



# Enquête Consommateur *FinScope*

Demande des  
services financiers



## Togo 2016

## ***Un partenariat pour un objectif commun***

Making Access Possible (MAP) est un diagnostic et un cadre de programmation pour appuyer l'élargissement de l'accès aux services financiers pour les individus ainsi que les micro et petites entreprises. La méthodologie et le processus MAP ont été élaborés conjointement par l'UNCDF, FinMark Trust et Cenfri pour stimuler la croissance du secteur de la finance inclusive. Au niveau national, les principaux partenaires collaborent avec le Gouvernement, d'autres parties prenantes et donateurs clés pour assurer un processus inclusif et holistique.

MAP Togo vise le développement d'un cadre stratégique pour la finance inclusive au Togo. Il est le résultat d'un partenariat entre l'UNCDF, FinMark Trust, Cenfri, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), l'Union Européenne (UE), le Ministère du Développement à la Base, de l'Artisanat, de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes (MDBAJEJ), le Ministère de l'Economie et des Finances (MEF), le Ministère de l'Action Sociale, de la Promotion de la Femme et de l'Alphabétisation (MASPFA), le Ministère du Commerce, de l'Industrie, de la Promotion du Secteur

Privé et du Tourisme (MCIPSPT), le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de l'Hydraulique (MAEH), la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques et Démographiques (INSEED), l'Association Togolaise des Consommateurs (ATC) et l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés (APSF-D-TOGO).

L'enquête FinScope est dynamique et son contenu a été évalué par un certain nombre de parties prenantes, dont le secteur privé, les ONG et le Gouvernement pour s'assurer que la plupart des données les plus pertinentes sur les consommateurs soient collectées.

*En plus de UNCDF, le processus FinScope a bénéficié de l'appui financier de:*

**Ministère du  
Développement  
à la Base, de  
l'Artisanat, de  
la Jeunesse  
et de l'Emploi  
des Jeunes**

**Ministère de  
l'Economie et  
des Finances**



*Au service  
des peuples  
et des nations*



## ***Explication du symbole de la page de couverture***

*A travers le programme MAP, nous espérons apporter des changements véritables au niveau national et déterminer l'impact de l'inclusion financière sur une croissance et un développement national plus large. Le graphique de la page de couverture présente une rose et le symbole monétaire de la (l'Union Monétaire Economique Ouest Africain) UMEOA.*



## **Introduction**

Le Gouvernement du Togo reconnaît le rôle joué par le secteur financier dans la facilitation de la croissance économique à travers un accès amélioré aux services financiers. Dans le but de renforcer les politiques qui engendreront une croissance et un développement durables et inclusifs, le Gouvernement du Togo met en œuvre le programme MAP pour permettre d'identifier et créer une feuille de route qui garantira au final la réalisation de cette vision.

L'enquête de référence mettra à disposition des repères crédibles sur le niveau de l'inclusion financière et guidera des stratégies d'inclusion financière ciblées et focalisées, sur la base de données empiriques. FinScope Togo jouera également le rôle de ressource nationale à utiliser dans les secteurs privé et public ainsi que dans les milieux académiques pour s'assurer que la vie des togolais s'améliore.

---

*Publié Novembre 2016*

## **Méthodologie**

- Le champ de l'enquête est la population âgée de 15 ans et plus (considérée comme population adulte), estimée à 4,1 millions sur une population totale de 6,8 millions en 2016 selon l'INSEED
- Un échantillon d'individus représentatif au niveau des régions et des milieux urbains et ruraux
- Une base d'échantillonnage et une pondération des données conduites par l'INSEED
- 5 197 interviews directes menées par l'INSEED (Mars-Avril 2016)

## **Objectifs de l'enquête**

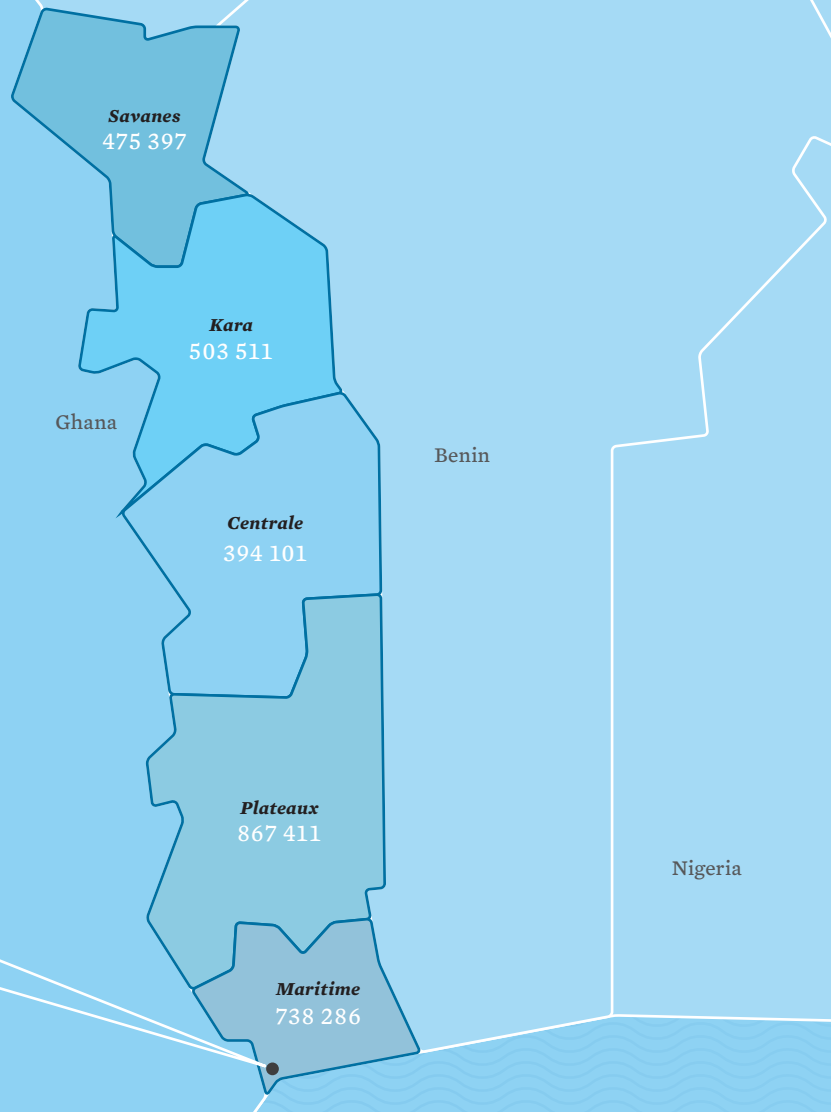
Les objectifs de l'Enquête FinScope sur la demande des services financiers au Togo étaient de comprendre la population adulte en termes de :

- Moyens de subsistance et comment ils génèrent leurs revenus
- Leurs besoins et demandes
- Leurs perceptions, attitudes et comportements financiers
- Leur répartition démographique et géographique
- Les niveaux actuels d'accès et d'utilisation des services et produits financiers

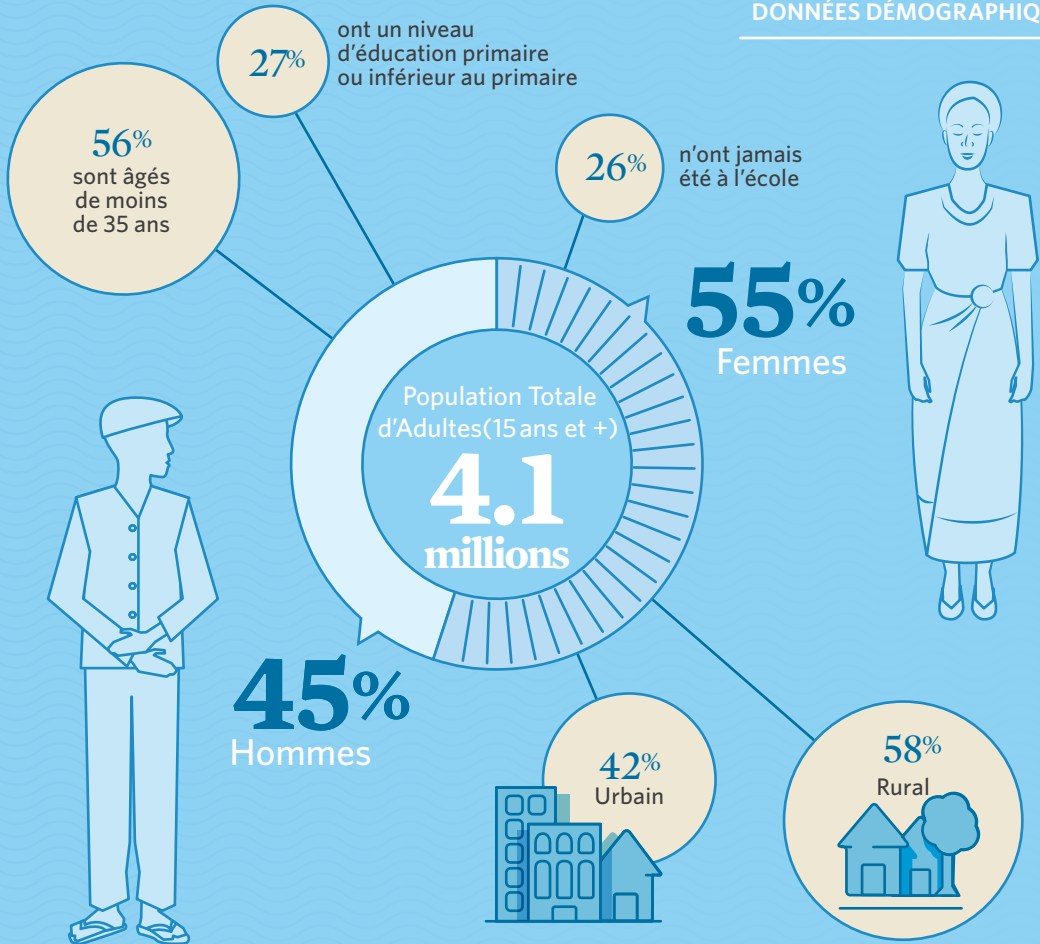
## RÉPARTITION DE LA POPULATION ÂGÉE DE 15 ANS ET PLUS SUIVANT LES RÉGIONS

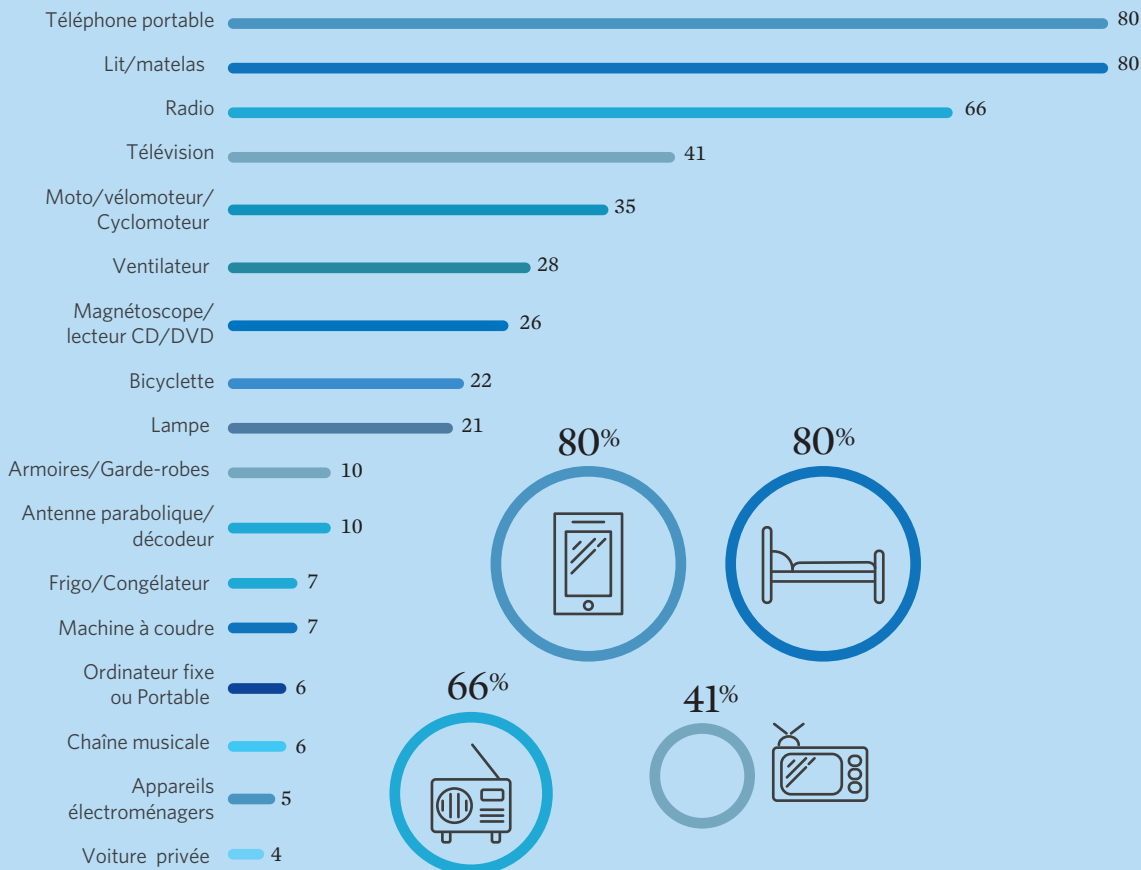
### TOGO

LA POPULATION TOTALE ADULTE  
4 102 357



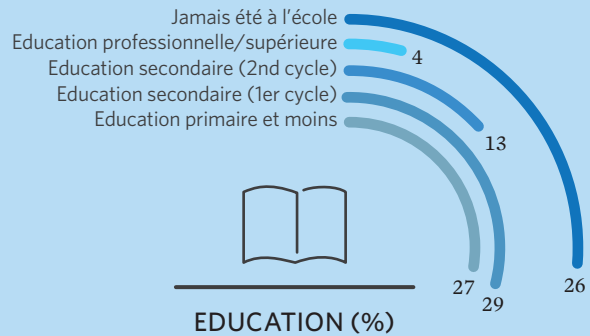
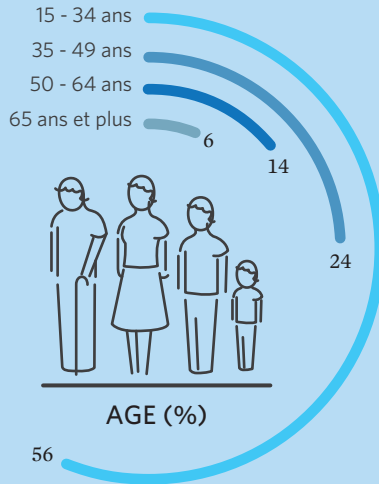
● VILLE CAPITALE  
*Lomé*  
1 123 651





PROFIL DES ADULTES  
DU MÉNAGE POSSÉDANT DES ACTIFS

## DONNÉES DÉMOGRAPHIQUES





Profil des adultes des ménages ayant accès à l'eau



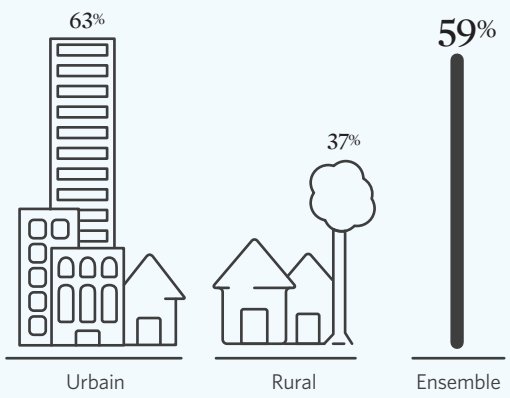
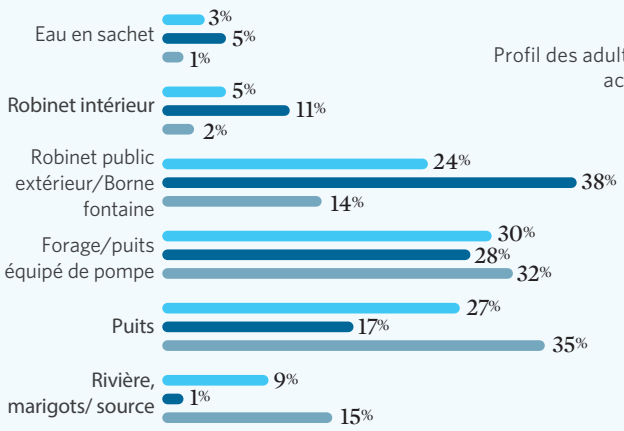
Ensemble



Urbain



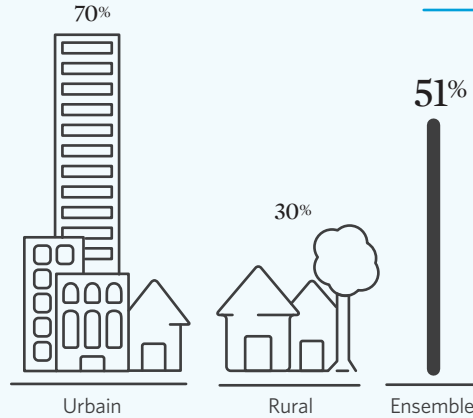
Rural




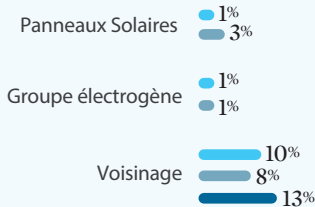
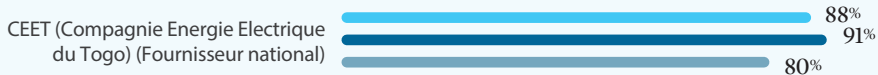
Profil des adultes du ménage ayant accès à l'eau



## ACCESS AUX INFRASTRUCTURES



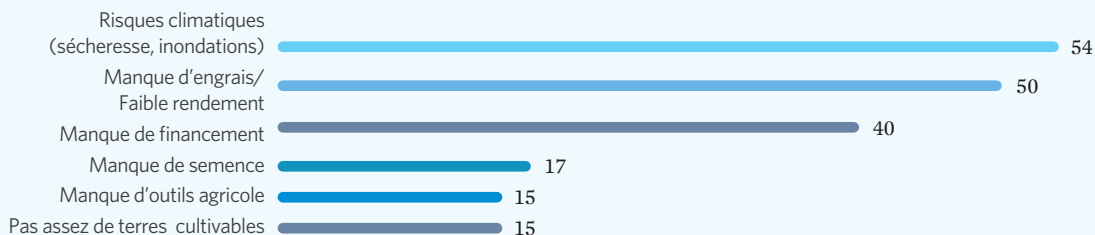
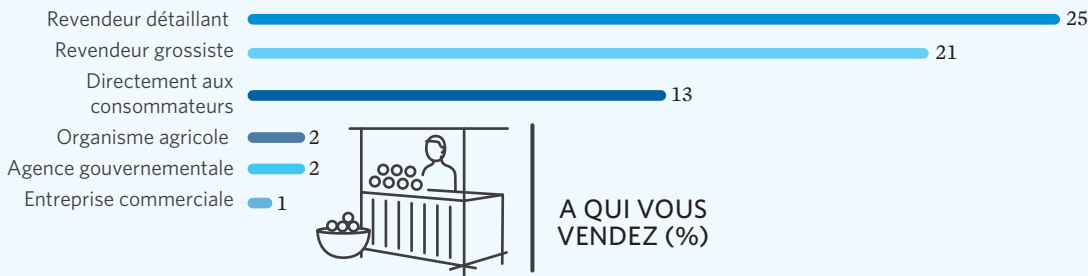
Profil des adultes du ménage avec un branchement à l'électricité

Profil des adultes utilisant l'électricité par sources d'approvisionnement



## Agriculture



## LES PROBLÈMES RENCONTRÉS DANS L'AGRICULTURE (%)



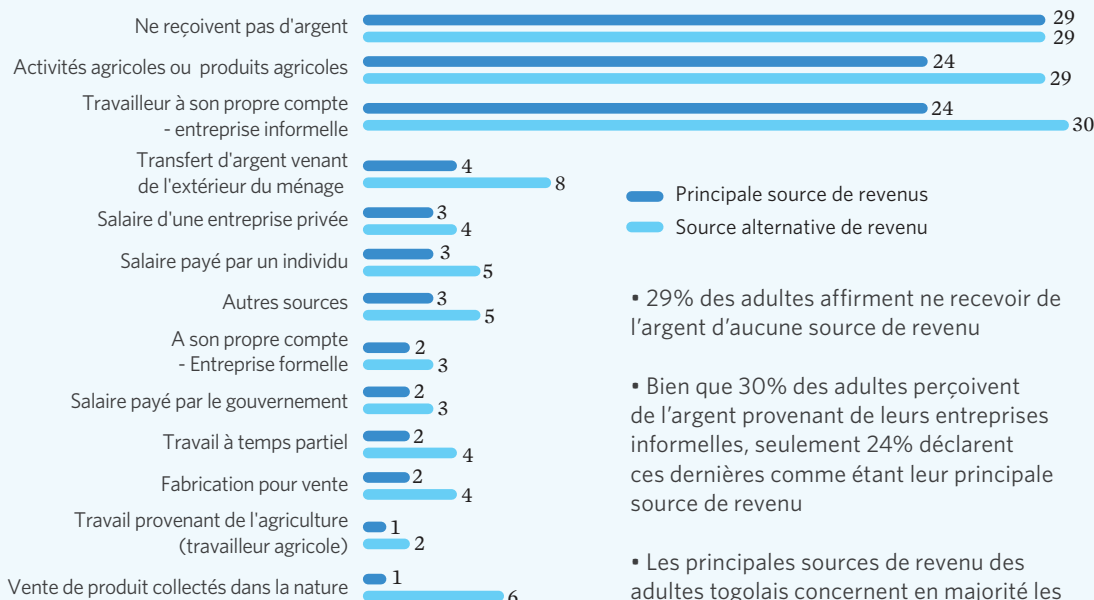
▪ Les activités agricoles sont importantes au Togo avec 55% des ménages impliqués dans les activités agricoles- au niveau régional, on a Plateaux (30%), Maritime (21%), Savanes (19%),

Kara (17%) et Centrale (12%)

▪ Environ 32% des ménages agricoles ont une agriculture de subsistance et 66% consomment et vendent à la fois leurs produits

▪ Environ 17% des agriculteurs affirment avoir un titre de propriété ou un document officiel qui montre qu'ils sont propriétaire de la terre

### Source de revenus des adultes Togolais



### LES PRINCIPALES SOURCES DE REVENUS (%)

- 29% des adultes affirment ne recevoir de l'argent d'aucune source de revenu
- Bien que 30% des adultes perçoivent de l'argent provenant de leurs entreprises informelles, seulement 24% déclarent ces dernières comme étant leur principale source de revenu
- Les principales sources de revenu des adultes togolais concernent en majorité les activités agricoles (24%), les entreprises informelles (24%) et les transferts d'argent venant de l'extérieur du ménage (4%)

**Pourcentage d'adultes qui ont accès à un lieu dans les 30 minutes ou moins**



L'école le plus proche



Boutique



Marché



Centre médical



Place pour avoir accès au transport public



Agent de Mobile money



IMF

Urbain

95%

98%

93%

93%

86%

82%

84%

Rural

86%

77%

74%

71%

59%

35%

31%

**Ensemble**

90%

85%

82%

80%

70%

54%

53%



Lieu de travail

Agence d'une banque

DAB

55%

75%

66%

42%

12%

11%



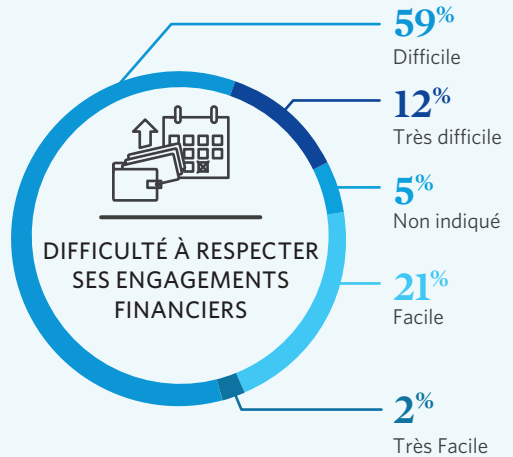
46%

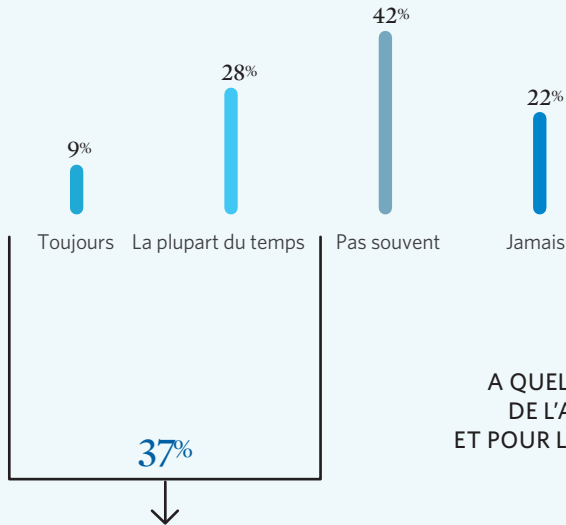


38%



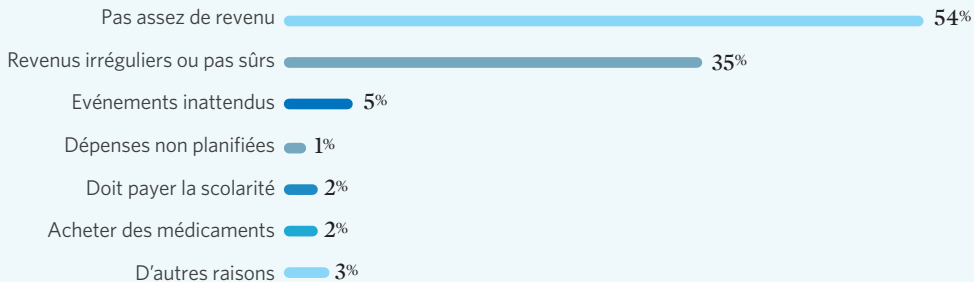
33%

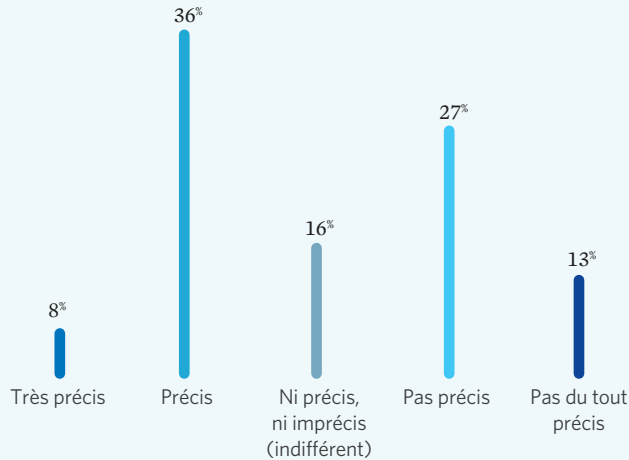




A QUELLE FREQUENCE MANQUEZ-VOUS  
DE L'ARGENT POUR LA NOURRITURE  
ET POUR LES AUTRES BESOINS IMPORTANTS ?

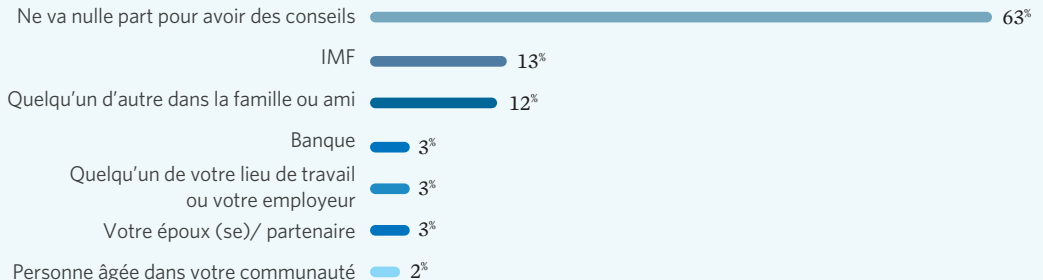
***Pourquoi à court d'argent?***



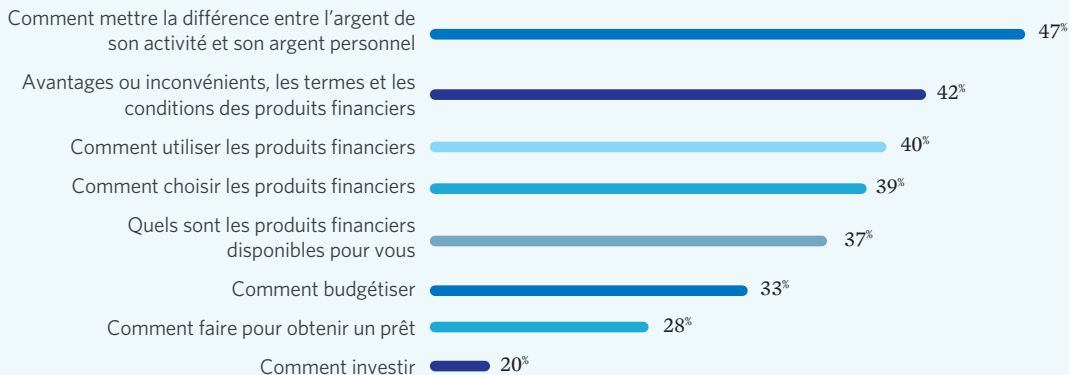


COMMENT CALCULEZ-VOUS  
DE MANIÈRE PRÉCISE,  
COMBIEN VOUS DÉPENSEZ (%)

***Où allez-vous souvent pour avoir des conseils financiers?***



## L'éducation financière souhaitée



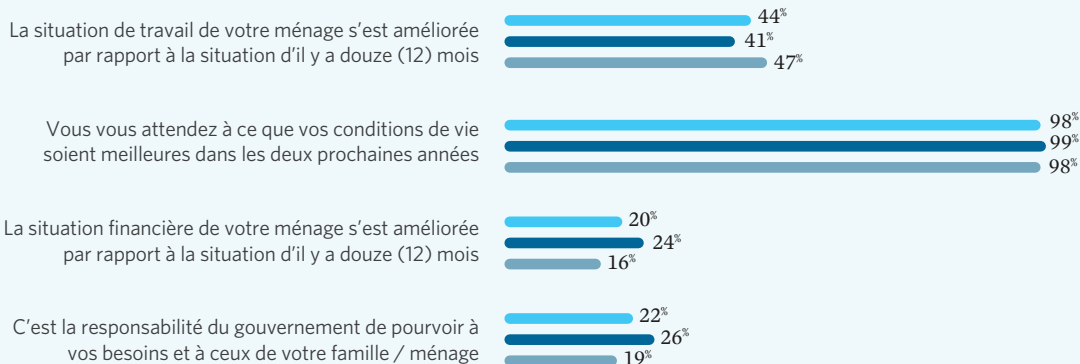
Une bonne proportion, soit **53%** des adultes estiment avoir besoin davantage d'informations sur la gestion de l'argent



Les adultes togolais sont optimistes en ce qui concerne leur vision sur leur vie puisque la plupart s'attendent à ce que leur vie prenne une orientation positive dans les 2 années à venir



Environ **17%** des ménages reconnaissent que leur situation financière s'est améliorée les 12 derniers mois



Ensemble

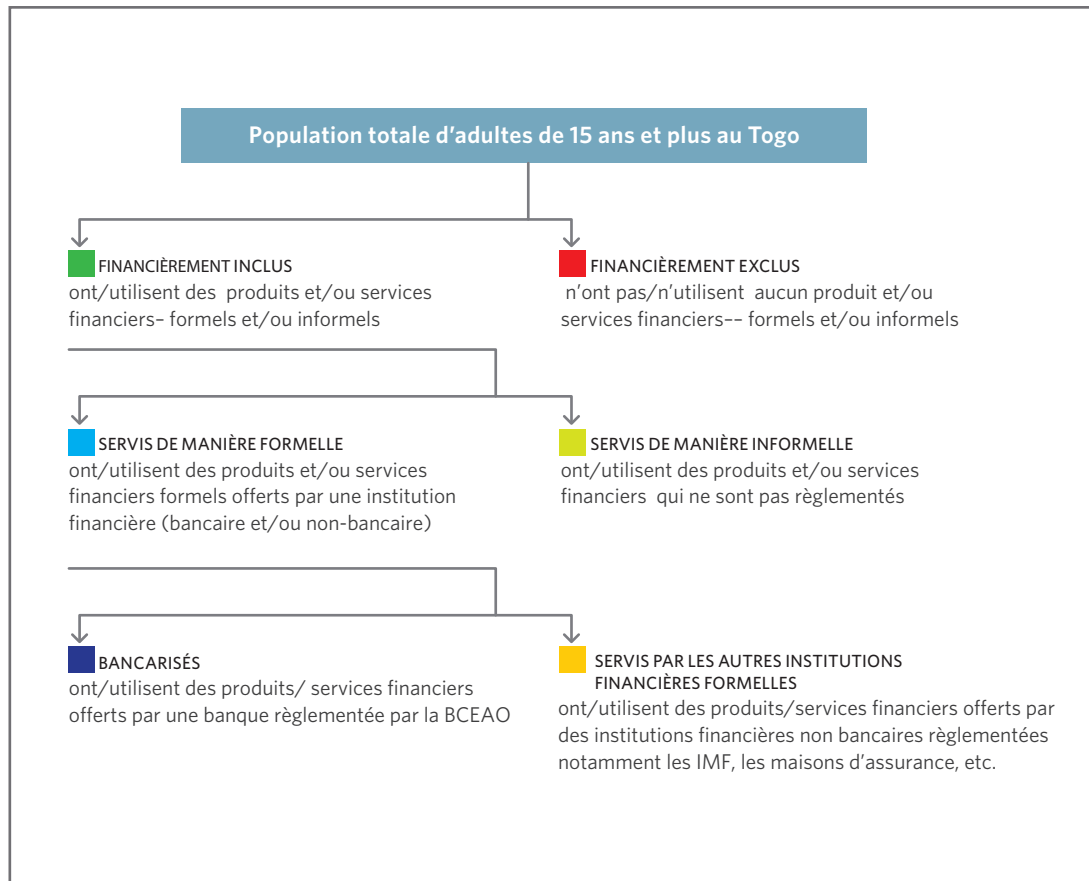


Urbain

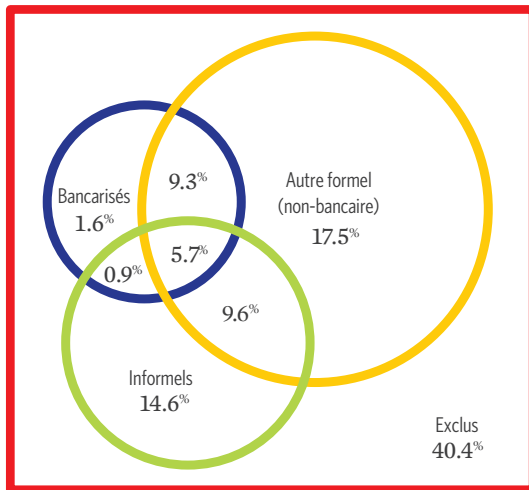


Rural

## Définir l'inclusion financière



'Formel' est une catégorie comprenant les produits ou services réglementés ou supervisés par une institution formelle ou tout autre organisme/Agence formel de réglementation. Ceci est également synonyme de 'autre formel' ou 'autre institution (non-bancaire)' formelle et doit être différencié des bancarisés qui sont principalement liés aux banques commerciales et de développement.

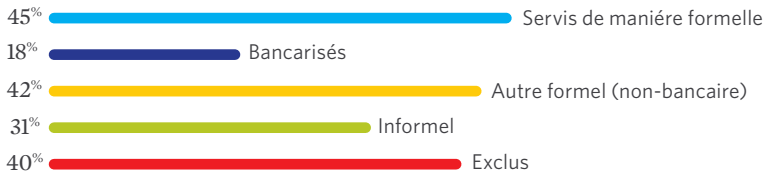


Note: En raison de l'arrondissement des chiffres des bancarisés et de ceux du groupe des autres formels (non-bancaire) la population des exclus est de 40,4%

### Interrelations

*"les consommateurs utilisent généralement une combinaison de produits et services financiers pour répondre à leurs besoins financiers"*

- 2% des adultes comptent exclusivement sur les services bancaires pendant que 18% comptent exclusivement sur les autres mécanismes formels
- 26% utilisent une combinaison de mécanismes bancaires et/ou autre institution (non-bancaire) et/ou informels pour gérer leurs besoins financiers, indiquant ainsi que leurs besoins ne sont pas totalement satisfaits par le secteur formel seul
- 15% de la population adultes comptent UNIQUEMENT sur des mécanismes informels tels que les groupes informels d'épargne et de crédit pour épargner, prêter ou couvrir les risques



- 45% des adultes sont servis de manière formelle, notamment à la fois bancarisés et recevant les autres produits/services formels non-bancaires

- 18% des adultes sont bancarisés
- 42% des adultes ont/utilisent les autres produits/services formels non-bancaires

- 31% des adultes ont/utilisent des mécanismes informels pour gérer leurs finances
- 40% des adultes sont financièrement exclus

### ***Volet général relatif à l'accès financier***

En développant ce volet, les chevauchements en termes d'utilisation de produits/services ont été éliminés pour aboutir à des segments suivants:

- Les adultes financièrement exclus, c'est-à-dire qui n'utilisent aucun produits/

services financiers- ni formel ni informel - pour gérer leur vie financière (40%)

- Les adultes qui ont/utilisent seulement les mécanismes informels mais aucun produits/services formels (15%)

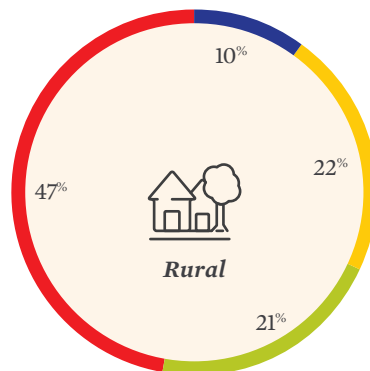
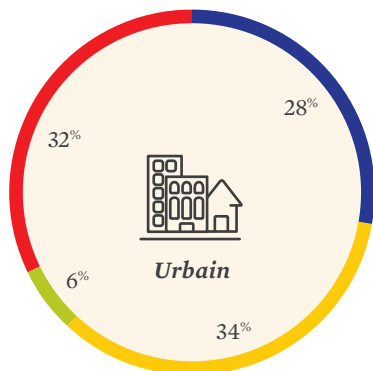
- Les adultes qui ont /utilisent les autres produits/services formels non-bancaires mais NON des

produits de banques (27%) - il se pourrait qu'ils aient/utilisent aussi des mécanismes informels

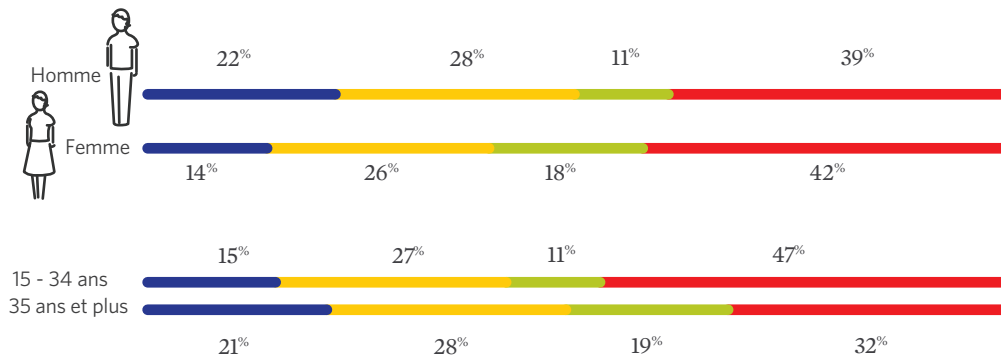
- Les adultes qui ont/utilisent des produits des banques commerciales (18%) - il se pourrait qu'ils aient /utilisent aussi les autres mécanismes formels et/ou informels



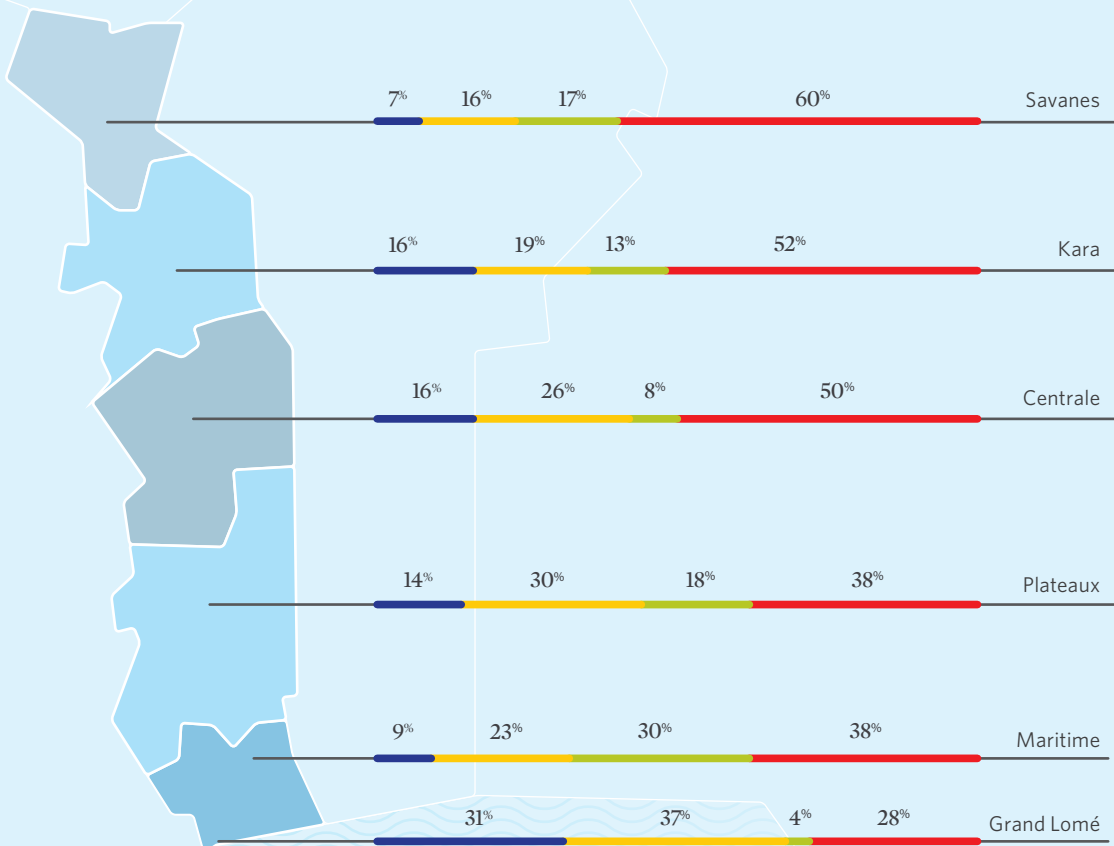
Les volets relatifs à l'accès selon le lieu

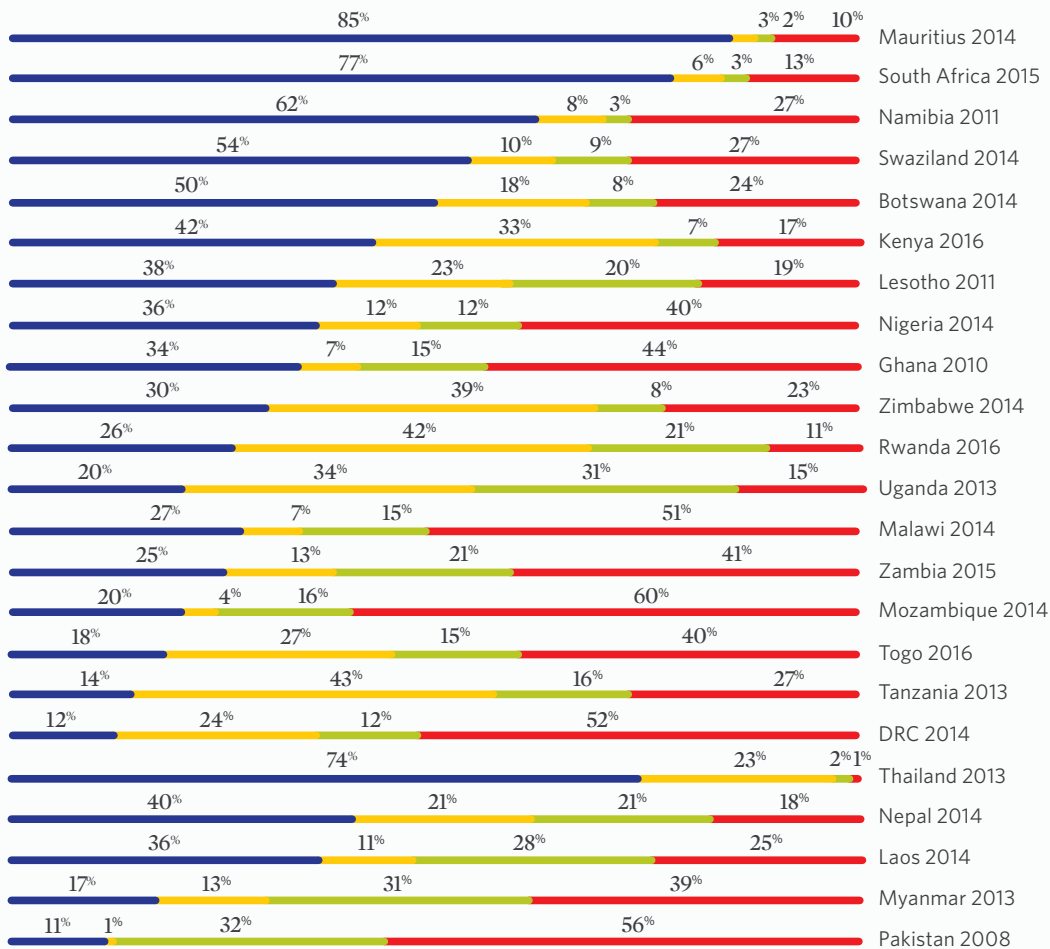


Les volets relatifs à l'accès selon le genre



## VOLET RELATIF À L'ACCÈS PAR REGION



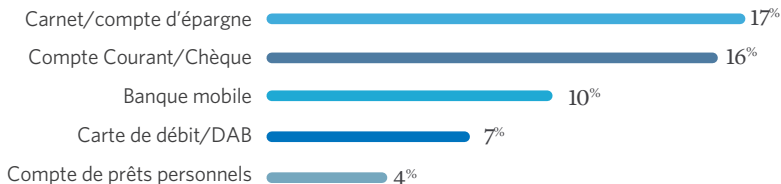


## Quels produits/services pour les bancarisés?

Les 18% d'adultes qui sont bancarisés utilisent leur comptes bancaires pour

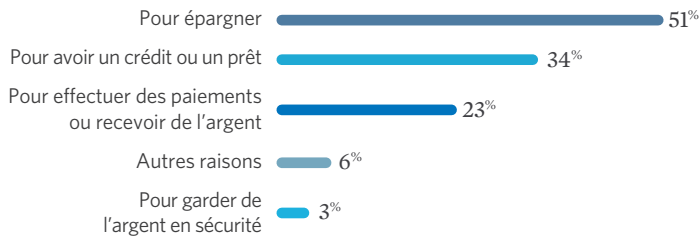


### PRODUITS/UTILISATION BANCAIRES (POUR CEUX QUI SONT ACTUELLEMENT BANCARISÉS) (%)



## Leviers

18% des adultes sont bancarisés en 2016

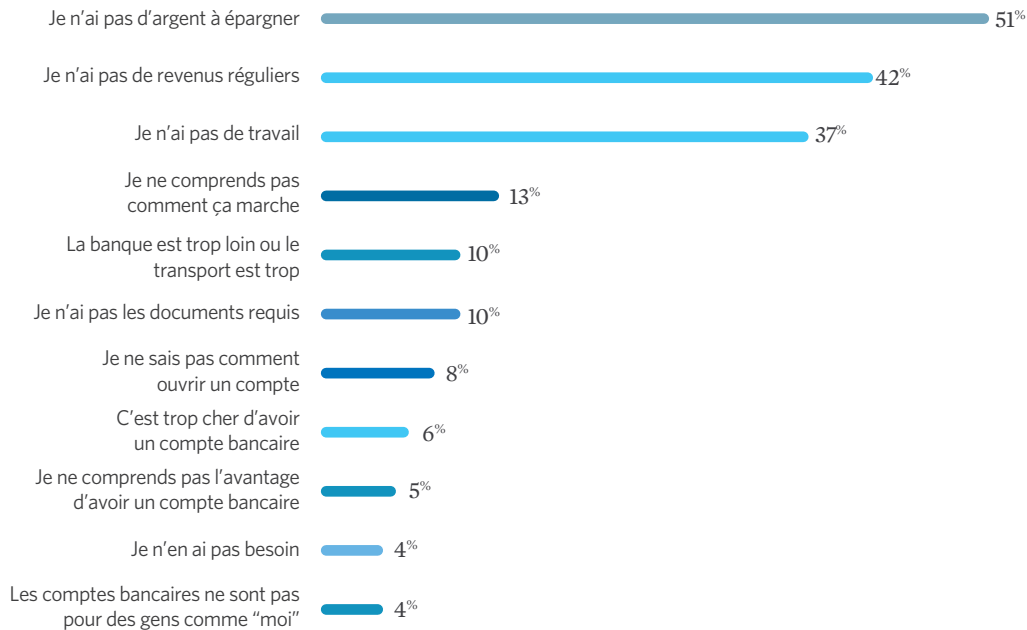




## Barrières



**82%** des adultes ne sont pas bancarisés en 2016

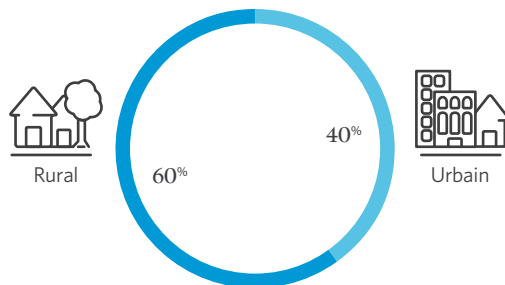
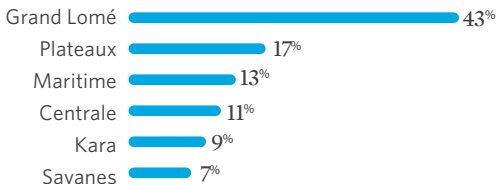


## USAGERS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE

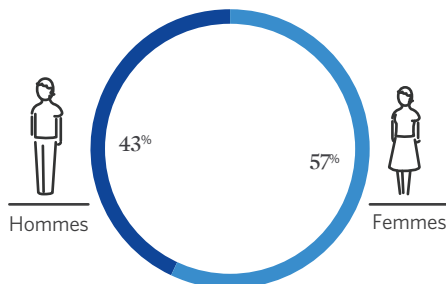
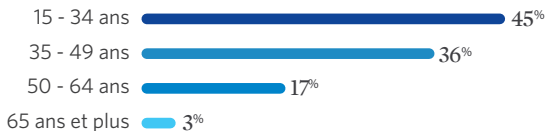
### Utilisation des services financiers offerts par les IMF uniquement

- Environ 17% des adultes togolais utilisent actuellement les Institutions de microfinance
- Parmi ces utilisateurs, 78% utilisent les IMF pour épargner pendant que 17% empruntent actuellement auprès des IMF

### Clients des IMF par region

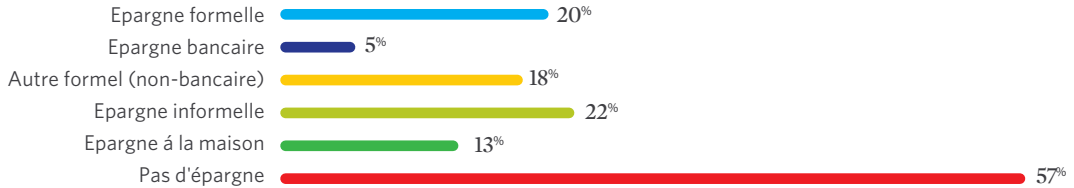


### Clients des IMF par âge



## Épargne et investissement

La pratique informelle de l'épargne est dominée par l'élevage



### Volets relatifs à l'épargne

En développant le volet portant sur l'épargne, les chevauchements en termes d'utilisation des produits/services financiers ont été éliminés

- 57% des togolais n'étaient pas en train d'épargner au moment de l'enquête
- 8% gardent toute leur épargne à la maison, c'est à dire qu'ils n'ont

pas/n'utilisent pas des produits ou mécanismes d'épargne formels ou informels

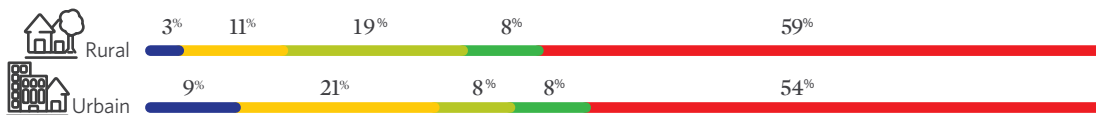
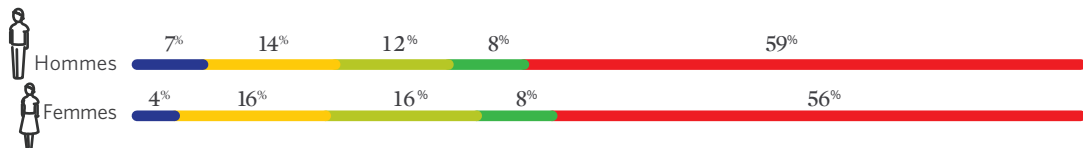
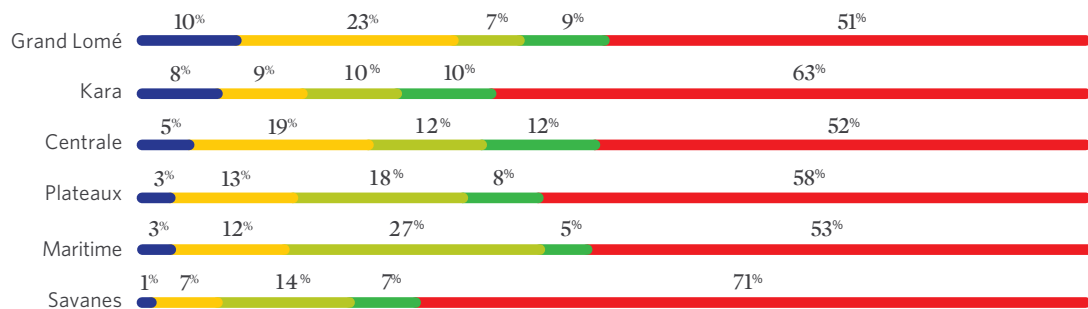
- 15% recourent aux mécanismes informels tels que les groupes d'épargne (il se pourrait qu'ils épargnent également à la maison, mais ils n'ont pas/n'utilisent aucun produits d'épargne formels)
- Environ 15% ont/utilisent des produits d'épargne formel non-

bancaire (il se pourrait qu'ils aient/utilisent des mécanismes informels d'épargne, mais n'ont pas/n'utilisent pas des produits d'épargne provenant d'une banque commerciale)

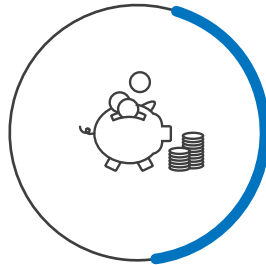
- Seuls 5 % ont/utilisent des produits d'épargne d'une banque commerciale (il se pourrait qu'ils aient /utilisent également d'autres mécanismes formels et/ou informels ou encore épargnent à la maison)



**Épargne et investissement** Les adultes du Grand Lomé épargnent plus dans les banques et les institutions formelles non bancaires pendant que ceux de la région centrale épargnent de manière informelle

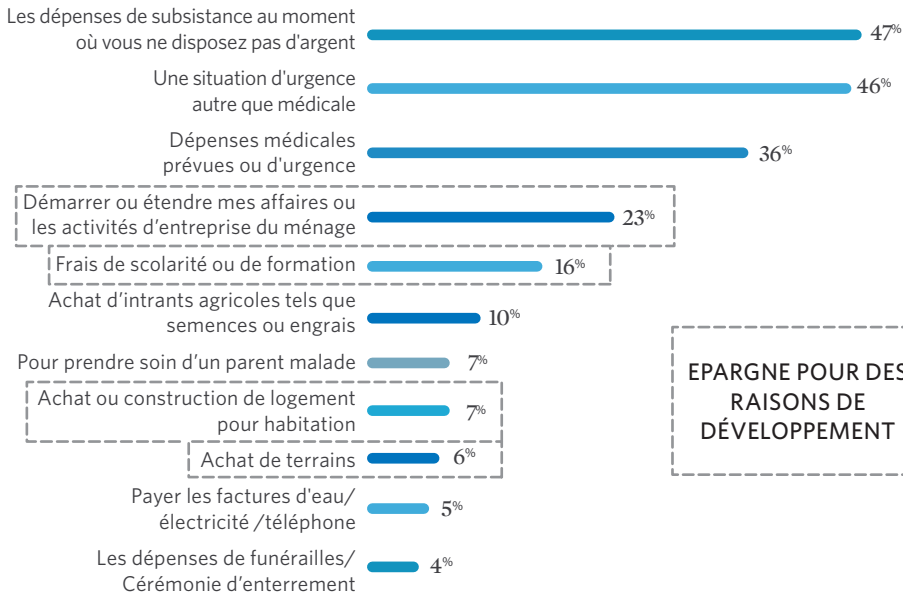


*Les principaux leviers de l'épargne*



**43%**  
des adultes épargnent

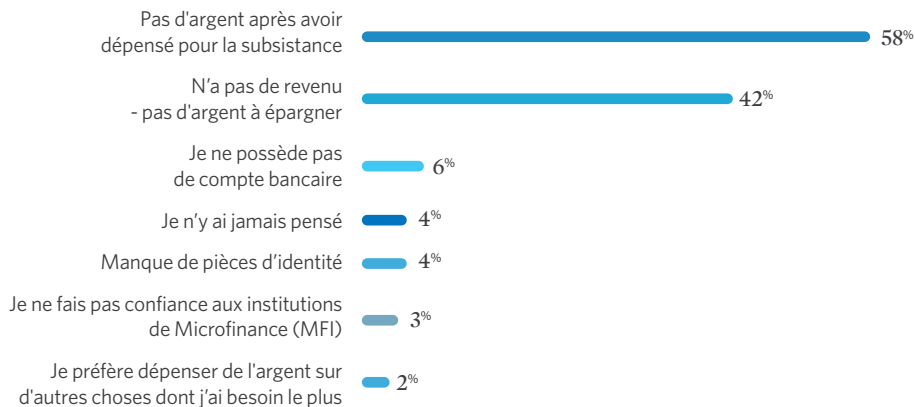
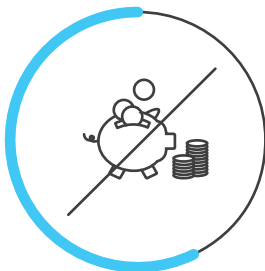
Les adultes investissent principalement pour des raisons de développement

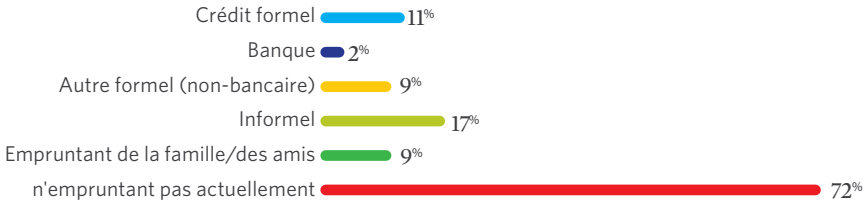


**ÉPARGNE POUR DES  
RAISONS DE  
DÉVELOPPEMENT**

## Les principaux obstacles à l'épargne

**57%**  
des adultes  
n'épargnent pas



**Emprunt et crédit**

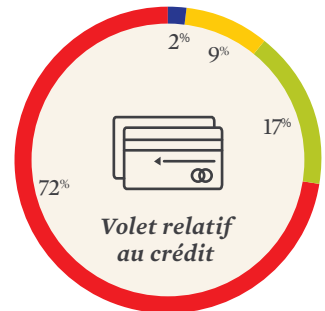
En développant ce volet, les chevauchements relatifs à l'usage des produits ou des services d'épargne ont été éliminés.

- 72% déclarent ne pas emprunter au moment de l'enquête, ni des amis /famille ni des prestataires formels/informels des services financiers

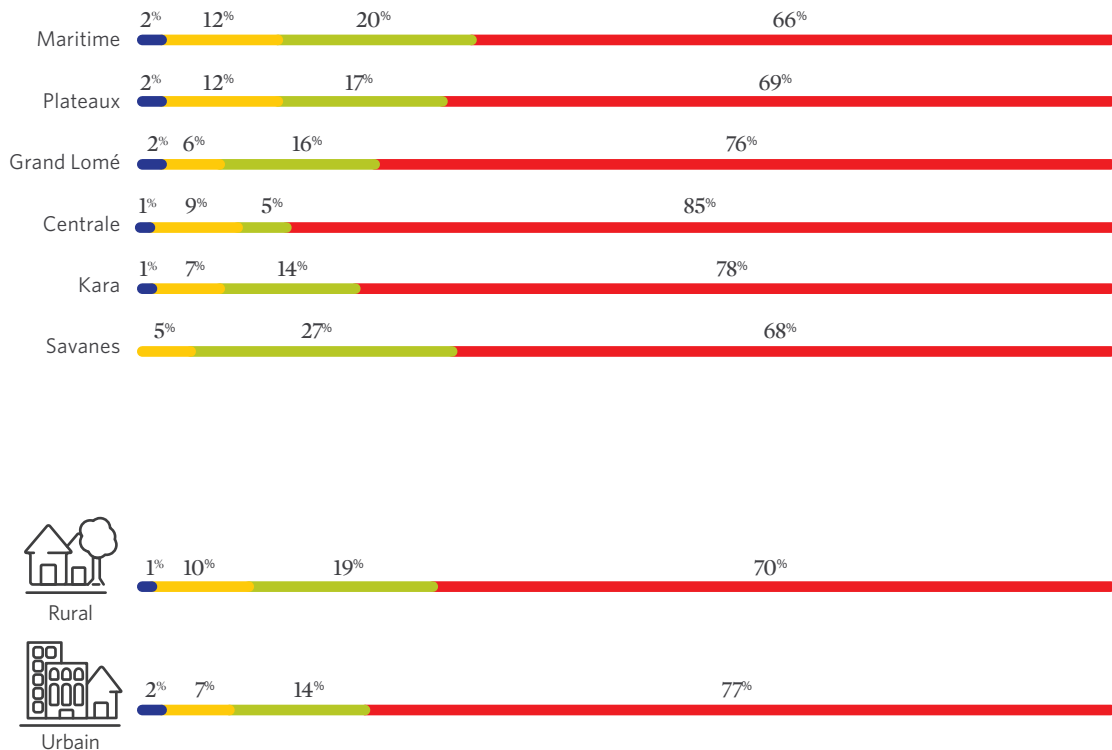
- 17% dépendent des mécanismes informels tels que des prêteurs informels (ils ne reçoivent aucun produit financier de crédit/prêt, mais il se peut qu'ils empruntent de l'argent à des amis et à la famille)

- 9% ont/utilisent des produits de crédit/prêt des autres institutions formels (non-bancaires), mais ne reçoivent pas des produits de crédit/prêt des banques (il se pourrait qu'ils utilisent également des produits informels de crédit/prêt et/ou empruntent à des amis et à la famille)

- 2% des adultes ont/utilisent des produits de crédit/prêt des banques commerciales (cependant, ils pourraient aussi avoir d'autres produits de crédit/prêt et/ou avoir emprunté à des amis et à la famille mais leurs caractéristiques distinctives sont qu'ils empruntent à une banque)

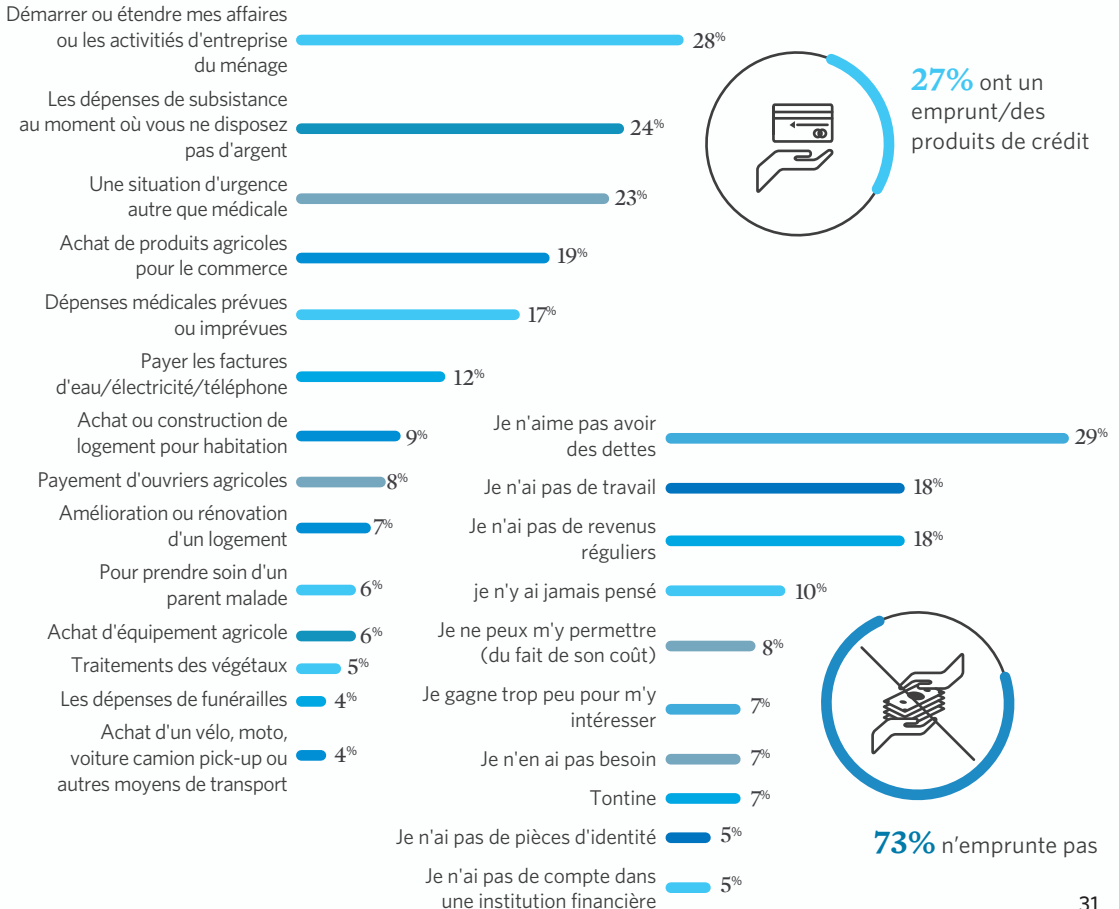


## Emprunt et crédit

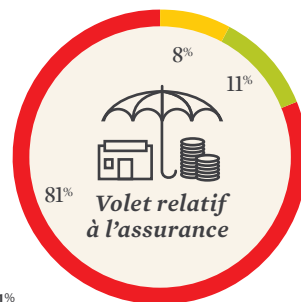
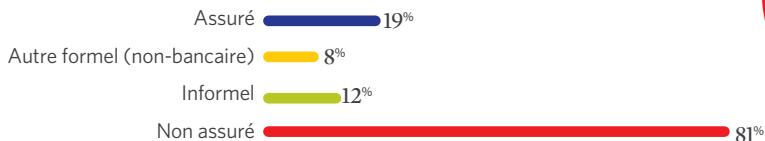




**Leviers et barrières pour accéder au crédit**



## Assurance et gestion des risques



## Leviers et barrières

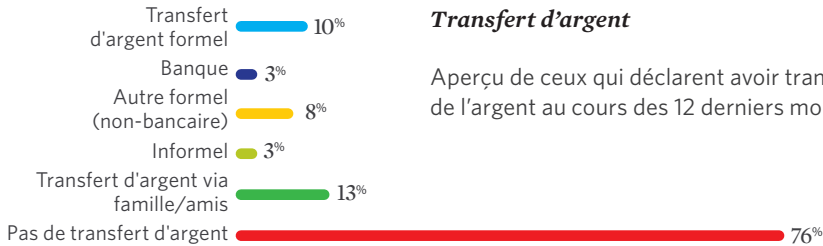
**81% des adultes n'ont aucune sorte de produits financiers pour couvrir les risques**

**19% des adultes ont une assurance**

<b>Principales barrières pour participer au produit d'assurance:</b>		<b>Pour ceux qui sont assurés le choix du produit d'assurance est guidé par:</b>	
Ne dispose de revenu régulier	50%	L'aide médicale/Le fonds de santé	67%
Ne savent pas comment ça marche	31%	Assurance accident/voyage	60%
Je gagne trop peu pour m'y intéresser	26%	Assurance de Moto	49%
Ne connaît pas assez sur l'assurance	13%	Assurance vie	45%
N' a pas entendu parler d'assurance	8%	Fonds de pension	35%
L'assurance n'est pas faite pour des gens comme moi	6%	Assurance Professionnelle ou de travail	12%

### **des (81%) des gens qui sont sans assurance:**

- 50% n'ont pas entendu parler d'assurance maladie/medical
- 43% ne sont pas au courant de l'assurance accident/voyage
- 37% ne sont pas au courant de l'assurance moto
- 28% ne sont pas au courant des fonds de pension



### Transfert d'argent

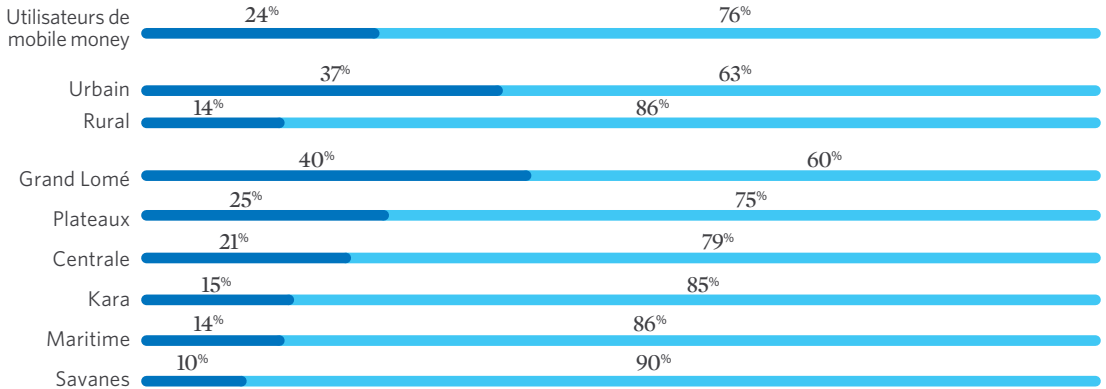
Aperçu de ceux qui déclarent avoir transféré de l'argent au cours des 12 derniers mois

### Transfert d'argent et mobile money

▪ Autour de 24% des adultes se sont enrégistrés comme utilisateurs de Mobile Money,

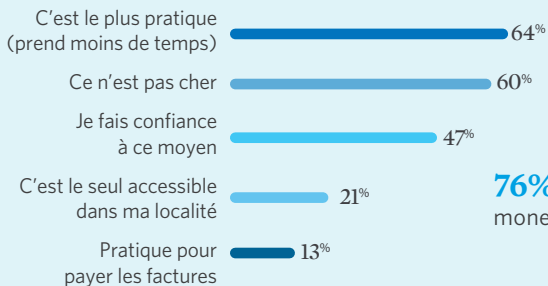
▪ Parmi ceux qui utilisent mobile money, 62% l'utilisent pour envoyer de l'argent et 74% l'utilisent pour recevoir de l'argent

### Utilisateurs de mobile money

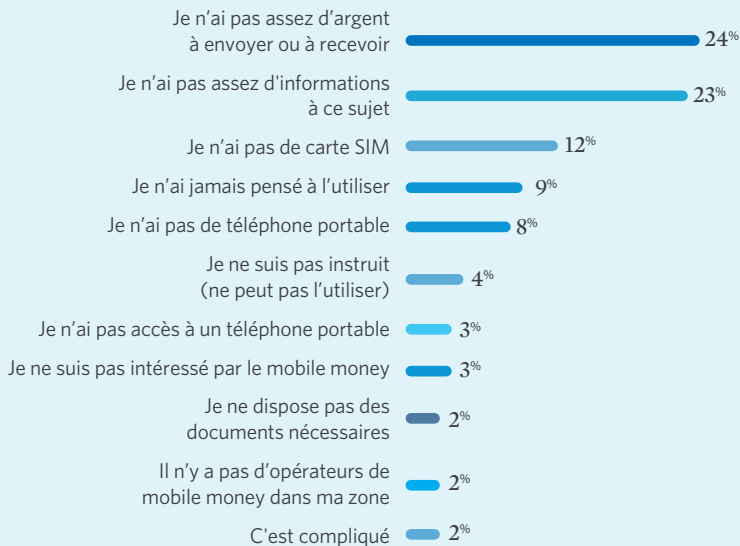


## Leviers et barrières

**24%** utilisent les services de mobile money (monnaie électronique)

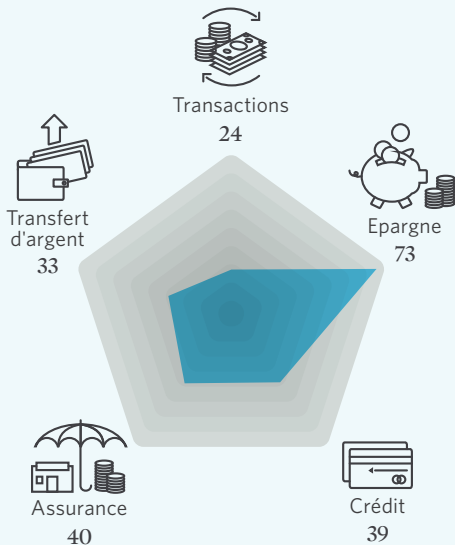


**76%** n'utilisent pas les services de mobile money (monnaie électronique)



## PAYSAGE DE L'ACCÈS

*(de ceux qui reçoivent un produit financier)*



Le paysage de l'accès est utilisé pour illustrer la mesure dans laquelle les individus financièrement inclus ont/utilisent des produits/services financiers (excluant ceux empruntant avec la famille/amis et ceux qui épargnent à la maison/cacher dans une place secrète)

## PRINCIPALES CONCLUSIONS

L'étude FINSCOPE TOGO 2016, a permis de comprendre comment les TOGOLAIS de 15 ans et plus gèrent leurs finances et les éléments qui influencent leur accès à des services financiers. Elle a aussi permis d'identifier le rôle que jouent les secteurs financiers formel et non formel dans l'environnement financier du TOGO. De cette étude, il ressort principalement que :

**1. Près de 60% de la population de 15 ans et plus ont accès aux services financiers.** Cependant il existe des disparités et des leviers sur lesquels il faudrait agir pour permettre une inclusion plus large de la population. Il apparait donc que :

- 45% des 15 ans et plus sont servis de manière formelle y compris par les banques et d'autres produits et services formels non bancaires ;
- 18% des 15 ans et plus sont servis par les banques uniquement ;
- 42% des 15 ans et plus utilisent d'autres produits et services formels non-bancaires ;
- 31% des 15 ans et plus ont recours à des mécanismes non formels pour gérer leur finance ;
- 40% des 15 ans et plus sont financièrement exclus.

**2. Le crédit n'est pas utilisé de manière répandue au Togo.** On note que 27% des Togolais ont accès à un crédit. Près de 17% des adultes togolais font recours à des prestataires informels.

**3. L'éducation des consommateurs et l'alphabétisation financière sont de vrais problèmes au Togo** – principalement dans le domaine de l'assurance où la plupart des adultes ne sont pas financièrement bien renseignés. En outre,

- Environ 53% d'entre eux ont indiqué un besoin pour l'éducation financière, cherchant principalement des informations sur comment gérer leurs propres finances séparément de celles de leur activité ;
- 63% d'entre eux ne demandent pas de conseils financiers et sont pris au piège par manque d'information ;
- Environ 71% ont indiqué faire face à des difficultés financières pour honorer leurs obligations financières.

**4. Actuellement, seuls 24% des 15 ans et plus sont inscrits comme utilisateurs de mobile money faisant de ce dernier un autre levier d'inclusion financière.**

**5. La souscription à l'assurance est faible, soit 19%.** Les principales barrières à la souscription à l'assurance sont les questions relatives à la mise à disposition de l'information (de ceux qui sont sans assurance):

- 50% n'ont pas entendu parler de l'assurance santé/médicale
- 43% ne sont pas au courant de l'assurance accident/voyage
- 28% ne sont pas au courant des fonds de retraite

**6. Un total de 17% des 15 ans et plus ont accès aux produits des institutions de microfinance** principalement pour l'épargne tandis que 22% ont confiance aux IMF pour des facilités de crédit. On note que sur les 17%, 57% sont des femmes et 60% vivent en milieu rural.

**7. Environ 24% des 15 ans et plus utilisent les mécanismes de transfert d'argent surtout à travers la famille et les amis.**

### ***Recommandations***

---

Les priorités de l'inclusion financière pour le Togo doivent par conséquent s'assurer que la vie des populations togolaises soit améliorée. A cet effet il faudrait:

- Trouver des produits innovants et adaptés aux besoins de ceux qui sont exclus.
- Promouvoir l'accès au crédit pour offrir des opportunités de financer les moyens de production ou des opportunités pour démarrer des affaires ou pour acheter des équipements agricoles.
- S'inspirer des leçons apprises du mobile money des pays de l'Afrique de l'Est où M-Pesa était un produit à succès dans le renforcement de l'inclusion financière.
- Agir sur les leviers identifiés et travailler sur les barrières pour une inclusion plus totale

au service des populations à la base.

- Nécessité d'une stratégie et d'un programme National d'Alphabétisation pour régler les questions relatives à l'autonomisation des consommateurs, à leur protection, aux connaissances financières et à l'encouragement à des bons comportements et pratiques financiers.

### ***Terminologie***

---

**PAS** = Paysage de l'Accès Financier - un indicateur de l'inclusion financière qui donne les profils des adultes (15 ans et plus pour le Togo) selon qu'ils ont / possèdent des produits financiers en leurs noms.

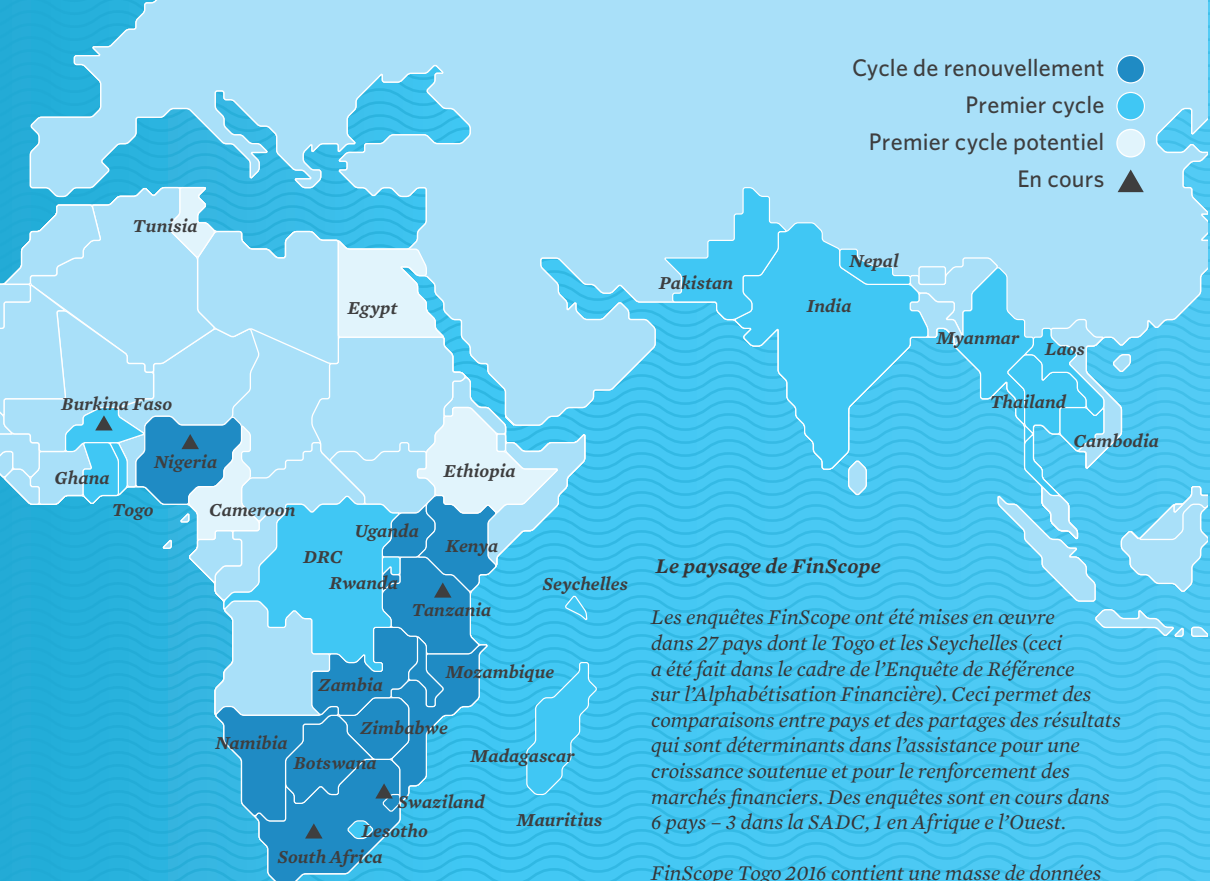
**Inclusion financière** = La proportion d'adultes au Togo qui ont accès à, possèdent et utilisent des produits / services financiers pour répondre à leurs besoins financiers, incluant les produits / services formels et informels disponibles.

**Bancarisés** = La population adulte qui a/utilisé des produits bancaires (fournis par des établissements bancaires réglementés par la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest - BCEAO) pour répondre à leurs besoins financiers, tels que les transactions, l'épargne, le crédit, etc. Simplement dit, cela signifie que la personne a un compte bancaire à son nom pour profiter des produits/services (tels que le crédit, l'assurance, les transactions) d'une banque.

**Autres formels (non bancaires)** = désigne tous les autres fournisseurs de services financiers réglementés en vertu de la juridiction togolaise, y compris mais sans s'y limiter; l'Union Monétaire Ouest-Africaine (UMOA), et d'autres organismes de réglementation. La couverture d'assurance (par exemple médicale, accident, assurance agricole) fournie par les compagnies d'assurance est un exemple de services financiers fournis par les fournisseurs réglementés, en dehors des assurances fournies par les institutions bancaires.

**Informels** = La population adulte (15 ans et plus) qui a/utilise les services financiers non réglementés pour répondre à leurs services financiers. Ces services comprennent les prêts auprès des membres de la communauté, le crédit d'une coopérative, des épargnes dans les immobiliers, des épargnes dans le bétail, des épargnes or/bijoux, des épargnes dans les groupes d'épargne informels, le transfert d'argent par le bus/taxi, etc.

**La capacité financière** = La combinaison des connaissances, des compétences, des attitudes et des comportements qui se traduisent en fin de compte par des décisions financières judicieuses et l'utilisation appropriée des services financiers.



- Cycle de renouvellement ●
- Premier cycle ●
- Premier cycle potentiel ●
- En cours ▲

### Le paysage de FinScope

Les enquêtes FinScope ont été mises en œuvre dans 27 pays dont le Togo et les Seychelles (ceci a été fait dans le cadre de l'Enquête de Référence sur l'Alphabétisation Financière). Ceci permet des comparaisons entre pays et des partages des résultats qui sont déterminants dans l'assistance pour une croissance soutenue et pour le renforcement des marchés financiers. Des enquêtes sont en cours dans 6 pays – 3 dans la SADC, 1 en Afrique e l'Ouest.

FinScope Togo 2016 contient une masse de données basée sur un échantillon représentatif au niveau national de la population adulte togolaise.

Pour plus d'information sur FinScope Togo 2016, veuillez contacter:

**Komla Folitsè GATI**  
 Directeur de la Promotion de la Finance inclusive  
 tobiasgatijeune@gmail.com  
 Tel: +228 90 23 90 00

**Dr Euphrasie Kouame**  
 euphrasie.kouame@uncdf.org  
 Tel: +221 778 517 576  
 www.map.uncdf.org

**Dr Kingstone Mutsonziwa**  
 kingstonem@finmark.org.za  
  
**Mr Abel Motsomi**  
 abelm@finmark.org.za

Tel: +27 11 315 9197  
 Fax +27 86 518 3579  
 www.finmark.org.za  
 www.finscope.co.za

