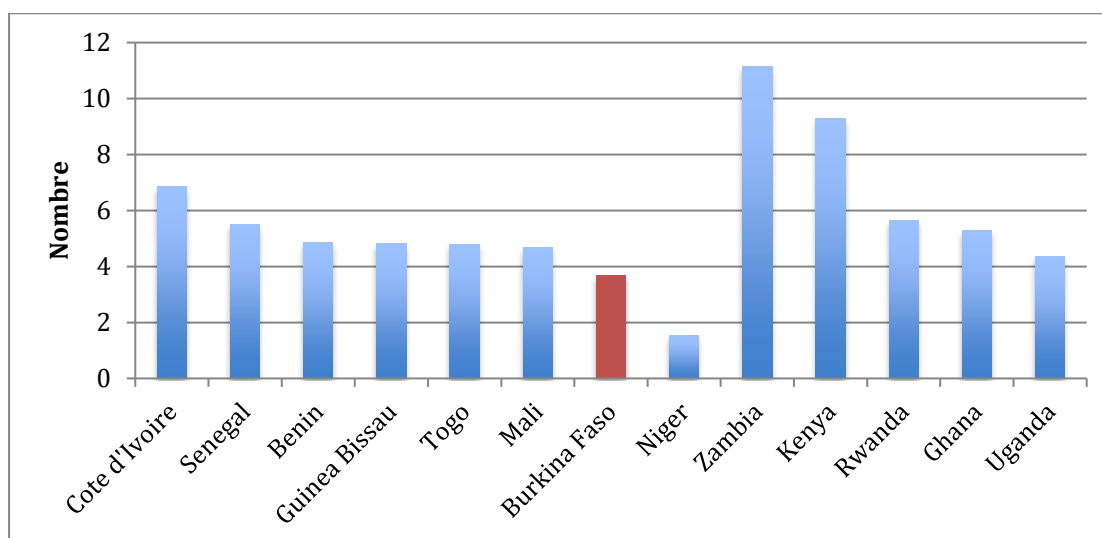
**L'infrastructure bancaire est pauvre comparée aux normes de l'UEMOA.** En ce qui concerne les agences bancaires et les Distributeurs Automatiques de Billets (DAB), le niveau de disponibilité par rapport à la taille de la population du Burkina Faso est faible comparé aux autres pays de l'UEMOA (classé 7<sup>ème</sup> sur 8 pays). En outre, la région de l'UEMOA est moins développée que certains autres pays d'Afrique Subsaharienne. En 2016, le Burkina Faso comptait 281 agences bancaires et 376 DAB.

Figure 14 : Agences de banques commerciales pour 100 000 habitants, 2016



Source : FMI. Enquête sur l'Accès aux Services Financiers (ASF), 2017.

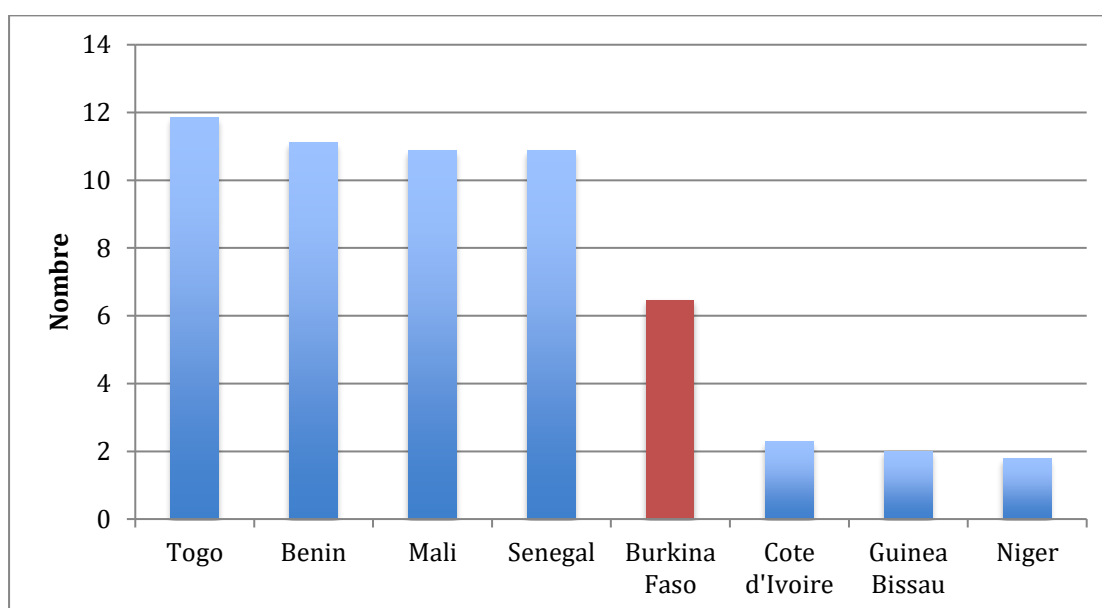
Figure 15 : Distributeurs Automatiques de Billets pour 100 000 habitants, 2016



Source : FMI. Enquête sur l'Accès aux Services Financiers (ASF), 2017.

**Les données comparatives montrent également que l'infrastructure des IMF est plus vaste.** Il y a beaucoup plus d'agences d'IMF (629) au Burkina Faso que d'agences bancaires (281).

Figure 16 : Agences d'IMF pour 100 000 habitants, 2016 (UEMOA)



Source : FMI. Enquête sur l'Accès aux Services Financiers (ASF), 2017.

**La répartition géographique est inégale ; les banques sont concentrées en zones urbaines et les IMF plus répandues dans le pays.** La population du Burkina Faso est à dominante rurale (approximativement 30% urbaine et 70% rurale). Cependant, les infrastructures de services financiers sont principalement urbaines. Pour les banques, 39% des agences bancaires sont à Ouagadougou et plus de 43% sont basées dans d'autres grandes agglomérations urbaines. Les agences des IMF sont réparties de manière beaucoup plus homogène dans le pays. Seules 32% des agences d'IMF se trouvent à Ouagadougou et dans d'autres grandes zones urbaines, le reste se répartissant entre zones urbaines et rurales plus petites, reflétant ainsi davantage la répartition réelle de la population.

Tableau 1 : Emplacement des points de vente de services financiers

Désignation	Ouagadougou	Autres centres urbains	Rural [1]	Total
Banque : nombre d'Agences	110	120	51	281
Banque : nombre de DAB				376
IMF	102	103	438	629
Mobile money : nombre d'agents				19 000*
Assurance : nombre d'agents/courtiers				100*
Transfert d'argent : nombre d'agents t				200*
SONAPOST	18			112

Note : [1] Rural et petites villes. \* Chiffre approximatif.

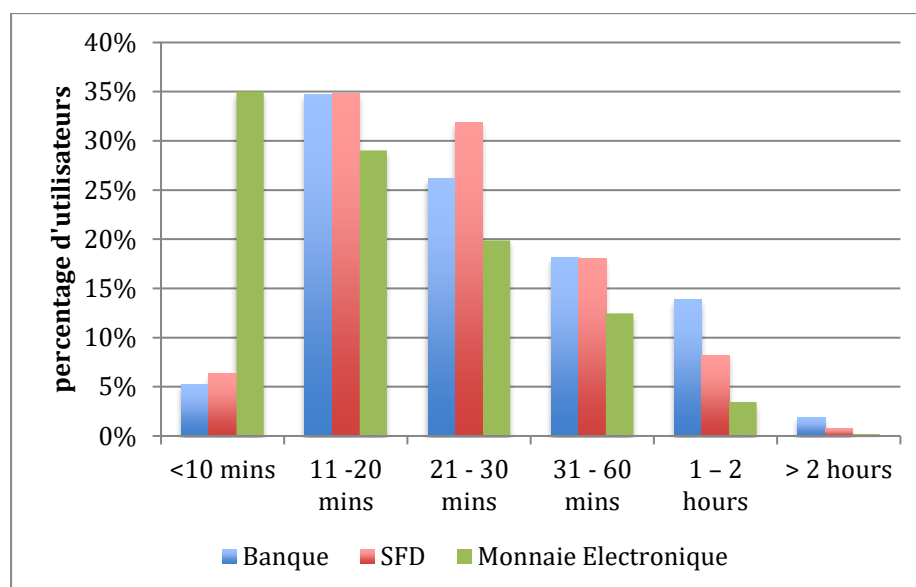
Source : FMI ASF, 2017 ; MAP Recherche et enquêtes ; BCEAO.

**Les IMF sont un peu plus accessibles que les banques, bien que la différence ne soit pas très importante.** Parmi les adultes qui savaient combien de temps il leur faudrait pour atteindre une agence d'IMF, 73% ont déclaré que cela prend moins de 30 minutes. En revanche, parmi ceux qui savaient combien de temps il leur faudrait pour se rendre à leur banque la plus proche, seulement 66% ont déclaré que cela prend moins de 30 minutes. En moyenne, il faut

30 minutes pour se rendre à l'agence d'IMF la plus proche et 36 minutes pour l'agence bancaire la plus proche (source : FinScope 2016 du Burkina).

Les agents de mobile money constituent le réseau de services financiers le plus accessible. Parmi les adultes qui savaient combien de temps il leur faudrait pour rejoindre un agent de mobile money, 85% ont indiqué qu'il était inférieur à 30 minutes, et cela leur prenait en moyenne 20 minutes. Comme le montre la Figure 17, les agents de mobile money sont de loin plus proches de la plupart des usagers que les banques ou les agences de microfinance.

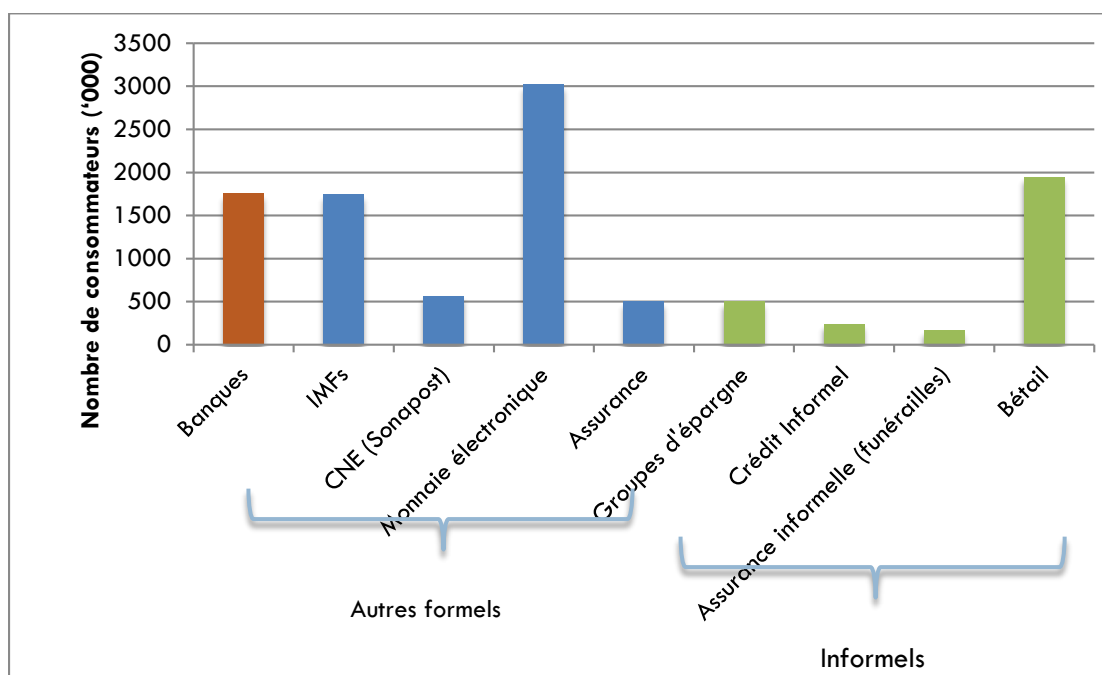
**Figure 17 : Durée du trajet pour se rendre à une agence de banque ou d'IMF ou à un agent de mobile money (% des adultes qui utilisent/connassent)**



Source : FinScope 2016.

**En termes de nombre de clients (titulaires de comptes), le mobile money dépasse de loin les banques et les IMF,** bien que cela ne signifie pas nécessairement que tous les titulaires de compte sont actifs. Il y a également un grand nombre d'utilisateurs de services informels, notamment des groupes informels d'épargne et de crédit et les fournisseurs de crédit ; le nombre d'utilisateurs de services financiers informels dépasse le nombre de clients des banques et des IMF.

Figure 18 : Nombre de clients par type de prestataires de services financiers (2016)



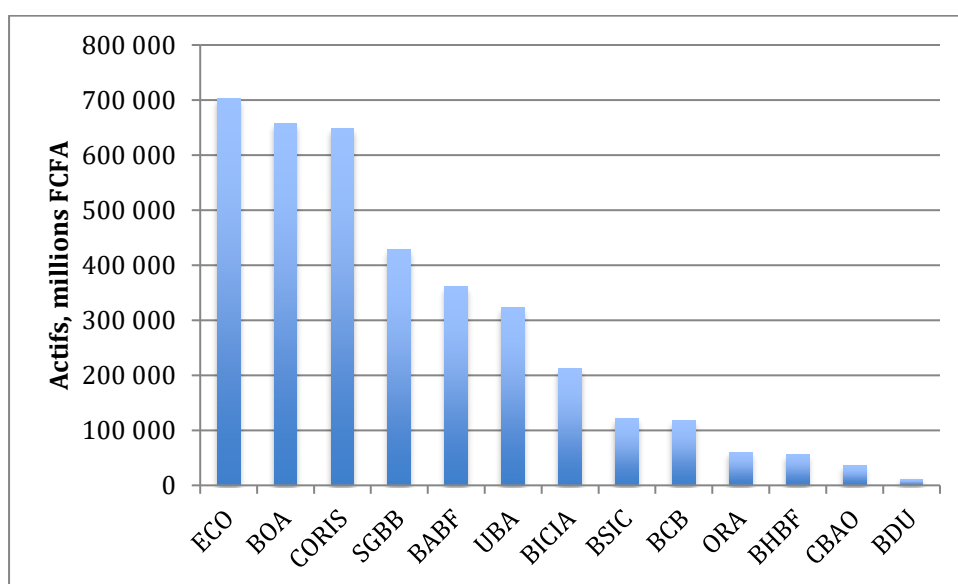
Source : FinScope 2016 & investigations des consultants dans le cadre de l'analyse de l'offre

### 3.2 Types de Prestataires de services financiers

#### Banques

**Le Burkina Faso compte 13 banques commerciales agréées, avec une répartition raisonnable des parts de marché.** Les trois plus grandes banques (Ecobank, Bank of Africa et Coris Bank) concentrent un peu plus de la moitié du marché. La plupart des banques appartiennent à des groupes étrangers, bien que deux d'entre elles appartiennent à des intérêts locaux (Coris Bank et Banque de l'Habitat). La place du Gouvernement dans la propriété des banques est minime.

Figure 19 : Tailles des banques du Burkina Faso (Actifs, million FCFA, 2015)<sup>13</sup>



<sup>13</sup> BCEAO, Bilans et Comptes de Résultats des Banques et Etablissements Financiers, 2015.

Tableau 2 : Banques du Burkina Faso

Nom	Part de marché (%, 2015)	Propriétaire majoritaire			Pays d'appartenance
		Gouv.	Local – privé	Étranger	
Ecobank	18.8			X	Togo
Bank of Africa	17.6			X	Bénin
Coris Bank	17.4		X		Burkina Faso
Soc Gen	11.5			X	France
Banque Atlantique	9.7			X	Maroc
UBA	8.7			X	Nigéria
BICIA	5.7			X	France
BSIC	3.2			X	Libye
BCB	3.2			X	Libye
Orabank	1.6			X	Côte d'Ivoire
BHBF	1.5	X	X		Burkina Faso
CBAO	1.0			X	Maroc
BDU*	0.3			X	Mali

\* Établi en 2015

Source : BCEAO ; MAP Recherche et enquêtes.

**Le crédit bancaire au Burkina Faso augmente constamment ces dernières années.** Le taux de croissance annuel moyen du crédit bancaire sur la période de 2011-2016 a été de 17%. En valeur absolue, le crédit bancaire a atteint un total de 2 055,1 milliards FCFA à fin 2016<sup>14</sup>.

**Les banques offrent une gamme complète de produits bancaires standards, ainsi que des produits innovants.** La gamme de produits comprend divers types de comptes de dépôt et d'épargne, des prêts garantis et non garantis, ainsi que des services de paiements, comprenant des transferts d'argent et des cartes de paiement. Certains produits dédiés innovants ont été introduits en mettant l'accent sur les clients à faible revenu, tels que les comptes de téléphonie mobile.

**L'interaction avec le client se fait par l'intermédiaire d'agences, de DAB et de plus en plus, de systèmes bancaires mobiles, mais l'utilisation de tiers agents n'est pas autorisée.** Comme indiqué ci-dessus, les agences sont concentrées à Ouagadougou et dans les autres grands centres urbains, il en est de même avec les DAB, qui sont essentiellement urbains. Les banques sont réticentes à développer des réseaux d'agences rurales, affirmant qu'elles sont chères et non rentables. En vertu de la réglementation en vigueur, les banques peuvent avoir recours à tierces personnes pour fournir des services en leur nom : les intermédiaires en opérations de banque (IOB<sup>15</sup>). Mais les obligations attachées à ce type de prestations de services sont contraignantes : les IOB sont régis par la loi bancaire et ils doivent obtenir une autorisation et un mandat d'exercer délivrés par la BCEAO. Il n'existe pas à ce jour d'IOB au Burkina et très peu dans la zone UEMOA (2 au Bénin, 2 au Mali, 2 au Sénégal, 1 au Togo). Cet état de fait

<sup>14</sup> BCEAO, *Statistics Yearbook, 2016, Table 3.5.6.*

<sup>15</sup> *Instruction n°015-12/2010/RB fixant les conditions d'exercice des activités d'intermédiaires en opérations de banque du 13 Décembre 2010*

limite la capacité d'offrir des services dans des zones éloignées dans lesquelles l'implantation d'agences ou de guichets bancaires classiques n'est pas financièrement rentable.

**Les coûts d'accès aux produits bancaires semblent être raisonnables et montrent une certaine variation entre les différentes banques.** Les clients paient généralement des frais mensuels, allant de 2 000 à 7 500 FCFA par mois. Cela comprend certaines transactions groupées pour lesquelles il n'y a pas de frais supplémentaires, alors que certaines transactions (les retraits auprès des DAB ou les dépôts en espèces) comportent des frais supplémentaires. Ci-dessous des exemples de frais bancaires de cinq banques :

**Tableau 3 : Exemples de frais bancaires pour comptes de transactions (FCFA)**

FRAIS/TARIFS BANCAIRES	BoA	Coris	Ecobank	SocGen	Banque Atlantique
<b>Caractéristiques du compte</b>					
Solde minimum d'ouverture	25 000	50 000	15 000	Nul	Nul
Carte bancaire fournie? (O/N)	O	O	O	O	O
Service de banque en ligne disponible? O/N)	O	N	O	O	O
Service bancaire par téléphonie mobile disponible? (O/N)	O	O	O	O	O
<b>Frais de maintenance et de mise en service</b>					
Frais de tenue de compte mensuel	2 500	2 000	6 000	0	2 000
Frais de mise en service du Service de banque en ligne	0	0	0	1 800	0
Frais mensuel du Service de banque en ligne	0	0	0	500	0
<b>Dépôts</b>					
Dépôts d'espèces - Agences	25	25	0	25	25
<b>Retraits/Paiements/Transferts</b>					
Retrait d'espèces/ chèque au comptoir	0	0	0	0	0
Retrait d'espèces au DAB chez nous	0	0	0	0	0
Retrait au DAB–autre banque (national)	500	500	500	500	Varies
Transaction POS (national)	0	0	0	0	0
Transferts entre propres comptes (internet/DAB)	0	0	0	0	0
Paiements à des tiers (internet/DAB) autres banques locales	0	0	0	0	0
Ordre de débit (pour une autre banque locale)	0	0	0	0	0
<b>Relevés</b>					
Relevés bancaires provisoires (à l'agence)	0	0	0	2 000	2 500
Au DAB - mini-relevé	0	0	0	0	0

Source : MAP Recherche et enquêtes.

**Les frais bancaires sont conformes aux normes internationales, mais elles sont à un prix inaccessible pour de nombreuses personnes.** Les frais mensuels totaux dépendent du mode d'utilisation, mais sont basés sur un «paquet» standard (utilisé dans d'autres pays objet d'enquêtes MAP) ; le coût mensuel s'élèverait de 2500 FCFA à 8200 FCFA (5-15 USD). Cela est similaire aux résultats d'autres pays, qui varient généralement de 4-15 USD par mois. Néanmoins, cela rend difficile la possession de comptes bancaires pour de nombreuses personnes, étant donné que le revenu mensuel moyen pour les adultes est de 30 000 FCFA.

**Les taux d'intérêt varient selon les banques, dans une fourchette de prix assez étroite.** Les exemples sont présentés ci-dessous. Pour les banques, la BCEAO impose un taux d'intérêt minimum de 3,5% sur les comptes d'épargne et un taux maximum de 15,0% sur les prêts.

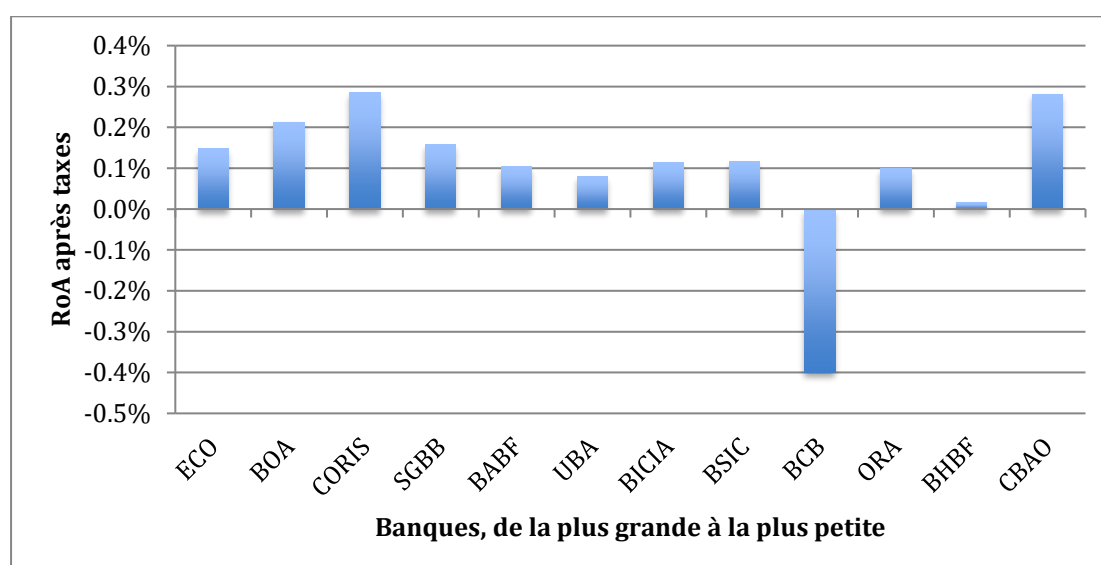
Tableau 4 : Taux d'intérêt bancaire sélectionnés (%) (juin 2017)

Type de taux	Min	Max
Dépôts d'épargne – inférieur	2,00	3,75
Dépôts d'épargne – supérieur	5,00	7,00
Taux de base des crédits	7,00	11,00
Taux de crédit maximum	11,00	15,00

Source : BCEAO<sup>16</sup>.

**La rentabilité bancaire s'est abaissée ces dernières années.** Le rendement d'actifs après impôts est passé de 1,7% en 2013 à 1,3% en 2015. Ceci est typique de la rentabilité bancaire en Afrique subsaharienne, bien qu'elle soit plus élevée que la moyenne UEMOA. La rentabilité varie considérablement selon les banques, les plus importantes sont généralement les plus rentables. Une seule banque (BCB) est restée non rentable pendant cette période.

Figure 20 : Rentabilité Bancaire (RoA après taxe, %, moyenne 2013-15)



Source : BCEAO.

En outre, la SONAPOST offre des services bancaires : comptes d'épargne, comptes courants et transferts d'argent. Les comptes d'épargne sont offerts par la Caisse Nationale d'Epargne (CNE). Des réflexions sont en cours pour l'extension des services financiers offerts par la SONAPOST, à travers la création d'une IMF ou d'une banque.

### Etablissements Financiers

Le Burkina Faso compte quatre établissements financiers agréés. Trois d'entre eux (Allios, Fidelis et SOBCA) fournissent des produits de crédit-bail (par exemple, pour des véhicules). La quatrième institution, SOFIGIB, fournit des garanties pour les prêts bancaires aux entreprises. SOFIGIB est une institution financière intéressante, car elle répond directement à l'une des préoccupations les plus fréquemment citées par les entreprises en matière d'accès au crédit, à savoir le besoin de nantissement ou de garanties<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> BCEAO, Conditions de Banque au 30 juin 2017.

<sup>17</sup> Pour plus de détails, voir Note Complémentaire n° 3 sur le Crédit (Chapitre 9 de ce rapport).



## Institutions de Microfinance (IMF)<sup>18</sup>

**Les IMF sont des prestataires de services financiers extrêmement importants au Burkina Faso et complètent une partie des lacunes dues à la concentration des banques sur les clients urbains à revenu plus élevé que la moyenne de la population burkinabé.** Les IMF peuvent avoir différentes formes. La majorité est formée des organisations mutualistes et coopératives, appartenant à leurs membres. Quelques-unes sont des sociétés anonymes (SA), des sociétés à responsabilité limitée (SARL) ou des associations. Bon nombre d'IMF mutualistes sont regroupées sous forme de réseaux d'IMF, qui constituent des groupements faitiers d'IMF juridiquement distincts, fournissant des services communs. Le plus grand réseau d'IMF est la Faïtière des Caisses Populaires du Burkina (FCPB), avec environ 70% de part de marché dans le secteur de la microfinance à l'échelle nationale. La FCPB comprend 39 caisses de base membres plus la faitière. Il existe six autres réseaux d'IMF (voir Tableau 5) avec un total de 26 caisses de base + la CIF qui est une entité à part. Il existe également 7 IMF individuelles de grande envergure (article 44) et 61 autres de moindre envergure. Bien que les IMF servent un segment socio-économique et démographique légèrement différent de celui des banques, elles sont encore largement axées sur les zones urbaines et les clients aux revenus réguliers.

**Tableau 5 : IMF du Burkina Faso**

Nom	Nombre d'IMF Membres	Part de Marché Approx.
<b>Réseaux IMF (7)</b>	<b>67</b>	
FCPB	40	64%
URCBAM	5	
UCEC Sahel	7	
URC-COM	4	
URC-NAZINON	6	3%
UMECAP	4	
CIF	1	
<b>Principales IMF individuelles (7)</b>	<b>7</b>	
PAMF	1	5%
ACEP SA	1	4%
Coopec Galor	1	3%
SOFIPE SA	1	2%
CODEC-Ouaga	1	2%
CPB SA	1	
CLCMBF	1	
<b>Autres IMF individuelles<sup>19</sup></b>	<b>61</b>	
<b>Total<sup>20</sup></b>	<b>135</b>	

Source : MAP Recherche et enquêtes à partir Base de données DSC-SFD

<sup>18</sup> UEMOA considère généralement les IMF comme des SFD (Système Financier Décentralisé).

<sup>19</sup> Exemple les BTEC dont la faitière n'est pas encore officiellement reconnue sont rangées dans cette catégorie

<sup>20</sup> Le total prend en compte tous les SFD individuellement agréés ainsi que la Confédération des Institutions Financières de l'Afrique de l'Ouest qui a son siège à Ouagadougou mais regroupe des réseaux mutualistes d'Afrique de l'Ouest (RCPB au Burkina, FUCEC Togo, FECECAM Bénin, ...)

**La BCEAO publie des données sur les plus grandes IMF (couvrant environ 90% du secteur)<sup>21</sup>.**

À fin 2016, ces IMF comptaient 1,632 million de membres, avec des dépôts de 178,7 milliards FCFA et un encours de crédit de 133,7 milliards FCFA. Cela équivaut à environ 6,5% du crédit fourni par les banques. Ce chiffre est comparable au nombre de clients d'IMF déclarés dans FinScope (1,746 million).

**Les frais des services auprès des IMF sont beaucoup plus faibles que pour les banques.**

L'adhésion à (ou l'ouverture de compte dans) une IMF requiert le paiement d'une contribution initiale (généralement 2 000 à 5 000 FCFA). En outre, il faut payer 100 - 200 FCFA de frais de tenue de compte mensuels, sans autres frais supplémentaires.

**Les taux d'intérêt appliqués sur les prêts auprès des IMF sont généralement supérieurs à ceux des banques.** Les taux de prêt annuels des IMF varient généralement de 18% à 24%. Les taux de rémunération des dépôts d'épargne sont généralement de 2,5% à 3,5%, semblables à ceux offerts par les banques (excepté quelques cas où ces taux atteignent 6% sur les DAT).

**La qualité de gestion des IMF pose quelques soucis.** Bien qu'il existe des exemples d'IMF très bien gérées, dans la majorité des cas la gestion est médiocre<sup>22</sup>, et dans le passé, il y a eu de nombreuses défaillances d'IMF, des cas où des agréments ont été retirés (cas des IMF en faillite), ayant parfois causé des pertes pour les déposants. La mauvaise gestion est parfois due à une croissance trop rapide, sans le développement proportionnel de la capacité de gestion. En outre, une faible supervision signifie qu'une mauvaise gestion peut ne pas être rapidement détectée et (surtout) traitée.

**Les IMF ont généralement de faibles systèmes [de gestion].** L'administration, les systèmes d'informations et de gestion sont faibles dans de nombreuses IMF. Le faible niveau de dotation des IMF en moyens informatiques (équipements, logiciels, ...) et en ressources humaines qualifiées constituent des handicaps pour les IMF dans la digitalisation de leurs opérations.

Du fait de la mauvaise qualité du crédit, plusieurs IMF ont des difficultés à satisfaire aux exigences des ratios prudentiels de la BCEAO et notamment à ceux liés aux fonds propres. Les pertes de crédit entraînent une réduction du capital et bien que le taux global de capitalisation du secteur soit de 21,19% à fin 2015 (Source : SP/PMF, Mai 2017), seules quelques IMF satisfont aux exigences statutaires de 15% de capitalisation prévues par la loi.

## Mobile Money

**Le Burkina Faso dispose de deux services de mobile money, Orange Money et Mobicash.**

Orange Money est fourni par Orange ORM via une filiale indépendante, directement sous licence BCEAO en qualité d'Établissement de Monnaie Electronique. Mobicash est fourni par ONATEL/Burkina (détenu par Maroc Telecom), mais n'est pas une filiale indépendante et suit un modèle «bancaire» avec UBA comme partenaire. Orange Money est le leader du marché, bien que des informations sur les parts exactes de marché ne soient pas disponibles. Les services ont commencé en 2011 et se sont développés rapidement. Le nombre de titulaires de comptes de mobile money a augmenté d'environ 80% entre 2015 et 2016. Les comptes de

---

<sup>21</sup> BCEAO Direction Générale de la Stabilité et de l'Inclusion Financières, Principaux indicateurs des SFD de l'UMOA au 31/12/2016.

<sup>22</sup> Au 31/12/2015, 30% des SFD étaient classés comme structures en difficulté (SP/PMF, Mai 2017)

mobile money sont considérablement plus nombreux que les comptes bancaires ou les comptes d'IMF. Cependant, on estime que 50% à 60% de ces comptes sont inactifs.

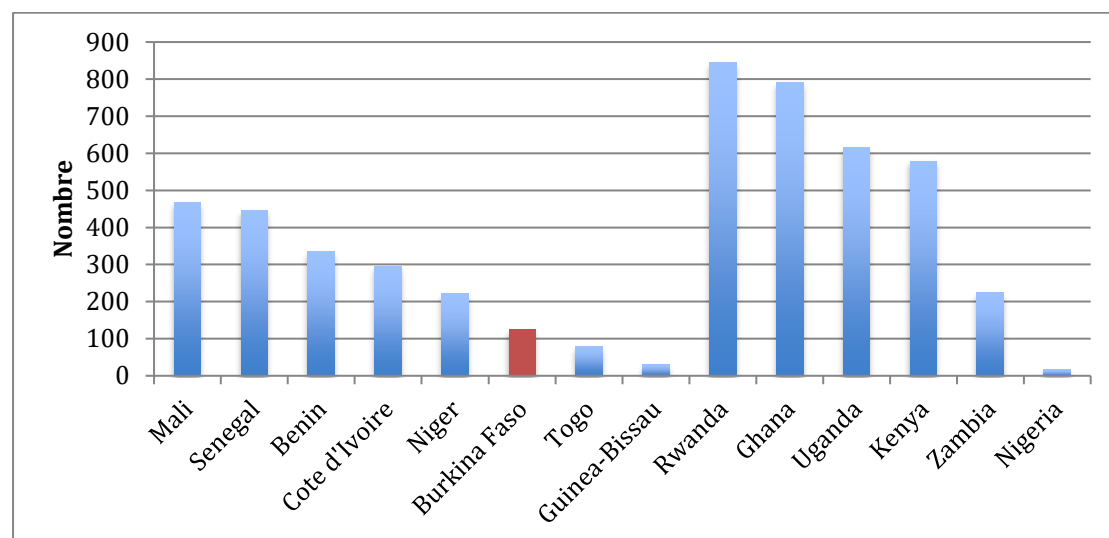
**Tableau 6 : Nombre de comptes de mobile money**

	2014	2015	2016	2017*
Nombre de comptes	1 242 476	2 206 563	4 126 128	5 661 588
Nombre de comptes actifs	274 535	739 653	1 566 110	2 934 499

Source : FMI SAF, 2017, & BCEAO. Chiffres de décembre, sauf 2017 (juin).

La faiblesse historique du système de mobile money au Burkina Faso est l'infrastructure de distribution limitée. Les données comparatives pour 2016 montrent que le Burkina Faso avait un nombre relativement faible d'agents de téléphonie mobile par rapport à la population et également par rapport aux autres pays de l'UEMOA, et comparé au Ghana et à l'Afrique de l'Est où la croissance et l'impact du mobile money ont été spectaculaires. Cependant, le nombre d'agents de mobile money augmente rapidement, et cet écart devrait être comblé à court terme.

**Figure 21 : Agents de mobile money (pour 100 000 adultes) - pays sélectionnés de l'Afrique subsaharienne (2016)**



Source : FMI ASF, 2017.

## Assurance

**Le secteur de l'assurance au Burkina Faso est segmenté en long terme (vie), en court terme (risques divers) et en micro-assurance, selon les réglementations en matière de licence d'assurance.** Les principales compagnies d'assurance-vie sont SONAR Vie et UAB Vie, qui se partagent environ 60% du marché. Les principales sociétés pour le court terme sont SONAR IARD et SAHAM IARD, qui se partagent environ 45% du marché. Les principaux produits proposés sont les suivants :

- A court terme : assurance véhicule, assurance santé et accidents corporels
- A long terme : vie collective / pension

**L'assurance véhicule est obligatoire (de par la loi), mais très peu respectée.** Par conséquent, de nombreux véhicules (environ 70%) ne sont pas assurés au Burkina Faso.

Le nombre d'adultes formellement assurés est relativement faible, environ 5% de la population adulte.

**Tableau 7 : Principales compagnies d'assurance (2016)**

Nom	Part de marché (% chiffre d'affaires)	Appartenance signalée		
		Nationale – publique (gouv't)	Nationale – privée	Étrangère
<b>Long-terme</b>				
SONAR – Vie	33%	x	X	
UAB – Vie	30%		X	x
Allianz - Vie	15%		X	X
SUNU – Vie	7%		X	X
GA - Vie	6%		X	
CIF - VIE			X	x
<b>Court-terme</b>				
SONAR - IARD	28%	x	X	x
SAHAM - IARD	17%		x	X
UAB – IARD	12%		X	x
ALLIANZ - IARD	12%		x	X
GA - IARD	11%	X	X	x

Source : MAP Recherche et enquêtes.

### Pensions

Il y a deux régimes principaux de retraite au Burkina Faso, l'un pour les employés du secteur public (CARFO) et l'autre pour le secteur privé (Caisse Nationale de Sécurité Sociale, CNSS). Outre les retraites, ces deux fonds de pensions offrent une certaine couverture des risques, par exemple pour les frais de maternité, les accidents, les risques professionnels.

Contrairement à la CARFO, réservée aux fonctionnaires, la CNSS est accessible en termes d'adhésion à tous types d'agents économiques.

L'adhésion à la CNSS est obligatoire pour les employeurs et les employés du secteur privé. Les deux contribuent pour 5,5% du salaire au fonds de pension (pour les salaires jusqu'à 600 000 FCFA par mois). La prestation de retraite est fixée à 2% du salaire, mesurée comme la moyenne des cinq années de salaires les plus élevés, multipliée par le nombre d'années de cotisation. La CNSS est donc un régime contributif à prestations définies, financé par une méthode de retraite par répartition. À la fin de 2016, il y avait 369 470 membres contributeurs et 48 954 membres retraités.

Il existe deux régimes de retraite supplémentaires dans le cas de la CNSS, dont un pour les travailleurs domestiques (ménages), avec 6 500 membres, et un régime volontaire avec 10 700 membres. La CNSS fait la promotion du système d'adhésion volontaire au secteur informel et aux agriculteurs. Le paiement des cotisations peut être effectué chaque année ou sur une base trimestrielle et doit être effectué auprès d'une banque ou aux bureaux de la CNSS. La CNSS a l'intention d'autoriser le paiement des cotisations via mobile money dans un futur proche.

## Prestations de Services Financiers Informels

**Les prestataires de services financiers informels jouent un rôle important au Burkina Faso, en particulier pour les assurances, l'épargne et le crédit.** L'utilisation des services financiers informels est discutée plus en détail sur la base des différents produits ci-dessous. Par rapport à l'assurance, il existe des dispositions sociales importantes dans le cadre de groupements villageois informels. Ceux-ci incluent des régimes financiers, où les membres procèdent à un paiement régulier en contrepartie de prestations en cas d'évènement imprévu (maladie, décès) et de régimes non financiers (solidarité) où l'on s'attend à un soutien communautaire en cas de décès. Les principaux systèmes informels soutenus par des ONG - modèles SILC de CRS et VSLA de Plan - comprennent un «portefeuille social» qui sert cet objectif spécifique.

**Les associations villageoises informelles d'épargne et de crédit ou les Communautés d'Epargne et Crédit Interne (AVEC/VSLA ; CECI/SILC - tontines) existent et jouent un rôle important dans les zones rurales,** bien que l'étendue de leurs opérations ne soit pas bien documentée. Celles-ci sont principalement destinées aux petits groupes d'individus, généralement des femmes, et certaines sont soutenues par des ONG. Les principaux systèmes soutenus par les ONG sont le Village Savings and Loans Association (VSLA) de Plan Burkina et les Communautés d'Epargne et de Crédit Interne (SILC) de CRS. Ces associations fournissent une plateforme pour de petites économies régulières et un crédit à court terme pour des activités productrices ou des besoins sociaux. Certaines *tontines* ont des comptes auprès des IMF, bien que de manière informelle, sous le nom du groupe avec les signatures d'au moins deux membres de bureau.

**Du crédit informel est également disponible auprès des détaillants, des voisins et des commerçants.** Les agriculteurs en particulier utilisent beaucoup le crédit informel auprès des commerçants (collecteurs de produits) et des fournisseurs d'intrants.

### Encadré 1 : Exercice d'Évaluation Mystère

L'**exercice d'«achat mystère»** consistait à envoyer des personnes se faisant passer pour des clients anonymes auprès des institutions financières pour connaître et évaluer les services qu'elles offrent. L'objectif de cet exercice est d'estimer l'accessibilité de ces institutions, la qualité de leur accueil et des informations qu'elles donnent aux clients ainsi que l'adaptation de leurs offres aux clients à faibles revenus.

Les résultats de ces visites ont donné les résultats suivants.

*Qualité de l'accueil et ambiance générale des interviews* : 100% des enquêteurs étaient satisfaits de l'accueil et de la manière dont leurs interlocuteurs ont répondu à leurs questions.

*Gamme de produits financiers offerts* : 57% des institutions financières ont proposé aux «supposés clients» leurs produits financiers types. Les autres (43%) ont proposé des produits spécifiques correspondant aux besoins et aux attentes des «supposés clients».

Les banques ont des taux d'intérêt sur le crédit plus bas que les institutions de microfinance, mais les conditionnalités d'accès à leurs services (formalisation des entreprises, ancienneté et transactions financières réalisées, garanties, etc.) sont difficiles à remplir par les personnes à faibles revenus.

*Services adaptés pour les clients à faible revenu* : les institutions de microfinance proposent des produits financiers et des conditions d'accès adaptés aux capacités des personnes à

faibles revenus (crédit de groupe sans garantie, forme simplifiée des micro-entreprises, etc.).

Une compagnie d'assurance offre une micro-assurance à long terme adaptée aux capacités des personnes à faible revenu. Cependant, ses produits sont plus proches de l'épargne régulière (quotidienne, hebdomadaire...) et de l'épargne-retraite que des produits d'assurance vie conventionnels.

Les prestations des sociétés de mobile money sont également accessibles aux clients à faible revenu.

*Réticence à donner des informations* : 67% des «supposés clients» trouvent que les institutions financières sont réticentes à communiquer certaines informations sur les coûts d'accès à leurs services. En outre, les informations essentielles (ancienneté dans l'établissement avant l'accès au crédit, garanties, etc.) ne sont pas mentionnées dans les prospectus et dossiers de présentation des institutions.

### Fonds du Gouvernement

Le Gouvernement a mis en place un certain nombre de Fonds Nationaux (FN) dans le but d'offrir des crédits ou d'autres formes d'appui financier pour des activités socio-économiques spécifiques. Ces fonds visent à promouvoir des activités génératrices de revenus et des emplois pour ceux qui sont exclus d'accès au financement conventionnel, par exemple les jeunes, les femmes, le secteur informel, les retraités, etc. Ces fonds se concentrent sur la fourniture de crédit, offrent également des formations et d'autres formes de soutien aux entreprises, ainsi que des garanties de crédit ou des dons (subventions).

Au total, l'on compte à ce jour dix-neuf (19) Fonds Nationaux (FN) dont dix (10) Fonds Nationaux de Financement (FNF) et neuf (9) Fonds d'Etat (FE), destinés à des groupes spécifiques. Ils varient en taille et en activités. Les informations sur leurs activités sont incomplètes. Pour ce qui concerne les FNF, les informations recueillies révèlent un total de prêts s'élevant à 22,8 milliards FCFA en 2015. Ceci est à comparer au crédit bancaire total de 1 910,6 milliards FCFA et au crédit SFD de 115,3 milliards FCFA à la fin de 2015. A l'exception de quelques FNF (FAARF, FBDES, ...) les informations sur le nombre de clients desservis par ces FNF sont peu fiables. De plus, l'efficacité et l'impact des interventions de la plupart de ces FNF sur leurs cibles restent à démontrer. Ils sont financés par des subventions du Gouvernement, ainsi que par les remboursements des prêts et les intérêts sur les prêts remboursés.

Ces chiffres peuvent sous-estimer la portée réelle des FNF, car certains n'ont pas rapporté d'informations sur leurs opérations. Le FNF le plus important est probablement le FBDES qui aurait un total de prêts d'environ 15 milliards FCFA (bien qu'aucun chiffre précis n'ait été fourni). Leur bilan total, y compris les actifs et autres investissements ainsi que les prêts, s'élevait à 60 milliards FCFA en 2016.

**Tableau 8 : Détails des Fonds Nationaux de Financement (FNF)**

<b>Acronyme</b>	<b>Nom</b>	<b>Principales fonctions / objectifs</b>	<b>Montant du financement 2015 FCFA millions</b>
1. FPDCT	Fonds Permanent pour le Développement des Collectivités Territoriales	Appui aux programmes de développement économique des autorités locales	ND
2. FONRID	Fonds National pour la Recherche, l'Innovation et le Développement	Appui à la recherche et à l'innovation technologique	ND
3. FAARF	Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes	Crédit aux petites entreprises appartenant aux femmes	8 445
4. AFP-PME	Agence de Financement et Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise	Crédit et formations pour MPME	357
5. FAFPA	Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage	Subventions pour formation, apprentissage, formation interne	ND
6. FAIJ	Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes	Prêts pour les projets des jeunes	482
7. FAPE	Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi	Prêts et garanties de crédit pour des projets sélectionnés	745
8. FASI	Fonds d'Appui au Secteur Informel	Crédits & garanties pour micro-entreprises informelles	1 192
9. FBDES	Fonds Burkinabé pour le Développement Economique et Social	Crédit, subventions, apports de capitaux propres, investissements pour moyennes & grandes entreprises	
10. FNPSL	Fonds National pour la Promotion du Sport et des Loisirs	Subventions pour équipements sportifs & de loisirs	ND
11. FODEL	Fonds de Développement de l'Élevage	Crédit & dons pour le développement de l'élevage, amélioration de la race, etc.	857
12. FONADR	Fonds National d'Appui aux Travailleurs Déflatés et Retraités	Formation et crédit pour les retraités et les travailleurs licenciés	287
13. FNS	Fonds National de Solidarité	Soutien aux victimes des catastrophes naturelles, urgences	ND
14. FONER	Fonds National pour l'Éducation et la Recherche	Prêts étudiant, appui aux établissements de formation	10 446
15. FIE	Fonds d'Intervention de l'Environnement	Subventions/ crédit aux initiatives locales en matière de gestion durable des ressources forestières et d'adaptation aux CC	
16. FSRB	Fonds Spécial Routier du Burkina	Entretien et réparation des routes	ND
17. FAPP	Fonds d'Appui à la Presse Privée	Subventions	ND
18. FAJ	Fonds d'appui à la Justice	Appui aux justiciables à faibles	ND
19. FDCT	Fonds de Développement Culturel et touristiques	Subventions aux acteurs culturels	ND

Source : MAP Recherche et enquêtes (DSC-SFD).

## Paiements

**Le système de paiements au Burkina Faso est modérément développé et bénéficie de son appartenance au système régional de l'UEMOA.** Les éléments clés du système de paiement sont les suivants :

*Le système régional de paiement à grande valeur, exploité par la BCEAO, connu sous le nom de STAR-UEMOA. Ce système relie toutes les banques de l'UEMOA et permet des règlements en temps réel des transactions interbancaires.*

*Les systèmes nationaux de compensation et de règlement, exploités par la BCEAO. Dans chaque pays, la branche BCEAO exploite un système de compensation et de règlement, connu sous le nom de SICA-UEMOA, pour les chèques et les Transferts Electroniques de Fonds (TEF). Ce service est disponible pour les banques commerciales.*

*Le système régional de paiements bancaires, GIM-UEMOA, fournit des services de cartes et relie les DAB. GIM-UEMOA fournit des services à ses membres qui sont des banques de l'UEMOA, et est agréé par la BCEAO.*

*Les systèmes de cartes internationales, y compris VISA et Mastercard, opèrent également dans l'UEMOA et fournissent des liens alternatifs de DAB.*

*Les banques commerciales offrent des DAB, des TPE et des services de paiement par internet. La densité des DAB est raisonnable selon les normes de l'UEMOA, mais le réseau de TPE n'est pas bien développé.*

*15 Opérateurs de Transfert d'Argent (OTA) opèrent au Burkina Faso dont Western Union, Moneygram, Wari et RIA. Cependant, ils ne sont pas directement sous licence et opèrent à travers les banques commerciales qui sont autorisées à fournir des services de paiement. La SONAPOST offre son propre service pour les transferts d'argent nationaux, mais travaille avec d'autres opérateurs pour les transactions transfrontalières.*

*Les IMF offrent certains services de paiement, mais elles sont principalement limitées aux transferts. Les IMF ne disposent pas de réseaux de DAB ou de TPE et ne délivrent pas de cartes de paiement. Elles n'ont pas d'accès aux réseaux BCEAO et doivent donc fonctionner via des banques commerciales.*

*Les opérateurs de mobile money fournissent une gamme de services de paiements : transferts d'argent (P2P) au niveau national et au sein de l'UEMOA, paiements de factures et paiements de marchands. Les services Mobicash sont fournis en collaboration avec une banque (UBA) tandis qu'Orange Money le fait de manière semi-indépendante.*

## Autres infrastructures

**Un Bureau d'Information sur le Crédit BIC (Credit Information Bureau (CIB)) a été créé dans le cadre de l'UEMOA. Il est basé à Abidjan.** En principe, toutes les banques et autres fournisseurs de crédit (y compris les IMF de l'article 44<sup>23</sup>) de l'UEMOA doivent soumettre des informations sur les crédits au BIC et consulter le BIC avant d'octroyer le crédit, afin de vérifier l'historique de crédit d'un individu et d'autres risques de crédit. Dans la pratique, cependant, le recours au Bureau Régional d'Information sur le Crédit est erratique, les établissements

---

<sup>23</sup> Les SFD dit de l'article 44 sont les structures dont l'encours d'épargne et/ ou de crédit atteignent 2 milliards de FCFA sur au moins deux exercices successifs.



affirmant que l'information est de mauvaise qualité, ses frais élevés et le rapport qualité-prix médiocre.

## 4. Cadre Politique et Réglementaire lié à l'Inclusion Financière

### 4.1 Cadre Politique

**Le principal cadre de politique de développement économique et social du Burkina Faso est le PNDES (Plan National de Développement Économique et Social),** qui couvre la période 2016-2020. Le PNDES met l'accent sur la nécessité d'améliorer l'accès au financement dans la transformation de l'économie, en particulier en ce qui concerne le renforcement de la performance du secteur agricole et des MPME. Bien qu'il existe peu d'actions spécifiques en matière de développement du secteur financier, il existe une proposition de création d'un fonds de garantie.

**La politique de développement du secteur financier relève du Ministère de l'Economie, des Finances et du Développement.** Cependant, elle est étroitement coordonnée avec les institutions régionales étant donné le niveau élevé d'intégration économique et financière régionale. La politique nationale de Développement du Secteur Financier au Burkina Faso doit être cohérente avec la politique régionale d'inclusion financière et le cadre légal.

**L'amélioration de l'accès au financement des groupes vulnérables relève en partie du SPPMF responsable de la promotion de la microfinance au sein du Ministère de l'Economie, des Finances et du Développement.** Le SPPMF joue en effet un rôle de coordination des appuis techniques et financiers au secteur de la microfinance.

**Une Stratégie régionale d'Inclusion Financière a été développée par la BCEAO.** La stratégie a été adoptée en 2016, couvrant la période allant jusqu'en 2020 et comporte cinq composantes principales :

- Promouvoir un cadre juridique, réglementaire et de supervision efficace ;
- Consolider et renforcer le secteur de la microfinance ;
- Promouvoir les innovations en faveur de l'inclusion financière, en particulier pour les jeunes, les femmes, les MPME, les populations rurales et les personnes ayant peu d'instruction ;
- Renforcer l'éducation financière et la protection des clients de services financiers ; et
- Mettre en place des politiques et cadres fiscaux favorisant l'inclusion financière.

La Stratégie comprend une Feuille de Route et un Plan d'Action, des structures de coordination ainsi qu'un cadre de suivi et d'évaluation avec des objectifs quantitatifs à réaliser au cours de la durée de la Stratégie. La Stratégie s'applique à tous les membres de l'UEMOA, y compris le Burkina Faso, et dispose d'objectifs nationaux et régionaux pour les indicateurs choisis. Les stratégies nationales d'inclusion financière doivent être en cohérence avec la stratégie sous régionale.

### 4.2 Cadre Réglementaire du Secteur Financier

#### Organes de Réglementation

**L'encadrement de la réglementation du secteur financier au Burkina Faso est fait par une combinaison d'institutions régionales et nationales.** Beaucoup de lois et de règlements sont formulés au niveau régional et, par conséquent, harmonisés dans l'UEMOA. Néanmoins, ils

doivent être mis en œuvre au niveau national, ce qui nécessite parfois l'adoption de lois nationales.

**Le principal organe de réglementation du secteur financier de l'UEMOA est la banque centrale régionale, la BCEAO et son institution associée, la Commission Bancaire de l'UEMOA -CBU.** Ces deux institutions sont responsables de la réglementation des banques et établissements financiers, des grandes IMF, des paiements et du mobile money, des opérateurs de transfert d'argent et des bureaux de change. Bien qu'elles soient des institutions régionales, elles ont une présence nationale au Burkina Faso. L'assurance est réglementée séparément et relève de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA).

**Il y a également des organes nationaux de réglementation pour les banques, les IMF et les assurances, relevant du Ministère de l'Économie des Finances et du Développement.** Au Burkina Faso, la Direction de la Surveillance et du Contrôle des SFD (DSC-SFD) est chargée de veiller au respect de la réglementation des IMF (même si elle s'en remet à la BCEAO pour les plus grandes IMF). La Direction des Assurances (DA) est responsable du suivi de la réglementation tous les acteurs du secteur de l'assurance (long terme, court terme, micro assurance, courtiers et agents), conformément au cadre réglementaire établi par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances. La Direction des Affaires Monétaires et Financières (DAMOF) est l'organisme national de supervision des banques, mais la plupart des actions de vérification du respect de la réglementation bancaire relèvent de la Commission Bancaire (CBU). La DSC, la DA et la DAMOF sont des organes du Ministère de l'Économie, des Finances et du Développement.

**Il existe d'autres institutions de réglementation ayant des responsabilités régionales qui sont actives au Burkina Faso.** Il s'agit entre autres:

- des Marchés des Capitaux : la CREPMF<sup>24</sup> réglemente la bourse régionale, basée à Abidjan ;
- des Institutions de Financement du Développement (IFD) : la Commission de la CEDEAO réglemente les IFD régionales (BOAD, BIDC) ;
- de la BCEAO réglemente également le Bureau régional d'information sur le crédit (basé à Abidjan) et les opérateurs de paiements régionaux.

**L'organe national chargé de la régulation des télécommunications, l'ARCEP, est également un organe important pour le développement du secteur financier.** L'ARCEP est responsable de la réglementation de la **SONAPOST**, qui réalise certaines activités de services financiers. Cependant, la **SONAPOST** doit rendre compte à la BCEAO, même si ce n'est pas une banque agréée. L'ARCEP réglemente également les Opérateurs de Téléphonie Mobile (OTM), qui sont impliqués dans les services de mobile money (bien que ces derniers soient principalement réglementés par la BCEAO). Le Ministère de l'Économie Numérique et de la Poste joue également un rôle dans la réglementation des OTM car il est responsable de l'octroi de licences (suivant les recommandations de l'ARCEP).

**Il existe également une agence nationale de renseignement financier.** Le centre de renseignements financiers du Burkina Faso - la Cellule Nationale de Traitement de l'Information Financière (CENTIF)- agit en tant qu'administrateur en chef des lois du pays en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et de lutte contre le financement du terrorisme. La CENTIF analyse les déclarations d'opérations suspectes et les rapports de

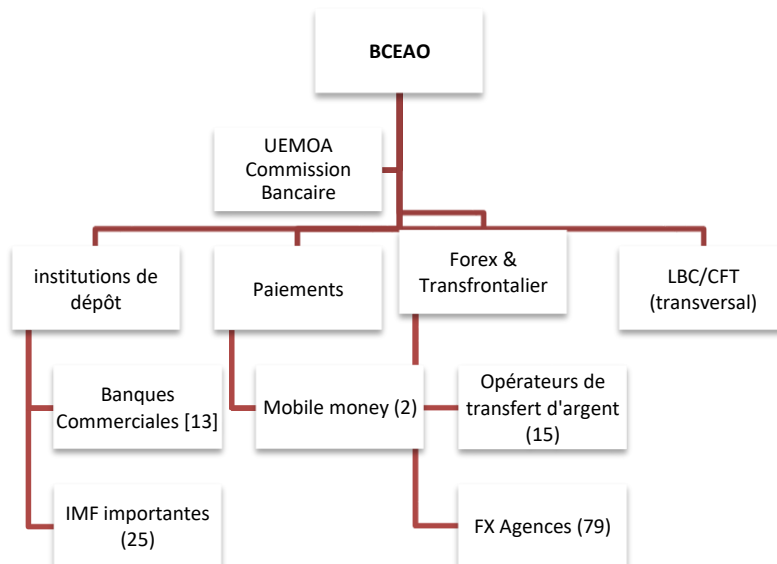
---

<sup>24</sup> Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers

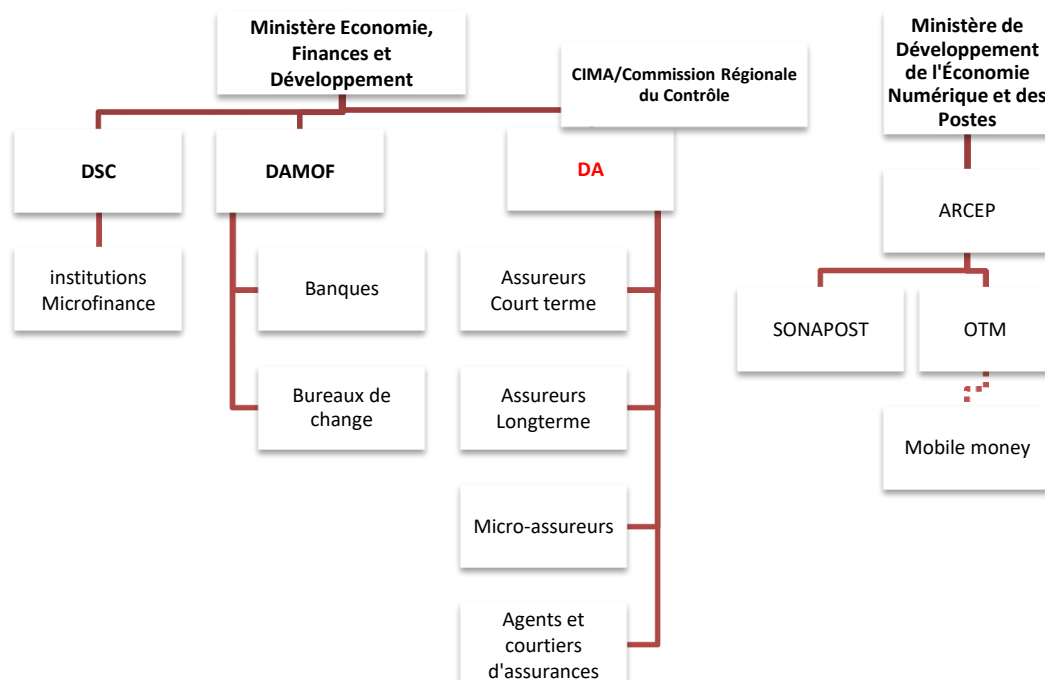
tentatives de transport d'argent à travers les frontières dont les montants excèdent ceux autorisés par la loi. La CENTIF relève du Ministère de l'Économie, des Finances et du Développement.

**Figure 22 : Institutions réglementaires du secteur financier**

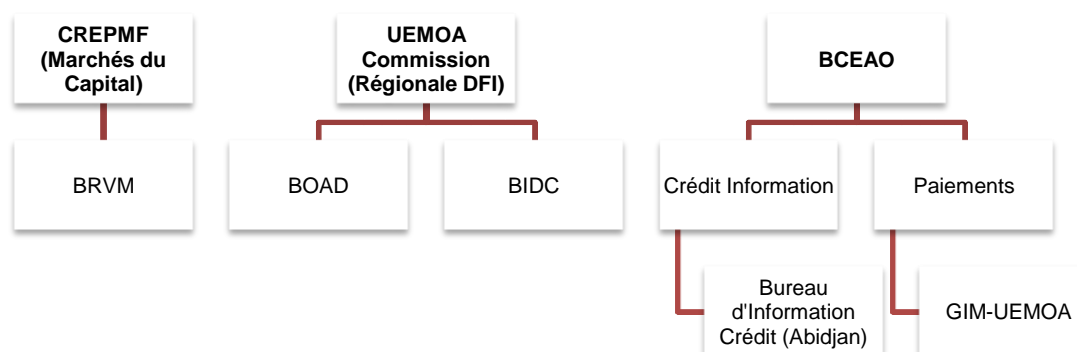
**1. Institutions du Burkina Faso réglementées et supervisées par la BCEAO**



**2. Institutions réglementées et supervisées par d'autres régulateurs du secteur financier**



### 3. Institutions de régulation régionales



Source : MAP Recherche et enquêtes.

**Le fait que la réglementation du secteur financier soit largement déterminée au niveau régional comporte des conséquences importantes.** L'aspect positif est qu'il existe une cohérence entre les règles et les structures réglementaires dans tous les États membres. Cela contribue à apporter de la cohérence et de la clarté aux agents économiques ainsi qu'à minimiser les possibilités d'« arbitrage réglementaire » à travers les pays. Cela signifie également qu'il y a des gains d'efficacité grâce à des économies d'échelle, c'est-à-dire que chaque pays n'a pas à supporter les coûts des infrastructures réglementaires complètes. L'aspect négatif réside dans le fait que les modifications de la réglementation peuvent être difficiles et lentes, étant donné que cela nécessite l'accord de plusieurs pays.

#### Réglementation Bancaire

**La Commission Bancaire de l'UEMOA (CBU) est garante de la réglementation du secteur bancaire et de la supervision des banques au sein de l'UEMOA.** Elle a été créée en 1990 et est régie par une convention révisée adoptée en 2007. L'un de ses objectifs est d'assurer une supervision et une intégration harmonisées du milieu bancaire au sein de l'UEMOA. Bien qu'elle soit juridiquement distincte de la BCEAO, les deux organisations sont étroitement liées. Le gouverneur de la BCEAO est le président de la Commission Bancaire et la BCEAO fournit le secrétariat de la Commission Bancaire. La BCEAO et la CBU tirent leur autorité des traités de l'UEMOA et sont supervisées par le Conseil des Ministres de l'UEMOA.

**La Loi Bancaire Uniforme s'applique dans tous les pays de l'UEMOA, telle que légiférée par les parlements nationaux.** Le minimum de capital requis pour une banque est de 20 millions de dollars américains et l'exigence en matière de fonds propres (capital de base) est de 8% des actifs pondérés, conformément aux exigences de Bâle I. Les banques sont autorisées à entreprendre des opérations de dépôt, de crédit et de paiements. Les demandes de licences bancaires sont étudiées et évaluées par la CBU. La licence définitive est accordée par le Ministère de l'Économie, des Finances et du Développement sur recommandations de la CBU.

**Les exigences sur fonds propres sont augmentées dans le cadre de Bâle II/III.** En juin 2016, le Conseil des Ministres de l'UEMOA a adopté les normes de capital de Bâle II et III, ce qui élèverait l'exigence en matière de fonds propres (capital de base) à 9% des actifs pondérés, ainsi que le resserrement d'autres normes réglementaires pour les banques. Ces dernières seront introduites pendant la période 2018-22. Leur capacité à réduire les risques du secteur bancaire dépendra de leur application effective. Certains craignent que les exigences de fonds propres révisées et la pondération des risques en vertu de Bâle II / III compliquent la possibilité

pour les banques de prêter à des emprunteurs à plus haut risque tels que les MPME ou lorsque les nantissements / garanties sont moins complets.

**Les banques agréées ont des comptes à la BCEAO.** Cela leur donne l'accès au système de paiement et de règlement de la BCEAO. Elles peuvent également accéder aux facilités d'emprunt d'urgence (liquidités) de la BCEAO.

### Réglementation et Surveillance de la Microfinance

**Les IMF sont différemment réglementées selon leur taille.** Les grandes IMF, définies comme étant celles ayant des actifs supérieurs à 2 milliards FCFA, sont soumises à la réglementation et au contrôle de la Commission Bancaire de l'UEMOA (CBU). Il existe 25 "grandes" IMF au Burkina Faso supervisées par la CBU. Les autres IMF relèvent de la DSC, au sein de la Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique (DGTCP) / Ministère de l'Économie, des Finances et du Développement. La CBU est un superviseur plus strict et doté de meilleures ressources, ce qui convient aux plus grandes IMF. En revanche, la DSC a moins de ressources et sa supervision est moins efficace. La DSC peut seulement superviser près de 40 IMF par an, sur un total d'environ 135 si l'on compte chaque membre du réseau d'IMF. En moyenne, les IMF ne font l'objet d'une visite de supervision qu'une fois tous les trois ans. L'obligation pour les IMF disposant d'un actif de plus de 2 milliards FCFA d'être soumises à une surveillance plus stricte (par la CBU) fait que certaines IMF dotées d'actifs proches de cette limite restreindront délibérément leur croissance. Néanmoins, il existe certains avantages à être supervisé par la CBU, notamment le respect de normes plus élevées et une crédibilité accrue.

**Les exigences en fonds propres pour les IMF sont plus strictes que pour les banques.** Il n'existe aucun capital minimum requis (sur le plan monétaire) pour les IMF. Toutefois, suivant les exigences de l'OHADA, les IMF sous forme de Société Anonyme (SA) doivent avoir un capital minimum de 10 millions FCFA ; pour les SARL le capital minimal requis est de 1 million FCFA. Néanmoins pour toutes les IMF, l'exigence de base en matière de capitalisation (fonds propres sur actifs totaux) est de 15% (c'est-à-dire significativement plus élevée que pour les banques et calculée sur une base d'actifs plus importante - l'actif total au lieu des actifs pondérés). Bien que les exigences en fonds propres plus élevées pour les IMF puissent être justifiées par des expositions à des risques plus élevés, l'application des exigences en fonds propres par rapport aux actifs totaux plutôt que sur les prêts est inhabituelle. Les licences d'IMF sont accordées par le Ministère de l'Économie, des Finances et du Développement, après avis conforme de la BCEAO.

**Les IMF n'ont pas de comptes à la BCEAO.** Par conséquent, elles sont exclues de la participation directe au système de compensation et de règlement, et doivent passer par une banque pour effectuer des paiements à d'autres institutions financières.

**Les IMF ont généralement des liquidités plus faibles que les banques (elles prêtent une forte proportion de leurs dépôts) et certaines recherchent un refinancement auprès des banques afin de soutenir la croissance des prêts.** L'accès des IMF aux refinancements bancaires n'est pas toujours aisé : certaines banques se méfient des prêts accordés aux IMF en raison des soucis liés au risque de non-remboursement. Un des avantages à être supervisé par la CBU plutôt que par la DSC repose sur le fait que les normes de surveillance plus élevées facilitent l'obtention du refinancement bancaire pour les IMF.

**Les IMF peuvent être des associations, des sociétés ou des coopératives.** La majorité des IMF sont constituées en mutuelles – essentiellement des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (IMCEC). Quelques-unes sont établies en tant qu'entreprises – Sociétés Anonymes (SA), Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) – ou associations. Les principales

différences entre les trois formes résident dans leurs structures de gestion, leur capacité à collecter des capitaux et leur régime d'imposition. Les organisations mutuelles doivent augmenter le capital par la vente de parts sociales aux membres, tandis que les SA et les SARL peuvent vendre des actions au public. Les Associations ne peuvent accroître leurs fonds propres qu'à travers des dotations ou le cumul de résultats positifs. Cela a des répercussions sur la capacité des différentes formes de SFD à se développer et à satisfaire aux exigences statutaires en matière de capital à mesure qu'elles croissent. Les organisations mutuelles et les associations ne paient pas d'impôt sur leurs bénéfices, tandis que les SA et SARL sont imposables.

**Les exigences en matière de capital et de réglementation pour les IMF ne sont pas toujours appliquées, du moins pour les petites IMF.** Beaucoup d'IMF ne répondent pas aux exigences de fonds propres et à celles des ratios prudentiels établis par la BCEAO. La DSC reçoit des rapports financiers annuels des IMF sous sa supervision, et si un problème est détecté, un plan d'action est développé pour résoudre les problèmes identifiés. Si une IMF s'avère non viable, sa licence peut être retirée par le Ministre après avis de la BCEAO. Bien que ce processus ne soit pas indûment politisé (contrairement à d'autres pays), il tend à être lent pour des raisons bureaucratiques et de capacités financières de l'Etat à dédommager les clients des structures fermées. La BCEAO exige des rapports financiers mensuels des IMF de l'Article 44 et trimestriels pour les autres IMF. Elle a plus de capacité à faire respecter les exigences de fonds propres.

#### Réglementation des Assurances

**La réglementation des assurances distingue trois types d'assureurs : long terme (vie), court terme et micro-assurance.** Elle prévoit également des courtiers et des agents d'assurance. Les assureurs doivent respecter un certain nombre d'exigences réglementaires légales, dont notamment les ratios minimums de capital et de solvabilité.

**La réglementation et la supervision de l'assurance sont partagées entre la DNA et la CIMA.** Le droit des assurances est régional, mais les licences sont effectivement accordées au niveau national. La CIMA supervise les compagnies d'assurance, tandis que la DNA supervise les intermédiaires.

**De nouvelles réglementations sont en cours de finalisation pour les licences de micro-assurance et pour les signatures électroniques des polices d'assurance.** La réglementation de la micro-assurance est en cours de finalisation, sur la base de primes inférieures à un certain niveau. Un projet de texte a été développé pour les signatures électroniques d'assurance (qui permettra de contracter des polices en ligne ou par téléphone). Ceci sera opérationnel dans les mois à venir.

#### Réglementation sur les paiements et le Mobile Money

**Les banques et les IMF sont autorisées à fournir des services de paiement au public.** À l'exception du mobile money non bancaire (voir ci-dessous), il n'y a aucune disposition permettant aux fournisseurs de services de paiement non bancaires d'obtenir une licence accordée par la BCEAO. Les opérateurs de transfert d'argent doivent s'associer à une banque et utiliser sa licence. Seule la BCEAO peut fournir des services de compensation et de règlement des paiements.

**Les services de mobile money dans l'UEMOA peuvent être fournis par des banques ou des institutions financières non bancaires, il existe un exemple de chaque possibilité<sup>25</sup>.** L'un des deux fournisseurs de Mobile Money (Orange Money) a eu sa licence de la BCEAO, octroyée en tant que services financiers subsidiaires légalement distincts de l'OTM Orange. Sous ce modèle non bancaire, le mobile money subsidiaire de l'OTM délivre directement du mobile money. Il n'est pas permis aux produits de mobile money de payer des intérêts. L'autre fournisseur de mobile money (Mobicash) opère sur la base d'une licence bancaire, et ne dispose pas de licence propre de mobile money. Sous ce modèle bancaire, la licence de fournir e-money doit être délivrée par une banque et non par un OTM.

**L'environnement réglementaire des OTM affecte la fourniture de services de mobile money.** L'organe de régulation des télécommunications, l'ARCEP, ne peut pas délivrer des licences aux OTM ; les décisions d'octroi de ces licences sont prises par le Ministère des Postes et de l'Économie Numérique. Le Gouvernement, par l'intermédiaire du Ministère, a une petite participation dans l'un des deux OTM (ONATEL), mais rien n'indique qu'il y ait un conflit d'intérêts lors de l'octroi de nouvelles licences d'OTM. Il n'y a pas de démarcation explicite des rôles de l'Autorité de Régulation des Télécommunications (ARCEP) de ceux de l'autorité de régulation des services de paiement (BCEAO) en matière de mobile money, ni d'accord entre elles sur la répartition des responsabilités réglementaires ; cependant, cela n'a pas été considéré comme un sujet de préoccupation, bien que cela ne coïncide pas avec les meilleures pratiques internationales.

**L'accès aux codes USSD par les institutions financières non bancaires peut être difficile.** L'accès aux codes USSD est essentiel pour la prestation de services financiers via la téléphonie mobile (pour les téléphones autres que les smartphones) et ceux-ci doivent être fournis par les OTM. Il n'existe aucune obligation réglementaire pour les OTM de fournir des codes USSD à des tiers, ceci pourrait constituer une contrainte à la fourniture de services financiers sur les téléphones cellulaires. L'autre contrainte est le coût de la licence USSD qui est élevé pour les IMF.

#### Réglementation sur le Know Your Customer (KYC)<sup>26</sup>

**Les exigences de KYC pour les banques, les IMF, les assureurs et les opérateurs de paiement sont appliquées avec souplesse au Burkina Faso, pour les comptes à faible valeur, mais constituent toujours une barrière à l'accès.** En principe, les clients sont tenus de fournir une preuve d'identité et d'adresse. Beaucoup d'adultes ont une carte d'identité nationale, bien qu'on ait des difficultés à connaître exactement leur nombre<sup>27</sup>. La plupart des adultes ne peuvent pas fournir de preuve d'adresse et sont autorisés à faire une simple déclaration d'adresse. Les comptes de mobile money peuvent être ouverts à l'aide de cartes SIM enregistrées, dans la mesure où l'enregistrement de la carte SIM exige une preuve d'identité.

**Bien qu'il n'y ait pas de dispositions formelles sur un KYC discriminant, en pratique, cela existe.** Les banques sont autorisées à ouvrir des comptes sans identification si les montants n'excèdent pas 200 000 FCFA. Les exigences de KYC ne constituent pas en pratique une barrière à l'ouverture de comptes à faible valeur dans les institutions financières, dans la limite

---

<sup>25</sup> La réglementation sur le mobile money est supervisée par la BCEAO en vertu de la directive n ° 008-95-2015.

<sup>26</sup> KYC : Know Your Customer = Connaître votre client

<sup>27</sup> Les résultats de FinScope 2016 indiquent que 82% des adultes (environ 8,2 millions) déclarent détenir une Carte Nationale d'Identité Burkinabé (CNIB). Cependant, l'un des opérateurs de mobile money a déclaré que le nombre exact de CIN délivrées est bien inférieur à ce chiffre (environ 6 millions), mais ce chiffre ne pouvait pas être vérifié.



de 200 000 FCFA (environ 360 USD). Cependant, l'absence de cartes d'identité nationales constitue une barrière à l'ouverture de comptes à service complet / valeur plus élevée.

#### Réglementations en matière d'agence

**Les sociétés de mobile money peuvent nommer des supers agents et des agents distributeurs de leurs produits (techniquement, distributeurs principaux et sous-distributeurs).** Les entreprises de Mobile Money ne peuvent pas obliger les distributeurs à opérer sur une base exclusive, mais ont néanmoins une préférence pour les distributeurs exclusifs.

**Les IMF peuvent utiliser des agents pour exécuter certaines fonctions.** Il s'agit notamment de la collecte des dépôts d'épargne et des remboursements de prêts, des demandes de crédit et des demandes d'ouverture de compte. Cependant, ces agents ne peuvent pas entreprendre l'ouverture de compte directement. Les IMF utilisent principalement des agents pour produire des demandes de crédit. Toutefois, les banques ne sont pas autorisées à utiliser des agences bancaires indépendantes (tierce partie).

#### Informations sur le crédit

**La BCEAO réglemente la fourniture et l'utilisation des informations de crédit.** En principe, les fournisseurs de crédit doivent enregistrer les prêts auprès du bureau régional d'information sur le crédit (BIC) et doivent également effectuer des vérifications en matière de crédit sur les clients avant d'accorder de nouveaux prêts<sup>28</sup>. Cependant, cette disposition est relativement récente et la plupart des fournisseurs de crédit – bancaires et non bancaires – ne l'appliquent pas encore. La réglementation sur l'information en matière de crédit n'est pas encore mise en œuvre. En outre, le manque d'identifiant unique pour les adultes au Burkina Faso (en raison du manque de cartes nationales d'identité uniques) rend difficile la tenue de dossiers de crédit précis.

#### Assurance-dépôt

**L'assurance-dépôt pour les banques et les IMF est en cours d'introduction, mais n'est pas encore effective.** En vertu de la Loi Uniforme pour les Banques et celle sur les IMF, la BCEAO a mis en place un régime d'assurance-dépôts pour protéger les déposants en cas de défaillance des banques ou des IMF. Cependant, cette disposition est récente et n'est pas encore opérationnelle.

#### Réglementation des taux d'intérêt

**La BCEAO impose de facto des taux de dépôt minimum et des taux de prêt maximum.** Le taux d'intérêt minimum sur les dépôts d'épargne pour les banques et les IMF est de 3,5%, bien que cela ne soit pas toujours observé. En pratique, les taux de prêts bancaires ne peuvent dépasser 15%, et pour les IMF, ils sont plafonnés à 24% bien que la plupart soit en dessous. Ces taux de prêt maximum sont relativement bas comparés aux normes internationales, en particulier pour les IMF.

#### Signatures électroniques

**Les signatures électroniques ne sont pas explicitement autorisées au Burkina Faso, mais sont utilisées dans la pratique.** Bien qu'aucune loi n'autorise les contrats basés sur des signatures électroniques, ils sont utilisés dans certains cas. Certains comptes peuvent être ouverts à distance, en particulier pour les comptes bancaires de faible valeur. Cependant, l'inscription électronique n'est pas permise pour les polices d'assurance, ce qui constitue un obstacle majeur à la distribution de micro-assurance par mobile money / téléphones cellulaires.

---

<sup>28</sup> La loi uniforme de la BCEAO sur les Bureaux d'Information sur le Crédit, 2013.

## 5. Demande et Utilisation de Services Financiers

### 5.1 Introduction

**Cette section analyse en profondeur les informations issues de l'étude de la demande de la population adulte en produits et services financiers et sur les comportements socioéconomiques des populations du Burkina Faso.** Cette étude est basée sur les résultats quantitatifs de l'Enquête FinScope 2016. Elle approfondit et décompose la population adulte en segments de marché cibles pour comprendre de façon plus précise l'utilisation des services et produits financiers ainsi que les besoins de cette population.

### 5.2 Adoption de Services Financiers

#### Volet d'Accès

Cette section présente une analyse de l'étude FinScope 2016 du Burkina Faso, en utilisant l'outil « Volet d'Accès ».

**Le Volet d'Accès illustre la prépondérance des services et produits financiers.** Il suppose que l'objectif des initiatives d'inclusion financière est d'améliorer l'adoption de services et de produits financiers formels. Le MAP a adapté la catégorisation du Continuum d'Accès standard utilisée par FinScope pour définir les sections distinctes ou groupes d'adultes au Burkina Faso. Ces groupes d'adultes sont présentés ci-après.

**Financièrement Exclus.** Ce groupe est formé des personnes qui ne possèdent ni n'utilisent de produits ou de services financiers, qu'ils soient réglementés ou non réglementés.

**Financièrement Inclus.** Ceux qui ne sont pas exclus mais ont accès<sup>29</sup> ou sont servis d'une certaine manière par des services financiers formels et/ ou informels. Ils sont divisés en deux sous-groupes :

- **Informellement Inclus - Produits et services financiers non réglementés / informels :** Ce groupe est formé des personnes qui sont financièrement incluses par l'adoption de produits ou services financiers fournis par des entités non enregistrées et non supervisées sur la fourniture de services financiers (ou tout autre aspect de leurs activités), mais qui n'ont pas de produits ou services formels. Cela inclut ceux qui sont membres de tontines, d'autres groupes d'épargne, ou qui empruntent auprès de prêteurs informels. Il comprend également les personnes qui sont financièrement incluses par l'adoption de produits ou de services financiers d'institutions qui sont enregistrées mais qui ne sont pas soumises à la supervision des autorités monétaires dans la fourniture de services financiers, y compris les fonds Gouvernementaux (FNF)
- **Formellement inclus - Produits et services réglementés / formels :** Ce groupe est formé des individus qui sont financièrement inclus par l'adoption de produits ou de services financiers d'institutions réglementées et supervisées en matière de fourniture de services financiers.
  - *Produits et services fournis par les banques VS ceux fournis par les organismes non bancaires formels :* la composante réglementée est en outre répartie entre ceux qui ont un compte bancaire et ceux qui n'en ont pas, mais ont un

---

<sup>29</sup> Conformément à la terminologie "Continuum d'Accès (Access Strand)", on se réfère souvent à "avoir accès à" comme synonyme de "utiliser ou avoir".

autre service financier formel. Le premier peut également avoir d'autres services financiers, mais le second exclut tout service nécessitant un compte bancaire. Les autres services financiers formels incluent les services tels que le mobile money, les transferts d'argent.

Il est important de noter que le Volet d'Accès ne présente aucun chevauchement en matière d'utilisation de produits et de services financiers. En tant que tel, un individu utilisant des produits réglementés et non réglementés (formels et informels) ne sera reflété que dans le groupe réglementé (formel) et un individu utilisant un produit formel à la fois bancaire et non bancaire ou à la fois un compte bancaire et un produit informel, ne sera reflété que dans le Volet "bancaarisé". Un individu utilisant un produit formel non bancaire tel qu'un compte mobile money, mais aucun compte bancaire, ne sera reflété que dans la catégorie "autre forme". En d'autres termes, chaque individu ne peut apparaître que dans un segment du Volet d'accès.

***Bien que le Volet d'accès donne du poids à la disposition formelle, il est reconnu que les services financiers informels/ non réglementés jouent un rôle important.*** Ceux-ci peuvent être un produit complémentaire pour ceux qui utilisent également des produits formels ou un produit qui étend l'accès à ceux qui n'utilisent pas de produits formels. En conséquence, la discussion sur l'utilisation du produit examine également l'utilisation totale de différents groupes de produits sans exclure les chevauchements, comme dans le Volet d'Accès. Par conséquent, l'utilisation informelle totale sera plus grande que l'utilisation "uniquement informelle".

***Le Volet d'Accès peut également être utilisé pour illustrer l'adoption de groupes de produits particuliers (crédit, épargne, assurance ou paiements).*** Au niveau du groupe de produits (par exemple épargne ou crédit), l'utilisation de "la famille et les amis" est incluse dans la mesure de l'accès, même si cette catégorie n'est pas incluse dans la catégorie générale "Volet d'Accès" ni dans les calculs. Tous les produits, services, mécanismes et activités financiers qui ont été inclus pour chaque catégorie "Volet d'Accès" de groupe de produits sont listés dans les groupes de produits ci-dessous :

### **Volet crédit**

*Souscription réglementée / formelle* : il s'agit de l'adoption du crédit formel, dont notamment le crédit bancaire. Les principales sources sont les banques commerciales et les institutions de microfinance ("autres sources formelles").

*Souscription non réglementée / informelle uniquement* : ceux qui, sans service réglementé, ont emprunté de l'argent à un employeur, un groupe d'épargne informel ("tontine"), un prêteur de fonds sans licence ou un magasin de détail.

*Emprunt uniquement auprès de la famille ou des amis* : ceux qui, sans service réglementé ou non réglementé, ont emprunté de l'argent auprès de la famille ou des amis qu'il faut rembourser.

### **Volet épargne**

*Souscription réglementée* : l'épargne ou la possession d'un compte d'épargne auprès d'une banque commerciale ou d'une institution financière formelle (non bancaire) telle qu'un établissement de microfinance.

*Souscription non réglementée* : ceux qui n'ont pas de compte d'épargne formel et qui appartiennent à un groupe d'épargne informel, ou *tontine*.

*Épargne avec la famille, les amis ou personnelle* : épargne dans le foyer, auprès de la famille ou une communauté qui la garde en sécurité, épargne dans un lieu secret à la maison, épargne en nature (par exemple bétail).

### **Volet assurance**

*Souscription réglementée / formelle* : tout produit d'assurance formel avec une compagnie d'assurance, qu'il soit effectué directement ou par l'intermédiaire d'un courtier, d'un agent, ou par l'intermédiaire d'une institution financière telle qu'une banque ou une IMF.

*Souscription non réglementée / informelle* : sans produit formel, mais appartenant à un groupe informel comme un organisme de soutien mutuel villageois pour les baptêmes, les deuils, etc. Cela implique le paiement de cotisations régulières (par exemple mensuellement), ou tout simplement un consentement à cotiser lorsqu'un membre du groupe a besoin d'un soutien financier.

### **Volet paiements : Transferts d'argent et transactions**

*Souscription réglementée / formelle* : effectuer des paiements, notamment des transferts d'argent par virement bancaire (ou paiement vers un compte bancaire), DAB, Mobile Money, le Bureau de Poste, un opérateur de transfert d'argent tel que Western Union, Money Gram, Wari, etc., ou utiliser le compte bancaire d'une autre personne pour des transferts d'argent.

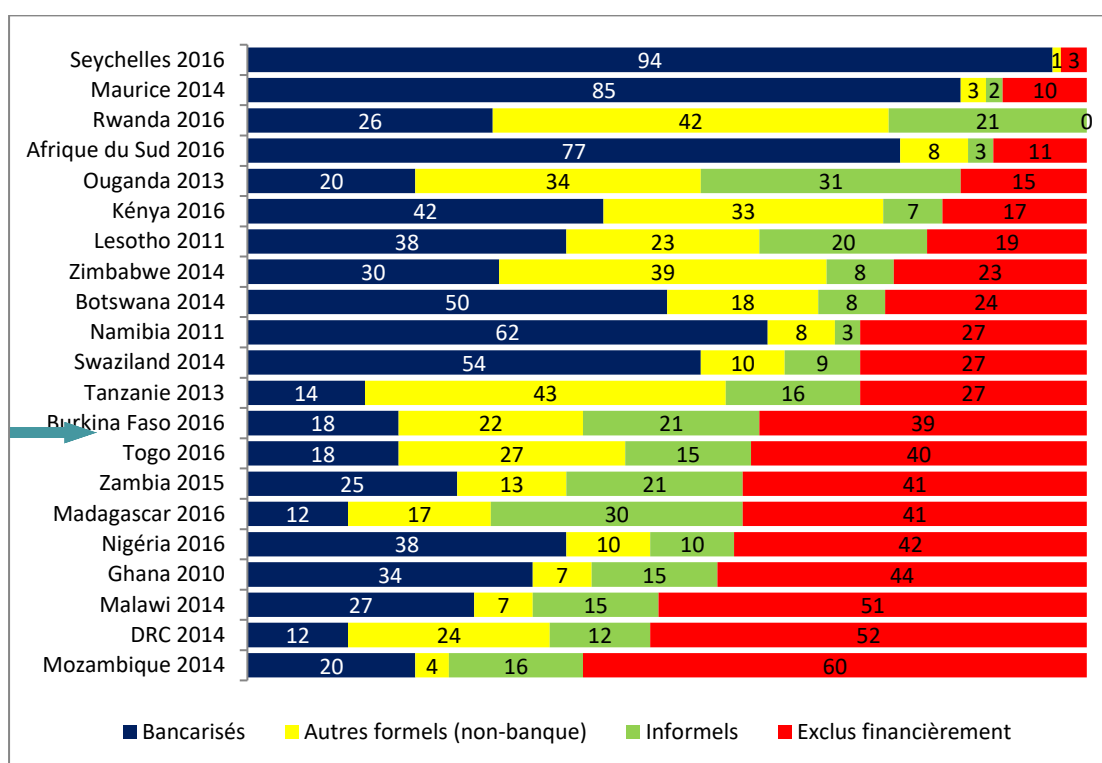
*Souscription non réglementée / informelle* : non recours à des services réglementés, mais recours à des transactions et des transferts d'argent au cours des 12 derniers mois par le biais d'un mécanisme de transfert d'argent non réglementé, entre autres des canaux informels tels que les chauffeurs d'autobus ou de taxi.

*Envoi d'argent à travers la famille ou les amis* : rien de ce qui précède, mais ayant envoyé ou reçu des fonds au cours des 12 derniers mois directement via des amis ou des membres de la famille.

### **Comparaison d'accès régional**

Le Burkina Faso a une inclusion financière modérément faible par rapport à d'autres pays d'Afrique subsaharienne ; le Burkina Faso occupe le 13<sup>ème</sup> rang en matière d'accès global aux finances parmi les 21 pays africains dans lesquels les enquêtes FinScope ont été réalisées. 39% de la population adulte du Burkina Faso est exclue financièrement et seulement 18% des adultes sont bancarisés. 40% des adultes burkinabé sont formellement inclus. La dépendance à l'égard des services financiers informels est comparable aux autres pays à faible revenu en Afrique, 21% des adultes utilisant uniquement des canaux informels.

Figure 23 : Comparaison de l'inclusion financière en Afrique subsaharienne



Source : FinScope 2016.

### Utilisation dans les localités

**Zones urbaines VS zones rurales en termes d'accès à la banque.** À l'échelle nationale, 18% des adultes burkinabé sont bancarisés, mais l'accès varie considérablement entre les zones urbaines et rurales, avec 44% des adultes urbains bancarisés contre seulement 9% des adultes ruraux qui le sont.

**L'utilisation d'"Autres Services Formels" est également plus élevée dans les zones urbaines.** Il y a une utilisation relativement élevée d'"autres services financiers formels" parmi ceux qui ne sont pas bancarisés ; cela se réfère principalement à l'utilisation des IMF et du mobile money. Comme pour l'utilisation des banques, l'utilisation d'"autres services formels" est plus élevée dans les zones urbaines, 30% contre 20% dans les zones rurales.

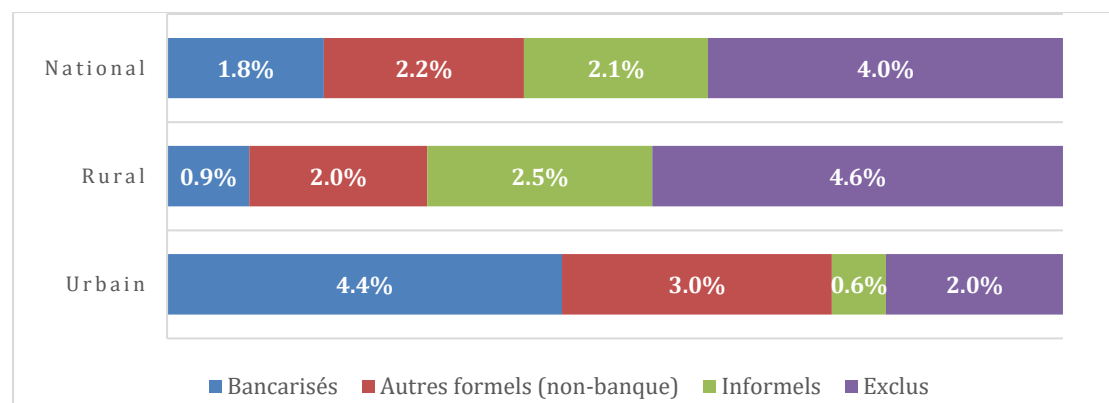
**Utilisation modérée de l'"informel uniquement"**. Le recours aux services financiers informels uniquement (21%) est conforme aux résultats des autres pays à faible revenu. Cependant, il est évident qu'en raison de l'accès limité aux banques et aux autres fournisseurs formels de services financiers, beaucoup plus d'adultes doivent utiliser le financement informel dans les zones rurales (25%) que dans les zones urbaines (6%). Néanmoins, il est important de se rappeler que le Volet d'accès masque le fait qu'il existe un chevauchement important entre l'utilisation de la banque formelle et l'utilisation d'autres produits formels et informels.

**L'exclusion financière est similaire au Nigéria et au Togo :** en Afrique de l'Ouest, des études de type FinScope ont récemment été réalisées uniquement au Nigeria<sup>30</sup> et au Togo, toutes

<sup>30</sup> L'enquête au Nigéria, menée par EFInA, est connue sous le nom de "Enquête Access to Finance (A2F)".

deux en 2016<sup>31</sup>. Le niveau d'exclusion financière au Burkina Faso s'élève à 39%, similaire aux niveaux du Nigeria (42%) et du Togo (40%).

**Figure 24 : Volet d'accès par emplacement**



Source : FinScope 2016.

### Utilisation selon les produits

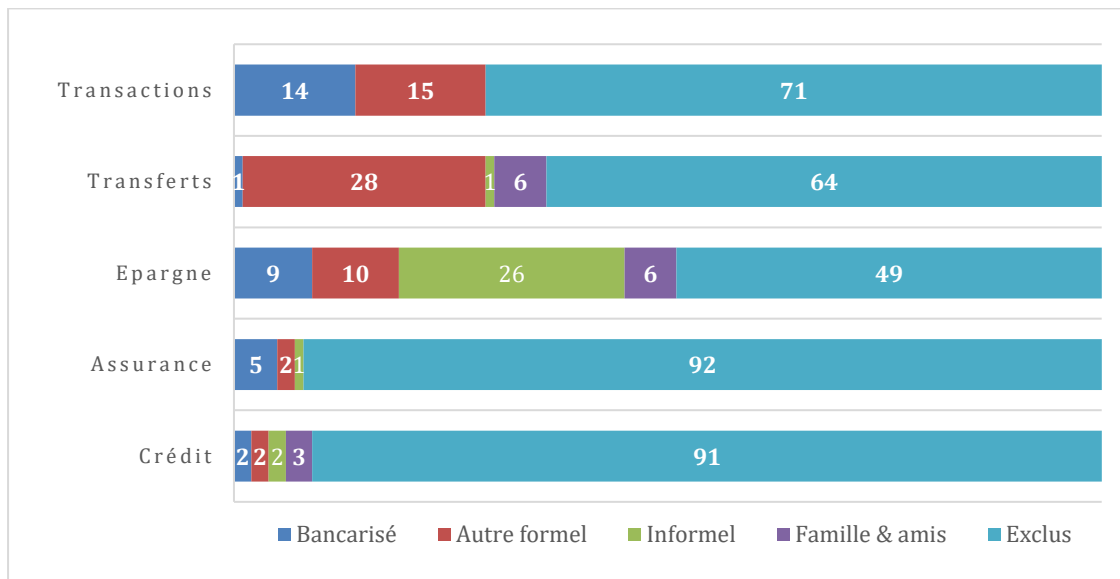
Une hypothèse de base du MAP est que les gens utilisent une gamme de services pour répondre à leurs besoins financiers et qu'il existe des liens croisés entre les marchés de produits. En analysant l'utilisation de / la souscription aux / marchés de produits, nous pouvons mieux comprendre les besoins financiers des gens et formuler des recommandations plus précises / ciblées.

La figure ci-dessous décrit le pourcentage d'adultes desservis dans chacun des cinq marchés de produits :

- Assurance
- Épargne
- Crédit
- Transactions
- Transferts d'argent

<sup>31</sup> Un sondage FinScope a été mené au Ghana en 2010, mais il est maintenant obsolète.

Figure 25 : Volet d'accès par produit



Source : FinScope 2016.

*Accès élevé aux produits d'épargne.* 51% des adultes ont accès à une forme de produit d'épargne, que ce soit formel ou informel. Environ 18% des adultes ont un compte d'épargne auprès d'une banque ou d'une institution financière non bancaire formelle.

*L'utilisation du crédit est faible.* Par rapport aux autres produits, le crédit est le deuxième produit le moins adopté (9%) ; presque le même taux est obtenu à partir de toutes les sources disponibles, banque, formelle non bancaire, sources informelles, famille et amis.

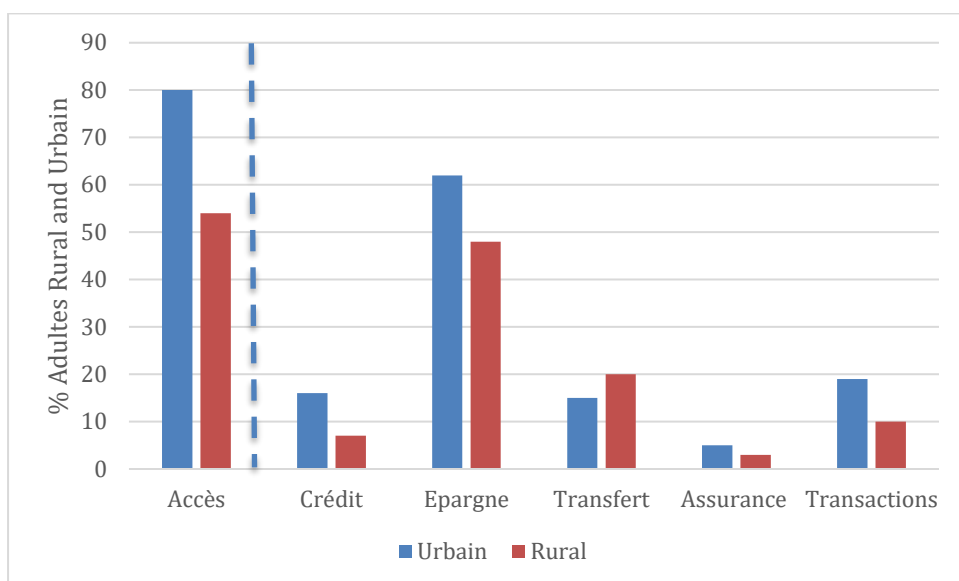
*Les transferts d'argent sont essentiellement effectués via les canaux formels non bancaires.* Environ un tiers (33%) des adultes envoient ou reçoivent des transferts d'argent, mais à travers principalement des canaux formels non bancaires. Environ 6% des adultes utilisent la famille et les amis, et le reste (2%) utilisent des canaux formels ou informels.

*Les transactions et les paiements sont encore largement effectués en espèces.* Plus de 77% des adultes font usage des numéraires pour effectuer les paiements. Environ 14% utilisent des instruments offerts par les banques (probablement des cartes de débit essentiellement), tandis que 15% utilisent d'autres types d'instruments formels (probablement mobile money essentiellement).

*L'utilisation de l'assurance est faible.* 7% des adultes utilisent des produits d'assurance auprès des compagnies d'assurance agréées. 1% fait appel aux systèmes informels.

*L'utilisation des produits varie considérablement entre les zones urbaines et rurales.* Bien que l'accès soit plus élevé dans les zones urbaines, l'utilisation de l'épargne et des emprunts est plus élevée dans les zones rurales.

Figure 26 : Utilisation des produits par emplacement

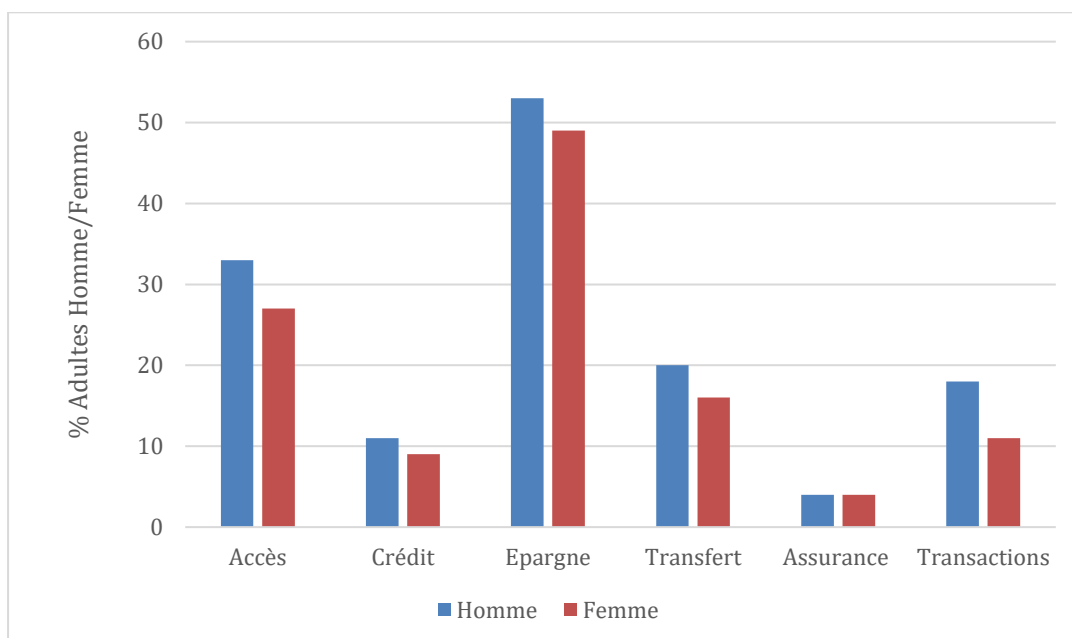


Source : FinScope 2016.

#### Utilisation selon le genre

Il existe des différences considérables dans l'utilisation des produits financiers selon le genre. Les hommes épargnent et empruntent davantage, sont plus susceptibles d'être assurés et de faire plus de transferts d'argent et de transactions. Dans l'ensemble, les hommes ont un taux d'inclusion financière plus élevé, tandis que les femmes dépendent davantage des canaux informels.

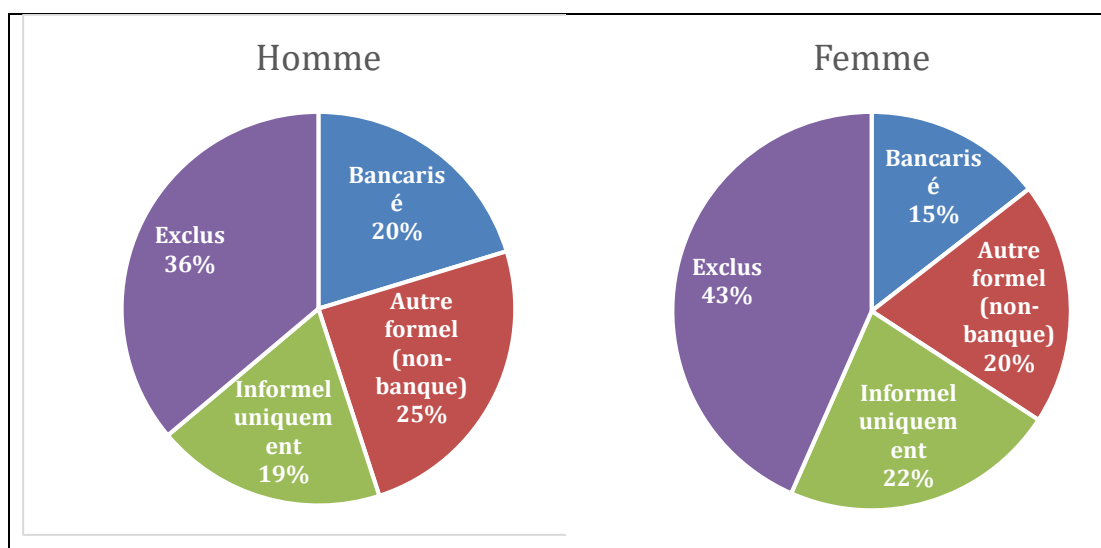
Figure 27 : Utilisation des produits par genre



Source : FinScope 2016.



Figure 28 : Volet d'accès par genre



Source : FinScope 2016.

### Portée et profondeur d'utilisation

Il est utile de différencier la profondeur et la portée de l'accès. La **profondeur** de l'utilisation se réfère au niveau d'inclusion financière, c'est-à-dire mesuré par la proportion d'adultes qui sont inclus financièrement selon le Volet d'accès. Toutefois, le Volet d'accès ne présente aucun chevauchement d'utilisation de produits et de services financiers. En tant que tel, un individu avec de multiples produits, réglementés ou non réglementés, ne sera reflété que dans un seul groupe, avec une préférence traditionnellement accordée à la banque. La **portée** de l'accès se réfère à l'utilisation de produits multiples tels que l'épargne et le crédit, provenant d'institutions financières réglementées (formelles).

*Les consommateurs n'utilisent généralement pas de combinaison de produits.* Relativement peu d'adultes burkinabés utilisent plus d'un type de produit financier. Seulement 16% des utilisateurs formels sont largement servis, en ce sens qu'ils ont un service financier formel dans plus d'un marché de produits. Plus d'adultes sont "finement servis", 22% utilisant un seul produit formel et 21% utilisant uniquement des produits informels.

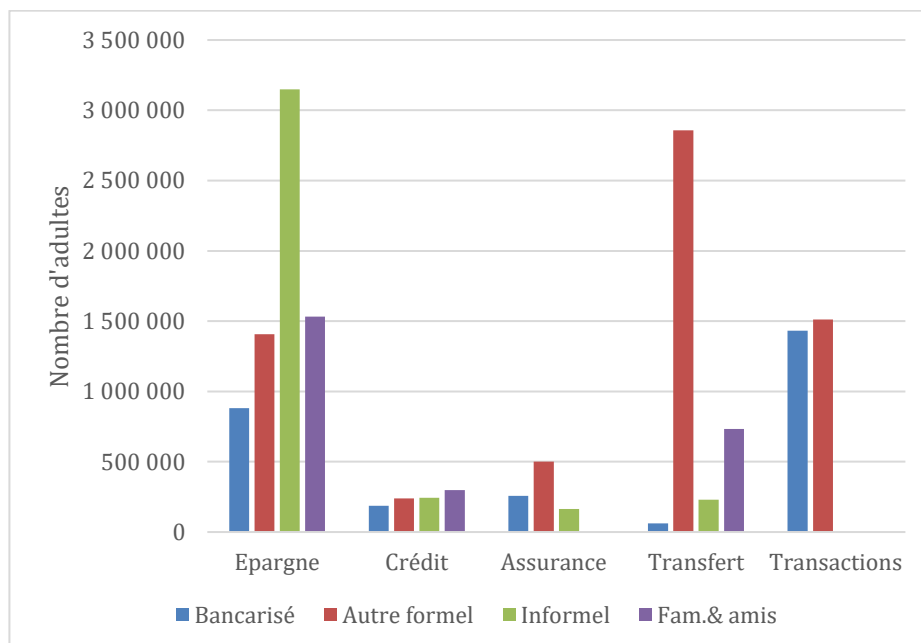
Figure 29 : Portée de l'accès



Source : FinScope 2016.

**Le secteur informel joue un rôle important.** En plus d'utiliser des services financiers formels, de nombreux consommateurs utilisent également des services et des produits informels. 14% de ceux qui sont financièrement inclus utilisent une combinaison de mécanismes formels et informels pour gérer leurs besoins financiers. Le secteur informel joue un rôle particulièrement important dans les zones rurales où 69% des financièrement inclus utilisent des produits / services informels, seuls ou en combinaison avec des produits formels. Les canaux financiers informels sont les moyens les plus importants d'épargne et d'emprunt.

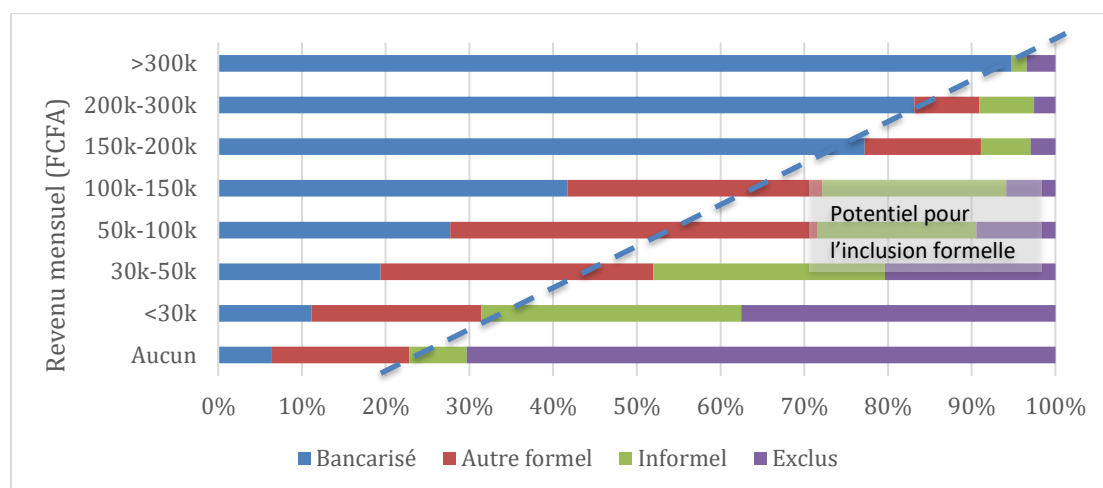
Figure 30 : Utilisation de produits formels et informels, sans exclure les chevauchements



Source : FinScope 2016.

**L'accès au financement s'améliore avec les revenus, mais même à des niveaux élevés de revenu, il existe des lacunes.** Les personnes touchant un revenu plus élevé, comme on pouvait s'y attendre, ont un meilleur accès au financement. Néanmoins, même à des niveaux de revenu élevés, il existe des possibilités d'améliorer l'accès, car certains salariés à revenu élevé sont exclus financièrement ou utilisent uniquement des services financiers informels. Dans presque tous les groupes de revenu à l'exception des niveaux de revenus plus élevés, une large proportion des adultes reste exclue de l'accès formel.

Figure 31 : Volet d'accès par groupe de revenus



Source : FinScope 2016.

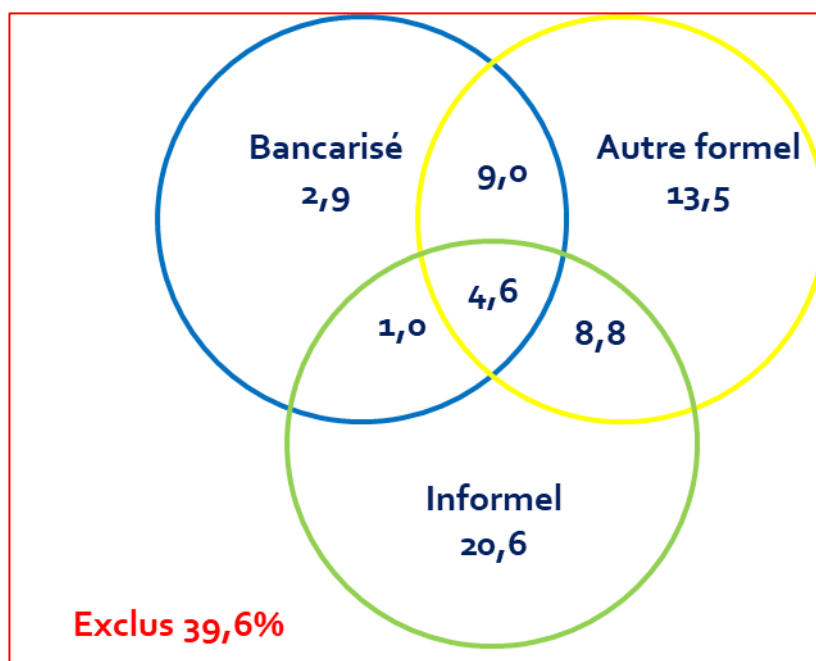
### Utilisation des Services Financiers Formels et Informels

**Alors que 18% de la population adulte est bancarisée, seulement 3% des adultes dépendent exclusivement des banques pour les services financiers (crédit, épargne et transfert d'argent).** 36% des adultes utilisent d'autres fournisseurs de services formels (incluant les IMF et le mobile money), 14% d'entre eux en dépendent exclusivement pour le crédit, l'épargne, les transferts d'argent et l'assurance).

**Dans l'ensemble, la catégorie "autres services formels" est la plus importante pour les adultes Burkinabè.** 36% des adultes utilisent parfois d'autres services financiers formels. La plupart de ces adultes utilisent également des banques et/ ou des fournisseurs de services informels.

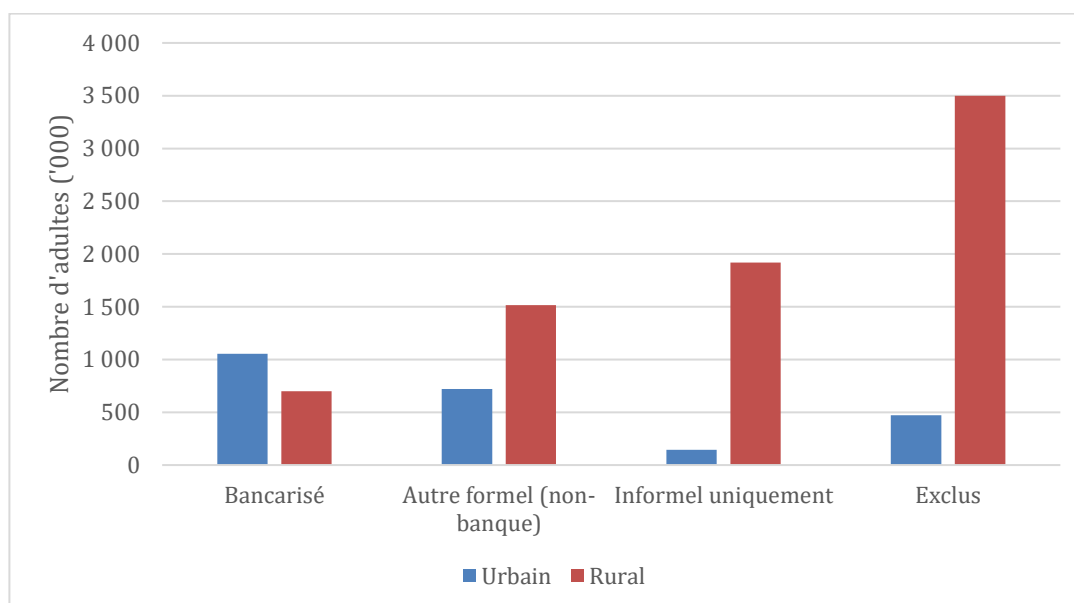
**Le secteur informel joue un rôle important en complément de la fourniture de services financiers formels.** 35% des adultes utilisent des services financiers informels en même temps que des banques ou autres services formels, alors que 20% des adultes utilisent uniquement des services financiers informels.

Figure 32 : Chevauchements dans l'utilisation des services financiers



Source : FinScope 2016.

Figure 33 : Utilisation des banques, autres services financiers formels et informels par les adultes urbains et ruraux



Source : FinScope 2016.

### 5.3 Groupes-cibles<sup>32</sup>

**L'utilisation de marchés cibles permet de diviser la population adulte en groupes distincts et permet de se concentrer davantage sur l'utilisation et les besoins spécifiques en services financiers.** Ils sont au cœur du processus du MAP, dans lequel l'ensemble de la population

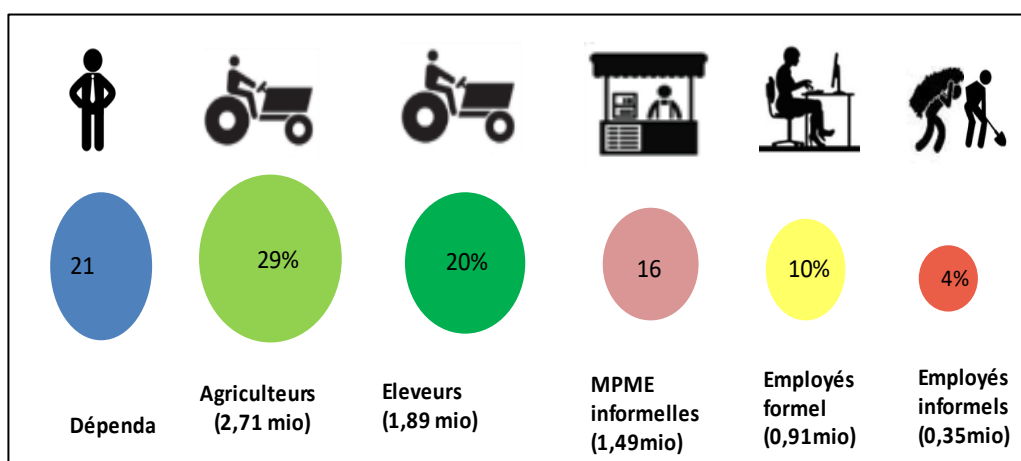
<sup>32</sup> Voir Note Complémentaire 1 (Chapitre 7) "Analyse approfondie", pour plus de détails sur la détermination des groupes cibles, leurs caractéristiques et besoins de services financiers.

adulte est divisée en plusieurs groupes, avec des caractéristiques partagées au sein des groupes (par exemple, démographique, économique et accès aux finances) et les principales différences entre les groupes. Les besoins en services financiers sont susceptibles de varier entre les groupes-cibles.

**La principale source de revenu des adultes sert d'indicateur pour le niveau et la régularité du revenu** (tiré de l'enquête FinScope). Les groupes-cibles utilisés au Burkina Faso sont les suivants : Eleveurs ; Agriculteurs ; Emploi Formel ; Emploi Informel ; PME Informelles ; et Personnes à charge.

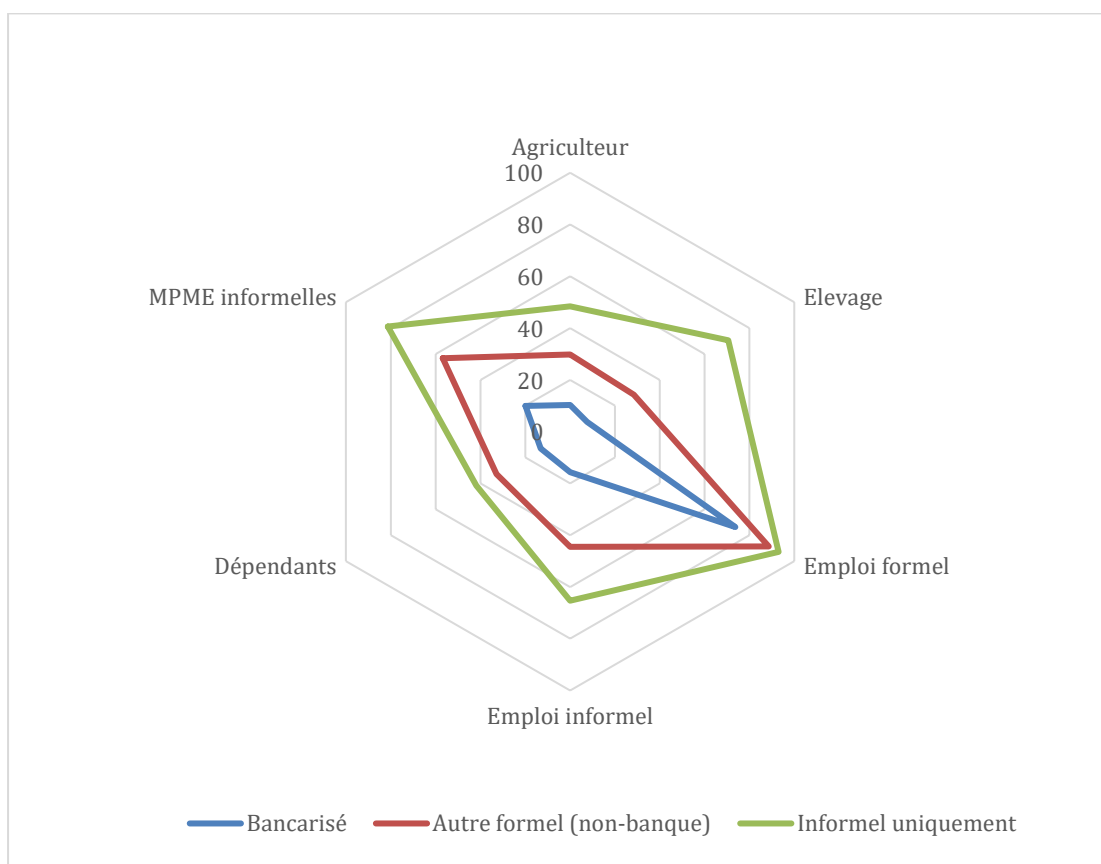
**L'accès au financement varie considérablement selon les groupes-cibles.** Les employés formels ont le plus haut niveau d'accès au financement, grâce à leurs revenus monétaires réguliers qui facilitent leur accès à la banque et à l'assurance. Il existe un accès financier moyen pour les employés informels et les PME, mais ils sont beaucoup plus dépendants d'autres fournisseurs formels de services (IMF) que des banques. Le financement informel est important pour les éleveurs et les PME informelles. Les agriculteurs et les personnes à charge ont un très faible accès au financement.

**Figure 34 : Taille et typologie des groupes-cibles**



Source : MAP Recherche et enquêtes, d'après FinScope 2016.

Figure 35 : Accès au financement par groupe-cible (% , cumulatif)



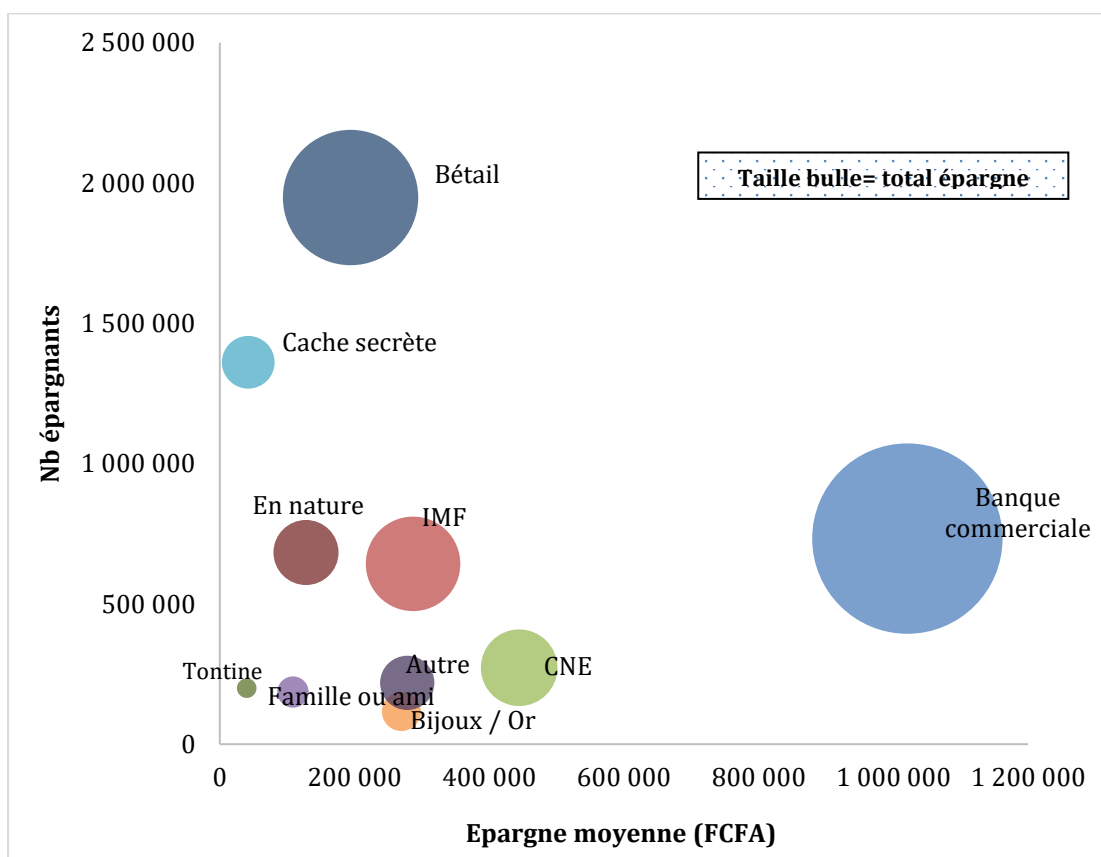
Source : FinScope 2016.

## 5.4 Utilisation de Produits Financiers

### 5.4.1 Épargne

**Les épargnants utilisent plusieurs canaux, incluant à la fois les institutions financières formelles, les moyens informels, l'épargne domestique et l'épargne en nature.** Les épargnants plus aisés utilisent les banques ; ce sont généralement des employés formels et principalement urbains. Le bétail est l'épargne la plus utilisée (46%), mais pour des épargnes de moindre valeur, les gens utilisent la famille, les amis, une cache secrète, les tontines. Les IMF sont le troisième mécanisme d'épargne le plus utilisé. Une raison pour laquelle l'épargne est déposée dans les IMF est que les dépôts d'épargne sont l'un des critères requis pour accéder au crédit.

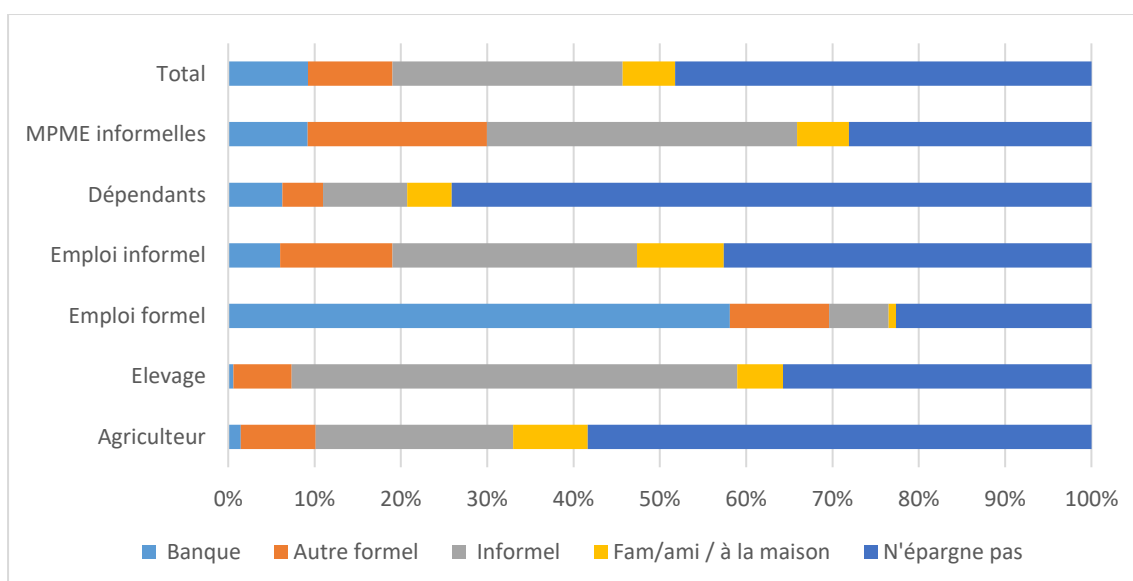
Figure 36 : Formes d'épargne par nombre d'utilisateurs et valeur de l'épargne



Source : MAP Recherche et enquêtes, d'après FinScope 2016.

**L'épargne varie suivant les groupes-cibles, mais elle est généralement importante, sauf pour les personnes à charge qui ont un faible revenu en espèces.** Les employés formels et les PME informelles épargnent le plus, et surtout dans les établissements formels. Bien que près de la moitié des agriculteurs épargnent, ils le font principalement par des canaux informels, dont le bétail comme moyen d'épargne.

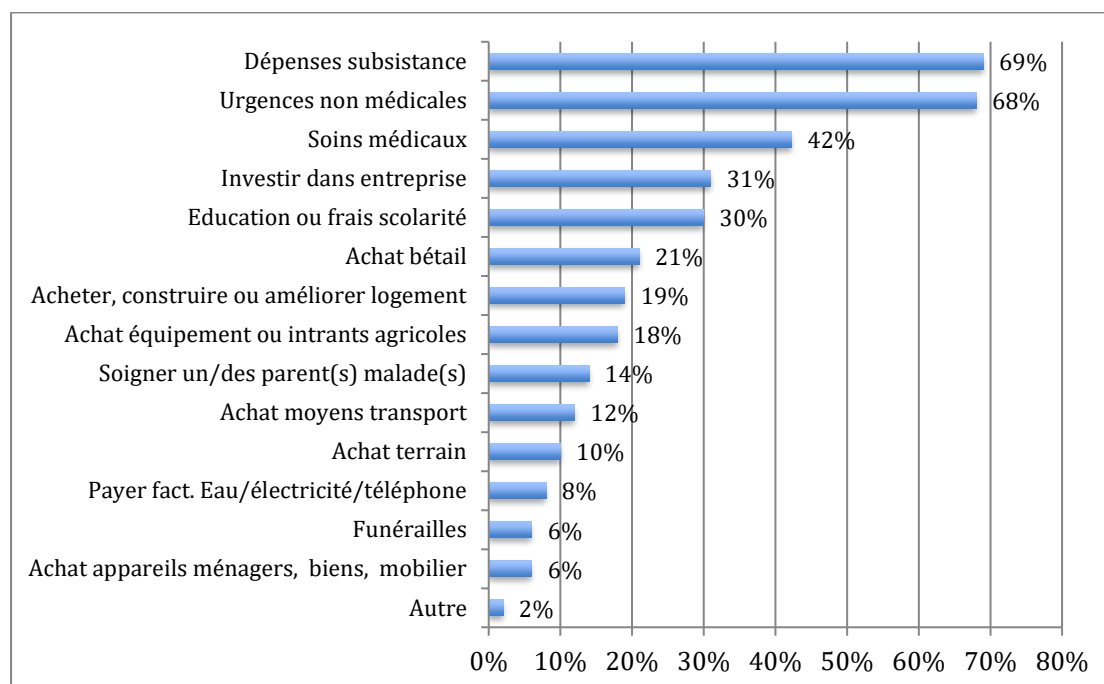
Figure 37 : Volet d'Accès à l'Epargne par Marché Cible



Source : FinScope 2016.

**L'épargne est principalement utilisée pour faire face aux risques et aux chocs.** Parmi les personnes qui épargnent, les trois principales raisons données sont pour suppléer aux déficits de revenus, aux urgences non médicales et aux dépenses médicales. Cependant, il existe également des épargnes importantes à des fins de développement - commerce, agriculture, éducation ou logement. Pour celles qui n'épargnent pas, les principales raisons sont le manque de revenus, ou la pénurie d'argent après les dépenses de subsistance.

**Figure 38 : Principaux moteurs de l'épargne (pour ceux qui épargnent)**



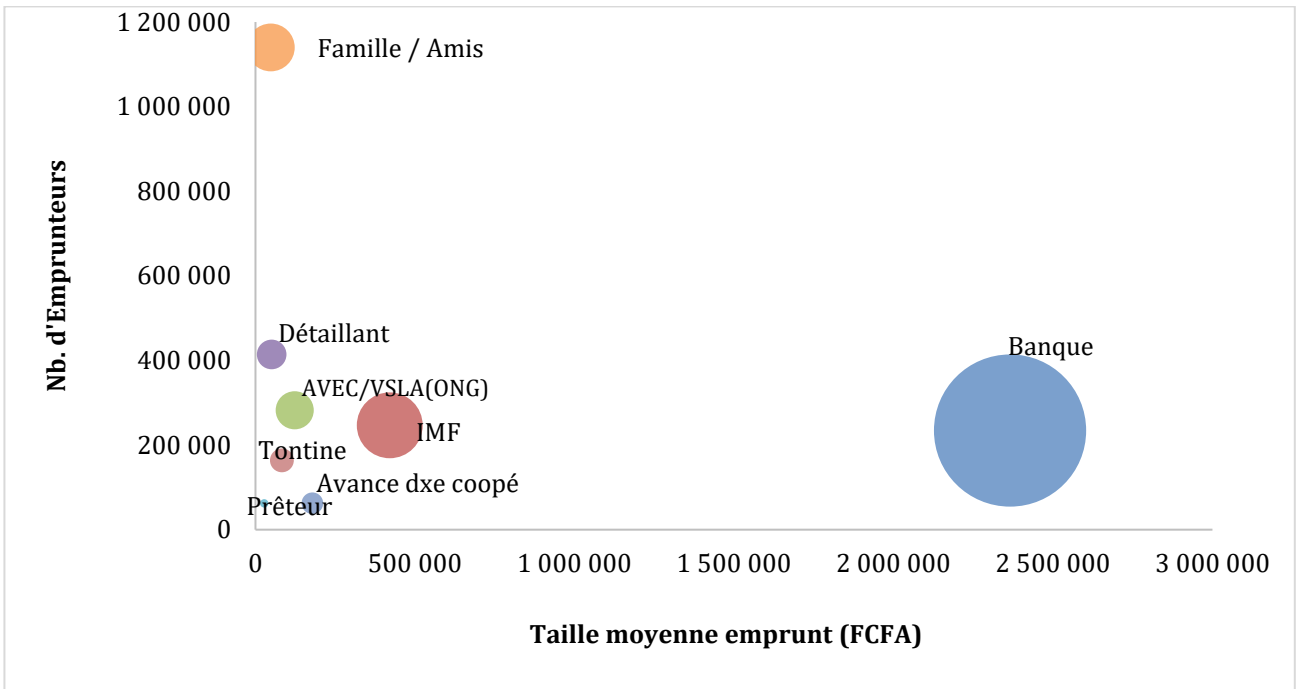
Source : FinScope 2016.

#### 5.4.2 Crédit

**L'emprunt provient le plus souvent de sources formelles.** Les emprunteurs à haut revenu utilisent les banques, mais sont relativement peu nombreux. Les IMF sont davantage utilisées pour emprunter, principalement pour les prêts de faible montant. Les sources les plus communes de crédit sont informelles (détaillants, famille et amis).



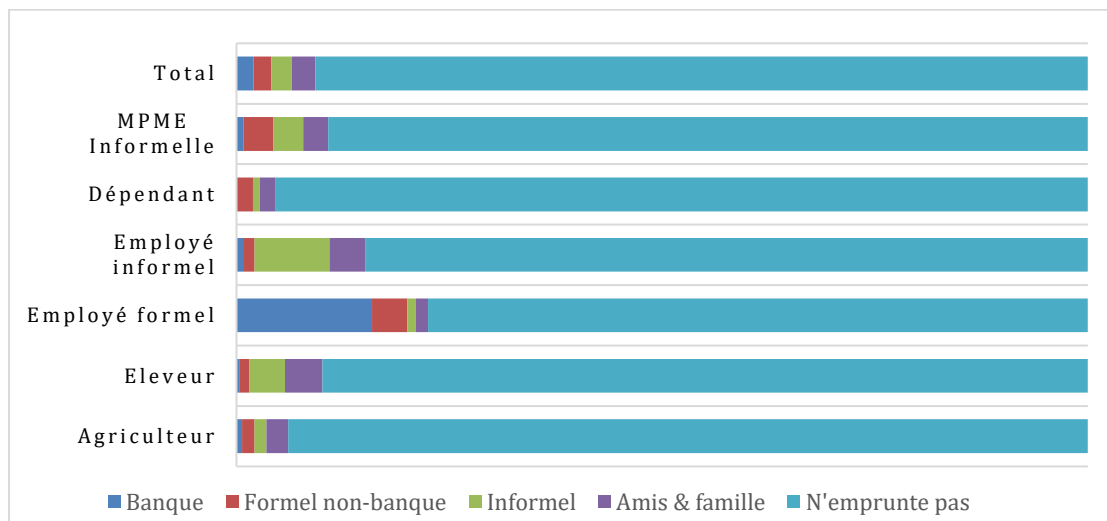
**Figure 39 : Types de crédit utilisés, par nombre d'emprunteurs et montant emprunté**



Source : FinScope 2016.

**Le crédit n'est pas très utilisé au Burkina Faso, plus de 90% des adultes n'ont pas du tout fait d'emprunt.** Le groupe d'emploi formel emprunte plus que tout autre groupe-cible (22%). Seuls les employés formels empruntent de manière significative aux banques. Le groupe informel de l'emploi est le deuxième plus grand groupe à emprunter, mais il utilise surtout des moyens informels de crédit. Il est intéressant de noter que les agriculteurs et les éleveurs font partie des groupes qui empruntent le moins, ce qui pourrait s'expliquer par le fait que leurs opérations sont en grande partie à forte intensité de main-d'œuvre et en investissements en capital inexistants, ce qui ne les motive pas à emprunter. On peut également évoquer les conditions d'accès au crédit qui sont difficiles (formalisme, garanties, ...) qui emmènent les agriculteurs et les éleveurs de s'auto exclurent du financement formel.

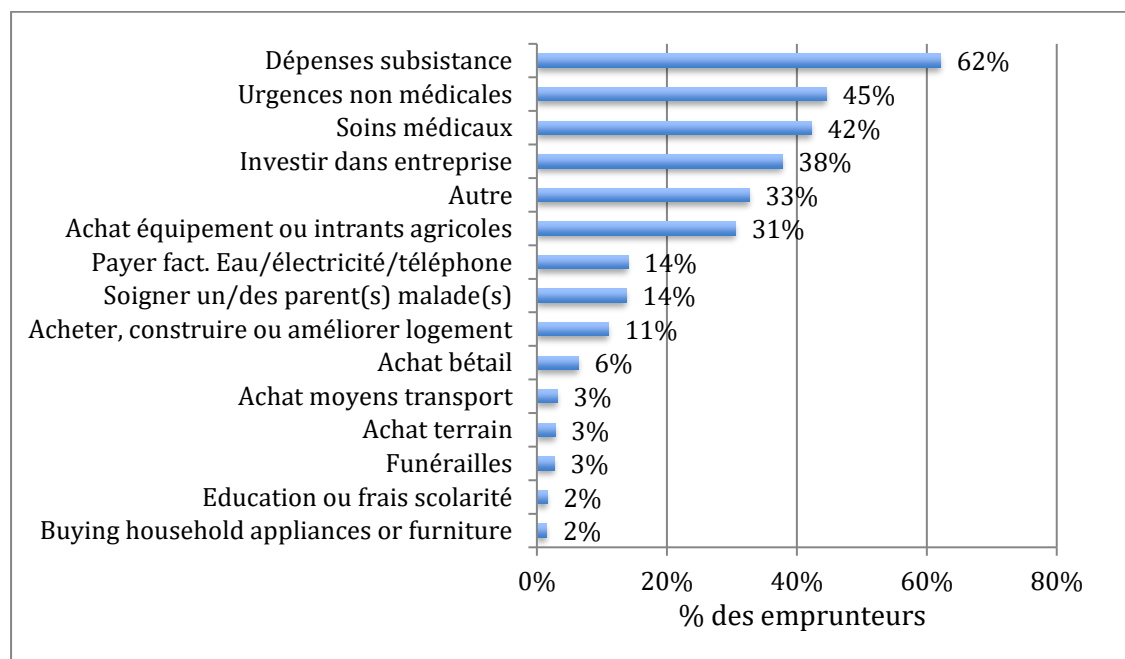
**Figure 40 : Utilisation du crédit par groupe-cible**



Source : FinScope 2016.

**La raison la plus courante d'emprunter est de faire face aux besoins vitaux quotidiens, de démarrer ou développer une entreprise, ensuite de faire face aux besoins médicaux et aux besoins urgents.** Le crédit pour le commerce des produits agricoles est également important, ainsi que les autres besoins agricoles.

**Figure 41 : Principales utilisations du crédit (pour ceux qui empruntent)**

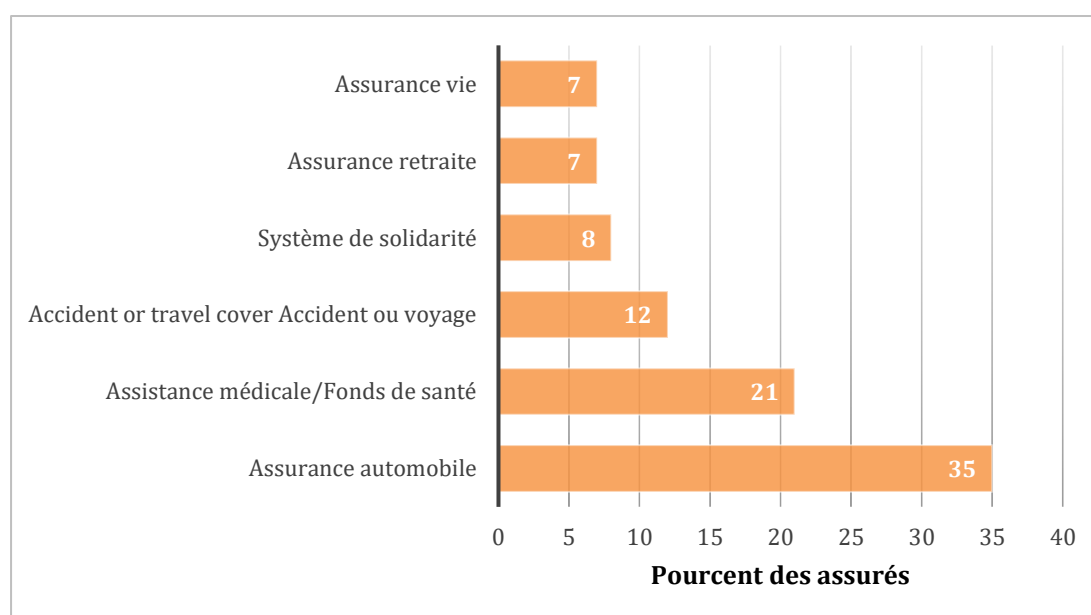


Source : FinScope 2016.

### 5.4.3 Assurance

**L'assurance est la moins utilisée de toutes les catégories de produits financiers au Burkina Faso.** Diverses raisons semblent l'expliquer : une connaissance insuffisante des produits d'assurance et le manque de disponibilité de produits appropriés.

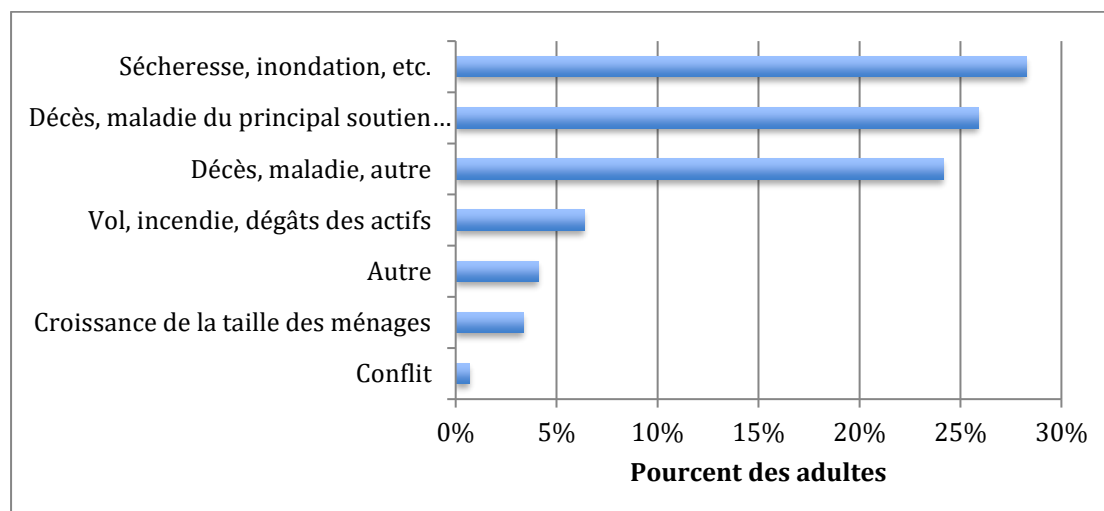
**Figure 42 : Principales utilisations de l'assurance**



Source : FinScope 2016.

**La principale utilisation de l'assurance est l'assurance automobile suivie de l'aide médicale et de la couverture de voyage.** Cependant, cela ne reflète pas les principaux risques auxquels sont confrontés les ménages, qui sont liés aux aléas climatiques (sécheresse, inondation, etc.), au décès ou à la maladie.

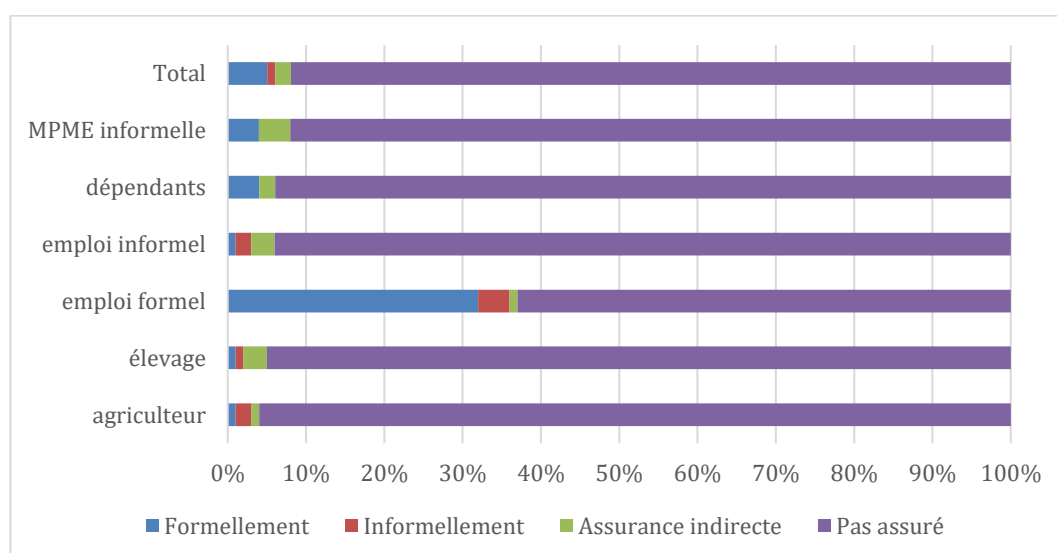
**Figure 43 : Principaux risques encourus par les ménages (derniers 12 mois)**



Source : FinScope 2016.

**Il existe un contraste frappant dans l'utilisation de l'assurance par les différents groupes-cibles.** Les employés formels utilisent largement l'assurance, principalement l'assurance médicale / santé et/ou l'assurance automobile. Pour tous les autres groupes, l'utilisation d'une assurance - surtout une assurance formelle - est très faible. Pour ceux qui ne sont pas assurés, les principaux obstacles incluent le manque de revenus réguliers, la très faible connaissance de l'assurance et la méconnaissance des produits d'assurance.

**Figure 44 : Volet d'accès à l'assurance par groupe-cible**



Source : FinScope 2016.

#### 5.4.4 Paiements (Transferts d'argent et Transactions)<sup>33</sup>

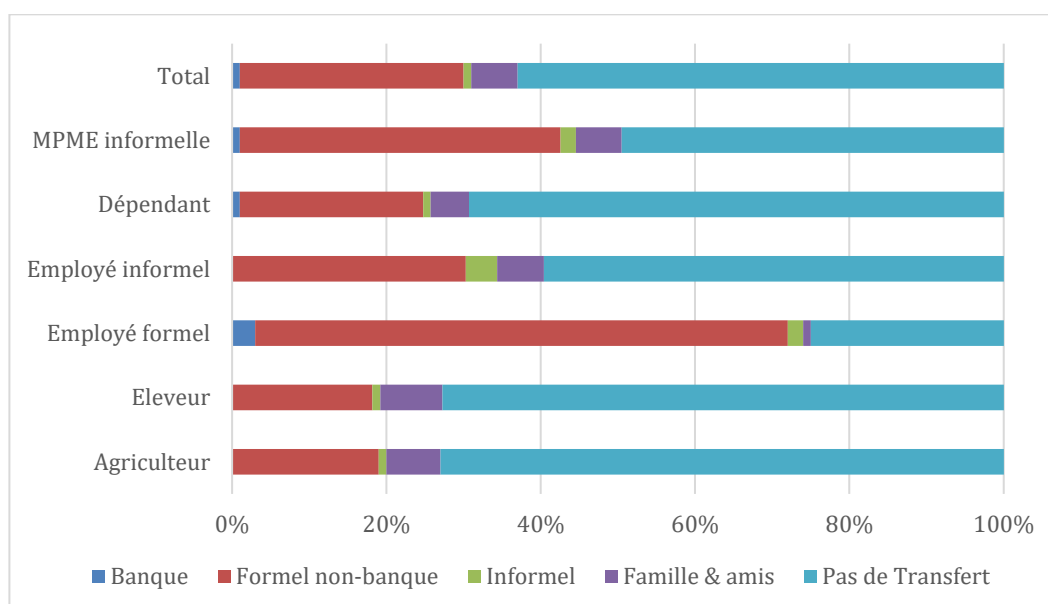
**Les paiements - le transfert de valeur d'une personne ou entité à une autre - sont effectués pour diverses raisons.** Ceux-ci peuvent inclure les transferts d'argent (d'une personne à une autre) et les transactions relatives à l'achat de biens et services. En général, le paiement de transactions n'utilisant pas des liquidités est très limité au Burkina Faso. Le groupe des employés formels est le seul qui, de manière significative, utilise ces méthodes de paiement, en grande partie parce que c'est le principal groupe qui a accès aux comptes bancaires, auxquels sont liées les cartes de paiement.

**Un certain nombre de raisons président à l'utilisation relativement faible des transactions non monétaires au Burkina Faso :**

- Les moyens de paiement sont largement limités aux cartes bancaires, qui à leur tour ne sont disponibles que pour les détenteurs de comptes bancaires. Les IMF, largement utilisées par la population, n'émettent pas de cartes de paiement ;
- L'infrastructure d'utilisation des cartes de paiement - telle que les TPE - est limitée ;
- L'utilisation du mobile money pour les transactions (par opposition aux transferts d'argent) est limitée ;
- Dans le commerce et les sociétés de commercialisation des biens et services, la capacité à accepter les paiements via le mobile money est très réduite et se limite principalement aux paiements de factures de télévision et d'électricité ;
- Les commerçants sont réticents aux paiements électroniques et ont une forte préférence pour les liquidités ;
- L'utilisation du mobile money pour le paiement d'autres services financiers tels que les assurances, n'a pas encore été développée.

**Les transferts d'argent sont plus largement utilisés que les transactions ;** dans FinScope 2016, 18% des adultes déclarent avoir envoyé ou reçu de l'argent ces 12 derniers mois. Les canaux formels sont les plus utilisés.

Figure 45 : Utilisation des transferts d'argent par groupe-cible

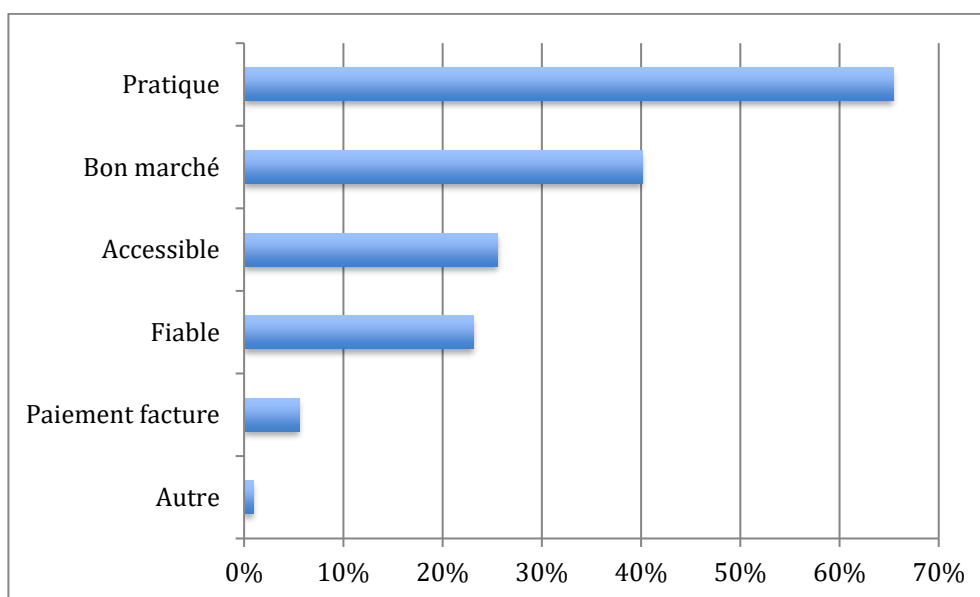


Source : FinScope 2016.

<sup>33</sup> Pour plus de détails sur les paiements, voir Note Complémentaire 2 (Chapitre 8).

**Le mobile money est un phénomène relativement récent au Burkina Faso bien qu'il se développe rapidement.** 31% des adultes utilisent le mobile money (MM). Parmi ceux qui l'utilisent, 15,7% le font pour envoyer de l'argent et 20,1% pour en recevoir. L'utilisation du mobile money (MM) est plus importante dans les zones urbaines (66% des adultes) que dans les zones rurales (18%), et plus élevée chez les hommes (34%) que chez les femmes (26%). Les utilisateurs apprécient la commodité et les prix des transactions par MM, et les fournisseurs de services sont généralement fiables. De même que pour la commodité, cela s'applique beaucoup plus dans les zones urbaines que dans les zones rurales, où il y a moins d'agents qui, en outre, sont plus susceptibles de faire face à des contraintes de liquidité (à des fins de retrait d'argent).

**Figure 46 : Raisons d'utilisation du mobile money**



Source : FinScope 2016.

**Le développement de produits est limité, avec le mobile money principalement utilisé pour l'envoi et la réception d'argent,** ainsi que des paiements de factures (par exemple, achat d'unités de communication de téléphonie mobile, abonnement à la télévision par câble, électricité). Le mobile money ne peut généralement pas être utilisé pour les paiements au détail. Il a été quelquefois utilisé pour la distribution des paiements de subventions aux ménages vulnérables (projets cash grants).

## 5.5 Besoins du Marché Cible

**Les besoins en services financiers des marchés cibles diffèrent considérablement en fonction de leurs besoins, de leurs caractéristiques économiques et de leur accès aux différents types de services financiers.** Les besoins du marché cible peuvent être résumés comme suit :

*Employés formels* : ce groupe des employés formels est bien desservi, possède un haut niveau d'inclusion, utilise des produits multiples et a un revenu moyen élevé. Par conséquent, ce n'est pas un groupe prioritaire pour l'inclusion financière. Néanmoins, les membres de ce groupe ont des besoins de services financiers à satisfaire. En tant que groupe le mieux rémunéré, les employés formels soutiennent des familles élargies et ont ainsi besoin de faire des transactions et des transferts à tarifs réduits. Bien qu'ils utilisent les services d'assurance et de crédit plus que les autres groupes, le niveau d'utilisation formelle de ces produits est

néanmoins faible en termes absolus et il y a ainsi un besoin pour un accès amélioré. Comme tous les groupes, ils ont besoin d'une éducation financière.

*PME informelles* : il s'agit du quatrième plus important groupe, avec une prédominance masculine et relativement à fort revenu. En tant qu'entrepreneurs / propriétaires et gérants de petites entreprises, les PME informelles ont besoin de moyens alternatifs non monétaires pour recevoir et faire des paiements, et d'une réserve de valeurs à court terme. Outre l'accès aux paiements et les canaux d'épargne à court terme, elles ont besoin de crédits adaptés à leur statut de PME.

*Employés informels* : c'est le plus petit groupe, à faible revenu, et généralement payé en espèces. Ils sont intéressés à bénéficier de moyens alternatifs pour recevoir des paiements, ainsi que des facilités d'épargne à court terme (lissage de la consommation face aux irrégularités de revenus).

*Agriculteurs* : c'est le groupe-cible le plus important et, en moyenne, est à la troisième place en termes de revenu le plus élevé, après les MPME informelles. Ils comprennent ceux qui sont engagés dans la production agricole. Ils ont des besoins financiers considérables, notamment l'épargne et le crédit pour acheter des intrants et des actifs agricoles, pour financer les déficits de trésorerie entre les semis et la récolte.

*Les éleveurs de bétail* : c'est le troisième plus important groupe en importance après les personnes à charge et ils font partie des groupes qui gagnent le moins de revenus monétaires. Ils dépendent principalement des revenus des activités liées à la vente de bétail. Ils ont un accès relativement bon au financement, car ils peuvent utiliser l'élevage comme un atout pour accumuler de l'épargne et fournir un tampon en cas de chocs. Le crédit peut être utile pour aider à améliorer la production. Ils pourraient peut-être bénéficier d'une assurance agricole contre les chocs inattendus. Les produits de crédit et d'assurance doivent être adaptés aux besoins particuliers des agriculteurs.

*Personnes à charge* : c'est le second groupe le plus large après les agriculteurs, et parmi les groupes aux revenus les plus bas. Elles dépendent généralement des transferts et de l'aide des autres membres du ménage et de la famille élargie. Une grande partie de cette aide est en nature, et beaucoup de ces personnes n'ont pas de revenu monétaire. Leurs principaux besoins en produits financiers consistent à accéder facilement aux transactions et aux services d'épargne. L'amélioration de l'accès au financement pour ce groupe est une priorité secondaire, étant donné qu'il s'agit d'un objectif à long terme, de nombreuses personnes à charge étant hors de l'économie monétaire.

*Tous les segments* : les résultats de FinScope et les consultations avec les parties prenantes montrent que l'insuffisance d'éducation financière est un problème général, ce qui n'est pas surprenant étant donné le bas niveau d'instruction en général. Le manque de compréhension financière s'applique en particulier à l'assurance (qui n'est pas bien comprise) et au mobile money, qui souffre d'un manque de familiarité comme tout nouveau produit. Il existe aussi un manque de discipline de crédit dans certains cas, en particulier lorsqu'il s'agit d'emprunter sur des fonds Gouvernementaux (que certains emprunteurs croient ne pas avoir à rembourser) et des IMF. Ainsi l'amélioration de l'éducation financière grâce à une formation appropriée est un besoin transversal.

## 6. Lacunes et Opportunités

### 6.1 Introduction

**Les résultats clés de l'analyse diagnostique concernant les lacunes de l'offre et de la demande sont les suivants :**

- La fourniture de services financiers est concentrée dans les zones urbaines, et là où il existe des emplois formels. Les segments clés sont sous-desservis, notamment :
  - les agriculteurs et les PME informelles - tous deux étant de grands groupes ;
  - les employés informels et les personnes à charge – dont un petit nombre reçoivent des revenus en espèces ;
- Les réseaux de branches ou d'agences pour les institutions financières formelles dans les zones rurales sont insuffisants ;
- Les produits financiers adaptés aux personnes qui n'ont pas d'actif ni de revenu régulier sont insuffisants ;
- Le niveau global d'offre et d'utilisation du crédit est très faible, même en se référant aux normes des autres pays à faible revenu ;
- Les produits pour faire face aux principaux aléas auxquels sont confrontés les ménages (santé et agriculture) ainsi que les garanties de crédit sont insuffisants ;
- La compréhension par les consommateurs des produits et services financiers est limitée.

Certaines initiatives sont prises pour combler ces lacunes, notamment :

- la prolifération de fonds Gouvernementaux destinés à combler les lacunes dans la fourniture de services financiers à des cibles spécifiques ; mais ils sont fragmentés, mal suivis, peu liés au secteur financier et n'ont pas fait l'objet d'une évaluation approfondie de leur impact et de leur efficacité ;
- les prestataires de services financiers informels jouent un rôle important, mais ont des liens faibles avec les prestataires de services formels ;
- il existe quelques initiatives précieuses à petite échelle (SILC, VSLA, ...) soutenues par les partenaires techniques et financiers, qui pourraient être étendues ; et
- le potentiel du mobile money, et plus généralement des services financiers mobiles, n'est pas encore atteint.

**Les résultats majeurs de l'analyse diagnostique concernant les structures et les lacunes institutionnelles et réglementaires sont les suivants :**

- Les IMF sont plus largement utilisées que les banques, mais il existe un certain nombre de faiblesses institutionnelles dans les IMF, notamment :
  - niveaux élevés de créances douteuses ;
  - manque de systèmes d'informations et de gestion informatisés, et processus digitaux limités ;
  - insuffisance des capitaux et des fonds propres (requis tant pour la stabilité que pour la croissance) ;
  - capacité réglementaire et de supervision faible ; et
  - risques covariants (pour les clients).
- Lacunes de l'infrastructure :
  - faible qualité de couverture du réseau mobile ;
  - faible maillage des réseaux d'agents mobile money dans les zones rurales ;

- infrastructure de crédit (information) non en place.
- Lacunes réglementaires :
  - exigences de fonds propres trop excessives pour les IMF ;
  - faible application des règles d'adéquation des fonds propres pour les IMF et faible de capacité de supervision et d'obligation à leur respect par la Tutelle ;
  - absence de cadre légal pour l'utilisation d'agents tiers par les IMF et les banques ;
  - absence de règles concernant l'accès aux codes USSD de OTM par des tiers ;
  - réglementations en retard (par exemple, micro-assurance) ;
  - non opérationnalité du dispositif d'assurance-dépôts pour les banques et IMF ;
  - absence de cadre légal pour les signatures / contrats électroniques.

L'analyse diagnostique conclut qu'il y a cinq domaines de réformes prioritaires pour améliorer l'accès au financement au Burkina Faso. Ce sont :

- Améliorer la disponibilité du crédit et sa fourniture ;
- Élargir l'utilisation des services financiers digitaux (DFS<sup>34</sup>) (en particulier le mobile money) ;
- Améliorer la disponibilité et l'accessibilité de la finance agricole ;
- Améliorer la gestion des risques pour les clients viables ;
- Questions transversales : infrastructure, réglementation et supervision, protection du consommateur et éducation financière, et groupes informels.

Dans certains cas, de nouveaux produits et services sont proposés. Ils ont besoin d'être canalisés à travers la fourniture d'un schéma pilote, éventuellement avec l'appui du Gouvernement ou des partenaires techniques et financiers.

## 6.2 Améliorer la Fourniture et la Disponibilité du Crédit

**Le crédit n'est pas largement utilisé ni disponible au Burkina Faso, et il y a une forte dépendance à l'égard de sources informelles.** Certaines banques et IMF ont une faible base de capitalisation / fonds propres, ce qui limite leur capacité à étendre les prêts et prendre des risques. En outre, les Portefeuilles à Risques (PAR) et les créances improductives sont élevés dans les IMF, reflétant le fait que les prêts présentent un risque élevé. Les programmes Gouvernementaux (FNF) ont tenté d'améliorer la disponibilité de crédit pour les groupes spécifiques (secteur informel, PME, retraités et déflatés, ...), mais le système est fragmenté et il y a peu ou pas d'informations concernant leur efficacité et leur rapport qualité-prix. L'imposition de plafonds de taux d'intérêt signifie que les emprunteurs à petite échelle / faible valeur / à haut risque ne sont pas commercialement attrayants pour les prêteurs formels, car ils ne peuvent pas facturer un taux d'intérêt qui couvre les coûts et les risques impliqués.

**Il existe plusieurs façons de gérer le risque de crédit.** Les banques et les IMF dépendent fortement des nantissements (principalement des garanties). Un fonds de garantie de crédit institutionnel (SOFIGIB) aide à compléter les garanties nécessaires à l'accès des MPME au crédit. L'information sur le crédit pourrait être utile, mais le bureau régional d'information sur le crédit (BIC) n'est pas encore pleinement opérationnel. Au niveau moins formel, des cautions solidaires sont souvent utilisées (un groupe de clients assume la responsabilité des remboursements de crédit d'un ou plusieurs membres du groupe qui seraient défaillants) ou des garanties sociales (connaissances personnelles et réputation au sein de la communauté) pour les prêteurs informels. L'utilisation du mobile money / téléphone mobile offre des

---

<sup>34</sup> Digital Financial Services



données qui peuvent être utilisées pour la notation de crédit. Enfin, l'assurance agricole peut soutenir le crédit aux agriculteurs ou organisations de producteurs.

**Améliorer les choix et les options de crédit est crucial.** Si l'emprunt auprès de sources informelles (par exemple, crédit marchand / fournisseur, famille et amis) peut être utile et flexible, il serait préférable que les consommateurs aient le choix entre des sources formelles ou informelles, afin de choisir l'option la plus appropriée (plutôt que d'avoir une gamme restreinte de choix). Une façon d'y parvenir consisterait à utiliser la fourniture de crédit par le biais des téléphones portables, en se basant sur les données d'utilisation du mobile money / téléphone mobile qui peuvent être utilisées pour la notation de crédit (voir la Note Complémentaire 3, en particulier l'encadré 3). Il est essentiel que ces produits soient exemptés des plafonds de taux d'intérêt existants, sinon ils ne seront pas viables. Par exemple, le produit de micro-crédit MoKash fourni via mobile money en Ouganda a un coût ("frais d'établissement") de 9% pour un prêt d'un mois.

Les actions proposées pour améliorer la fourniture de crédit sont présentées ci-dessous, chacune avec une brève justification :

**Tableau 9 : Éléments d'Action : Fourniture de crédit**

<b>Proposition</b>	<b>Justification</b>
Appuyer le développement du crédit via les téléphones cellulaires	Utiliser de «grandes bases de données», des algorithmes de notation de crédit et des chaînes de distribution de téléphones portables et de mobile money pour fournir des crédits accessibles et non garantis aux ménages à faible revenu et aux agriculteurs pour les investissements à petite échelle et la gestion des risques (par exemple, les dépenses médicales). Cela résulte généralement d'un partenariat entre un opérateur de mobile money (données), un établissement de crédit (banque ou MFI) et une société de technologie financière (fintech) (pour l'algorithme de notation de crédit). Le système fonctionne mieux s'il est combiné à un bureau d'information sur le crédit efficace. Il peut également être lié à un produit d'épargne.
Opérationnaliser le bureau d'information sur le crédit (BIC) [M]	Le bureau d'information sur le crédit (BIC) existe mais il est peu utilisé. Les règles du BIC indiquent que les fournisseurs de crédit sont tenus de déposer des données de crédit et de faire des contrôles sur les demandeurs de crédit avant de faire des prêts. Cela aidera à améliorer la qualité du crédit, à réduire les risques et la nécessité de compter sur les garanties pour le crédit. La conformité au BIC devrait constituer une partie du processus d'inspection in situ pour les banques et les IMF. La connectivité pour les communications avec le BIC en temps réel doit être améliorée. Afin de promouvoir l'utilisation du BIC et de résoudre les problèmes de son utilité limitée et du mauvais rapport qualité-prix, les frais pourraient être supprimés ou réduits pour une période initiale.
Développer des règles appropriées de protection des données [R]	S'assurer que les données du consommateur utilisées à des fins de crédit (bureau d'information sur le crédit, notation de crédit) sont protégées de manière appropriée.

Proposition	Justification
Réforme des exigences en matière de fonds propres pour les IMF [R]	Les IMF sont tenues de détenir des fonds propres équivalents à 15% de leurs actifs. Pour les banques, l'exigence en capital à détenir est relative aux prêts (c'est-à-dire actifs à risques et à hauteur de 9% selon Bâle II/III). La modification de l'exigence de fonds propres pour les IMF en les reliant aux prêts (plutôt qu'à tous les actifs) et en allégeant son poids réduirait la contrainte en fonds propres sur les IMF, qui constitue l'un des principaux obstacles à l'augmentation des prêts.
Renforcer les IMF par la consolidation et les regroupements	Le secteur des IMF est très fragmenté et caractérisé par une gestion médiocre, de petites institutions et l'absence d'économies d'échelle permises par les réseautages. Des IMF plus importantes surmonteraient plus facilement certains problèmes de gestion et devraient être plus résilientes. La plupart des IMF sont des organisations mutuelles et ont tendance à résister à l'idée de regroupements (fusion, réseautage, ...). Le Ministère de tutelle, via la DSC devrait inciter au regroupement des IMF.
Promouvoir l'utilisation du statut de SA par les IMF	Les IMF peuvent être des coopératives (mutuelles), des associations ou des Sociétés Anonymes (SA). Les SA peuvent avoir des systèmes de gouvernance fiables et efficaces et lever plus facilement des capitaux ; de ce fait, les nouvelles IMF devraient être encouragées à adopter ce statut.
Améliorer la qualité des prêts des IMF et utiliser le mobile money comme canal pour les remboursements de prêts	Les IMF doivent accorder plus d'attention à la qualité des crédits qu'elles font, en adoptant des règles strictes en matière de prêts et en développant des efforts plus soutenus pour assurer de bons remboursements. L'utilisation du mobile money comme canal de remboursement réduirait les coûts des recouvrements et fournirait également un mécanisme pour les rappels d'échéances.
Évaluer l'impact et l'efficacité des fonds Gouvernementaux (FNF)	Évaluer les fonds Gouvernementaux en vue d'en réduire la fragmentation, promouvoir leur rentabilité et durabilité, et renforcer leurs liens avec les autres institutions financières (notamment les IMF (refinancements, co-financements, ...)).
Examiner les limites des taux d'intérêt bancaires / des IMF	Les plafonds des taux de prêts peuvent sembler bénéfiques pour les consommateurs ; mais ils peuvent entraîner une offre restreinte de crédit, ainsi que des banques et des IMF plus faibles car elles ne peuvent pas facturer les risques et les coûts réels liés à l'octroi de crédit.
Étendre les garanties de crédit aux MPME	SOFIGIB semble fournir un modèle efficace des garanties des prêts et autres prestations de sécurisation des prêts qui pourrait être étendu, avec des ressources supplémentaires.
Développer des registres d'actifs et de garanties électroniques (en ligne)	Des registres électroniques / en ligne pour les terrains, les biens immobiliers et mobiliers faciliteraient l'enregistrement des garanties (pour le crédit).

Proposition	Justification
Exempter les produits de microcrédit numérique (digital) des plafonds sur les taux d'intérêt (R)	Les produits de prêt à petite échelle non garantis ne seront pas viables si les plafonds existants sur les taux débiteurs sont appliqués.

NB : Réglementation [R] / Mise en œuvre [M]

### 6.3 Améliorer l'Accessibilité et Elargir l'Utilisation de Services Financiers Numériques / Digitaux (SFN/DFS)

Les paiements sont un vecteur clé vers d'autres produits financiers (par exemple, paiement des primes d'assurance, transferts d'argent, remboursement de prêts). Sous la forme de transactions (pour l'achat de biens et services), ils pourraient être largement utilisés. Au Burkina Faso, il y a une forte tendance au numéraire pour les transactions et les transferts d'argent, plutôt que d'utiliser la banque, l'IMF ou le mobile money (MM).

Le mobile money offre une potentialité de transactions moins coûteuses et plus pratiques, mais il est lent à prendre de l'ampleur en matière de paiement des biens et services. Outre les avantages offerts pour les transactions individuelles, il offre également la potentialité de nouveaux canaux de distribution des paiements Gouvernementaux (G2P), par exemple les pensions, subventions. Il en est de même pour les paiements du citoyen et des entreprises à l'Etat (taxes, impôts, frais médicaux, diverses prestations de services publics). Les données d'utilisation (par exemple MM, crédit téléphonique) aident également à capitaliser des données financières fournissant des orientations pour débloquer d'autres produits (par exemple, crédit).

Les services financiers numériques (SFN) sont bien plus que des transactions à travers le mobile money. Les SFN ont été largement développés en Afrique de l'Est et sont utilisés pour fournir des produits de micro-assurance, de micro-épargne et de microcrédit ainsi que des produits de base pour les transferts d'argent et les paiements. Cela résulte généralement de joint-ventures entre une institution financière (banque / IMF / compagnie d'assurance) et un fournisseur de mobile money. Les produits à succès d'épargne et de crédit liés de l'Afrique de l'Est sont particulièrement intéressants, notamment M-Shwari (Kenya, lancé en 2012), M-Pawa (Tanzanie, 2014) et Mo-Kash (2016). Ce dernier permet des micro-épargnes avec des montants aussi petits que 50 UGX (8 FCFA, 0,01 USD) et des emprunts de l'ordre de 3 000 à 1 million UGX (460 - 150 000 FCFA, 0,81 - 270 USD)<sup>35</sup>.

Une évolution vers les services numériques peut également contribuer à améliorer l'efficacité des institutions financières, y compris les banques (qui y sont déjà engagées) et les IMF (qui ont besoin d'accompagnement et d'incitations pour s'investir dans ce domaine).

Les éléments d'action proposés pour améliorer les services financiers digitaux sont présentés ci-dessous, chacun avec une brève justification.

<sup>35</sup> UNCDF (2017) UNCDF (2017) Étude de cas. Perturber le marché de l'épargne et du crédit en Ouganda : l'histoire de MoKash.

**Tableau 10 : Éléments d'Action : Services Financiers Digitaux**

<b>Actions</b>	<b>Justification</b>
Étendre la couverture du réseau des OTM (voix / SMS / données) aux zones mal desservies, en utilisant des subventions du fonds Universel de l'UIT <sup>36</sup> créé à cette fin	On relève des lacunes dans la couverture de la voix et des données du réseau mobile qui restreignent la possibilité de déployer largement les services financiers digitaux. Pourtant il existe un fonds à l'échelle internationale (fonds d'Accès au Service Universel de l'UIT) auquel l'Etat Burkinabé cotise annuellement et qui peut être mis à contribution pour résorber ces lacunes. Il permet en effet de subventionner la fourniture de services mobiles dans les zones mal desservies, et il devrait être activement utilisé à cette fin.
Utiliser pleinement le potentiel de mobile money et plus généralement les services financiers digitaux, afin de réduire les coûts de prestation des services financiers et en améliorer l'accès	L'accès aux services financiers traditionnels est limité par les prix (qui peuvent être élevés pour les adultes à faible revenu) ; les coûts des transactions (qui compromettent la viabilité des produits de faible valeur) ; et des réseaux de distribution physique limités. Le mobile money peut aider à réduire les prix (par conséquent, améliorer l'accessibilité financière), améliorer la viabilité des produits destinés aux consommateurs à faible revenu (en réduisant les coûts de transaction), et surmonter les limites des réseaux physiques de distribution.
Transférer les modes de paiements Gouvernementaux (G2P – p.e. pensions, subventions) vers les canaux mobiles	L'utilisation du Mobile Money (MM) pour les paiements Gouvernementaux contribue à réduire les coûts de distribution et fournit également un noyau d'activités commerciales qui peuvent contribuer à rendre attractif le développement de réseaux d'agents de MM. Il apporte également de nouveaux clients sur les plateformes numériques.
Encourager les paiements d'impôts et des taxes (P2G) via Mobile Money	Le Mobile Money peut faciliter et réduire le coût du paiement de petits impôts, encourageant ainsi la conformité fiscale et l'élargissement de l'assiette de l'impôt.
Encourager l'utilisation du mobile money en tant que produit d'épargne accessible	Cela élargirait la gamme de produits d'épargne à la disposition de la population, notamment celle qui n'a pas facilement accès aux banques et aux IMF ; cela offrirait un produit formel à la population dépendante des canaux informels.
Permettre le paiement des intérêts sur l'épargne par MM [R]	Cela rendra plus attractif le MM comme produit d'épargne.
Développer les services de paiement par MM pour l'achat de biens et services (par exemple dans les magasins de détail)	Le MM est principalement utilisé pour les transferts d'argent, pour les transactions en numéraires (dépôt / retrait) et les paiements (achat de biens et services). Encourager l'utilisation du MM pour les paiements finaux réduira la demande d'espèces (et les risques y afférents).
Étendre les réseaux d'agents MM et améliorer les liquidités à leur disposition	L'utilisation du MM reste dépendante des services de dépôt / retrait fournis par les agents. Cependant, les réseaux d'agents sont limités, en particulier dans les zones rurales. Aussi, les agents doivent fréquemment rééquilibrer les liquidités et l'argent électronique pour ne pas manquer de liquidités (ce qui les empêche de faire des

<sup>36</sup> Union internationale des télécommunications

Actions	Justification
	transactions). On a besoin de courtiers (en espèces et en monnaie électronique) pour soutenir les liquidités des agents.
Encourager les liens entre les prestataires de services financiers et d'autres institutions	Les banques, les IMF, les OTM, les assurances, les sociétés de technologie financière (FINTECH) et les groupes informels devraient travailler ensemble pour le développement de produits, les canaux de paiement et le partage d'informations.
Utiliser l'expérience Est-africaine de DFS	Divers produits DFS ont été développés en Afrique de l'Est, notamment la micro-assurance numérique et l'assurance contre les intempéries. Des exemples clés de produits d'épargne et de crédit combinés également. Il faut s'en inspirer pour développer des produits similaires au Burkina
Développer des produits MM en partenariat avec des fournisseurs de crédit et des compagnies d'assurance	Le MM fournit un mécanisme de paiement à faible coût qui viabilise des produits qui seraient autrement limités par des coûts de transaction élevés (par exemple, les recouvrements répétés de primes d'assurance de faibles montants ou les remboursements de prêts). Cette option permet de viabiliser la fourniture de tels produits aux clients à faible revenu.
Développer des applications numériques pour les groupes villageois semi-formels, et encourager les liens entre les groupes villageois et les banques / IMF, etc.	Des applications simples peuvent être développées pour permettre aux groupes villageois d'épargne et de crédit (par exemple les VSLA et les SILC soutenus par des ONG) d'avoir recours au DFS pour gérer leurs finances. Les groupes informels (tontines ou Associations Villageoises d'Epargne et de Crédit (AVEC) jouent un rôle important dans la mobilisation des épargnes des ménages ruraux à faible revenu, ainsi que dans l'octroi de crédit. En associant les tontines aux institutions financières formelles (comme les IMF ou les banques) ou en utilisant le MM pour effectuer des paiements, des dépôts et des retraits, les fonds détenus par les tontines seront plus sécurisés et donneront aux membres des tontines l'opportunité de constituer des relations financières formelles avec les institutions financières, pour avoir éventuellement un meilleur accès au financement.
S'assurer que les opérateurs non OTM ont un accès complet aux codes USSD [R]	L'accès aux codes USSD est essentiel pour la fourniture de services financiers via la téléphonie mobile. Les OTM doivent être tenus de fournir un accès rapide aux codes USSD à des tiers, même si cela entraîne une concurrence avec leurs propres produits et services.
Encourager l'interopérabilité	Encourager l'interopérabilité entre les prestataires de services financiers (banques, IMF, MM) afin de favoriser les transactions financières entre plateformes.
Améliorer la compréhension du MM chez les adultes et les détaillants.	La résistance à l'utilisation du mobile money et la préférence du numéraire, en raison d'une compréhension insuffisante des avantages du MM, réduit la possibilité pour le mobile money de remplacer les liquidités.
Élaborer un protocole d'accord entre ARCEP et BCEAO sur la répartition des responsabilités de supervision des OTM [R]	L'ARCEP réglemente les opérateurs de réseaux mobiles tandis que la BCEAO réglemente la fourniture de services de mobile money par les OTM. Il serait utile que la répartition des responsabilités

Actions	Justification
	réglementaires soit clarifiée par un protocole d'accord entre les deux régulateurs (conformément aux meilleures pratiques internationales).
Envisager des façons d'utiliser les données OTM / MM pour lancer d'autres produits financiers (par exemple, les données utiles pour la notation de crédit)	L'utilisation du service MM et OTM génère de grandes quantités d'informations et de données sur les achats et l'utilisation de crédits téléphoniques, l'utilisation de mobile money, etc., ce qui contribue à constituer un bilan des transactions financières pour les particuliers et les PME
Autoriser les entreprises privées non bancaires à fournir des services de paiement.	Actuellement, seules les banques, les IMF et les OMM peuvent fournir des services de paiement (avec la BCEAO). Les autres prestataires de services de paiement (par exemple, les opérateurs de transfert d'argent) doivent s'associer avec des banques. Le secteur privé devrait être autorisé à fournir des services de paiement et de commutation sous licence de la BCEAO.
Développer un cadre juridique pour les signatures / contrats électroniques	Une loi visant à fournir la base juridique de la passation de marchés électroniques aiderait à clarifier les incertitudes et à fournir la base pour l'acquisition de produits financiers numériques.
Envisager la création d'un fonds d'incitation à l'innovation numérique	Dans certains pays, des fonds d'innovation ont été utilisés pour financer le développement de projets innovants (souvent sur la base du Fonds d'encouragement, où différents projets sont en compétition pour obtenir un financement). Les partenaires techniques et financiers pourraient être approchés pour financer un tel mécanisme

#### 6.4 Améliorer les Disponibilités en Financement Agricole

L'agriculture a des besoins financiers spécialisés, par exemple le financement des cultures saisonnières, à travers l'approche par chaînes de valeurs. Elle est également soumise à des types particuliers de chocs, comme la sécheresse. En outre, les agriculteurs forment un grand groupe au Burkina Faso et l'agriculture est le plus grand secteur contributeur au PIB, mais les agriculteurs sont mal desservis financièrement, notamment en ce qui concerne l'accès au financement formel. Leurs besoins financiers étant à la fois spécifiques et spécialisés, ils demandent des types de services financiers particuliers, plutôt que des services bancaires généralistes. Compte tenu de leur localisation rurale et dispersée, la fourniture de services financiers aux agriculteurs peut s'avérer difficile et coûteuse, alors que l'utilisation des services financiers numériques et du mobile money peut contribuer à réduire les coûts et à améliorer l'accessibilité. Les risques de fournir des crédits aux agriculteurs sont élevés, compte tenu de leurs revenus relativement faibles et instables, et des méthodes spécifiques sont nécessaires pour gérer ces risques. Il y a également des craintes qui sont émises sur le fait que les taux d'intérêt du crédit agricole sont trop élevés.

Les éléments d'action proposés pour améliorer les financements agricoles sont présentés ci-dessous, chacun avec une brève justification.

**Tableau 11 : Éléments d'Action : Financement agricole**

<b>Éléments d'Action</b>	<b>Justification</b>
Utiliser les organisations paysannes (OP) agricoles comme canaux de distribution de crédit	Les banques sont plus susceptibles de prêter aux organisations (à la fois agricoles et d'élevage) plutôt qu'aux agriculteurs individuels, car les coûts et les risques sont moins élevés. Les coopératives peuvent prendre une partie du risque en rétrocédant des prêts à des agriculteurs individuels.
Développer un financement spécialisé des chaînes de valeurs agricoles, par exemple basé sur le warrantage et lié à l'assurance	Les caractéristiques du crédit agricole sont différentes de la plupart des autres formes de crédit et exigent une conception spécialisée. Une option couramment utilisée ailleurs est le recours au crédit warrantage (les denrées agricoles stockées dans des entrepôts sécurisés peuvent servir de garanties pour rassurer le prêteur). La disponibilité de l'assurance agricole peut également réduire les risques pour les prêteurs.
S'appuyer sur les cas de réussite de finance agricole et les partager / diffuser	Les réussites obtenues par la fourniture de financement agricole (par exemples, la chaîne de valeur coton (cotton VC), les organisations d'éleveurs de bétail, les produits d'assurance agricole de PlaNet Guarantee), ... devraient être capitalisées, adaptées et dupliquées dans d'autres chaînes de valeurs.
Développer une assurance agricole météo (aléas climatiques) dans un format approprié (d'une grande échelle à une petite échelle)	La sécheresse est le principal risque auquel sont confrontés les agriculteurs, et, dans une moindre mesure, les inondations dans certaines zones ; la disponibilité de produit d'assurance agricole pour gérer ces risques agricoles contribuerait à renforcer la sécurité financière dans le financement de l'agriculture.
Développer des produits d'assurance appropriés pour les éleveurs	Les éleveurs ont des risques et des besoins spécifiques assez différents de ceux des agriculteurs.
Améliorer la couverture des réseaux de téléphonie mobile et de mobile money dans les zones rurales pour permettre la fourniture de services financiers digitaux	Les services financiers numériques mobiles devraient constituer un canal important pour fournir des services financiers peu coûteux aux agriculteurs et autres dans les zones rurales (épargne, prêts, assurances, paiements, subventions, etc.). Toutefois, cela requiert une couverture plus étendue des réseaux mobiles (en particulier des données) et des réseaux d'agents de mobile money.
Développer une infrastructure appropriée pour les chaînes de valeur agricoles, et comprenant les magasins et les moyens de transport	Cela contribuera à réduire les pertes post récoltes, facilitera les transferts physiques des intrants agricoles, des produits agricoles, ... et augmentera les revenus des agriculteurs.
Développer l'éducation financière des agriculteurs afin d'améliorer leur compréhension des services et des problèmes financiers	Les agriculteurs ont un faible niveau d'instruction et de compréhension financière, et utilisent peu les produits financiers formels.
Utiliser le mobile money pour les paiements Gouvernementaux aux agriculteurs	Cela contribuera à réduire les coûts de transaction et intégrera les agriculteurs dans le système financier formel.

<b>Éléments d'Action</b>	<b>Justification</b>
Plus généralement, digitaliser les paiements dans les chaînes de valeurs agricoles pour réduire les coûts de transaction	Cela permettra de réduire les coûts de transaction et de disposer d'une traçabilité des transactions financières utiles pour prendre la décision d'octroyer ou non le crédit aux emprunteurs.
Veiller à ce que les subventions soient ciblées et axées sur la durabilité	Veiller à ce que les subventions pour la fourniture de services financiers (par exemple les subventions sur les primes d'assurance agricole, les bonifications de taux d'intérêt) soient limitées dans le temps et axées sur une échelle évolutive, la durabilité et la non dépendance
Bonification des taux d'intérêt du crédit agricole	Évaluer les coûts des bonifications potentielles de taux d'intérêt pour le crédit agricole, et examiner comment cela pourrait fonctionner sur une base ciblée, et les options de financement potentielles

## 6.5 Améliorer la Gestion des Risques pour les Clients Fiables

De nombreuses personnes sont exposées à des dépenses de santé imprévues ou des chocs agricoles (sécheresses, inondations, ...), qui ont été identifiés comme les risques les plus courants auxquels les adultes sont confrontés. De tels chocs peuvent conduire à la pauvreté (en raison de dépenses supplémentaires et de revenus réduits) si la capacité de gestion des risques est faible ou si les ménages entament leurs activités économiques dans une position financièrement difficile.

Il existe diverses façons de gérer les risques, par le biais de produits d'assurance, d'épargnes (qui fournissent un amortissement financier pouvant être utilisé en cas d'urgence) ou l'accès au crédit (en particulier, le crédit auquel on peut accéder rapidement pour faire face à des imprévus).

Il existe peu d'assurance formelle en dehors du groupe-cible des employés formels. Cela est en partie dû à une insuffisance de compréhension et de sensibilisation sur l'assurance. Il y a également une insuffisance d'application (par exemple, les véhicules 4 roues ne sont pas souvent assurés, bien que l'assurance automobile soit obligatoire). EN matière de gestion des risques, l'informel joue un rôle important, en particulier dans les groupes de solidarité villageois. Malheureusement, cette solidarité est limitée (cas des grands chocs) et il y a eu peu d'innovation dans l'assurance, (ex : produits de micro-assurance spécifiques) et les liens avec d'autres prestataires de services financiers.

Les éléments d'action proposés pour améliorer la capacité de gestion des risques des acteurs sont présentés ci-dessous, chacun avec une brève justification.

**Tableau 12 : Éléments d'Action : Gestion des risques**

<b>Éléments d'action</b>	<b>Justification</b>
Développer des produits financiers pour faire face aux principaux risques - santé et sécheresse	Les principaux risques auxquels sont confrontés les adultes burkinabés sont les risques / coûts de la santé et la sécheresse. Il n'y a pas de produit d'assurance spécialisé dans ces domaines. Les compagnies d'assurance doivent envisager de développer des produits appropriés, pertinents pour les ménages à faible revenu.



<b>Éléments d'action</b>	<b>Justification</b>
Mettre l'accent sur les produits de micro-assurance, distribués via les réseaux mobiles	Il existe une disposition réglementaire pour la micro-assurance (avec une licence distincte) mais aucune licence de ce type n'a encore été délivrée (en partie parce que les conditions de commercialisation ne sont pas favorables aux compagnies d'assurance). Les produits de micro-assurance (les valeurs assurées et les primes sont de faible valeur) conviennent particulièrement bien aux ménages à faible revenu, et doivent être développés par les compagnies d'assurance. L'utilisation de mobile money comme plateforme de paiement aide à surmonter le problème des coûts de recouvrement élevés des primes lorsque celles-ci sont de faible valeur et fréquentes. La reconnaissance officielle des contrats digitaux (signature électronique) favorisera également le développement de ce produit
Améliorer l'accès au crédit d'urgence	L'accès rapide au crédit est un important outil de gestion des risques. L'utilisation de plateformes de mobile money pour un accès rapide au crédit facilitera cette tâche.
Développer des 'produit d'assurance-vie adapté' aux personnes à faibles revenus	Il existe un large recours aux "assurances" informelles pour les dépenses funéraires par le biais des groupes de solidarité villageois. Cela suggère que des produits formels offrant des bénéfices similaires ou plus, avec des contributions de primes de faible valeur, payables via mobile money, pourraient être attractifs.
Appliquer les réglementations en matière d'assurance [M]	L'assurance obligatoire des véhicules 4 roues est un des principaux contributeurs aux chiffres d'affaires des compagnies d'assurance au Burkina Faso, mais la loi y relative n'est pas efficacement appliquée. L'application de cette loi permettrait de gérer plus efficacement les risques liés aux accidents, de renforcer la base financière des compagnies d'assurance et de soutenir ainsi le développement de nouveaux produits.
Collaborer avec les OTM / fournisseurs de Mobile Money	Le mobile money est susceptible d'être le canal le plus efficace pour recouvrer les paiements de primes pour les produits d'assurance mobile (en raison des faibles coûts de transaction) et également un canal important pour la vente / commercialisation des produits, l'acceptation de réclamations et la réalisation des paiements. Les compagnies d'assurance doivent collaborer avec les fournisseurs de mobile money pour développer les produits appropriés.
Développer des produits groupés (par exemple, une assurance maladie combinée avec les crédits de communication téléphonique)	Le manque de compréhension de l'assurance rend les personnes réticentes à contracter directement une assurance. Si elle est combinée avec d'autres produits, cette résistance peut être réduite / minimisée.

<i>Éléments d'action</i>	<i>Justification</i>
Promouvoir l'éducation financière en matière d'assurance et de gestion des risques	Le manque de compréhension de l'assurance et de la gestion anticipative des risques peut exposer les ménages à des risques excessifs. L'éducation financière peut aider à fournir aux gens l'information et la compréhension en vue d'une gestion des risques plus efficace.
Autoriser l'inscription électronique des polices d'assurance [R]	La distribution de l'assurance via les téléphones cellulaires et le paiement via mobile money nécessitent l'inscription électronique aux polices d'assurances pour être légalement valides. Ceci est particulièrement important pour la micro-assurance. Les projets de réglementation des polices électroniques en cours d'élaboration doivent être finalisés.
Encourager l'épargne pour gérer les risques	L'accumulation d'épargne peut être un outil important pour gérer les risques et faire face à des chocs imprévus. Par conséquent, les politiques visant à encourager l'épargne contribueront à la gestion des risques, y compris, par ex. le paiement des intérêts sur les comptes de mobile money.

## 6.6 Éléments Transversaux

Un certain nombre de questions sont transversales, en ce sens qu'elles concernent la totalité ou la plupart des domaines prioritaires ci-dessus et contribuent à soutenir l'inclusion financière en général. Les quatre questions transversales sont :

- Education financière et protection du consommateur
- Groupes informels d'épargne et de crédit
- Réglementation et supervision
- Groupes défavorisés : femmes, jeunes, PME et zones rurales.

### Education Financière et Protection du Consommateur

Bon nombre des mesures susmentionnées ne seront efficaces que si des mesures complémentaires sont prises pour améliorer l'éducation financière et pour mettre en place de meilleurs mécanismes de protection des consommateurs.

- Étendre largement l'éducation financière, en particulier pour l'assurance, le mobile money et la gestion du crédit, à travers les écoles et les organisations communautaires. Les groupes villageois d'épargne et de crédit soutenus par les ONG incluent l'éducation financière et fournissent des conseils importants sur ce qui est recommandé ;
- Utiliser des approches innovantes pour l'éducation financière (basées sur des images et des approches vocales via la digitalisation), reflétant le fait que certains adultes ne sont pas alphabétisés ;
- Améliorer les dispositions pour que les institutions financières divulguent le coût des services, les risques de sanctions, etc. (transparence) ;
- Exiger que les prestataires de services financiers disposent de procédures de réclamation pour les clients.

## Épargne Informelle et Groupes de Crédits

Les groupes informels d'épargne et de crédit soutenus par des ONG telles que PLAN et CRS ont apporté une contribution importante à l'extension des services financiers aux consommateurs à faible revenu dans les zones rurales. Le noyau est généralement un système de groupe d'épargne, élargi pour inclure les prêts à court terme provenant de l'épargne collective accumulée, et dans certains cas, un «fonds social» qui fournit un régime d'assurance simple. Ils représentent une extension semi-formelle des "tontines" qui ont traditionnellement existé dans de nombreux villages. Bien qu'ils soient connus pour être couronnés de succès, il existe une certaine incertitude quant à la viabilité à long terme de ces programmes une fois que le soutien des ONG s'arrête (généralement après deux ans).

Les éléments d'action pour développer ces réussites sont les suivants :

- Evaluer les expériences des groupes villageois d'épargne et de crédit (VSLA) existants et soutenus par les ONG pour identifier les défis de leur durabilité à long terme (après l'appui des ONG) et les contraintes à l'expansion ;
- Tirer leçons et capitaliser sur les réussites identifiées afin de standardiser les cas de succès et faciliter leur duplication ;
- Étendre la couverture des VSLA aux zones non encore touchées, à travers les ONG existantes ou nouvelles ;
- Établir des liens avec des institutions financières formelles (mobile money, IMF) ;
- Utiliser le mobile money pour collecter les dépôts et pour stabiliser l'épargne ;
- Autoriser les groupes VSLA à ouvrir des comptes dans les IMF
- Développer des applications smartphone spécifiquement pour les VSLA.

Cela sera encore renforcé par l'extension de la couverture du réseau mobile (en particulier la couverture des données 3G) et des réseaux d'agents de MM.

## Réglementation et Surveillance

Un certain nombre d'éléments d'action ont été identifiés ci-dessus qui impliquent des changements au niveau de la réglementation ou de la supervision des services financiers. Certains d'entre eux sont nationaux, tandis que d'autres sont au niveau régional (où la BCEAO et la CIMA sont les autorités de régulation). Les changements réglementaires qui favoriseraient l'inclusion financière sont les suivants :

*Finaliser ou modifier les lois et règlements pour permettre ce qui suit :*

- Signature électronique pour les polices d'assurance
- Paiement des intérêts sur les comptes d'épargne de MM
- Utilisation d'agents tiers par les banques et les IMF (importants dans les domaines où les activités sont insuffisantes pour justifier l'ouverture d'agences physiques)
- Micro-prêts à fournir sans être soumis à des plafonds de taux d'intérêt
- Groupes informels pouvant ouvrir des comptes dans des institutions réglementées

L'interdiction des paiements d'intérêts sur les dépôts de mobile money réduit la gamme de produits d'épargne disponibles, en particulier pour les clients à faible revenu. Les comptes de mobile money peuvent, en principe, fournir une facilité d'épargne pratique, accessible et peu coûteuse, adaptée en particulier aux adultes non bancarisés ni membres d'IMF, notamment en zones rurales, où l'accès aux institutions de financement est réduit. Permettre aux opérateurs de mobile money de payer des intérêts sur les dépôts d'épargne permettrait d'accroître l'attrait de ces comptes pour les ménages à faible revenu et d'augmenter la gamme

des options d'épargne qui leur sont offertes. Il fournirait également un produit formel pour ceux qui ne peuvent compter que sur des canaux informels.

*Rendre opérationnel le dispositif d'assurance des dépôts pour les banques et les IMF*

*Réviser les règles de fourniture de crédit via mobile money pour permettre aux opérateurs de mobile money d'offrir des produits de crédit directement ou en collaboration avec des banques ou des IMF*

*Appliquer effectivement les règles d'assurance (notamment pour l'assurance obligatoire des véhicules), ainsi que les règles d'adéquation des fonds propres des banques / IMF (bien que celles-ci dussent être révisées de manière à les alléger)*

*Améliorer la capacité de supervision des IMF (DSC) et des assurances (DNA) pour permettre des visites de supervision plus fréquentes et soutenir la soumission plus fréquente de données financières par les institutions réglementées*

*Réviser (alléger) les règles d'adéquation des fonds propres pour les IMF (ainsi que les autres ratios liés aux fonds propres)*

*Assurer que les opérateurs non-OTM aient un accès direct aux codes USSD*

*Gérer l'impact des réglementations anti-blanchiment d'argent (LAB / CFT) afin qu'elles ne constituent pas un obstacle à l'inclusion financière des ménages à faible revenu. Par exemple, il existe diverses approches novatrices pour fournir des informations sur l'emplacement physique des ménages qui n'ont pas d'adresse officielle<sup>37</sup>. Il faut également faire preuve de souplesse en ce qui concerne la façon dont les adultes peuvent s'identifier, en soutenant les efforts visant à améliorer l'attribution et l'adoption des cartes d'identité nationales. Les cartes d'identité nationales peuvent contribuer significativement à accroître l'inclusion financière, en facilitant l'identification du client (pour la conformité KYC), l'ouverture de compte dans les institutions financières et le maintien d'informations correctes sur le crédit.*

Il est également nécessaire de gérer l'impact des réglementations de Bâle II / III pour les banques, afin de s'assurer qu'elles ne rendent pas indûment l'accès au financement plus difficile pour les MPME en particulier.

Enfin, la BCEAO devrait examiner si les plafonds de taux d'intérêt limitent l'accès au crédit pour les emprunteurs à plus haut risque. L'imposition de taux d'intérêt et de plafonds fait qu'il est difficile pour les banques et les IMF de fixer correctement le prix du crédit, en tenant compte des coûts effectifs pour la fourniture de crédit et des risques de crédit associés. Les IMF en particulier devraient être en mesure de pratiquer des taux d'intérêt plus élevés. Les plafonds de taux d'intérêt ne devraient pas s'appliquer au microcrédit, où les coûts d'intermédiation sont particulièrement élevés.

### **Groupes Défavorisés : Femmes, Jeunes, MPME et Zones rurales**

La discussion ci-dessus sur les lacunes et les opportunités se concentre sur l'amélioration de la fourniture de services et produits financiers, par l'innovation, l'amélioration des infrastructures et la réforme réglementaire, afin de combler certaines des lacunes identifiées

---

<sup>37</sup> Par exemple, *what3words.com* a « divisé le monde en une grille de carrés de 3m x 3m et a assigné à chaque carré une adresse unique de 3 mots : n'importe qui peut trouver n'importe quel endroit avec précision et le partager plus rapidement, plus facilement et avec moins d'ambiguïté que tous les autres systèmes d'adressage ».

entre l'offre et la demande des différents groupes-cibles. Dans cette section, nous expliquons comment certaines des interventions proposées auront un impact sur les groupes prioritaires identifiés sur le plan national. Ceux-ci comprennent les MPME (moyennes, petites et micro-entreprises), les jeunes, les femmes, et les zones rurales.

Un grand nombre des mesures susmentionnées visent à réduire les coûts des services financiers et à améliorer l'accès (en particulier pour les produits formels), ce qui, par définition, profiterait à ceux qui sont marginalisés et / ou exclus de l'accès. L'approche du MAP consiste à identifier et préconiser des réformes qui amélioreront l'accès et la fourniture de produits et de services financiers pour répondre aux besoins des exclus, plutôt que la fourniture de produits particuliers à des groupes spécifiques seulement. Par exemple, améliorer l'accès au mobile money en élargissant la portée du réseau d'agents améliorera l'accès aux services financiers pour les habitants des zones rurales (qui sont majoritairement des femmes et des pauvres) ; l'amélioration de la disponibilité de produits financiers agricoles profitera aux agriculteurs (et donc aux zones rurales) ; tandis que l'ouverture de l'accès à l'épargne et au microcrédit via le mobile money favorisera leur accès par les MPME à la fois formelles et informelles. Nous illustrons ci-dessous comment les actions recommandées auront un impact sur certains groupes prioritaires.

**Autonomie des femmes** : les femmes sont représentées de manière disproportionnée dans des groupes-cibles prioritaires (personnes à charge, agriculteurs, PME informelles) de sorte que les mesures visant à satisfaire les besoins de ces groupes-cibles vont bénéficier aux femmes. Pareillement, les femmes sont plus dépendantes que les hommes des services financiers informels. Par conséquent, des mesures visant à améliorer l'accès formel ou établir des passerelles entre l'informel et le formel bénéficieront particulièrement aux femmes.

- Accès aux produits de la micro-assurance (surtout pour la santé) ;
- Accès aux crédits d'urgence, y compris par le biais des téléphones cellulaires / mobile money ;
- Augmenter la couverture de la téléphonie mobile et du réseau de données ;
- Étendre la présence des agents de mobile money au-delà des grands centres urbains ;
- Autoriser le paiement d'intérêts sur les soldes de mobile money et encourager l'utilisation du mobile money comme un produit d'épargne accessible ;
- Développer des programmes d'éducation financière.

**MPME** : les mesures visant à améliorer l'accès au crédit aideront les MPME autant que les mesures visant à améliorer l'efficacité du système de paiement. Les mesures suivantes sont d'une importance particulière :

- Améliorer le fonctionnement du Bureau d'Information sur le Crédit (BIC) et établir un Système d'Assurance-Dépôt fonctionnel ;
- Renforcer la viabilité financière des IMF (en tant que fournisseurs de crédit aux MPME), permettra d'augmenter l'accès des IMF au refinancement bancaire et de lever les contraintes sur le crédit ;
- Évaluer les opérations des différents fonds Gouvernementaux (FNF) (permettra une fourniture plus efficace de systèmes de crédit ciblés).

**Jeunes** : les jeunes ont un accès particulièrement important aux téléphones cellulaires et le développement de services financiers numériques par le canal du téléphone mobile leur sera particulièrement bénéfique :

- Combiner les produits (par exemple assurance vendue avec les crédits de communication téléphonique) ;

- Augmenter la couverture du réseau de téléphonie mobile et du réseau de données ;
- Autoriser le paiement d'intérêts sur les soldes de mobile money et encourager l'utilisation de mobile money comme un produit d'épargne accessible ;
- Permettre l'accès au micro-crédit par le biais de plateformes de mobile money.

**Zones rurales** : bon nombre des éléments d'actions proposés ici bénéficieront spécifiquement aux zones rurales, qui représentent la majorité de la population du Burkina Faso. Cependant, les ménages ruraux sont également pauvres, et il peut ne pas être suffisant de s'appuyer sur des développements impulsés par le marché pour leur fournir des services financiers adéquats (des produits financiers nécessaires aux pauvres peuvent ne pas être financièrement rentables pour les prestataires de services financiers). Certains développements associés des infrastructures (par exemple l'amélioration de la couverture des données 3G) aideront à repousser les limites de ce qui est commercialement réalisable. Néanmoins, le soutien à la fourniture de services financiers là où cela n'est pas commercialement possible restera également important, en particulier pour les ménages ruraux / agricoles pauvres. Cela peut inclure des subventions pour la fourniture d'une assurance agricole et d'une infrastructure agricole (par exemple des entrepôts) ; les taux d'intérêt bonifiés sur le crédit (par exemple sur les fonds Gouvernementaux ou les IMF) ; des subventions pour le déploiement des réseaux 3G (provenant du fonds Universel pour les zones mal desservies) ; et le soutien à l'extension des systèmes VSLA aux zones où ils ne sont pas présents. Il sera particulièrement important de soumettre ces programmes de subventions à une évaluation régulière, afin de pouvoir suivre leur impact et leur rentabilité, et de s'assurer qu'ils atteignent les groupes-cibles souhaités. Il n'est pas évident que les projets de création de nouvelles banques (par exemple une banque agricole et une banque postale) soient les moyens les plus appropriés pour combler les lacunes de l'inclusion financière, ils pourraient être très coûteux et saper la stabilité du système bancaire.

## 7. Note Complémentaire 1. Segmenter le Marché : Groupes-cibles

### 7.1 Introduction : Distinction des Groupes-cibles

**Les différents types de consommateurs ont des comportements et des besoins différents en matière de services financiers**, ce qui aboutit à différents résultats économiques réels. Par conséquent, des approches politiques systématiquement différentes doivent être adoptées. Le MAP génère des données qui permettent la désagrégation de la population adulte en segments distincts et sous-segments avec différents profils, besoins, comportements et utilisation des services financiers. La compréhension des caractéristiques intrinsèques et des différences entre les marchés cibles permet une compréhension plus détaillée des besoins en services financiers des différents segments. Lorsque l'analyse ciblée au niveau du marché est rapprochée à l'offre, une image multidimensionnelle est créée pour aider les décideurs politiques à formuler une feuille de route ciblée sur les priorités financières permettant d'atteindre les principaux objectifs sectoriels et nationaux. Les analyses MAP montrent que la segmentation par rapport aux principales sources de revenus est parfaitement en cohérence avec le revenu potentiel, le mode de vie et les besoins en services financiers.

**De ce fait, cette sous-section se concentre sur la dynamique liée à l'adoption et à l'utilisation des services financiers par les différents marchés cibles**, influencée par des paramètres économiques, notamment les revenus<sup>38</sup>. La source principale de revenu mesure le niveau et la régularité du revenu, tous deux constituent des indicateurs clés pour déterminer si une personne satisfait aux exigences pour être un client durable des services financiers. Les segments de marché sont des groupes de personnes suffisamment différents les uns des autres, ayant cependant des caractéristiques communes (comme les caractéristiques géographiques et démographiques), et pouvant former un marché cible commun pour les institutions financières.

#### Encadré 2 : Constitution de Groupes de Marché Cible

Les marchés cibles ont été principalement définis en fonction de la source principale de revenu d'un adulte. FinScope a enregistré un large éventail de sources de revenus, comme indiqué dans la première colonne du Tableau ci-dessous. Chaque groupe ainsi défini a ensuite été considéré en fonction de caractéristiques clés telles que la démographie, le niveau de revenu et l'accès aux finances. Les 18 sources de revenus détaillées ont ensuite été regroupées en cinq grands groupes-cibles, qui étaient semblables par rapport à ces caractéristiques clés et à la nature de leur source principale de revenu.

Sources de revenu détaillées	Grand groupe-cible et nombre d'adultes inclus
Travailleurs indépendants - entreprise enregistrée Pension ou rentes Salaire / rémunération du Gouvernement Salaire / rémunération d'une entreprise privée	Emploi formel (revenu régulier) (909 583 adultes – 9,1%)
Salaire / rémunération individuelle Travail à temps partiel	Emploi informel (345 878 adultes – 3,4%)

<sup>38</sup> La segmentation du marché cible se concentre uniquement sur la principale source de revenu et ne tient pas compte des sources de revenus supplémentaires qu'un adulte peut avoir.

Fabrication d'objets à vendre Vente et collecte de produits naturels Salaire / rémunération d'une exploitation agricole (travailleur agricole)	
Revenu d'activité agricole ou du commerce de produits agricoles	Agriculture (4 842 168 adultes – 48,3%)
Travailleur indépendant - commerce informel	MPME informelles (1 497 775 adultes – 14,9%)
Argent provenant de personnes extérieures au ménage Argent provenant d'un parent Pension alimentaire	Personnes à charge (1 983 637 adultes – 19,8%)
Loyers (terrains / biens) Autres (non spécifiés) Aucun revenu	Autres (447 139 adultes – 4,5%)

En considérant ces groupes-cibles, quelques points clés sont à noter :

**Employés formels** : comprennent tous les individus qui ont un revenu régulier et formel ; ce sont principalement les employés du Gouvernement ou des entreprises privées. Les travailleurs du secteur formel indépendants (dans les entreprises enregistrées) et ceux qui reçoivent des pensions formelles sont inclus dans ce groupe, car ils ont aussi des revenus élevés et un accès généralement semblable aux services financiers (relativement élevé).

**Les agriculteurs et éleveurs** : comprennent tous ceux dont le revenu provient en premier lieu des activités agricoles, que ce soit à partir d'une ferme, du commerce de produits agricoles, de l'emploi agricole ou de la vente de produits collectés dans la nature (ces deux dernières catégories étaient relativement faibles). C'est le groupe le plus grand.

**Ne reçoit pas d'argent** : un grand groupe d'adultes (environ 9%) a déclaré qu'il ne reçoit pas d'argent. On peut penser que cela pourrait prêter à confusion, car la plupart des gens reçoivent un certain niveau de revenu, en espèces ou en nature. Aussi a-t-on interrogé le groupe «pas de revenu» d'une manière plus approfondie, afin de déterminer si d'autres réponses pouvaient laisser entrevoir une quelconque source de revenus. Les adultes qui ont déclaré avoir reçu de l'argent d'un parent ou d'un autre membre de la famille, ceux dont les dépenses ont été payées par d'autres, ceux qui ont reçu des fonds, ont tous été classés comme "personnes à charge". En conséquence, le groupe "ne reçoit pas d'argent" est passé de 9,1% à 3,7% des adultes.

**Personnes à charge** : ce groupe était initialement formé par ceux qui ont déclaré explicitement qu'ils recevaient de l'argent par transfert, à travers la famille, ou une pension alimentaire de l'ex conjoint. Après la reclassification du groupe «ne reçoit pas d'argent», environ 550 000 adultes ont été ajoutés au groupe "personnes à charge" sur la base d'autres informations, mais enregistrés à zéro niveau de revenu.

**Autres** : regroupent ceux dont les sources de revenu ne sont pas spécifiées ou ne correspondent nettement à aucun autre groupe ou ceux qui n'ont pas de revenu. Ce groupe est relativement petit (4,5% des adultes) et est exclu de l'analyse des groupes-cibles.

Cette première classification a donné un très grand groupe d'agriculteurs, qui dominait la population adulte - près de la moitié des adultes. Elle ne fournissait pas des orientations suffisantes car les agriculteurs ne sont probablement pas homogènes, et les mettre tous dans un groupe-cible occulterait d'importantes différences. Ce point a été précisé lors des discussions initiales avec le



comité de suivi, plusieurs membres ont demandé à ce que le projet MAP fasse la distinction entre les agriculteurs (principalement cultures vivrières et de rente) et les éleveurs de bétail.

En conséquence, sur la base des informations sur le type d'activité agricole qui leur procurerait leur revenu principal, le groupe des agriculteurs a été subdivisé en éleveurs et agriculteurs, donnant les deux groupes suivants:

Agriculteurs	2 711 092 (27,0% des adultes)
Éleveurs	1 889 906 (18,8,0% des adultes)

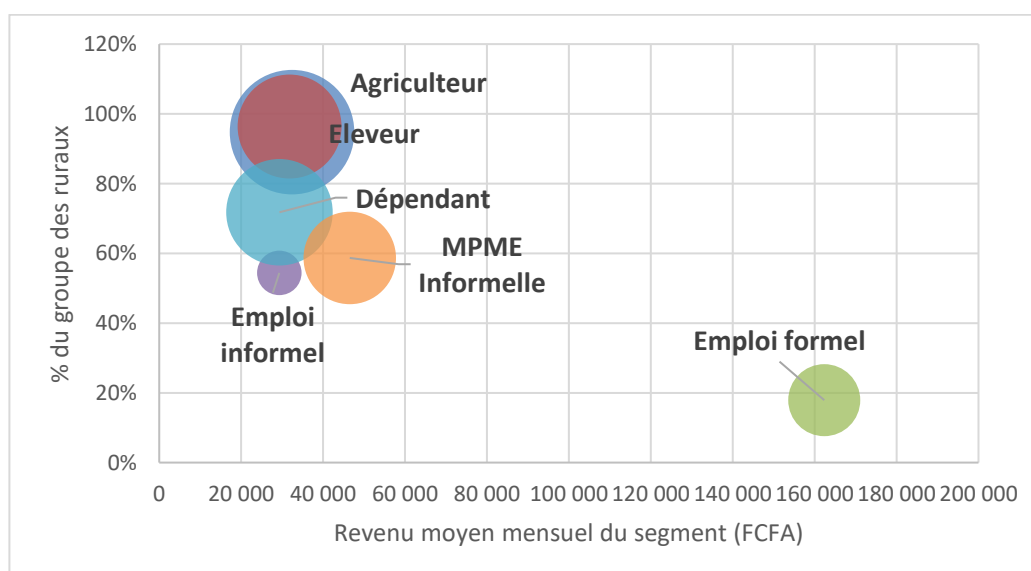
Malheureusement, environ 258 480 agriculteurs (soit 2,6% des adultes) n'ont pas pu être classés comme agriculteurs ni éleveurs et, par conséquent, ils ont été ajoutés au groupe «Autres» (c'est-à-dire exclus).

Le schéma ci-dessous montre la taille de chaque segment et répartit les différents segments en fonction de leur répartition géographique et de leur revenu :

- Le plus grand groupe est celui des **Agriculteurs** (27%). Ils vivent principalement dans les zones rurales. Ce groupe est parmi les groupes ayant le plus bas revenu moyen.
- Les **Personnes à charge** sont le second groupe le plus important, (71%). Elles vivent en milieu rural. Leur revenu moyen est faible, même pour ceux qui déclarent des revenus (la plupart n'en font pas).
- Les **Éleveurs** représentent 18,8% des adultes, ce qui en fait le troisième groupe le plus important. Ce groupe, comme les agriculteurs, est essentiellement rural et masculin et a un revenu moyen faible.
- Les **PME informelles** forment le quatrième groupe le plus important ; plus de 50% de ce groupe vit en milieu urbain et a un revenu relativement faible.

Les quatre groupes ci-dessus constituent 86% des adultes ; les 14% restants sont répartis entre **employés formels**, **employés informels** et "autres". Les employés formels ont le revenu moyen le plus élevé et sont principalement urbains, tandis que les salariés informels ont des revenus beaucoup plus faibles et se répartissent presque uniformément entre les villes et les zones rurales.

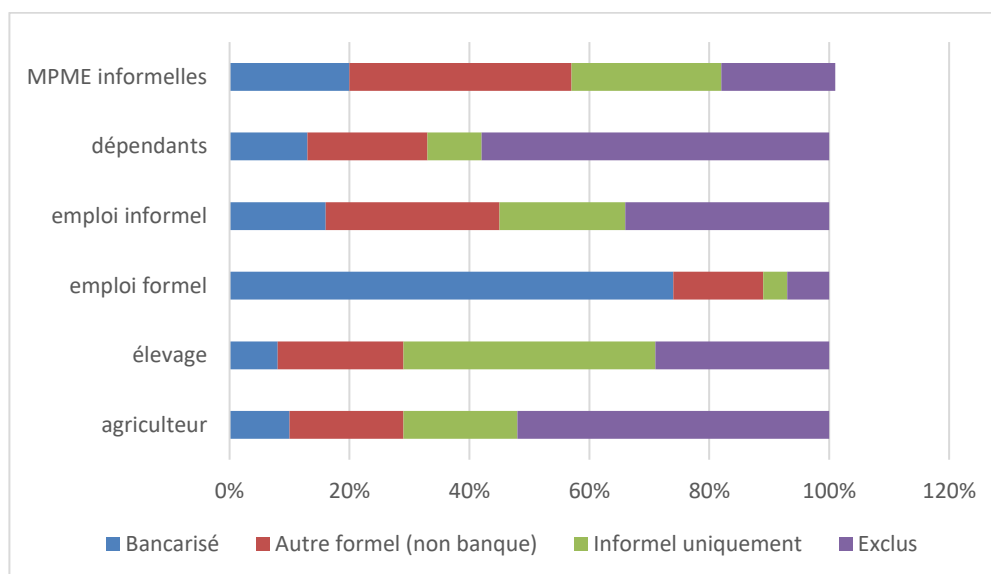
**Figure 47 : Marchés cibles selon la taille, la localisation et le revenu moyen**



Source : FinScope 2016.

## 7.2 Caractéristiques des Groupes-cibles

Figure 48 : Accès au financement par groupe cible



Source : FinScope 2016.

**Le groupe des Employés Formels a de loin le niveau d'inclusion financière le plus élevé (93%).** Ils sont en majorité bancarisés (74%), en raison de leurs revenus stables et relativement élevés.

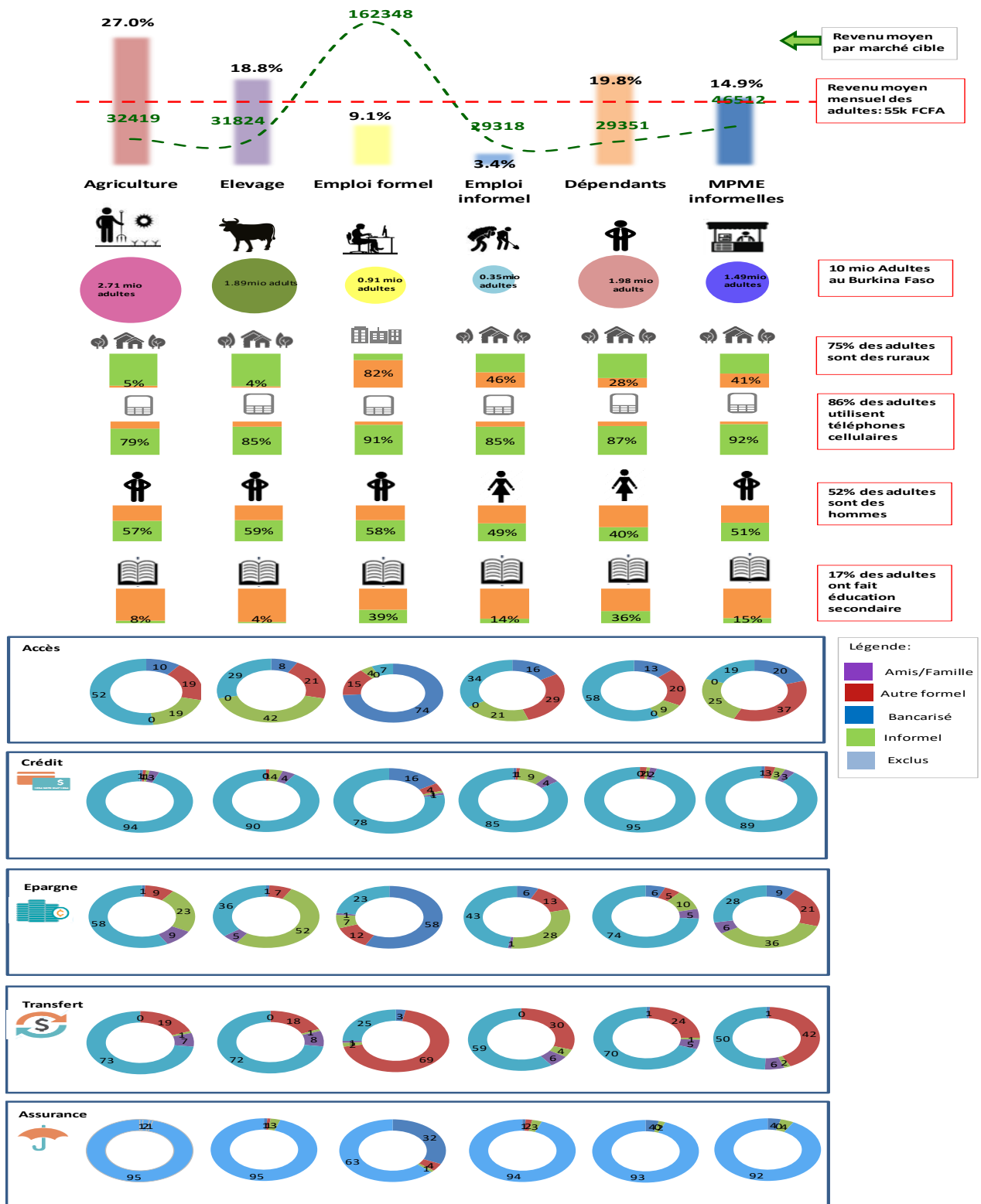
Viennent ensuite les employés des MPME informelles (82%), dont le niveau d'inclusion financière par les IF formelles est légèrement supérieur à la moyenne, principalement grâce à l'accès aux IMF, même si leur niveau de revenu moyen n'est pas très élevé.

Ils sont suivis par les éleveurs qui sont les plus inclus financièrement (71%).

Les agriculteurs ont le plus faible accès aux banques (10%) ; 52% sont exclus financièrement et l'inclusion financière globale est de 48%.

Les employés informels se classent au 4<sup>e</sup> rang en inclusion financière (66%). Les personnes à charge forment le groupe le plus exclus financièrement (58%).

Figure 49 : Synthèse des Caractéristiques par Groupe-cible



Source : FinScope 2017.

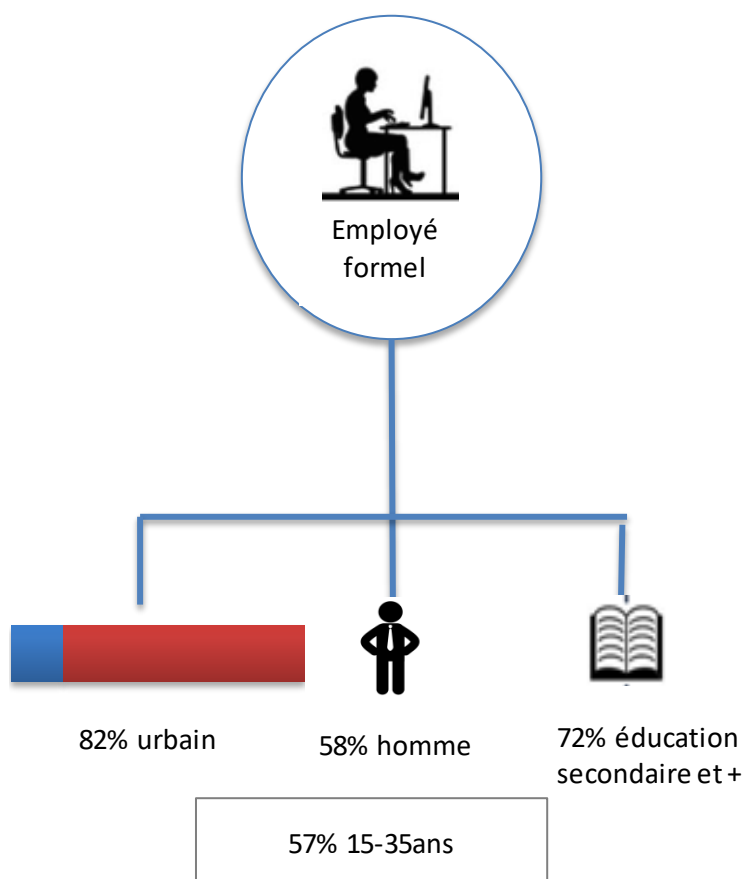
Ci-dessous, chaque segment est analysé plus en détail pour tirer les conclusions sur les besoins majeurs en services financiers du segment.

## 7.3 Utilisation et Besoins de Services Financiers

### Emplois Formels

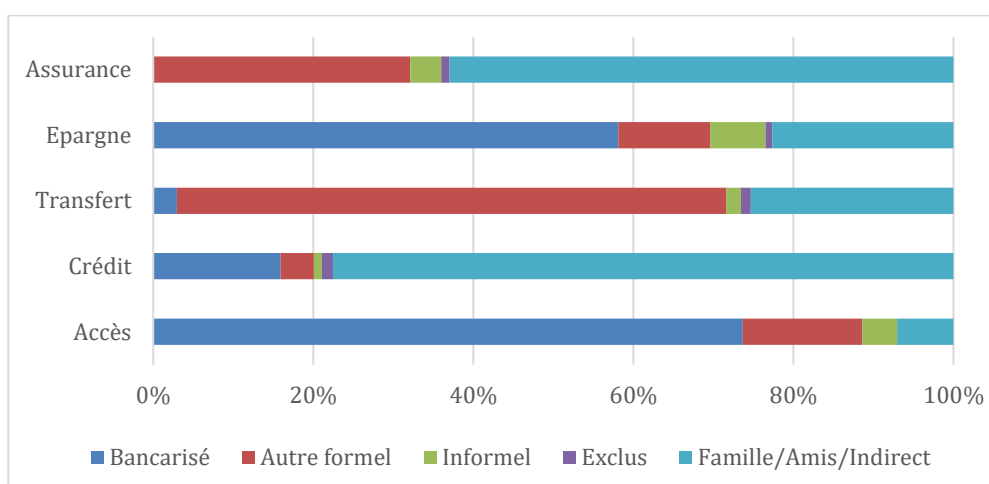
Cette section analyse le groupe des Employés Formels. Ce segment est composé d'adultes ayant un salaire mensuel régulier, y compris les employés du secteur privé et du secteur public, les travailleurs indépendants dans le secteur formel et ceux qui vivent de pensions et de rentes. Ce groupe est relativement petit et représente 9,1% de la population adulte du Burkina Faso.

Figure 50 : Caractéristiques clés du groupe « Emploi Formel »



*Urbain, masculin, bien éduqué et à revenu élevé.* La majorité des adultes du groupe Emplois Formels (82%) résident dans les zones urbaines. Environ 46% ont plus de 35 ans ; 33% ont fait des études post-secondaires, universitaires ou techniques / professionnelles et 72% ont au moins fait des études secondaires. Ce segment est également dominé par les hommes (58%) et a le revenu moyen le plus élevé de tous les groupes-cibles : 162 348 CFA par mois.

Figure 51 : Volet de l'Emploi Formel



Ce groupe est globalement financièrement inclus : 7% exclus financièrement ; 74% bancaisés ; 15% "autres formels (uniquement)" (principalement IMF) ; et 4% services financiers informels (uniquement).

Le groupe Emplois Formels a un taux d'adoption élevé des comptes d'épargne formels (58%) et une adoption modérée de l'assurance (32%). Ceci est probablement dû principalement à l'assurance automobile (obligatoire) et à l'assurance-vie sur crédit. Malgré leur revenu régulier, ils ont un faible taux d'adoption-du crédit formel (16%) et la majorité (78%) est exclue de l'utilisation du crédit. Les transferts d'argent sont largement utilisés, la majorité des adultes du groupe (69%) utilisent d'autres services formels. Presque tous les membres du groupe (91%) ont accès à un téléphone cellulaire.

#### Besoins clés de Service Financier : Groupe Emplois Formels

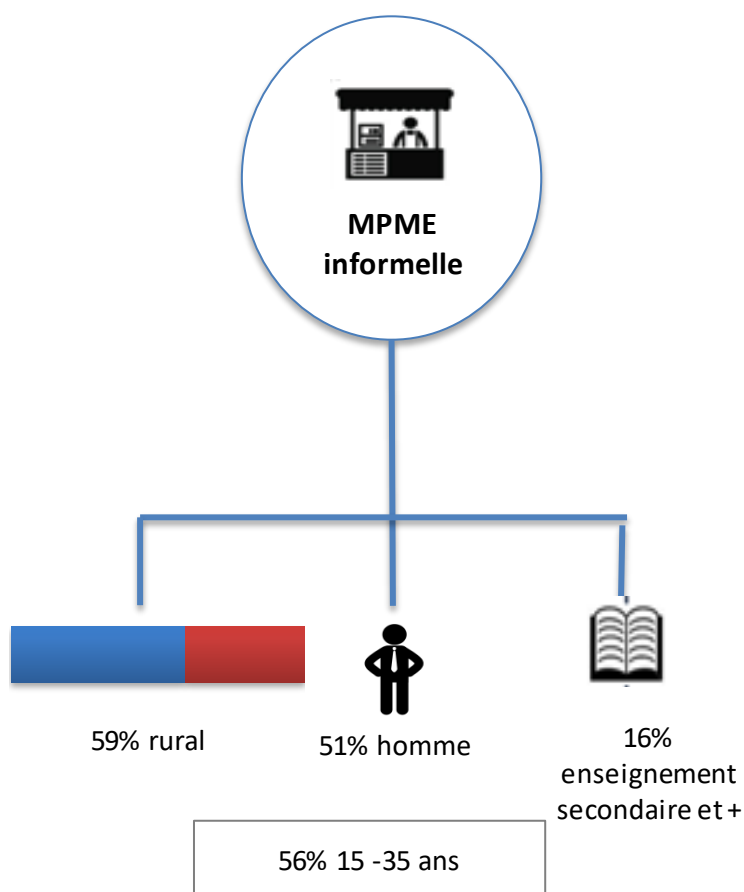
La plupart des adultes du Groupe Emplois Formels sont inclus financièrement ; seulement 7% sont exclus. Par conséquent, l'inclusion financière ne devrait pas constituer une priorité. Il existe cependant une opportunité pour augmenter les services formels de crédit, car une large proportion (78%) ne fait pas d'emprunt. Plusieurs moyens technologiques existent pour améliorer le processus de prêt tant pour le prêteur que pour l'emprunteur en adoptant des solutions de prêt numérique pour rationaliser le processus. L'un des principaux avantages des applications dédiées aux prêts via le téléphone cellulaire ou le numérique est que cette sécurité est intégrée dans la programmation.

Il faut noter également qu'un fort pourcentage (63%) des adultes formellement employés ne sont pas assurés. Les technologies mobiles et numériques peuvent être utilisées pour améliorer l'accès aux systèmes d'assurance. Investir dans les applications mobiles et numériques est une situation globalement avantageuse pour les courtiers d'assurance et les assureurs. *Les clients obtiennent les services dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin et où ils en ont besoin* ; cela devient plus pratique et incitera peut-être davantage d'utilisateurs à adopter le service. Si des services tels que le mobile money et l'argent électronique peuvent en outre élargir l'accès monétaire grâce à la technologie, il est important de mettre en place des plateformes sécurisées et fiables pour protéger la confidentialité des données et les fonds.

## MPME Informelles

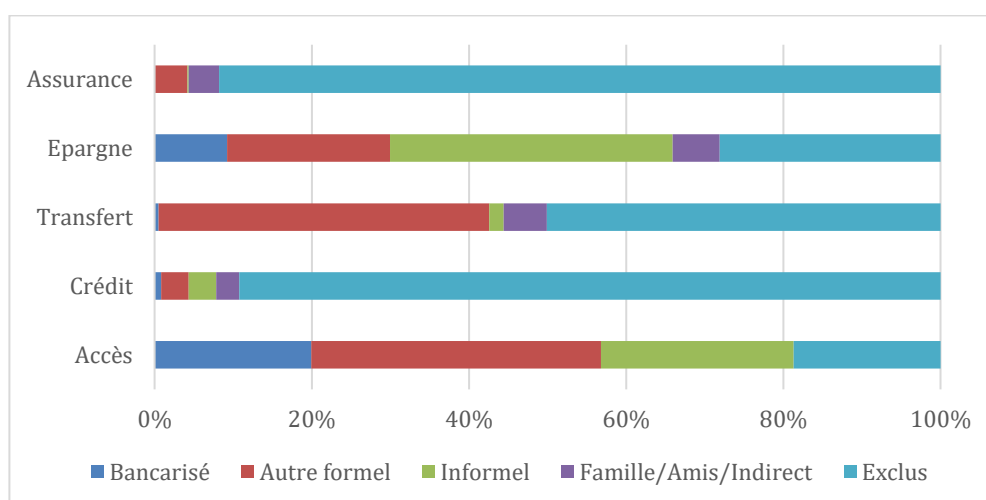
Cette section analyse le segment des MPME Informelles. Ce segment est constitué par les adultes employés indépendants (informels) et les commerçants de biens et services non agricoles. Il constitue 15,5% de la population adulte du Burkina Faso, ce qui en fait le quatrième plus grand groupe-cible. Le revenu moyen mensuel est relativement élevé, 46 511 FCFA (le second revenu moyen le plus élevé de tous les groupes).

Figure 52 : Indicateurs clés « MPME informelles »



*Rural et masculin.* Environ 59% de la population de ce groupe-cible vit en zones rurales – une majorité, mais moins que la moyenne de tous les adultes. Ce groupe est divisé presque également en population féminine (49%) et population masculine (51%). 1% a terminé des études postsecondaires et une formation professionnelle, environ 16% a fait des études secondaires ou plus, 61% n'a pas fait d'études. L'accès aux téléphones cellulaires y est élevé, 92%.

Figure 53 : Volet d'accès des « MPME Informelles »



*Bien servi financièrement.* Ce groupe-cible a un accès financier convenable ; environ 19% sont exclus financièrement, environ 20% sont bancarisés, 37% sont inclus sous les "autres formels" (seulement) et 25% utilisent (uniquement) les services financiers informels.

*Faible utilisation de l'assurance.* Les propriétaires de MPME informelles sont généralement exclus financièrement en matière d'assurance (92%). En raison de la nature irrégulière et instable du revenu de ce groupe, il a un faible taux d'adoption du crédit formel (5%). 3% des adultes utilisent un crédit informel, mais la plupart n'utilisent pas de crédit (89% sont exclus). La moitié des adultes de ce groupe est exclue en ce qui concerne les transferts d'argent (50%) tandis que le reste utilise principalement d'autres services formels (42%).

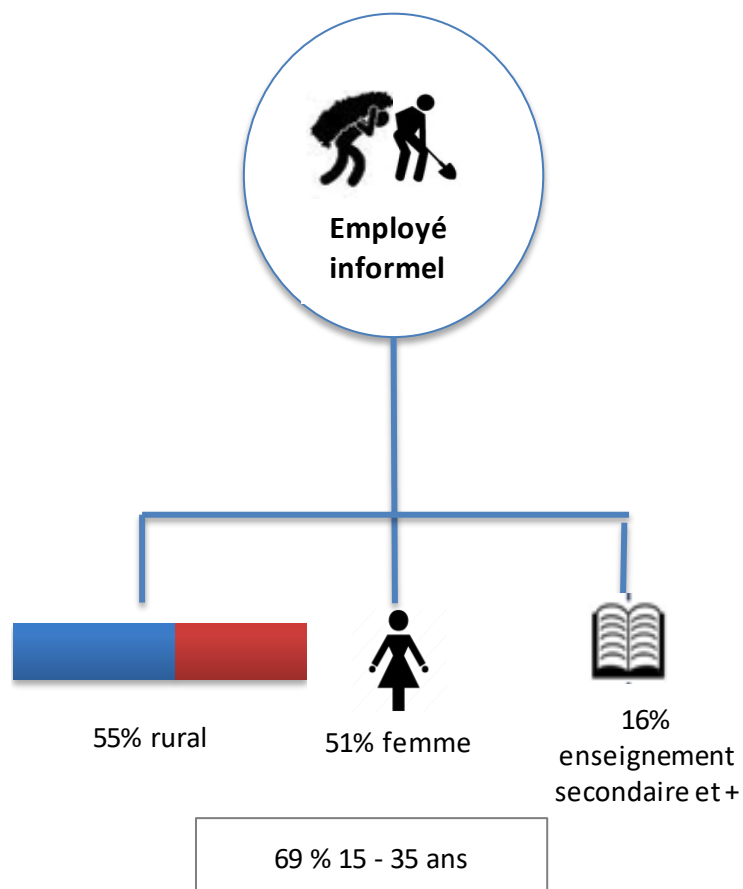
#### Besoins Clés de Services Financiers : MPME Informelles

Ce groupe effectue généralement des transactions en espèces. Les membres de ce groupe font face à des risques élevés, leurs revenus peuvent être irréguliers ou peu fiables, et très faibles. Ils ont ainsi besoin d'utiliser des comptes de transactions efficaces. Les comptes de transactions doivent être utiles et ils servent de porte d'entrée vers d'autres produits financiers tels que l'épargne, le crédit et l'assurance. Des produits de paiement et de transfert d'argent peu coûteux et fiables peuvent aider au développement du commerce. Un meilleur accès au petit crédit peut en effet les aider à développer leurs activités commerciales, pour lesquelles un éventail plus large de termes peut être approprié (c'est-à-dire moins de recours à des nantissements fixes et à des garanties). Le crédit commercial (fournisseurs) est également une source importante de financement pour de nombreuses MPME, qui peuvent remplacer ou compléter les prêts bancaires à court terme.

#### Emplois Informels

Ce segment est constitué par les adultes aux emplois faiblement rémunérés, c'est-à-dire travailleurs manuels ou occasionnels, et les employés chez les particuliers (employés de maison, autres).

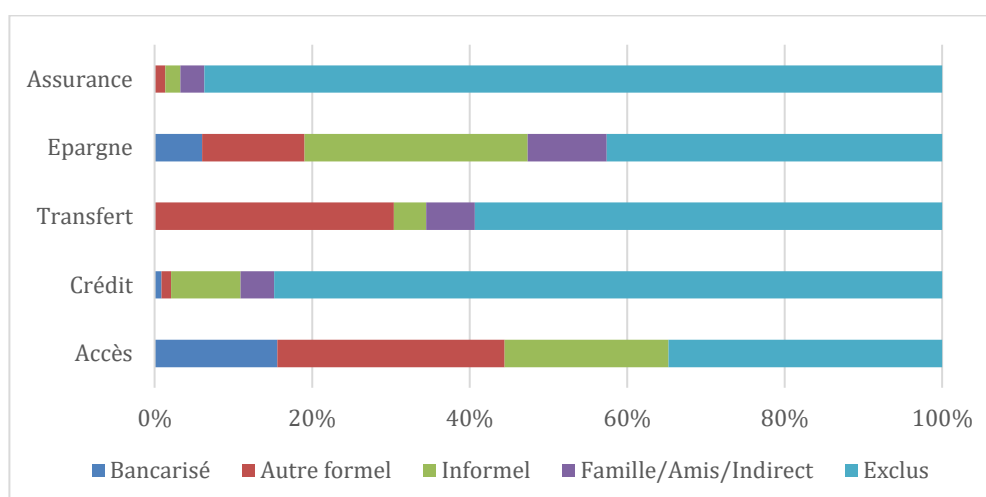
Figure 54 : Caractéristiques clés « Emploi Informel »



*À faible revenu, jeune et peu éduqué.* Ce groupe est le plus petit groupe économique en nombre (4% des adultes). C'est le groupe qui gagne le moins (revenu mensuel moyen de 29 318 FCFA). Bien qu'il soit principalement implanté dans les zones rurales (55%), il est plus urbain que la population dans son ensemble. Ce segment est relativement jeune (69% âgés de moins de 35 ans) et présente un ratio presque égal d'hommes (49%) et de femmes (51%). Le groupe d'emplois informels a un faible niveau de formation post-secondaire (2%), et 16% de niveau d'éducation secondaire ou supérieur. 85% ont accès aux téléphones cellulaires.



Figure 55 : Volet d'accès « emploi informel »



Ce groupe-cible a un faible accès aux services bancaires (16%), bien que ce taux ne soit que légèrement inférieur à la moyenne de tous les adultes (18%). L'accès aux services formels est modéré (29%), tandis que 35% de ce segment en est exclu. Ce qui est prévisible compte tenu de la nature instable des emplois ainsi que de la faiblesse et de l'irrégularité des revenus. Le groupe Emplois informels recourt le plus au crédit informel (9%). Par rapport à tous les autres groupes-cibles, il est le troisième plus grand groupe qui recourt aux services informels d'épargne (28%) après les MPME informelles (36%) et les éleveurs (52%). Il a une faible adoption des services de crédit et d'assurance, avec des taux d'exclusion de 85% et 94% respectivement. Le crédit provient généralement des prestataires informels, des amis et de la famille.

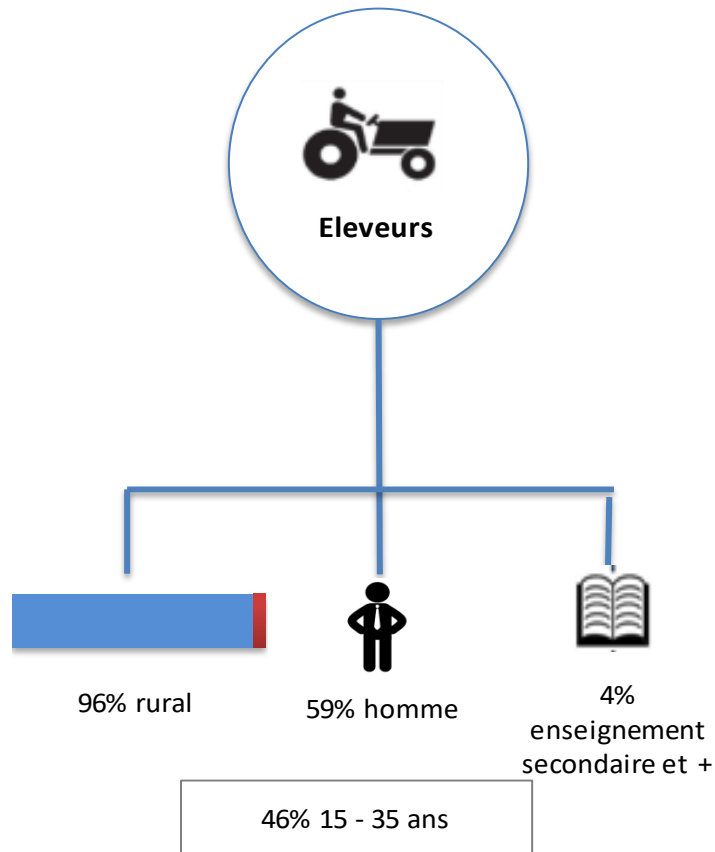
#### Besoins Clés de Services Financiers : Employés Informels

Ce segment devrait être la priorité de tous les services d'inclusion financière. Il repose principalement sur l'usage d'espèces. Ce segment a un accès limité au crédit puisque 85% ne sont pas emprunteurs et il a peu recours au crédit formel. Son principal besoin de crédit est le crédit à court terme pour faire face aux fluctuations des revenus (lissage de trésorerie). Des produits de prêt flexibles, répondant spécifiquement aux besoins de ce secteur sont nécessaires, ainsi que le développement de nouveaux canaux de distribution pour les prêts directs ou indirects au secteur informel. Les banques sont peu enclines à prêter directement aux employés informels à faible revenu, mais elles pourraient le faire indirectement par l'intermédiaire des opérateurs de mobile money et des IMF. Il est de ce fait possible de donner accès à des financements formels à ce groupe en utilisant des méthodes innovantes, telles que le micro-crédit par téléphone. L'épargne et le crédit de groupe pourraient également être utilisés, de la même manière que les groupes villageois d'épargne et de crédit soutenus par des ONG telles que CRS et Plan Burkina.

#### Éleveurs

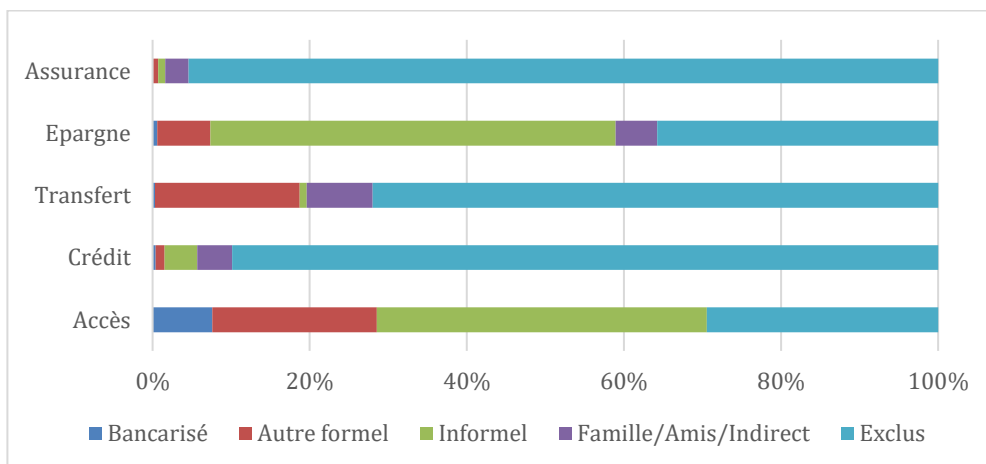
Ce segment est constitué d'adultes dont les revenus proviennent principalement d'activités d'élevage, et en l'occurrence, la vente de bétail.

Figure 56 : Indicateurs clés des « éleveurs »



*Ruraux, peu instruits et à faibles revenus.* Ce groupe constitue le troisième plus grand segment de la population adulte totale (18,8%) après l'agriculture et les dépendants ou personnes à charges. Seuls 14% ont pu atteindre l'enseignement secondaire et la majorité (85%) n'a pas fréquenté l'école. C'est également le groupe ou les membres sont les plus âgés : 46% ont plus de 35 ans. De plus, 96% du segment vit en milieu rural, et plus de la moitié sont des hommes (59%). Ce groupe a également un revenu moyen faible (31 824 FCFA). La plupart des individus appartenant à ce groupe (85%) ont accès à des téléphones cellulaires.

Figure 57 : Volet d'accès « Eleveurs »



*Généralement financièrement inclus.* Dans le segment des éleveurs adultes, 8% sont bancarisés, 21% sont pris en charge par d'autres services formels, l'exclusion financière est de 29%. Ce groupe se caractérise par une adoption relativement élevée des services financiers informels uniquement (42%).

L'accès aux services financiers pour ce groupe est principalement motivé par l'épargne. La majorité de l'épargne pour ce segment est fournie par les services informels (52%), ce qui est le taux le plus élevé par rapport aux autres groupes. C'est en grande partie parce que le bétail est considéré comme une forme d'épargne. Ils n'utilisent pas beaucoup d'assurance - peut-être du fait que les produits d'assurance spécialisés pour les éleveurs tels que l'assurance agricole spécifique pour le bétail - sont limités. La plupart des éleveurs n'ont pas accès au crédit formel et en réalité n'utilisent même pas de crédit. Il faut par ailleurs noter que la participation des éleveurs au marché des transferts d'argent est faible (28%) par rapport aux autres marchés cibles.

#### **Besoins Clés de Services Financiers : Elevage**

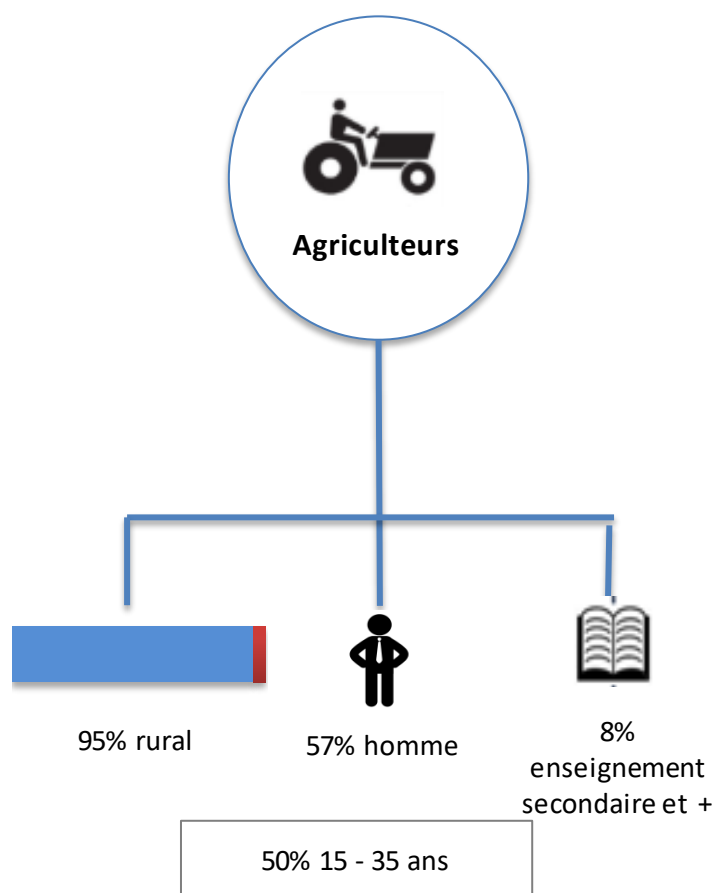
Certains membres de ce groupe peuvent potentiellement passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture commerciale moyennant un soutien approprié ; les banques ou autres institutions financières peuvent fournir des systèmes de prêts qui servent à financer l'acquisition de bétail (bovins, ovins, caprins, porcins). Parmi les autres besoins de services financiers de certains éleveurs figurent l'assurance (perte de bétail) et les produits d'épargne à long terme.

Il est nécessaire de développer des programmes d'éducation financière pour s'assurer que les membres de ce groupe puissent prendre des décisions financières judicieuses, choisir les produits financiers qui répondent le mieux à leurs besoins et savoir utiliser les canaux connexes, comme le mobile money.

#### **Agriculteurs**

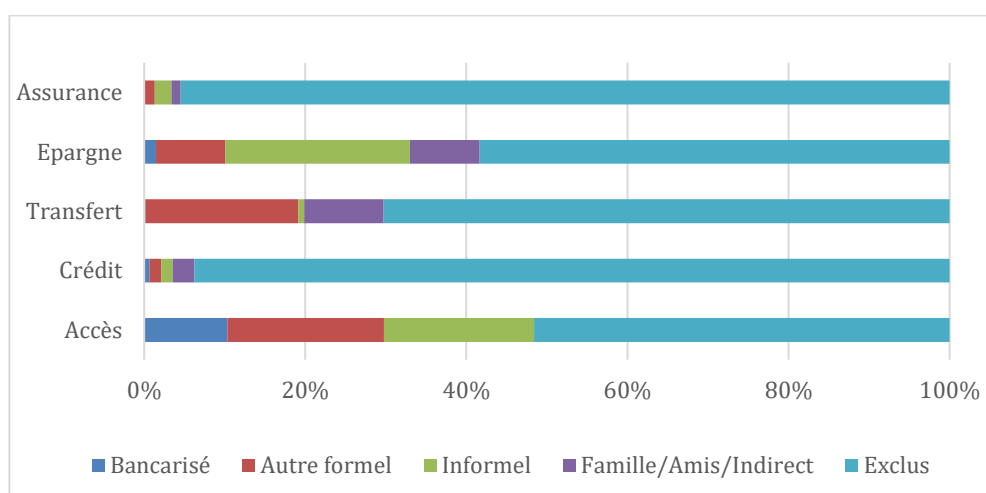
Ce segment est constitué d'adultes dont les revenus proviennent principalement d'activités agricoles, en l'occurrence les productions végétales. Pour certains agriculteurs, la principale culture est le coton, dont la chaîne de valeur est relativement organisée et constitue un point d'entrée pour les institutions financières. Pour les autres agriculteurs, les chaînes de valeur sont moins bien organisées.

Figure 58 : Indicateurs clés « Agriculteurs »



*Rural, peu instruit, revenu faible, masculin.* Ce groupe constitue la plus grande partie de la population adulte totale (27%). Quelque 21% de ce groupe a atteint au plus le niveau de l'enseignement secondaire et la majorité (79%) n'a jamais fréquenté l'école. La moitié du groupe a entre 15 et 35 ans, ce qui le rend en moyenne plus âgé que la population adulte dans son ensemble. En outre, 95% de ce segment vit dans les zones rurales, et plus de la moitié du groupe est de sexe masculin (57%). Le revenu (moyen) de ce groupe (32 419 FCFA) est parmi les plus bas de tous les groupes-cibles. La plupart (79%) ont accès à des téléphones cellulaires.

Figure 59 : Volet d'accès « Agriculteurs »



*Faible accès aux financements.* Seulement 10% des adultes du secteur agricole sont bancarisés, 19% desservis par d'autres services formels, et plus de la moitié financièrement exclus (52%). Le taux d'adoption de services financiers uniquement informels est bas (19%).

La plus grande partie de l'épargne effectuée par ce segment est assurée par des services informels (23%), taux inférieur à celui des éleveurs. Ils n'utilisent pas beaucoup d'assurance comme dans le cas des éleveurs. La plupart des agriculteurs n'ont pas accès au crédit formel (94% d'exclus). A noter également, tout comme pour les éleveurs, les transferts d'argent sont faibles (73% n'en font pas).

Ce groupe a également une compréhension relativement faible des produits financiers, et n'a pas non plus aisément accès aux prestataires de services financiers.

#### Besoins Clés de Services Financiers : Agriculture

Comme pour le groupe Emplois Informels, la majorité des services financiers utilisés par les agriculteurs sont effectués par des moyens informels. Ils ont besoin d'accéder à un financement agricole saisonnier ciblé et à un financement de chaînes de valeurs. Les agriculteurs à revenu élevé ont également besoin de produits d'épargne à plus long terme pour l'accumulation d'actifs et constituer leur retraite. Certains agriculteurs pourraient recourir à l'assurance-récolte ou agricole si le produit est adapté (par exemple, contre les dommages liés au climat tels que la sécheresse, les inondations ou les ravageurs).

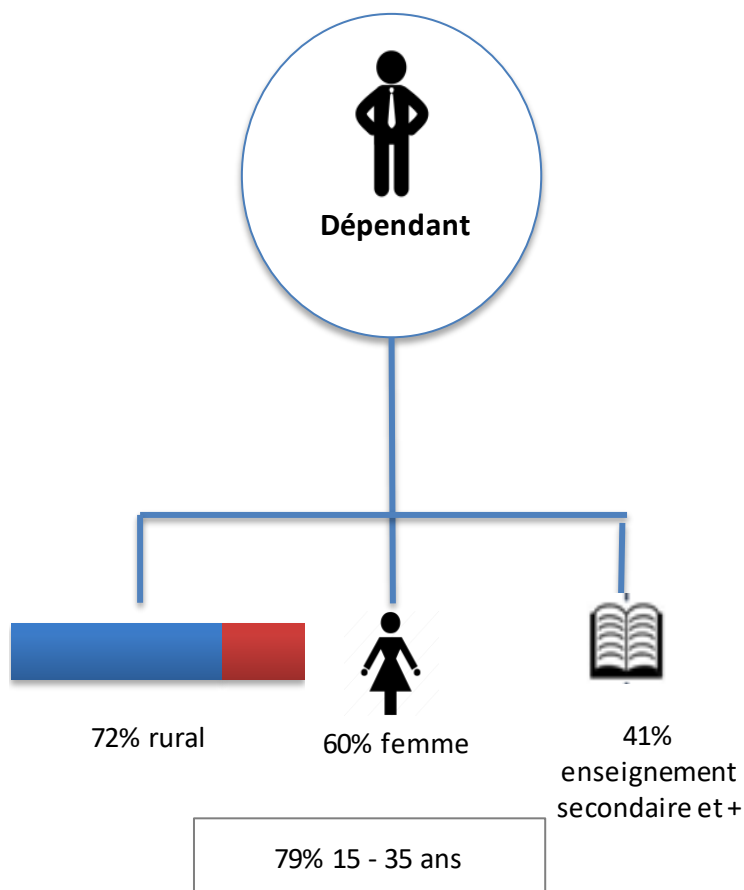
Les banques et les IMF pourraient offrir des prêts pour financer l'acquisition de biens meubles agricoles, dont des tracteurs et autres équipements agricoles. En outre, des systèmes de crédit pour financer les coûts de production directement liés à la culture et à d'autres activités agricoles peuvent être fournis, par exemple par le biais du warrantage. L'assurance agricole peut être explorée, éventuellement en liaison avec les données météorologiques.

L'exploitation effective des opportunités financières nécessite également une formation en éducation financière. Les agriculteurs n'ont pas facilement accès aux circuits de distribution des institutions financières (banques et IMF), d'autres canaux devront donc être prospectés (coopératives et / ou mobile money).

## Personnes à Charge

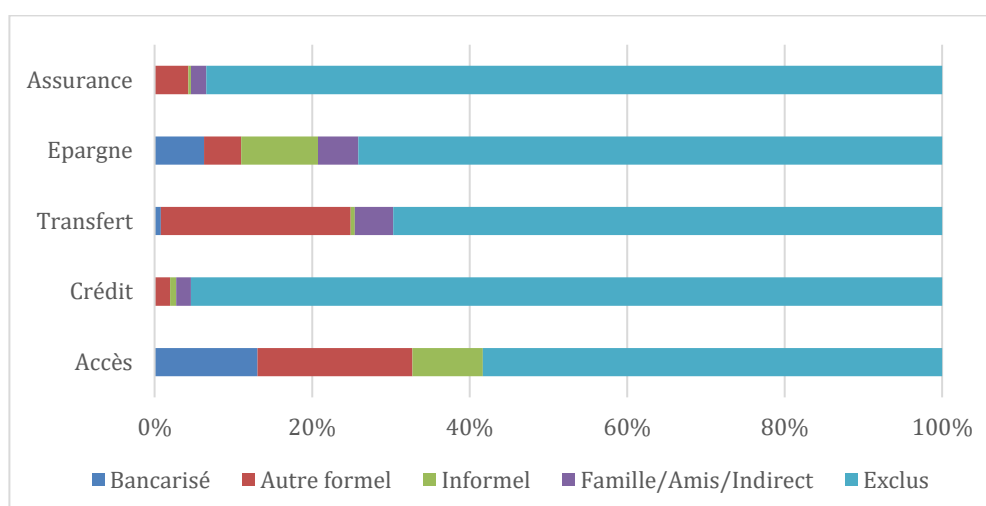
Le groupe des Personnes à Charge est constitué des adultes qui reçoivent un revenu du Gouvernement (pensions ou dons de l'État), ou qui sont appuyés par des membres de leur famille ou d'autres personnes. Ce groupe est le 2<sup>ème</sup> plus grand groupe, après les agriculteurs. Il concentre 19,8% de la population adulte totale, soit 1 983 637 adultes.

Figure 60 : Caractéristiques clés des « Personnes à charge »



*Jeune, féminin et rural.* Une bonne partie de ce groupe (41%) a fréquenté au moins l'enseignement secondaire. C'est aussi un groupe jeune, 79% ont 35 ans ou moins. En outre, 72% de ce segment vit en zones rurales, et est composé principalement de femmes (60%). Ce groupe est sans surprise parmi les groupes à revenus moyens les plus bas (29 351 FCFA pour ceux qui déclarent un revenu), et beaucoup d'entre eux déclarent n'avoir aucun revenu mais reçoivent un soutien direct d'autres personnes, principalement des membres de leur famille. 87% ont accès aux téléphones cellulaires.

Figure 61 : Volet d'accès « Personnes à charge »



Ce groupe a une faible adoption des services bancaires et est généralement exclu financièrement (58%). Il fait peu appel au crédit (95% non emprunteurs) et à l'assurance (93% non assurés), la majorité ne fait pas d'épargne (74%). Ceci pourrait être dû à la répartition par âge relativement jeune de ce segment. Comme beaucoup d'entre eux ne reçoivent pas de revenu monétaire, leur demande en services financiers est faible par rapport à celle des autres groupes.

#### Besoins Clés de Services Financiers : Personnes à charge

En raison du jeune âge de ce groupe et du manque de revenu liquide, le besoin d'inclusion dans les services financiers est à long terme plutôt qu'immédiat. Dans les pays en développement, les femmes sont moins enclines que les hommes à avoir un compte et à emprunter auprès d'une institution financière formelle. Les institutions financières doivent adapter leurs produits financiers aux besoins de ces femmes. Cet effort peut aller de la fourniture de cartes d'identité valides aux femmes, leur permettant d'ouvrir un compte de manière indépendante ; à l'éducation financière pour améliorer leur capacité à prendre des décisions financières de base.

Le besoin le plus important serait d'améliorer l'accès à des transactions et des options d'épargne peu coûteuses et pratiques ainsi qu'un accès facile à des comptes de dépôts - éventuellement par l'utilisation de services mobiles.

## 7.4 Marché Cible : Conclusion

Segment	Taille	Principales réalités et besoins
<b>Tous segments</b>	<b>9 337 871</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Education financière ; protection des consommateurs.</b></li> </ul>
Emplois Formels	909 583	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5<sup>ème</sup> plus grand groupe. Bien desservi, haut niveau d'inclusion financière, produits multiples, revenu moyen élevé.</li> <li>• Soutien aux familles élargies, besoin de services d'envoi/ transferts d'argent peu coûteux.</li> <li>• Faible utilisation des services d'assurance et de crédit ;</li> <li>• Besoins : gamme variée de produits d'assurance ; accès rapide et souple au crédit par des canaux appropriés ; éducation financière.</li> </ul>
MPME Informelles	1 497 775	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4<sup>ème</sup> plus grand groupe, homme, revenu élevé.</li> <li>• Accès limité au crédit.</li> <li>• Besoin de moyens non monétaires pour recevoir et faire des paiements, et constituer des réserves de valeurs à court terme.</li> <li>• Besoin d'IMF ou d'autres crédits aux PME ; épargne moyen / long terme et assurance</li> </ul>
Employés Informels	345 878	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le plus petit groupe, revenu faible, principalement payé en espèces.</li> <li>• Besoin d'autres moyens pour recevoir les paiements, de moyens d'épargne (pour lisser la consommation).</li> </ul>
Agriculteurs	4 600 998	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le plus grand groupe, revenu le plus bas.</li> <li>• Réparti en producteurs agricoles (plus grand groupe) et éleveurs (3<sup>ème</sup> plus grand groupe).</li> <li>• Épargne pour les intrants agricoles, les actifs, la retraite</li> <li>• Crédit agricole ciblé (financement des chaînes de valeurs, financement des équipements).</li> <li>• Assurance agricole.</li> </ul>
Personnes à charge	1 983 637	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2<sup>ème</sup> groupe le plus important, revenu faible. Dépendant du soutien familial / de la famille élargie / des transferts. Nombreux sans revenu en espèces.</li> <li>• Principaux besoins : à long terme ; des transactions et des services d'épargne peu coûteux et facilement accessibles.</li> </ul>



## 8. Note Complémentaire 2 : Paiements

### 8.1 Introduction

Dans le secteur financier, les services de paiement sont importants pour un certain nombre de raisons. Premièrement, ils font partie de l'infrastructure du secteur financier et la capacité d'effectuer et de recevoir des paiements est étroitement liée à la fourniture d'autres services financiers ; ainsi des produits tels que l'épargne, le crédit et l'assurance impliquent tous une transaction financière entre le client et une institution financière. Par conséquent, l'accessibilité et l'efficacité du système de paiement affectent la fourniture d'un large éventail de services financiers. L'accès aux services de paiement fournit une passerelle vers d'autres services financiers. Deuxièmement, les services de paiement relient les clients à travers le temps et l'espace. Troisièmement, beaucoup d'innovations sont apportées dans les services de paiement, accroissant l'efficacité des prestataires de services, réduisant les coûts et améliorant ainsi l'accès aux services financiers. Plus spécifiquement, l'innovation permet aux services de paiement d'être effectués via des points de contact électroniques avec les clients plutôt que sur de lieux physiques. Ceci est important dans les environnements où l'accès aux services financiers est limité par les coûts élevés des points de présence physiques.

Les services de paiement au niveau du consommateur peuvent être généralement classés en deux types :

- Transactions : paiements liés à l'achat ou à l'acquisition de biens et services, qui peuvent être au détail
- Transferts d'argent : sommes d'argent envoyées par une personne à un destinataire dans un autre endroit.

Les services de paiement peuvent impliquer un large éventail d'agents économiques, qui peuvent être généralement classés en tant qu'Individus (Personnes) (P), Entreprises (E) et Gouvernement (G). Les types de paiements entre ces agents varient et incluent les exemples suivants :

- PàP : transferts d'argent d'une personne à une autre
- PàE : paiement de factures aux personnes morales (pour les biens et services) par des personnes (entreprises)
- EàP : paiement des salaires des entreprises aux personnes
- EàE : paiement pour les fournitures / intrants d'entreprises entre personnes morales
- GàP : paiement des pensions, prestations sociales, subventions, etc. de l'État aux Personnes
- PàG et EàG : paiement des impôts des Personnes et des Entreprises à l'État

### 8.2 Infrastructure de paiement

Le système de paiements (hors liquidités) (avec sa compensation et son règlement associés) implique une infrastructure étendue. Au niveau du détail, cela inclut les distributeurs automatiques de billets (DAB - pour les retraits d'espèces), et les terminaux de paiement électronique (TPE - paiements au détail). Ceux-ci sont principalement basés sur des cartes et liés à des comptes bancaires ou d'autres institutions financières. Cependant, de nouveaux types de produits font leur apparition, tels que les « *near field communications* » (NFC) et les téléphones mobiles. Les lecteurs de proximité sont largement utilisés dans les systèmes de transports en commun (métro, bus) et sont de plus en plus utilisés pour les transactions générales au détail.

Les téléphones mobiles sont particulièrement importants dans le nouvel écosystème des paiements pour diverses raisons. En effet, ils constituent :

- un point d'accès aux comptes détenus dans d'autres institutions (par exemple, les services bancaires mobiles) ;
- un vecteur pour les nouveaux types de comptes (par exemple le mobile money) ;
- un point d'accès pour les produits innovants (par exemple les transferts d'argent, les assurances) ;
- une source de données (fréquence et intensité d'utilisation du téléphone, du mobile money, ...) ;
- un vecteur d'innovations.

Les téléphones mobiles sont également largement répandus et bon marché, et leur capacité technologique évolue rapidement.

### Contexte infrastructurel

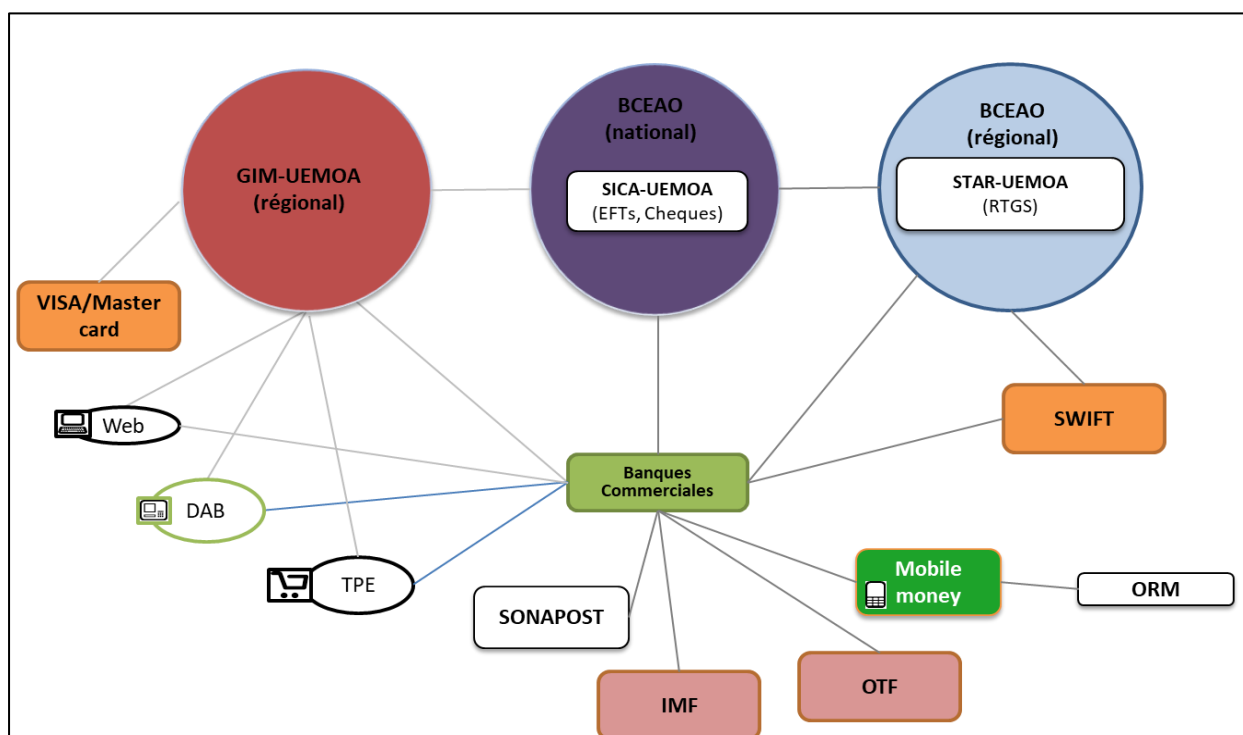
Les paiements relient les clients par le biais des différents types d'institutions financières. Les instructions de paiement doivent être traitées et acheminées de manière appropriée, par exemple, un retrait d'argent en utilisant une carte à un DAB doit être lié à un compte ; un transfert sur mobile money doit déplacer des fonds entre différents comptes ; un paiement pour un achat de biens ou de services doit lier le client et l'entreprise ; et l'argent doit être mouvementé entre les banques pour le règlement. Tous ces éléments impliquent une infrastructure de paiement, qui peut être globalement répartie en trois types, notamment :

- Infrastructure de détail - pour recevoir et diriger les instructions de paiement des clients
- Systèmes de compensation et de règlement - compensation des ordres (en s'assurant que le payeur dispose des fonds suffisants pour effectuer les transactions) et règlement des obligations qui en découlent
- Systèmes de valeurs élevées - reliant les banques et les banques centrales pour le traitement des paiements de valeur élevée et des instructions de règlement.

### Institutions de paiements

Les institutions impliquées dans le système de paiement au Burkina sont décrites en détail à la Section 3 du présent rapport. Selon les règles de l'UEMOA, le système de paiement est dominé par les banques ; les institutions non bancaires sont limitées dans la manière dont elles peuvent participer aux activités de paiement. Les IMF peuvent entreprendre certaines activités de paiements, tandis que d'autres participants (tels que les opérateurs de transferts d'argent) ne peuvent le faire qu'indirectement. Le mobile money est fourni par les banques et les OTM. Les services de compensation et de règlement sont fournis par les systèmes de la BCEAO.

Figure 62 : Système de Paiements du Burkina Faso



Source : Auteurs.

### 8.3 Réglementation

**Les systèmes de paiement, de compensation et de règlement sont généralement réglementés par les banques centrales.** Les réglementations déterminent les types d'institutions qui peuvent offrir les différents types de services de paiement, et par conséquent la nature de l'entrée et de la concurrence dans le système de paiement. Elles prévoient également la sûreté, la sécurité et la fiabilité du système de paiement, et déterminent ce qui se passe en cas d'échec des instructions de paiement ou des participants au système. Elles déterminent également les normes techniques et de performance à respecter.

L'environnement réglementaire des paiements est décrit en détail à la Section 4. Les caractéristiques clés sont :

- La plupart des services de paiement sont limités aux banques ;
- Seules les banques ont des comptes à la BCEAO et peuvent participer aux systèmes de compensation et de règlement nationaux, régionaux et internationaux ;
- Seule la BCEAO peut opérer des systèmes de compensation et de règlement ;
- Le secteur privé n'est pas autorisé à mettre en place un service de paiement opérant autrement que par l'intermédiaire des banques.

Ce dernier point est restrictif et n'est pas conforme à la pratique internationale. Il est de plus en plus courant que l'innovation dans les paiements provienne de diverses entreprises de technologie financière non bancaire (FINTECHS) qui tirent partie des opportunités offertes par l'écosystème et la technologie du mobile money et de la digitalisation.

Avec l'innovation en cours, le Burkina Faso (et plus généralement l'UEMOA) devrait s'ouvrir pour permettre aux prestataires de services de paiement non bancaires (FSP) d'opérer,

moyennant les processus nécessaires pour l'octroi de licences et la supervision. L'élaboration d'une nouvelle législation serait ainsi nécessaire.

## 8.4 Utilisation

L'enquête FinScope contient de nombreuses informations sur l'utilisation des produits de paiement (transactions et transferts d'argent) par les adultes du Burkina Faso, ainsi que sur les barrières à l'utilisation des moyens de paiement.

### Transactions

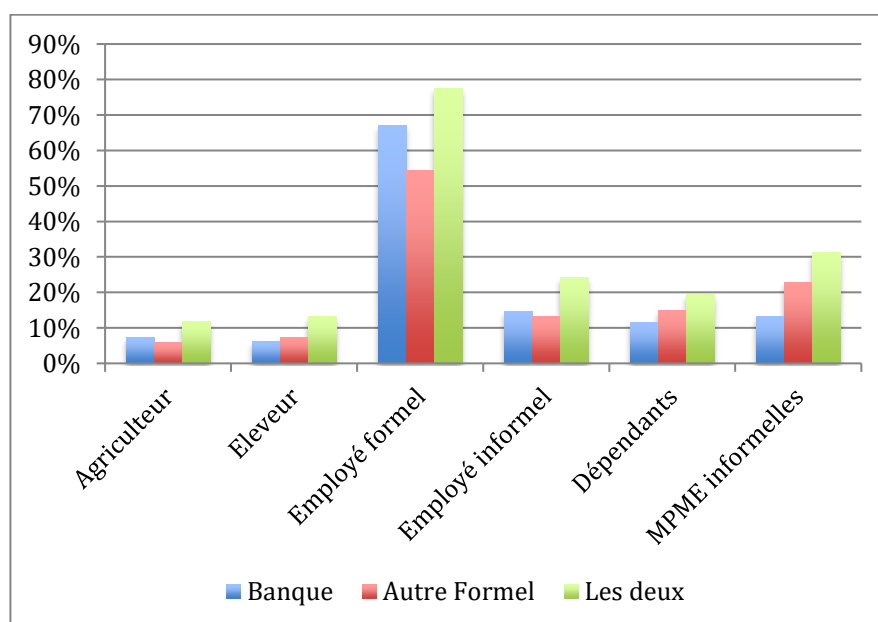
Pour les transactions (paiements pour l'achat de biens et de services), les adultes burkinabé dépendent principalement de l'argent en espèces. Seuls 23% des adultes utilisent des moyens de paiement sans espèces, principalement en milieu urbain, et plus par les hommes que par les femmes. Parmi les différents groupes-cibles, l'utilisation de produits de paiements autres qu'en espèces (principalement les cartes de débit bancaires ou le mobile money) est particulièrement élevée parmi les employés formels et très faible parmi les groupes d'agriculteurs. Il est intéressant de constater que plus de 30% des MPME informelles utilisent des méthodes de paiement sans espèces pour au moins certaines transactions.

**Tableau 13 : Utilisation de produits de transactions sans espèces (% adultes)**

Tous les adultes	Urbains	Ruraux	Hommes	Femmes
23%	56%	12%	26%	19%

Source : FinScope 2016.

**Figure 63 : Utilisation des transactions par groupes-cibles**



Source : FinScope 2016.

**Il existe un certain nombre d'obstacles à l'utilisation de moyens de transaction sans espèces au Burkina Faso.**

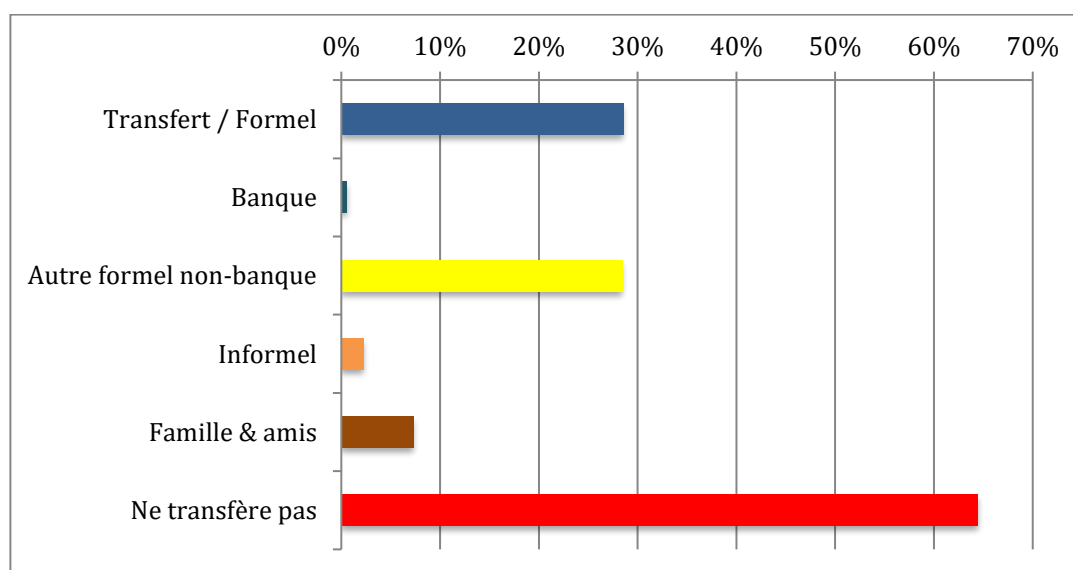
- Les cartes bancaires sont disponibles uniquement pour ceux qui ont des comptes bancaires. Les IMF, qui sont largement plus fréquentées par les populations, n'émettent pas de cartes de paiement ;

- L'infrastructure pour utiliser les cartes de paiement - telles que les machines TPE - est limitée ;
- L'utilisation du mobile money pour les transactions (par opposition aux transferts d'argent) est limitée ;
- Les commerçants ont une capacité technique limitée pour recevoir les paiements par mobile money, utilisés surtout pour payer les factures de télévision, d'eau et d'électricité ;
- Les commerçants sont réticents à accepter les paiements électroniques et ont une forte préférence pour les paiements en espèces ;
- L'utilisation du mobile money pour le paiement d'autres services financiers, tels que l'assurance, les remboursements de prêts, etc. n'a pas encore été développée.

### Transferts d'argent

Les transferts d'argent sont largement plus utilisés que les transactions ; 36% des adultes affirment avoir fait des transferts d'argent (comme expéditeur ou receveur) au cours des 12 derniers mois. Les canaux les plus couramment utilisés sont divers canaux formels non bancaires, notamment les IMF, les opérateurs de téléphonie mobile, la Poste, les opérateurs de transfert d'argent, etc. Contrairement à d'autres pays, les canaux formels de transfert d'argent sont plus utilisés que les canaux informels des amis et de la famille.

**Figure 64 : Utilisation des transferts d'argent (12 derniers mois, en % adultes)**



Source : FinScope 2016.

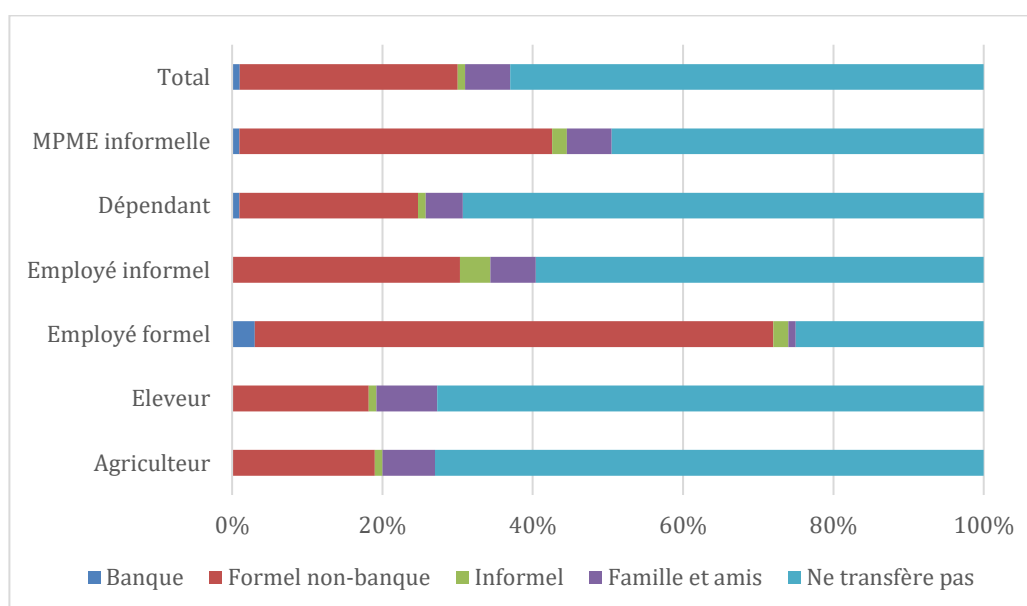
**Tableau 14 : Utilisation des transferts d'argent (% adultes)**

Tous les adultes	Urbain	Rural	Homme	Femme
36%	64%	26%	39%	32%

Source: FinScope 2016.

Le recours aux transferts d'argent est le plus élevé parmi le groupe d'emplois formels, comme l'on pourrait s'y attendre étant donné qu'ils ont les revenus les plus élevés. Ce groupe est suivi par ceux du secteur informel, les PME et les employés. Les agriculteurs et les personnes à charge utilisent relativement peu les transferts d'argent.

Figure 65 : Utilisation des transferts d'argent par groupe-cible



Source : FinScope 2016.

## 8.5 Mobile money

**Le mobile money est en croissance rapide au Burkina Faso.** Au moment de l'enquête FinScope en 2016, environ 3 millions d'adultes (30% du total) ont déclaré être utilisateurs de mobile money. Environ 10% des adultes utilisent le mobile money pour envoyer de l'argent, et 10% pour en recevoir. L'utilisation du mobile money est beaucoup plus répandue en milieu urbain qu'en milieu rural, et bien plus par les hommes que par les femmes.

Tableau 15 : Utilisation du mobile money (% adultes)

Tous les adultes	Urbain	Rural	Homme	Femme
30%	66%	19%	34%	26%

Source : FinScope 2016.

**Il y a deux fournisseurs de services de mobile money : Orange Money (fourni par Orange) et Mobicash (fourni par Onatel).** Orange Money a été établi depuis longtemps, ayant été créé à l'origine par Airtel (Airtel Money), et compte plus de clients que Mobicash.

**Parmi les utilisateurs du mobile money, les principaux avantages perçus sont la commodité et le prix.** Il est également important que le produit soit fiable. Pour les non-utilisateurs, les principaux obstacles sont le manque d'argent et le manque de compréhension (comment utiliser). L'accès à un téléphone cellulaire est important, 86% des adultes burkinabés ont déclaré en 2016 vivre dans un ménage ayant accès à un téléphone cellulaire.

### Infrastructure

**Le mobile money pose d'importantes exigences en matière d'infrastructure s'il doit être déployé efficacement. Comme il utilise le réseau de téléphonie mobile, la couverture réseau est cruciale.** Alors que les produits basiques de mobile money peuvent utiliser les anciens téléphones (2G), basés sur les codes USSD, les produits plus récents et plus avancés nécessitent une couverture 3G et des smartphones compatibles au web. Au Burkina Faso, la couverture du réseau augmente régulièrement et est bonne dans les zones urbaines, mais moins bonne dans les zones rurales. Alors que la majorité de la population est couverte par

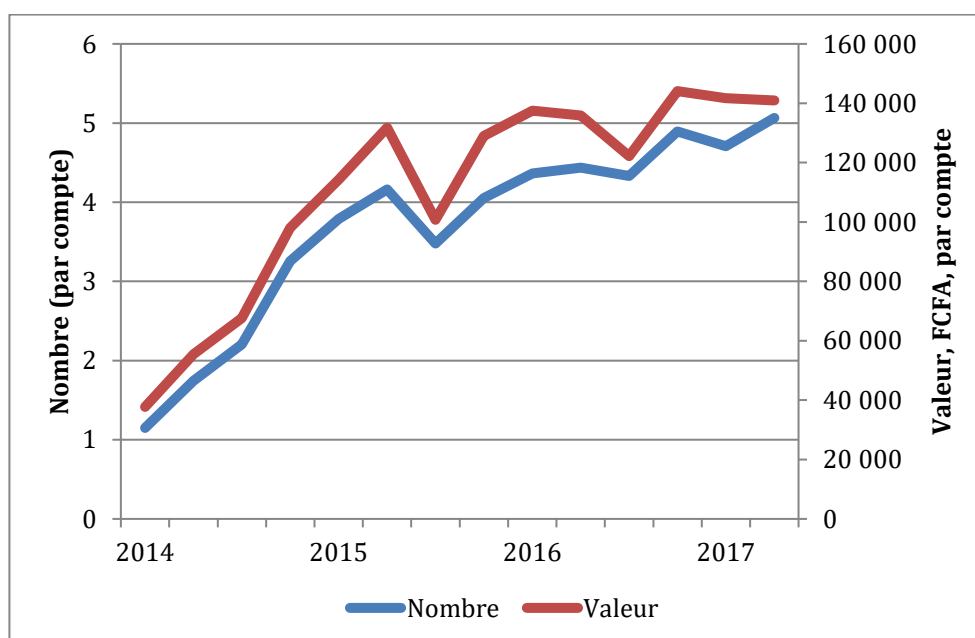
des signaux 2G au moins, seulement environ un quart de la population, principalement dans les zones urbaines, est couverte par un signal 3G.

### Utilisation

**Le nombre d'utilisateurs de mobile money a augmenté rapidement.** A la mi-2017, il y avait 5,7 millions de comptes de mobile money enregistrés, contre seulement 1,2 million en 2014. Selon la BCEAO, 52% de ces comptes étaient actifs en juin 2017.

Les comptes de mobile money sont fréquemment utilisés. Au deuxième trimestre 2017 (avril-juin), il y a eu 82,4 millions de transactions de mobile money, soit une moyenne de 15 transactions par compte sur trois mois. Les transactions les plus courantes sont les achats de crédit téléphonique cellulaire et les transferts d'argent. Cependant, la valeur de ces transactions était assez différente. Au deuxième trimestre 2017, l'achat moyen de crédit téléphonique s'est élevé à 450 FCFA, tandis que le transfert moyen s'est élevé à 27 800 FCFA. La fréquence d'utilisation n'a cessé d'augmenter, avec en moyenne cinq transferts d'argent par mobile money par compte, d'une valeur totale de 140 100 FCFA, au deuxième trimestre 2017 (voir Figure 66 )

**Figure 66 : Nombre et valeur des transferts de mobile money, par compte, par trimestre**

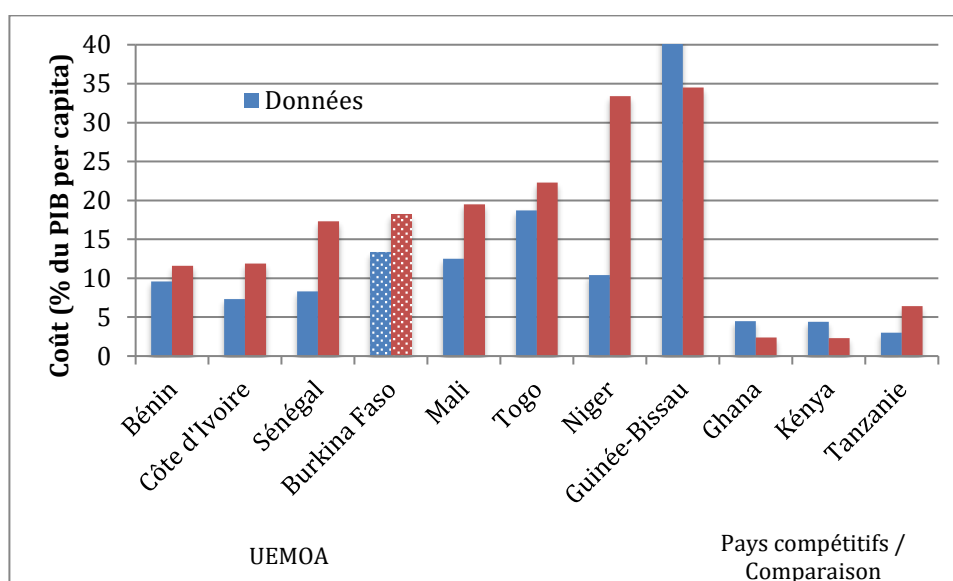


Source : MAP Recherche.

### Prix

**Le prix de la téléphonie mobile au Burkina Faso est raisonnable selon les normes de l'UEMOA.** L'observatoire des prix de la téléphonie mobile maintenu par le régulateur togolais, ARTP, présente les coûts et données pour les pays de l'UEMOA et montre que la tarification des services de téléphonie mobile et de données au Burkina Faso est proche de la moyenne de l'UEMOA. Cependant, il est clair que les pays de l'UEMOA en général sont relativement chers par rapport au Ghana voisin et à d'autres pays anglophones comparables. Sur la base des données communiquées par l'UIT (2017), les prix pratiqués au Burkina Faso sont proches de la moyenne de l'UEMOA, mais nettement supérieurs à ceux du Ghana, du Kenya et de la Tanzanie par rapport aux revenus moyens (RNB par habitant) (voir Figure 67). Le coût relativement élevé du téléphone mobile et de l'accès aux données au Burkina Faso peut signifier que l'abordabilité coûts de transactions du mobile money est un obstacle à l'accès.

Figure 67 : Comparaison des coûts de la téléphonie mobile, 2016



Source : ITU (2017, Country Profile Pages).

Tableau 16 : Comparaison des prix de la téléphonie mobile, 2016 (FCFA)

	Appel Mobile, sur net	Appel Mobile hors net	SMS, sur net	SMS, hors net
Burkina Faso	90	80	14	25
Moy. UEMOA (excl. Burkina)	91	102	22	31
Ghana (FCFA équivalent)	17	19	6	7

Source : ARTP, recherche propre.

**Ces données suggèrent qu'il existe des possibilités de réduction des prix, par le biais d'une concurrence accrue, pour la téléphonie mobile au Burkina.**

**Une situation similaire prévaut en ce qui concerne le mobile money, bien que la comparaison entre le Burkina et le Ghana soit moins extrême<sup>39</sup>.** Au Burkina Faso, il existe une différence entre les coûts d'Orange Money et de Mobicash. En général, la gamme de coûts au Ghana est inférieure à la fourchette de coûts des opérateurs burkinabés.

Tableau 17 : Prix comparatifs du mobile money : coût d'envoi et de retrait (FCFA)

	CFA1,500	CFA15,000	CFA150,000
Orange (abonnés à Orange Money)	250	500	1,800
Orange (non abonnés)	400	750	3,000
Mobicash (abonnés)	250	500	2,000
Mobicash (non-abonnés)	650	1,250	5,000
Ghana (min)	125	300	750
Ghana (max)	188	563	4,500

Source : Opérateurs de mobile money au Burkina et au Ghana.

<sup>39</sup> L'observatoire ARTP n'inclut pas les tarifs du mobile money, il n'y a donc pas de données comparatives pour l'UEMOA.



## Agents (Distributeurs)

**Un deuxième élément crucial de l'infrastructure nécessaire pour soutenir le mobile money est le réseau des agents du mobile money (sous-distributeurs).** Les agents fournissent, au minimum, des services de versement et de retrait, et sont généralement le principal point de contact avec les clients. Par conséquent, un vaste réseau d'agents est essentiel pour soutenir la demande de services de mobile money - si les agents (distributeurs) ne sont pas faciles d'accès (faible proximité / présence), le service ne sera pas pratique pour les utilisateurs.

**Même avec un réseau d'agents en place, les agents ne fonctionneront efficacement que s'ils disposent de liquidité suffisante pour satisfaire les besoins des clients.** La liquidité des agents se réfère à la disponibilité des liquidités (pour le retrait) et de la valeur électronique ou e-valeur (pour le versement) nécessaire pour répondre aux besoins des clients : si les agents n'ont pas suffisamment d'argent ou de e-valeur pour effectuer les transactions, les clients seront frustrés.

**La liquidité des agents dépend d'un certain nombre de facteurs, notamment le niveau de leurs propres ressources financières et les mécanismes de rééquilibrage.** Plus les ressources financières d'un agent sont importantes, plus le niveau du fonds de caisse (stock de liquidités et de valeur électronique - e-valeur) qu'il peut détenir est élevé. La composition du fonds de caisse est également importante : si un agent a principalement de l'argent ou bien plus de valeur électronique, un rééquilibrage sera nécessaire. Les agents qui gèrent principalement les transactions de versement (par exemple pour les transferts d'argent) accumuleront des liquidités et épuiseront la réserve de valeur électronique ; et vice versa pour les agents qui effectuent principalement des retraits. Le risque de manquer d'argent et d'être incapable de satisfaire la demande de transactions de retraits est l'un des principaux problèmes auxquels sont confrontés les agents, en particulier ceux qui sont dans les zones rurales et qui sont plus susceptibles d'avoir des retraits (pour ceux qui reçoivent des transferts d'argent), plus susceptibles d'être pauvres (et d'avoir moins de fonds de caisse) et d'être situés dans des zones plus reculées (donc plus difficiles à rééquilibrer).

**Le rééquilibrage est principalement effectué par des super-agents (ou distributeurs).** Les agents peuvent déposer de l'argent en échange de e-valeur auprès de super-agents, ou peuvent recevoir de l'argent qu'ils paient en e-valeur. Le dépôt ou l'acquisition de liquidités nécessitent un réseau physique de distribution d'espèces, de sorte que les agents doivent être proches des guichets des super agents, ou que les super agents doivent avoir des distributeurs mobiles pour approcher les agents.

**Les deux réseaux de mobile money du Burkina Faso ont un nombre suffisant d'agents.** Dans un écosystème de mobile money très développé, comme au Ghana et en Afrique de l'Est, il y aurait typiquement au moins 600 agents de mobile money pour 100 000 adultes. Pour atteindre ce niveau de pénétration des agents, le Burkina Faso aurait besoin de 60 000 agents de mobile money à l'échelle nationale. A la mi-2017, le Burkina Faso comptait 16 400 agents de mobile money (distributeurs et sous-distributeurs). La BCEAO rapporte que 91% d'entre eux étaient actifs. Les opérateurs de mobile money signalent qu'il est assez facile de recruter des agents et qu'il s'agit d'une offre commerciale attractive. Les réglementations ne permettent pas aux opérateurs de mobile money d'exiger l'exclusivité des agents, bien que la plupart des agents tendent à privilégier les supports marketing de l'un ou l'autre des opérateurs.

Tableau 18 : Proximité des prestataires de services financiers aux utilisateurs

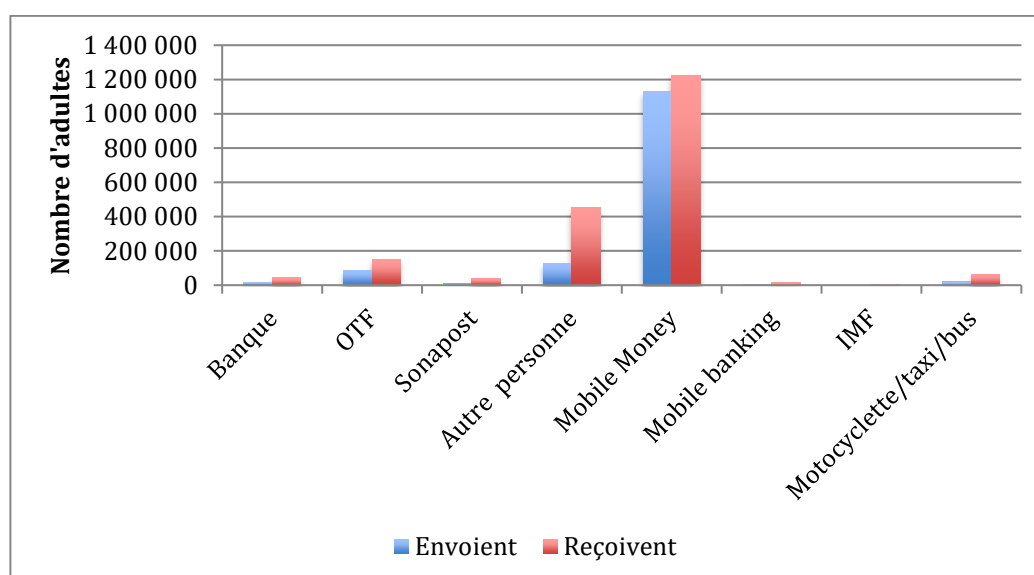
Type	Temps moyen pour parvenir (minutes)	Proportion d'utilisateurs en 20 minutes
Banques	48	40%
IMF	38	41%
Mobile money	23	64%

Source : FinScope 2016.

## 8.6 Lacunes et Opportunités

**Le mobile money jouit d'un niveau élevé de confiance parmi la population adulte pour envoyer et recevoir de l'argent.** Ceci fournit une opportunité pour la fourniture d'une gamme plus large de services financiers utilisant cette plateforme.

Figure 68 : Confiance pour envoyer et recevoir de l'argent (nombre d'adultes)



Source : FinScope 2016.

**Le faible niveau d'alphabétisation signifie que des produits innovants et simples sont nécessaires pour élargir l'accès.** Les produits de mobile money sont généralement assez simples. Ils sont généralement pilotés par menu à l'aide des services USSD sur les téléphones mobiles (adaptés aux smartphones et autres téléphones). Cependant, les smartphones offrent la possibilité d'un éventail de services plus large, qui peut être piloté par des graphiques et qui peut être plus adapté aux utilisateurs ayant un faible niveau d'alphabétisation. Cela nécessite l'accès aux réseaux de données 3G et à des téléphones plus sophistiqués, qui pourraient ne pas encore convenir aux adultes pauvres des zones rurales. Avec le temps, la couverture 3G devrait augmenter et le prix des smartphones devrait baisser.

**La proximité des agents de mobile money auprès de la plupart des adultes est également un avantage.** Cependant, cela doit encore être étendu, en particulier dans les zones rurales.

**Il existe un potentiel considérable pour améliorer la disponibilité du mobile money et des produits associés au Burkina Faso.** Outre l'extension de la couverture des produits P2P de

base –transferts d’argent - il est possible d'utiliser davantage les produits de paiement électronique innovants, notamment :

- Paiement des pensions (aux retraités des secteurs public et privé) ;
- Le versement de subventions aux agriculteurs par l’Etat, les projets et ONG (c’est déjà effectif dans une certaine mesure) ;
- Paiement au détail (achat de biens et services auprès des commerçants) ;
- Paiement des salaires (en particulier pour les personnes non bancarisées, dans les endroits où le mouvement des espèces est cher et / ou peu sûr) ;
- Paiement des primes (de micro-) assurance (le recouvrement de petites primes fréquentes et régulières n'est pas rentable autrement que par voie électronique) ;
- Remboursement des prêts, en particulier aux IMF (où les coûts de recouvrement sont élevés) ;
- Produits de micro-crédit basés sur le mobile money / téléphone mobile.

## 8.7 Éléments d'action

**Améliorer la couverture du réseau mobile, en particulier les réseaux 3G** ; lorsque cela n'est pas encore commercialement viable, cela peut être subventionné à partir d'un fonds disponible pour subventionner la prestation dans les zones mal desservies (financé par une taxe sur les frais d'utilisation de la téléphonie mobile ou le fonds universel d'accès de l'UIT) ;

**Encourager l'innovation dans les services de paiement**, en prévoyant l'octroi de licences aux fournisseurs de services de paiement non bancaires, le cas échéant avec une nouvelle législation pour soutenir le processus d'octroi de licences et de surveillance ;

**Utiliser pleinement le potentiel du mobile money, et plus généralement des services financiers numériques**, pour réduire les coûts de la prestation de services financiers et améliorer l'accès aux services financiers ;

**Poursuite de l'extension des réseaux d'agents de mobile money et amélioration de leur liquidité** ;

**Encourager l'innovation dans les services de mobile money, par exemple :**

- Pour l'achat de biens et services (par exemple dans les magasins de détail) ;
- Développer des produits mobile money (MM) en partenariat avec des fournisseurs de crédit et des compagnies d'assurance ;
- Envisager des moyens d'utiliser les données OTM / MM pour déverrouiller d'autres produits financiers (par exemple, des données pour la notation de crédit)

**Éducation financière** : améliorer la compréhension du mobile money chez les adultes et les détaillants ;

**Développer un Protocole d'accord entre l'ARCEP et la BCEAO sur la répartition des responsabilités de supervision**, afin que les responsabilités réglementaires et prudentielles soient clairement réparties entre les services de télécommunication et les services financiers ;

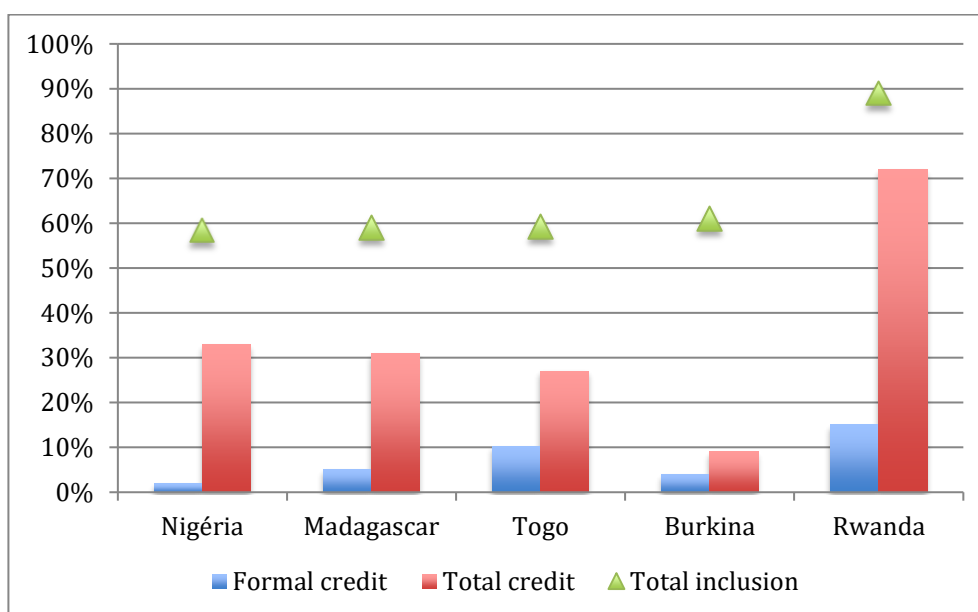
**Favoriser l'accès direct des opérateurs non-OTM codes USSD**, pour permettre la livraison de produits innovants.

## 9. Note Complémentaire 3 : Crédit

### 9.1 Introduction

Au Burkina Faso, le recours au crédit est faible, même selon les normes des pays à faible revenu avec une inclusion financière limitée. Comme le montre la Figure 69 l'utilisation du crédit au Burkina Faso était inférieure à 10% dans le FinScope 2016, contre 33% au Nigéria, 27% au Togo, 31% à Madagascar et 72% au Rwanda. Tous les pays sauf le Rwanda avaient une inclusion financière globale d'environ 60%.

Figure 69 : Utilisation du crédit et inclusion financière - pays sélectionnés (2016)



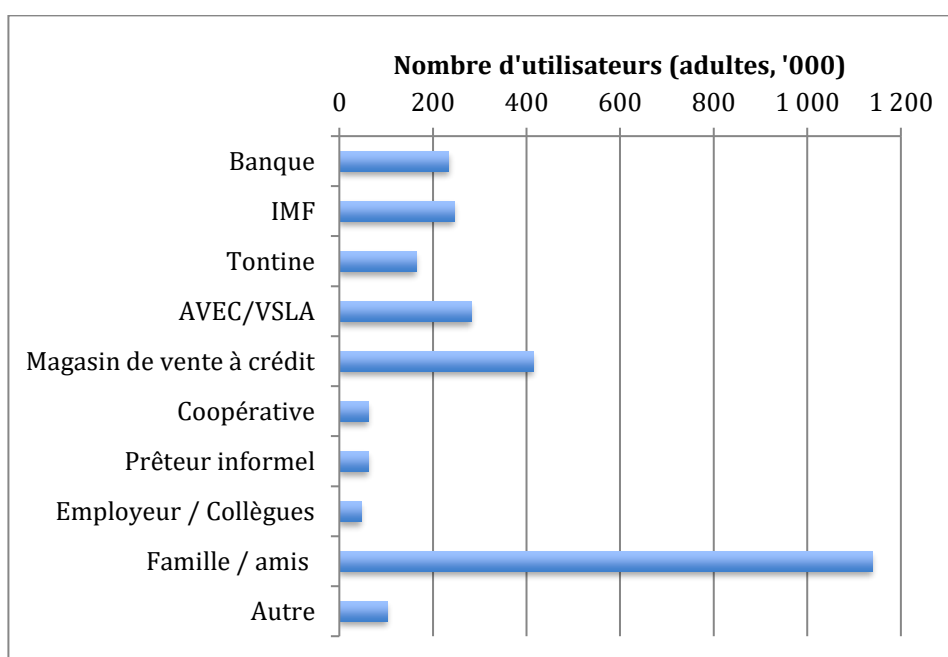
Source : FinScope Enquêtes Diverses.

Cependant, il convient de noter que les Volets de crédit FinScope mesurent l'utilisation actuelle du crédit. Au Burkina Faso, l'enquête FinScope demande également si les gens ont utilisé le crédit au cours des six derniers mois, et le nombre de répondants qui l'ont fait est beaucoup plus élevé - 14% supplémentaires d'adultes. L'analyse dans le reste de ce chapitre se concentrera sur les 23% d'adultes burkinabés qui empruntent maintenant ou qui l'ont fait au cours des six derniers mois.

### 9.2 Principales sources de crédit

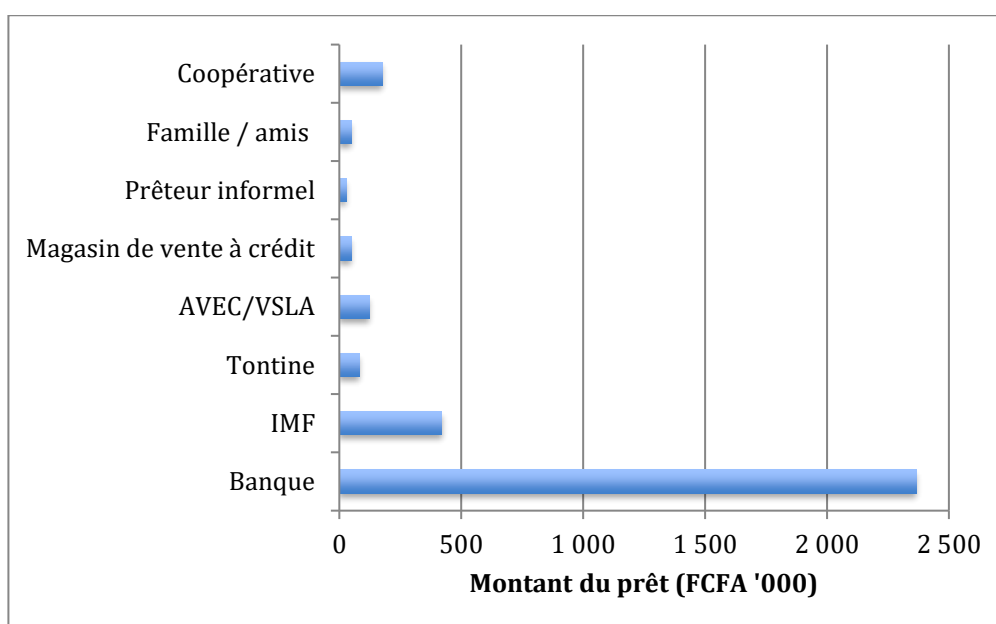
Comme indiqué ci-dessus, environ 9% seulement des adultes au Burkina Faso font des emprunts actuellement ou ont emprunté au cours des six derniers mois, avec seulement 4% d'emprunt auprès de sources formelles (banques ou IMF). La plupart du crédit est informel. Près de la moitié des emprunteurs (42%) passent par leurs amis ou leur famille, ce qui est de loin la source de crédit la plus courante.

**Figure 70 : Sources de crédit (actuellement ou au cours des six derniers mois)**



Source : FinScope, 2016.

**Figure 71 : Montants moyens empruntés (FCFA, '000)**



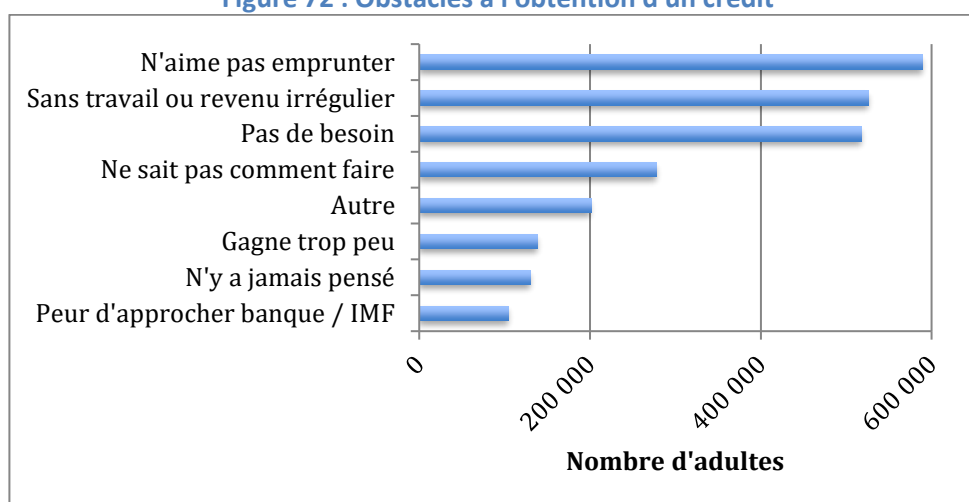
Source : FinScope, 2016.

Les montants empruntés varient beaucoup selon le type de prêteur. Sans surprise, les prêts accordés par les banques sont les plus importants, en moyenne, tandis que les prêts de sources informelles (famille et amis, magasins de détail) sont les plus faibles. Entre ces deux sources prépondérantes, se situent les sources informelles / semi-formelles qui sont spécifiquement axées sur la fourniture de services financiers, y compris le crédit, à savoir les tontines, les VSLA et les coopératives.

### 9.3 Raisons de la faible utilisation du crédit

Lorsqu'on demande aux adultes quels sont les obstacles à l'emprunt, ils citent un certain nombre de raisons. Beaucoup de gens ne veulent pas emprunter parce qu'ils n'aiment pas les dettes, ou parce qu'ils n'ont pas besoin d'emprunter. D'autres considèrent que le problème est principalement lié au revenu, en disant qu'ils n'ont pas de revenu régulier ou ne gagnent pas assez. Un troisième groupe de raisons concerne les personnes qui ne savent pas comment emprunter ou qui ont peur d'approcher les institutions de crédit.

Figure 72 : Obstacles à l'obtention d'un crédit

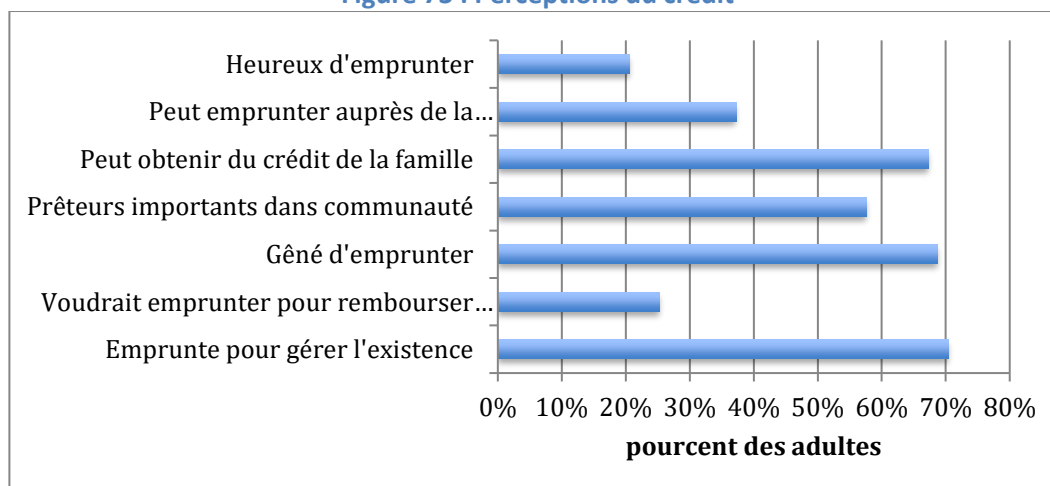


Source : FinScope, 2016.

Il est évident qu'il y a des pressions sociales contre l'emprunt au Burkina Faso ; et qu'il s'agit de quelque chose que d'autres font mais que l'on n'aimerait pas faire soi-même. Par exemple, la plupart des adultes conviennent que les gens empruntent pour gérer leur vie et que les prêteurs jouent un rôle important dans la communauté. Cependant, la majorité trouve également embarrassant d'emprunter, et ne se dirait pas heureux de devoir le faire. Mais en cas de besoin, la majorité des adultes considèrent qu'ils peuvent obtenir des crédits auprès de leur famille, mais pas nécessairement auprès de la communauté.

Pour résumer, la plupart des gens semblent penser qu'ils peuvent emprunter en cas de besoin (auprès de leur famille), mais ils préféreraient ne pas y avoir recours tant que c'est possible ; et beaucoup considèrent qu'ils n'ont pas besoin d'emprunter.

Figure 73 : Perceptions du crédit

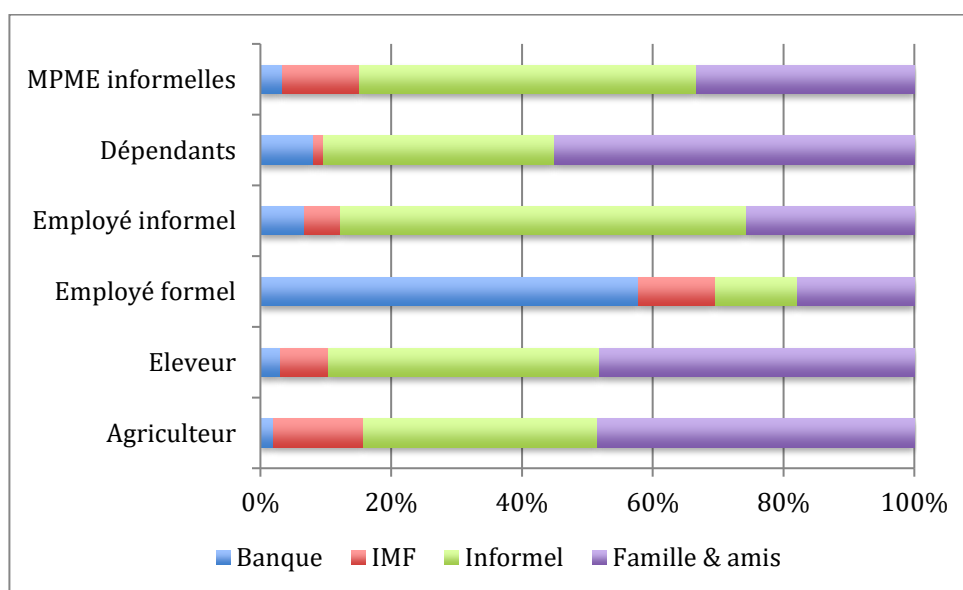


Source : FinScope, 2016.

## 9.4 Offre de crédit

**Les institutions formelles fournissant des crédits comprennent principalement les banques et les IMF.** Elles servent différents segments de clientèle, bien qu'il y ait une certaine similitude dans leurs produits. Les banques concentrent leur clientèle sur les employés formels ou ayant un revenu régulier, et environ 70% du crédit bancaire (aux particuliers) vont au groupe-cible des employés formels - même si ce groupe ne représente que 9% de la population adulte. Seulement 10% du crédit bancaire va aux agriculteurs, qui représentent 49% de la population adulte. Les banques se concentrent sur ceux qui ont des revenus plus élevés et qui peuvent offrir une sorte de sécurité formelle - par exemple un bien (terrain, bâtiments, biens mobiliers) ou une garantie. Les IMF ont une approche similaire, mais avec plus de flexibilité et, par conséquent, ont une clientèle plus diversifiée. Environ 50% du crédit des IMF va à ceux dont la principale source de revenus est l'agriculture, et 20% aux MPME informelles. Néanmoins, pour tous les groupes-cibles, à l'exception des employés formels, 80% à 90% des prêts proviennent de prêteurs informels ou de la famille et des amis. Ces prêteurs sont plus flexibles en ce qui concerne les conditions des prêts, moins exigeants en matière de garanties formelles, de cautions ou de preuves de revenus réguliers. Au lieu de cela, ils comptent sur la pression de groupe (par exemple, par le biais de groupes de prêteurs ou d'épargnants), d'autres pressions sociales et la connaissance personnelle de l'emprunteur.

Figure 74 : Source de crédit par groupe-cible (pour ceux qui utilisent le crédit)



Source : FinScope, 2016.

**Il existe quelques prêteurs formels (les établissements financiers non bancaires) agréés par la BCEAO.** Il s'agit notamment de Alios Finance, Fidelis Finance et SOBCA, qui opèrent en tant que sociétés de crédit-bail, crédit équipement classique et d'affacturage. En outre, la SOFIGIB fournit des garanties de crédit aux emprunteurs des MPME, leur permettant d'obtenir des crédits auprès des banques en supprimant l'un des principaux obstacles au crédit. La SOFIGIB a garanti environ 500 prêts aux MPME et constitue un moyen efficace de tirer parti de ses finances, tout en permettant à des entreprises qui autrement ne pourraient pas emprunter de le faire. Selon la SOFIGIB, depuis le démarrage de ses activités en 2009, elle a fourni 9 milliards de FCFA de garanties qui ont permis de débloquer 19 milliards de FCFA de crédit bancaire. Les garanties sont fournies par le biais de plusieurs établissements séparés à

différents groupes-cibles, exemples les jeunes, les femmes, les micro-entreprises, les agriculteurs.

**Les Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC) ont été largement développées au Burkina Faso.** Celles-ci utilisent une approche d'épargne et de crédit de groupe et sont promues par plusieurs ONG<sup>40</sup> dont CRS et PLAN. Dans ces groupes auto-sélectionnés, qui comprennent généralement jusqu'à 20 adultes (généralement des femmes), vivant dans une même zone et qui se connaissent, l'accès au crédit est basé sur des contributions d'épargne régulières (généralement hebdomadaires). Le crédit est à court terme, jusqu'à un an, en fonction du cycle de groupe. Une pression sociale s'exerce pour le remboursement des prêts ; les défauts de remboursement sont rares et généralement dus à la maladie.

**Des crédits sont également disponibles à partir de plusieurs fonds gouvernementaux,** bien qu'ils n'aient pas été identifiés séparément dans l'enquête FinScope. Les plus importants sont FAARF et FBDES.

**FBDES se concentre sur les MPME** et peut prendre un actionnariat (minoritaire) dans les entreprises, ainsi que fournir des crédits. Il possède un certain nombre de programmes qui accordent des crédits à des groupes spécifiques, notamment des entreprises naissantes créées par des diplômés, des femmes entrepreneurs, des entreprises du secteur informel et des jeunes entrepreneurs. Le montant total des prêts est estimé à 15 milliards FCFA et le nombre de bénéficiaires environ 25 000 (directs ou via groupes). Le taux de recouvrement est bon, en particulier dans les zones rurales (en raison de la pression sociale). Cependant, il y a des problèmes dans les zones urbaines, car certains emprunteurs considèrent ces prêts comme de l'argent du Gouvernement que l'on n'a pas à rembourser. Les taux d'intérêt sont bas (3-4%) et sont subventionnés par le Gouvernement, de même que les coûts de fonctionnement de la FBDES.

**FAARF fournit un crédit direct aux femmes entrepreneurs, principalement par l'intermédiaire de groupes.** Les particuliers ne peuvent emprunter qu'après avoir complété avec succès trois cycles de prêts de groupe. La valeur totale des prêts en 2016 était de 7 milliards FCFA, avec 145 000 clients (indirects). Les remboursements sont considérés comme élevés, en raison de la pression du groupe. Les intérêts sont de 10% par an et les prêts plafonnés à 500 000 FCFA par personne. Dans le cadre de la nouvelle Stratégie d'Inclusion Financière, le montant du fonds de prêt de FAARF sera porté à 25 millions FCFA sur quatre ans.

**L'offre de crédit via le mobile money / les services de téléphonie mobile n'est pas encore disponible au Burkina Faso.** Cependant, le micro-crédit basé sur le téléphone cellulaire connaît une croissance rapide dans plusieurs autres pays. Il est généralement basé sur un partenariat entre un service de mobile money, un fournisseur de crédit (banque ou IMF) et une société de technologie financière (fintech) qui fournit la technologie nécessaire pour analyser et traiter l'information qui sous-tend le crédit.

### Encadré 3 : Micro-crédit numérique

L'amélioration de l'accès au crédit est l'un des principaux moteurs de l'inclusion financière, que ce soit pour les consommateurs ou les entreprises. Dans de nombreux cas, la demande concerne de petits prêts (micro-crédits). Cependant, le crédit traditionnel à travers les

<sup>40</sup> Autres ONG actives dans la promotion des Groupes d'Épargne et de Crédit : Freedom From Hunger (devenue Grameen Foundation) ; Fondation STROMME ; les Mutuelles de Solidarité (MUSO) de SIDI ; etc.



institutions de microfinance présente plusieurs inconvénients, en ce sens qu'il est relativement laborieux de collecter les remboursements et peut présenter un risque crédit (de non-remboursement) élevé, qui est parfois compensé par la responsabilité (collective) de groupe pour le remboursement des prêts individuels.

La croissance des services financiers numériques (SFN) et l'utilisation associée des téléphones mobiles ont ouvert une nouvelle voie au microcrédit numérique. Les SFN et les téléphones mobiles génèrent d'importantes quantités de données (« mégadonnées » / « big data ») sur l'utilisation, qui peuvent être utilisées pour analyser le comportement des clients. En particulier, ces données peuvent servir de base à la « notation de crédit », c'est-à-dire développer un profil de risque des consommateurs et la probabilité qu'ils seront en mesure de (ou disposés à) rembourser leurs prêts. Ces algorithmes de notation de crédit peuvent être utilisés pour appuyer des prêts à court terme aux consommateurs.

Les utilisateurs de téléphones mobiles - presque tous des utilisateurs prépayés - génèrent des données sur les achats de crédit téléphonique (montants, fréquence, régularité, soldes moyens). Les utilisateurs de mobile money génèrent également des données sur les transferts, y compris les montants, qu'il s'agisse d'un expéditeur ou d'un destinataire, la fréquence, etc. ; les provenances du mobile money (achats en espèces, reçus d'autres utilisateurs, salaires, etc.) ; l'utilisation chez les marchands et le paiement des factures.

Les algorithmes de notation de crédit sont de plus en plus répandus dans les systèmes de mobile money. La grande quantité de données disponibles signifie que cette notation de crédit peut devenir assez sophistiquée, et peut également évoluer au fil du temps, car l'expérience réelle de remboursement de crédit peut être corrélée avec les entrées de données. Ceux-ci peuvent révéler des perspectives importantes, par exemple, quelqu'un qui achète du crédit téléphonique en quantités et fréquences régulières est susceptible d'être un meilleur risque de crédit que quelqu'un qui achète du crédit téléphonique plus irrégulièrement.

L'éligibilité au crédit peut être adaptée aux caractéristiques des clients individuels, et cela évolue également avec le temps ; par exemple, le remboursement à temps d'un prêt entraîne généralement l'admissibilité à un montant plus élevé pour le prochain prêt.

Cette notation de crédit est automatisée et implique peu ou pas d'intervention humaine. Le processus typique est qu'un client accède à un menu de prêt via son compte de mobile money, trouve le montant du crédit auquel il a droit et organise le prêt qui est immédiatement crédité sur le compte de mobile money. Ils sont également informés du montant à rembourser et de la date d'échéance. Lorsque le remboursement est dû, le montant sera déduit du compte de mobile money, en supposant que le solde est suffisant.

L'automatisation du système signifie que les coûts sont faibles et que de très petits prêts peuvent être accordés. Un tel système est le M-Shwari, offert par Safaricom (M-Pesa) et la Banque Commerciale de l'Afrique (CBA) au Kenya, qui offre des prêts d'un mois allant de 1 USD à 1000 USD. Ces petits prêts ne seraient tout simplement pas viables avec un système fonctionnant sur des processus manuels.

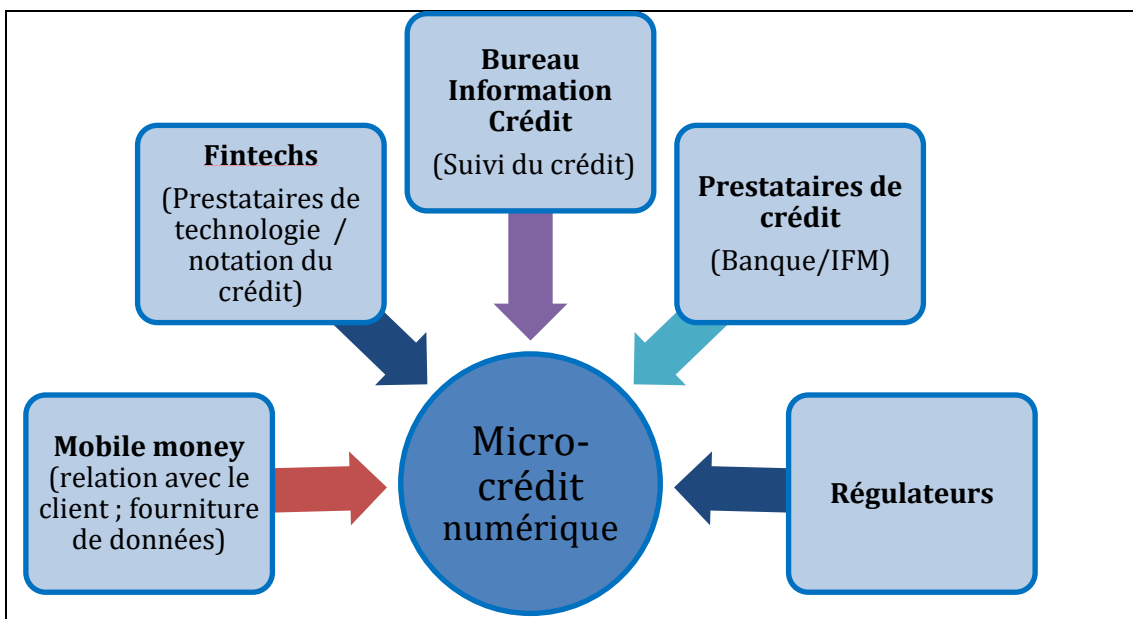
Les institutions impliquées dans ce type de microcrédit comprennent généralement un service de mobile money (généralement un opérateur de réseau mobile), un fournisseur de crédit (comme une banque ou une IMF) et un fournisseur de technologie financière (FINTECH). Le service de MM fournit la plateforme et l'interface avec le client, et souvent le marketing ; le fournisseur de crédit est la source des fonds de prêts, et le FINTECH fournit l'algorithme de notation de crédit.

Une fois que l'emprunteur a reçu les fonds, ceux-ci peuvent être utilisés pour le paiement direct par mobile money (par exemple pour les frais de scolarité), ou encore retirés en espèces.

Comme pour la plupart des microcrédits, ces microcrédits numériques ne sont pas garantis. Lorsque le remboursement est dû, le système retirera automatiquement l'argent du compte de mobile money de l'emprunteur (ou du compte bancaire lié) à la date d'échéance. Si cela échoue, il peut y avoir un roulement automatique du prêt ou d'autres tentatives de recouvrement. Le non-remboursement des prêts à leur échéance entraîne généralement des frais supplémentaires, et affecte également la notation de crédit du client et donc sa capacité à accéder à d'autres prêts. Si le recouvrement échoue complètement, le client sera généralement signalé à un bureau de crédit, ce qui affecterait sa capacité à obtenir des prêts auprès d'autres fournisseurs de crédit.

En raison des pénalités pour non-remboursement (coûts financiers et accès restreint au crédit futur), les taux de remboursement sur le microcrédit numérique ont été assez bons jusqu'à présent ; M-Shwari, par exemple, rapporte un taux de prêts improductifs de 2,2% à 60 jours. La sophistication accrue des algorithmes de crédit à mesure qu'ils « apprennent » permet également de maintenir les taux de prêts improductifs à un bas niveau.

Figure 75 : Rôles institutionnels dans le micro-crédit numérique



Source : Auteurs.

## 9.5 Coût du crédit et gestion du risque de crédit

**Les taux d'intérêt sur les prêts sont réglementés par la BCEAO pour les banques et les IMF.**

Le taux de prêt maximal facturé par les banques ne peut excéder 18% et, dans la plupart des cas, le taux minimal facturé est de 15%. Pour les IMF, le taux maximum autorisé est de 24%. Le crédit est souvent perçu par les emprunteurs (et le public en général) comme coûteux, et au cours des entretiens et des consultations pour le projet MAP, de nombreux appels ont été lancés pour que le coût du crédit soit réduit. Néanmoins, pour les prêts semi-formels des AVEC/VSLA, le coût du crédit est beaucoup plus élevé, typiquement 10% par mois, mais

accepté car les AVEC/VSLA sont des organisations mutuelles dont le revenu provenant de l'intérêt est distribué aux membres à la fin du cycle.

***L'impact des plafonds sur les taux de prêts n'est pas bien compris.*** Bien que perçus comme élevés, les taux de prêts au Burkina Faso ne sont pas élevés par rapport à ce qui est nécessaire pour rendre viables de petits prêts non garantis à des emprunteurs à risques. Les petits prêts ont des coûts (en termes relatifs) plus élevés, pour la distribution, l'administration et le recouvrement par rapport aux prêts plus grands, et ces coûts doivent être récupérés à travers les taux d'intérêt appliqués. Les taux d'intérêt doivent également couvrir les coûts de la gestion des risques et des pertes lorsque les prêts ne sont pas remboursés. Les banques gèrent ce problème en adoptant des critères de prêt très restrictifs (exigences de garanties ou des cautions, épargnes préalables, ...) et en se concentrant sur les clients à revenu plus élevé. La taille plus importante des prêts bancaires les aide également à répartir leurs coûts fixes.

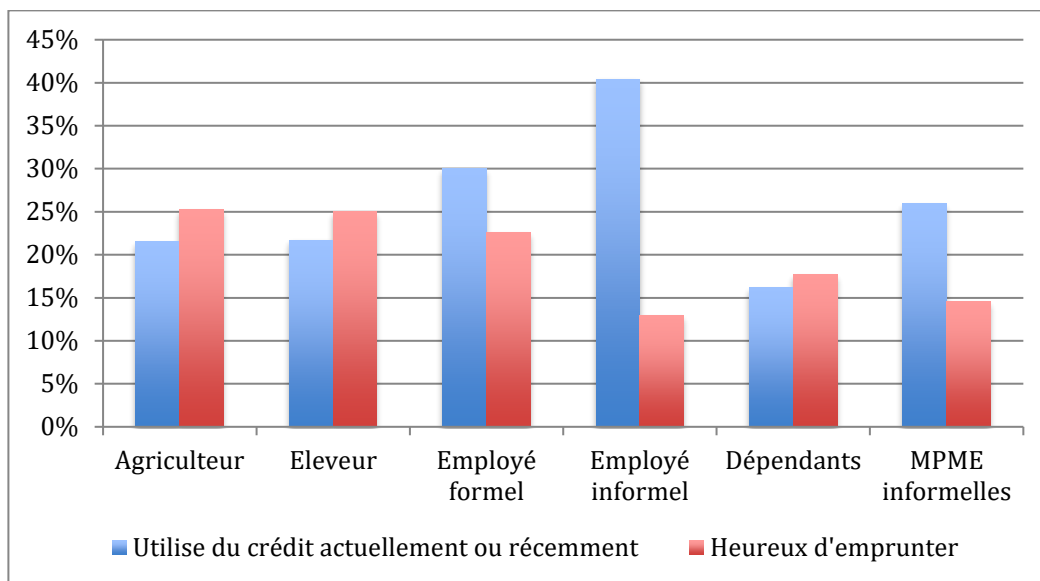
***Les IMF partagent certaines de ces approches, mais ont des coûts de fonctionnement plus élevés et font face à des risques plus élevés que les banques. Elles octroient également des prêts plus petits.*** Les risques plus élevés de prêts aux clients des IMF, conjugués aux faiblesses de la gestion du crédit dans certaines IMF et à l'impossibilité de facturer des taux d'intérêt élevés, constituent l'une des raisons des pertes et de la détérioration des fonds propres de certaines IMF. Dans d'autres pays, les IMF appliquent souvent des taux d'intérêt beaucoup plus élevés sur les prêts afin de rendre les prêts aux clients plus petits / plus risqués commercialement viables.

***L'information joue un rôle crucial dans la gestion du risque de crédit,*** et une information de bonne qualité peut se substituer, dans une certaine mesure, à la garantie. La provision de crédit est un exemple classique d'information asymétrique, selon laquelle le prêteur connaît moins que l'emprunteur le risque de l'emprunteur et la probabilité qu'il remboursera le prêt. L'amélioration de la disponibilité des informations sur l'emprunteur réduit cette asymétrie et permet au prêteur de mieux distinguer les emprunteurs à faible risque (susceptibles de rembourser) et les emprunteurs à haut risque (plus susceptibles de faire défaut). Ce faisant, le coût du crédit (pour les emprunteurs à faible risque) devrait baisser. D'où l'importance d'un bureau de référence / d'information sur le crédit efficace, où les antécédents de crédit (positifs ou négatifs) des emprunteurs sont enregistrés. Avec l'accès à ces informations, les fournisseurs de crédit peuvent prendre une meilleure décision sur le risque d'une demande de prêt et être moins dépendants des actifs ou des cautions pour fournir des garanties.

## 9.6 Demande de crédit

***Il est difficile de quantifier la demande de crédit non satisfaite.*** Au cours des enquêtes MAP, de nombreuses personnes ont exprimé le souci que le crédit ne soit pas facilement disponible au Burkina Faso et que l'amélioration de la disponibilité du crédit constituait une priorité élevée. La plupart des fonds gouvernementaux (FNF) ont été créés pour résoudre ce problème. Cependant, il est important de noter que la demande de crédit dépend en partie de l'envie des gens à emprunter.

Figure 76 : Utilisation du crédit Vs envie d'emprunter



Source : FinScope, 2016

Selon les résultats de l'enquête FinScope, dans la moitié des groupes-cibles, la proportion de gens utilisant un crédit est plus élevée que celle des gens «contents d'emprunter, même s'il faut rembourser plus que ce que l'on a emprunté en intérêts». Parmi ces groupes (employés formels, employés informels et MPME informelles), il se peut qu'il n'y ait pas beaucoup de demande de crédit non satisfaite. Chez les agriculteurs, les éleveurs et les personnes à charge, la proportion d'adultes dans le groupe qui utilise le crédit est inférieure à celle qui serait contente d'emprunter. Dans ces circonstances, étendre l'accès au crédit implique également l'éducation des consommateurs sur les avantages d'un crédit bien géré ; par exemple, il semble probable que les MPME informelles pourraient bénéficier d'un accès accru au crédit.

Dans une perspective plus large, basée sur les enquêtes MAP, ainsi que sur l'analyse du groupe-cible dans ce rapport, basée sur les résultats de FinScope, la principale demande de crédit qui n'est pas couramment satisfaite provient :

- des agriculteurs, qui ont besoin de crédits pour l'investissement agricole et les intrants (semences, engrais) ;
- des éleveurs, qui ont besoin de crédit pour l'expansion et l'amélioration de leurs troupeaux ;
- des MPME informelles, qui ont besoin de crédit d'investissement pour l'équipement, les stocks et pour faire face aux fluctuations du revenu.

Plus généralement, le grand nombre d'adultes qui ne peuvent obtenir un crédit qu'à partir de sources informelles bénéficierait également d'un accès au crédit auprès de sources formelles. De même, ceux qui obtiennent un crédit de la part de leurs amis et de leur famille bénéficieraient également de l'accès au crédit d'autres sources, formelles ou informelles (en dehors de la famille).

## 9.7 Actions pour améliorer l'accès au crédit

**Développer la disponibilité des informations de crédit.** Le nouveau bureau d'information sur le crédit (BIC/CIB) d'Abidjan est mis à la disposition des banques et des IMF, via une connexion Internet. A l'heure actuelle, l'utilisation est faible, car les institutions financières ne sont pas

convaincues de son utilité et de sa rentabilité. Ceci est dû au fait que le bureau a des informations limitées, et les frais sont perçus comme élevés. La réglementation obligeant les institutions financières à déposer des informations de crédit n'est pas ou est mal appliquée.

La mise en place d'un nouveau bureau d'information sur le crédit efficace s'apparente au problème de la « primauté de l'œuf ou de la poule » : les institutions financières ne voudront pas utiliser le bureau s'il ne dispose pas d'informations utiles, mais le bureau n'aura pas d'informations utiles tant que les institutions financières ne l'utiliseront pas. Ce problème peut être résolu par la BCEAO, qui pourrait : (i) dispenser les frais d'utilisation de la CIB pour une période de lancement (disons 12 à 24 mois), période qui permettra de rassembler les informations ; (ii) engager une action concertée pour persuader les institutions financières de la région de l'UEMOA des avantages du BIC/CIB ; et (iii) après une période liminaire, imposer des pénalités réglementaires pour la non communication au BIC/CIB des informations sur les emprunteurs.

**Promouvoir le micro-crédit basé sur le téléphone cellulaire (mobile money).** L'une des voies les plus prometteuses pour une expansion rapide de l'accès au crédit formel est la création d'un système de crédit basé sur le téléphone cellulaire / mobile money. Comme expliqué ci-dessus, cela impliquerait l'un ou les deux opérateurs de mobile money existants, un fournisseur de crédit (banque ou IMF) et un FINTECH. Le crédit basé sur le téléphone cellulaire a l'avantage de ne pas exiger de garantie fondée sur des actifs, et d'être fourni très rapidement par le mobile money. Au moins un des fournisseurs de services de mobile money au Burkina Faso est intéressé à fournir cette facilité. Comme la mise en place du crédit se fonde sur la notation de crédit basée sur l'information, le dispositif de crédit serait facilité par le fonctionnement effectif du BIC/CIB. Il est également essentiel que les plafonds de taux d'intérêt actuels appliqués par la BCEAO ne soient pas appliqués au microcrédit du mobile money, sinon cela ne sera pas rentable pour le fournisseur de crédit et ne sera pas disponible.

**Examiner l'impact des plafonnements des taux d'intérêt et reconsidérer la manière dont ils sont déterminés et appliqués.** Ces plafonds sont susceptibles d'être contre-productifs en ce qui concerne l'octroi de crédit, car ils conduisent simplement à une demande non satisfaite. Ceux qui sont exclus du marché par ces plafonds tendront vers des emprunteurs à plus petite échelle et à plus haut risque (tels que les agriculteurs et les MPME) - exactement le type de client que la politique d'inclusion financière essaie d'aider. Le type de crédit que les prestataires formels mettent à disposition - avec des exigences très strictes en matière de cautions/ garantie - est exactement ce qui est constaté lorsque les prêteurs ne peuvent pas facturer des taux d'intérêt suffisamment élevés pour couvrir les coûts des prêts aux emprunteurs plus risqués. De même, le niveau élevé de dépendance de plusieurs catégories de populations adultes au crédit des fournisseurs informels, de la famille et des amis - qui ne sont pas soumis à des plafonds de taux d'intérêt et / ou ont d'autres moyens de gérer les risques - est la conséquence du plafonnement légal des taux d'intérêt. Cela décourage également l'innovation. La BCEAO devrait reconsidérer cette politique de plafonnement des taux d'intérêt, ou au moins la manière dont elle est mise en œuvre, afin d'encourager l'innovation et l'octroi de crédit aux emprunteurs à petite échelle et à haut risque.

**Trouver des moyens novateurs de gérer les risques de prêt aux agriculteurs, afin d'augmenter l'offre de crédit agricole.** Les agriculteurs ont besoin de plus de crédit, en particulier les cultivateurs, pour financer leurs investissements et leurs intrants. Cependant, de tels prêts sont risqués et ne s'inscrivent pas facilement dans le modèle conventionnel de prêt bancaire, basé sur des nantissements, des cautions et des garanties. Le crédit d'intrants suit un cycle particulier, basé sur la saison de plantation et de récolte, et la capacité de remboursement est soumise aux risques météorologiques (inondations, sécheresses), aux

rendements et aux prix réalisés. Une partie de la demande de prêts est trop faible pour intéresser les banques, avec leurs coûts fixes relativement élevés, et bien sûr, les agriculteurs peuvent être situés loin des zones où les banques ont des agences. Il est difficile de rendre les prêts agricoles viables, surtout si les taux d'intérêt sur les prêts sont plafonnés. Néanmoins, il existe des moyens de gérer les risques et de réduire les coûts. (i) Distribuer des prêts par le biais de coopératives agricoles, qui reçoivent des prêts de la part des banques et qui rétrocèdent ensuite les crédits aux agriculteurs, et encourent le risque de non-paiement. Encourager et aider les agriculteurs à se regrouper en coopératives contribueraient donc à accroître l'offre de crédit. (ii) Déployer une assurance agricole qui contribuera à réduire les risques pour les agriculteurs et les prêteurs. (iii) Enfin, utiliser des formes de sécurité innovantes, telles que le warrantage, qui permet d'utiliser les reçus du dépôt des récoltes dans des entrepôts sécurisés comme garanties des prêts ; cela peut également aider à adapter les prêts aux besoins spécifiques du secteur agricole.

***Les AVEC semblent avoir réussi et devraient être déployées dans les districts où elles ne sont pas présentes, après une évaluation de la durabilité des modèles.*** PLAN et CRS couvrent une grande partie du pays avec leurs modèles AVEC/VSLA et CECI, mais il y a quelques lacunes. Les partenaires techniques et financiers peuvent être approchés pour aider à financer l'expansion de ces modèles afin de combler les lacunes identifiées. Cela pourrait être renforcé par des évaluations de l'historique des AVEC/VSLA de PLAN et CECI de CRS, par exemple, pour déterminer la durabilité de ces modèles une fois que le soutien des ONG aura pris fin (généralement après 2-3 ans).

***Fournir plus de ressources financières à la SOFIGIB, afin qu'elle puisse étendre ses opérations de garantie à plus de MPME.*** Les banques et les partenaires au développement pourraient envisager d'apporter plus de capitaux à SOFIGIB pour atteindre cet objectif et obtenir plus de crédit, si nécessaire après une évaluation formelle du bilan de SOFIGIB à ce jour.

***Evaluer l'efficacité des divers fonds gouvernementaux fournissant des crédits.*** Il existe 10 FNF au total, avec des mandats différents. Une évaluation de l'efficacité de chacun de ces fonds, en termes de leurs réalisations en ce qui concerne leurs mandats socio-économiques plus larges ainsi que la durabilité de leurs opérations de prêt, serait utile. En particulier, cela permettrait au Gouvernement de déterminer où les ressources limitées sont utilisées le plus efficacement, en veillant à ce que le crédit subventionné fourni par l'État soit le plus efficace pour promouvoir l'activité économique parmi les groupes-cibles exclus.

***Le Gouvernement devrait être prudent quant à la création de nouvelles institutions financières.*** Il est prévu de créer de nouvelles banques financières pour fournir des crédits, notamment une Banque agricole et une Banque Postale (sous SONAPOST). Les deux seraient effectivement des banques appartenant à l'État, bien que la banque agricole envisagée implique également différents groupes d'acteurs agricoles. Si ces initiatives sont poursuivies, cela devrait être fait avec une extrême prudence. Les prêts agricoles sont extrêmement risqués et les risques naturels des prêts agricoles pourraient être aggravés si les groupes de parties prenantes se concentrent sur l'accès au crédit bon marché ou s'il y a une intervention politique dans l'octroi du crédit. Pour qu'une banque agricole soit durable, elle doit avoir des procédures de gouvernance et de prêt très strictes, être indépendante du Gouvernement, avoir des processus de diversification et de gestion des risques, mettre sur pied un vaste réseau d'agences rurales proches de ses clients et être capable de facturer des taux d'intérêt couvrant les coûts de financement, opérationnels et du risque de crédit. De même, le Gouvernement devrait faire preuve de prudence dans l'établissement d'une Banque Postale, dont une étude de faisabilité antérieure a conclu que cela ne serait pas financièrement viable.

## Références

- ARTP. 2017. *Tarifs En Vigueur Au Togo Au 31 Décembre 2016* ([www.artp.tg](http://www.artp.tg)).
- BCEAO. 2016. Bilans et Comptes de Résultats des Banques et Etablissements Financiers, 2015.
- BCEAO. 2016. Statistics Yearbook.
- BCEAO. 2017a. *Principaux indicateurs des SFD de l'UEMOA au 31/12/2016*.
- BCEAO. 2017b. *Rapport sur les Conditions de Banque dans L'UEMOA en 2016*.
- BCEAO. 2017c. Stratégie Régionale d'Inclusion Financière dans l'UEMOA (Note No.2).
- FMI. 2017. Burkina Faso : Septième Revue sur les Procédures de la Facilité de Crédit Elargie. Rapport Pays n° 17/222, juillet. Washington, DC : FMI.
- ITU. 2017. Mesurer la Société de l'Information. Genève : Union Internationale des Télécommunications.
- République du Burkina Faso. 2016. Plan National de Développement économique et Social (PNDES) 2016-2020.
- Banque Mondiale. 2016. Pauvreté, Vulnérabilité et Sources de Revenus. Washington, DC : Banque Mondiale.
- Banque Mondiale. 2017. *Burkina Faso : Priorités pour la Réduction de la Pauvreté et de la Distribution de la Prospérité - Diagnostic Systématique Pays*. Mars. Washington, DC : Banque Mondiale.
- Banque Mondiale. 2017a. Profil Economique, Burkina Faso. Washington, DC : Banque Mondiale.
- Banque Mondiale. 2017b. *Doing Business 2018 : Réformer pour Créer des Emplois..* Washington, DC : Banque Mondiale.

# A PROPOS DU MAP

L'initiative "*Making Access Possible* - MAP" (Rendre l'accès possible) est une initiative multi-pays visant à appuyer l'inclusion financière à travers un processus de diagnostic pays basé sur des preuves et le dialogue entre les parties prenantes. Le processus MAP conduit à l'élaboration d'une Feuille de Route identifiant les principaux moteurs de l'inclusion financière ainsi que les actions recommandées.

De par sa conception, le MAP vise le renforcement et la concentration du dialogue national de développement portant sur l'inclusion financière. Le projet global vise l'engagement avec diverses autres plateformes internationales et entités ayant un impact sur l'inclusion financière, en exploitant les preuves regroupées dans le pays. La méthodologie et le processus MAP ont été conjointement développés par United Nations Capital Development Fund (UNCDF), FinMark Trust (FMT) et le Centre pour l'Inclusion et la Réglementation (Cenfri) pour favoriser la croissance du secteur de l'inclusion financière.

Au niveau du pays, les partenaires-clés du MAP collaborent avec le Gouvernement, d'autres parties prenantes et des partenaires techniques et financiers afin d'établir un processus inclusif et holistique.

Pour plus d'informations, veuillez consulter le site <http://www.uncdf.org/fr/map>

Pour plus d'information sur MAP Burkina, veuillez contacter :

**M. Mathieu SOGLONOU**

Coordonnateur régional UNCDF pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre  
[mathieu.soglonou@uncdf.org](mailto:mathieu.soglonou@uncdf.org)

**Dr. Euphrasie KOUAME**

Spécialiste Finance Inclusive, MAP Afrique de l'Ouest et du Centre  
[euphrasie.kouame@uncdf.org](mailto:euphrasie.kouame@uncdf.org)