



Etude des besoins

- Education financière -

AFO87: « Oser Entreprendre ! »



Méthodologie de l'étude



Résultats de l'étude



Méthodologie de l'étude

Pourquoi utiliser des méthodes quantitatives ?

Qualitatif vs. quantitatif

Les méthodes de recherche qualitatives sont complémentaires des méthodes de recherche quantitatives car elles:

- ✓ Fournissent des informations descriptives et non numériques
- ✓ Permettent à l'équipe de recherche de récolter un nombre important de données complexes dans une période de temps limitée
- ✓ Permettent un examen plus approfondi des problèmes grâce à une dynamique de discussion individuelle ou en groupe
- ✓ Sont utiles pour expliquer/décrire les données collectées et/ou lorsque des informations détaillées sont demandées dans une période de temps limitée

Les méthodes de recherche quantitatives et qualitatives sont différentes par:

- ✓ Leurs objectifs d'analyse
- ✓ Le type de questions qu'elles posent
- ✓ Le type d'instruments de récolte de données qu'elles utilisent
- ✓ Le type de données produit
- ✓ Le degré de flexibilité lors de la conception de l'étude

Les méthodes de recherche qualitatives sont utiles car elles permettent de mieux comprendre les connaissances, les compétences et les attitudes qui peuvent se traduire par un changement de comportement



L'index de capacité financière est un outil qui mesure le degré de **connaissances, compétences et attitudes** nécessaires de prendre des décisions informées et efficaces concernant l'utilisation et la gestion de l'argent."

<https://www.microfinanceopportunities.org/fci-portal/>

Rappel: Human-Centred Design (HCD) et Approche MARP

- **L'approche Human-Centred Design** est une recherche et une conception méthodologique qui développe des solutions aux problèmes en impliquant l'humain en perspective dans toutes les étapes du problème.
- **L'approche Human-Centred Design** a pour but de créer des solutions innovantes dans le changement social.
- **L'approche Human-Centred Design** utilise des méthodes qualitatives dans une approche participative et multidisciplinaire...



- **L'approche MARP (Méthode Accélérée de Recherche Participative)** est une puissante méthodologie pour la recherche dans le développement rural.
- **L'approche MARP** associe et implique les populations locales à la recherche de meilleures pratiques. Elle repose sur:
 1. le comportement et l'attitude des personnes extérieures, qui jouent le rôle de facilitateur et ne doivent pas imposer un point de vue ou une idée ;
 2. les méthodes, qui sont ouvertes, orientées vers le groupe, visuelles et comparatives ;
 3. le partage de savoirs et de savoir-faire, de repas, d'expériences, etc. entre les intervenants extérieurs et les populations locales.

Approche développée : une analyse croisée par Positive Planet

Analyse des besoins des bénéficiaires

- Pratiques de production
- Etat des lieux des techniques de production
- Accès au financement et à la formation ;
- Education financière/BDS
- Disponibilité des produits financiers et non financiers;
- Prédilection au changement social
- Etc.

Analyse du contexte et de la situation idéale

- Contexte économique et social;
- Acteurs dans l'environnement local
- Réalité des AGR dans chaque zone;
- Impact du projet dans le milieu;
- Les éléments à mettre en avant dans les modules de formation;
- Etc.

Gap Analysis

Recommandations

Stratégie du
changement

Mise en place
du changement

Méthodologie de l'étude

Méthodes de recherche possibles: HCD

Outils	But	Temps nécessaire
Entretiens de groupe / Focus Group Discussions	Pour apprendre rapidement sur une communauté, les dynamiques de groupe et donner une chance à tout le monde de s'exprimer	1.5h - 2h / entretien de groupe
- Utilisation de cartes pour regrouper des concepts	Pour que de nombreux participants puissent limiter un ensemble d'idées	
- Tester des concepts / idées	Pour avoir des retours au commencement d'une recherche pour savoir pourquoi les participants aiment ou pas ce concept/ cette idée	
Entretiens individuels		
- Utilisation de cartes pour regrouper des concepts	Vue approfondie et riche du comportement, raisonnement et vie de la personne interrogée	60 – 90min / entretien
- Tester des concepts / idées		
Immersion dans le contexte des individus	Pour mieux comprendre comment les cibles vivent, agissent et se comportent	2 – 4 jours
Documentation des expériences des cibles par eux-mêmes	Observation des procédés sur une longue période de temps pour comprendre les nuances dans la vie d'une communauté	2 – 30 jours
- Journaux intimes	- Pour avoir une vue sur le long terme d'une expérience d'un participant	
- Photos reportages	- Pour comparer et contraster les différentes expériences et réalités quotidiennes des participants	
- Retracer une expérience de consommateur	- Pour discuter d'un système complexe ou d'une série d'interactions avec un participant	
Découverte des cibles par des membres de la communauté	Permet aux cibles de s'exprimer plus ouvertement et plus librement Les membres de la communauté peuvent aussi permettre d'interpréter les sens cachés et motivations personnelles des cibles	2 -4 jours
Entretiens avec des experts	Pour apprendre une grande quantité d'informations en un temps réduit et/ou lorsque d'autres ont déjà réalisé une analyse sur le sujet	1.5 – 3 jours
Rechercher l'innovation dans de nouveaux lieux	Changer de contexte, de lieux pour avoir de nouvelles idées qui sortent de leur environnement de recherche	20 -60 min

Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
2. Définir les objectifs de l'étude
3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

1. Objectifs du projet

Objectif global

Améliorer l'accès au financement et à l'**auto-emploi** de 375 jeunes sénégalais et 160 TPME des localités de Podor, Saint-Louis, Matam (zone nord), Tambacounda et Kédougou (zone sud-est).

Objectifs spécifiques

1. Accroître l'offre et l'accès aux produits financiers répondant aux besoins des auto-entrepreneurs et des TPME
2. Renforcer les **capacités de gestion et d'entrepreneuriat** des autoentrepreneurs et TPME du programme afin de **réduire leur « profil risque »**

Résultats attendus

- 375 auto-entrepreneurs dont certains issus des centres de formation professionnelle et 160 TPME sont formés et accompagnés dans le développement de leur projet et de leur demande financement ;
- Au moins 80% des jeunes auto-entrepreneurs (300) et des TPME (128) sont **éligibles à une demande de financement** suite à l'accompagnement ;
- Au moins 70% des jeunes auto-entrepreneurs (210) et TPME (90) choisis **voient leur demande de financement acceptée.**

Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
- 2. Définir les objectifs de l'étude**
3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

2. Définir les objectifs de l'étude

Objectif global

Identifier les comportements des bénéficiaires face au crédit et à la gestion des dettes

Objectifs spécifiques

1. Comprendre comment les bénéficiaires gèrent leur dettes et crédits
2. Comprendre comment les bénéficiaires gèrent leur argent sur le court-terme et long-terme (gestion des imprévus, de l'atteinte de leurs objectifs, etc.)

Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
2. Définir les objectifs de l'étude
3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

2. Définir les objectifs de l'étude

OUTCOMES	Indicateurs proxy spécifiquement à tester dans le cadre du projet
Etat d'esprit / attitudes	Les bénéficiaires sont stressés par leurs finances ?
	Les bénéficiaires ne sont pas satisfaits de leur situation financière ?
	Les bénéficiaires n'ont pas confiance dans les institutions financières ?
	Les bénéficiaires n'ont pas confiance en eux face aux institutions financières ?
	Les bénéficiaires n'accordent pas d'importance aux services financiers formels ?
	Les bénéficiaires n'ont pas confiance dans leur capacité à avancer vers leurs objectifs financiers ?
	Les bénéficiaires ne sont pas motivés et engagés à suivre un budget ?
Connaissances	Les bénéficiaires donnent beaucoup de valeur à la gratification instantanée ?
	Les bénéficiaires n'ont pas de connaissance sur le budget ? A quoi ça sert, comment il se compose, etc.
	Les bénéficiaires n'ont pas de connaissance sur le suivi des flux d'argent ? A quoi ça sert, comment faire, quels outils utiliser, à quel moment, etc. ?
	Les bénéficiaires ne savent pas comment gérer leurs dettes et ce qu'est une dette ?
Compétences / savoir-faire	Les bénéficiaires ne connaissent pas les services financiers formels ? Les avantages et inconvénients par rapport à l'informel, quels types de services, quels services doivent être utilisés dans quelle circonstance, etc. ?
	Les bénéficiaires ne connaissent pas les différents types d'institutions financières ? Quelles institutions financières, quels mots sont utilisés, etc. ?
	Les bénéficiaires ne savent pas construire et tenir un budget
	Les bénéficiaires ne savent pas tenir compte de leur flux d'argent
Comportements	Les bénéficiaires ne savent pas évaluer leur capacité de repaiement
	Les bénéficiaires ne savent pas remplir une feuille de demande de prêt
	Les bénéficiaires ne savent pas choisir des services financiers adéquats
	Les bénéficiaires ne budgètent pas régulièrement
	Les bénéficiaires n'épargnent pas régulièrement / n'ont pas de plan d'assurance pour faire face aux événements imprévus
	Les bénéficiaires ne sont pas en contrôle de leurs dettes (surendettés)
	Les bénéficiaires ne choisissent pas leurs services financiers de manière responsable et informée
	Les bénéficiaires ne suivent pas leur trésorerie, revenus, dépenses
	Les bénéficiaires ne séparent pas l'argent de l'activité de l'argent du ménage/personnel

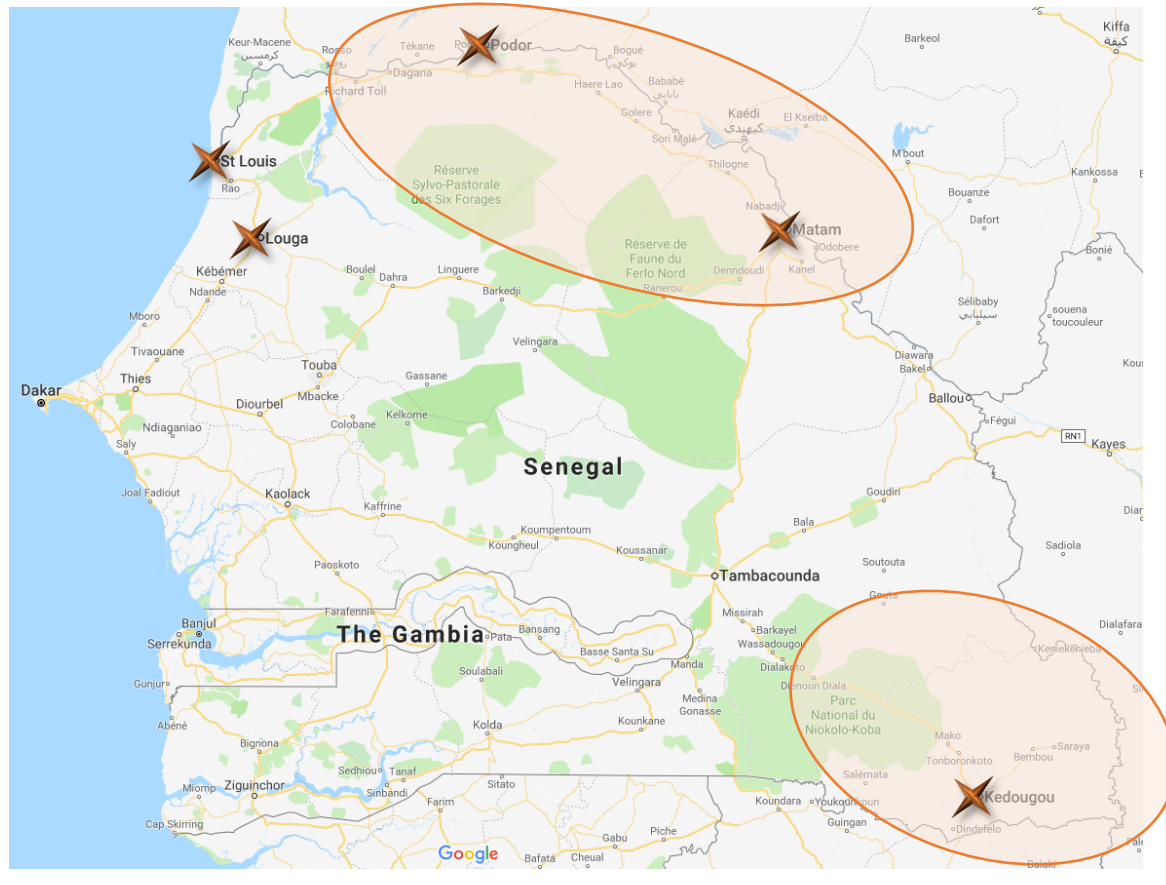
Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
2. Définir les objectifs de l'étude
- 3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude**
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude

Localisations du projet



Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
2. Définir les objectifs de l'étude
3. **Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude**
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude

En considérant les objectifs de l'étude, les conditions géographiques, temporelles et budgétaires, l'équipe PPI propose d'utiliser les méthodes de recherche suivantes:

Etude quantitative

- Tests (Test 3) des compétences financières
- Test (Test 5) des capacités financières
- Au moins 30 questionnaires par localité ou les profils des bénéficiaires sont similaires: région de Saint-Louis, région du nord, région du sud-est

Etude qualitative

Entretiens individuels (Ent. Indiv.)	
- Utilisation de cartes pour regrouper des concepts	60min / entretien
- Tester des concepts / idées	
<hr/>	
Entretiens avec des experts (Ent. Experts)	60min / entretien

	Test 3	Test 5	Ent. Indiv.	Ent. Experts
Saint-Louis	30	30	4	2
Nord	30	30	4	2
Sud-est	30	30	4	2
Total	90	90	12	6

Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
2. Définir les objectifs de l'étude
3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

4. Revoir les outils de l'étude

Etude quantitative

- Tests (Test 3) des compétences financières

Test 3 - Compétences financières

1. Quel est le taux d'intérêt nominal d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

2. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

3. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

4. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

5. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

Question	1	2	3	4	5
1					
2					
3					
4					
5					

Test 5 - Capacités financières

1. Quel est le taux d'intérêt nominal d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

2. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

3. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

4. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

5. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

Question	1	2	3	4	5
1					
2					
3					
4					
5					

- Test (Test 5) des capacités financières

Test 3 - Compétences financières

1. Quel est le taux d'intérêt nominal d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

2. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

3. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

4. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

5. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

Question	1	2	3	4	5
1					
2					
3					
4					
5					

Test 5 - Capacités financières

1. Quel est le taux d'intérêt nominal d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

2. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

3. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

4. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

5. Quel est le montant de l'annuité d'un prêt de 1000€ à 5% par an pendant 3 ans ?

Question	1	2	3	4	5
1					
2					
3					
4					
5					

Organisation de l'avant-étude

Organisation de l'avant-étude

1. Revoir les objectifs et résultats attendus du projet
2. Définir les objectifs de l'étude
3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude
4. Revoir les outils de l'étude
5. Planifier l'étude

5. Planifier l'étude

Date	Activités	Lieu	En charge de l'étude	
2018/05/07	Départ pour Louga à 16h30	Dakar - Louga	Chloe J. – Expert Education Financiere	
2018/05/08	Sensibilisation à Louga et Tests Éducation financière de 9h à 17h (2 sessions matin et soir)	Louga		
2018/05/08	Départ pour Saint-Louis à partir de 17h 30	Louga - Saint Louis		
2018/05/09	Sensibilisation + Recrutement et Tests Éducation financière à Saint-Louis (2 sessions matin et soir)	Saint-Louis		
2018/05/10	départ pour Podor à 7h	Saint-Louis - Podor		
2018/05/10	Sensibilisation + Recrutement et Tests Éducation financière à Podor à 11h (1 session)	Podor		
2018/05/11	départ pour Matam	Podor - Matam		
2018/05/11	Sensibilisation + Recrutement et Tests Éducation financière à Ourosogui (1 session)	Ourosogui		
2018/05/12	Sensibilisation + Recrutement et Tests Éducation financière à Matam de 9h-12h (1 session matin)	Matam		
2018/05/12	Départ pour Saint-Louis	Saint-Louis		
2018/05/13	départ Saint-Louis pour Dakar	Saint-Louis - Dakar		
?	Tests Éducation financière a Kedougou	Kedougou		Equipe projet
?	Tests Éducation financière a Tambacounda	Tambacounda		



Résultats de l'étude

Réalisation de l'étude

3. Sélectionner et valider la méthodologie de l'étude

En considérant les objectifs de l'étude, les conditions géographiques, temporelles et budgétaires, l'équipe PPI propose d'utiliser les méthodes de recherche suivantes:

	Test 3 - Prévu	Test 3 - Réalisé	Test 5 - Prévu	Test 5 - Réalisé	Ent. Indiv. - Prévu	Ent. Indiv. - Réalisé	Ent. Experts - Prévu	Ent. Indiv. - Réalisé
Louga	0	1	0	23	0	0	0	0
Saint-Louis	30	24	30	37	4	0	2	0
Nord	30	0	30	0	4	0	2	0
Sud-est Kedougou	30	8	30	0	4	0	2	0
Lieu non renseigné	0	18	0	0	0	0	0	0
Total	90	51	90	60	12	0	6	0

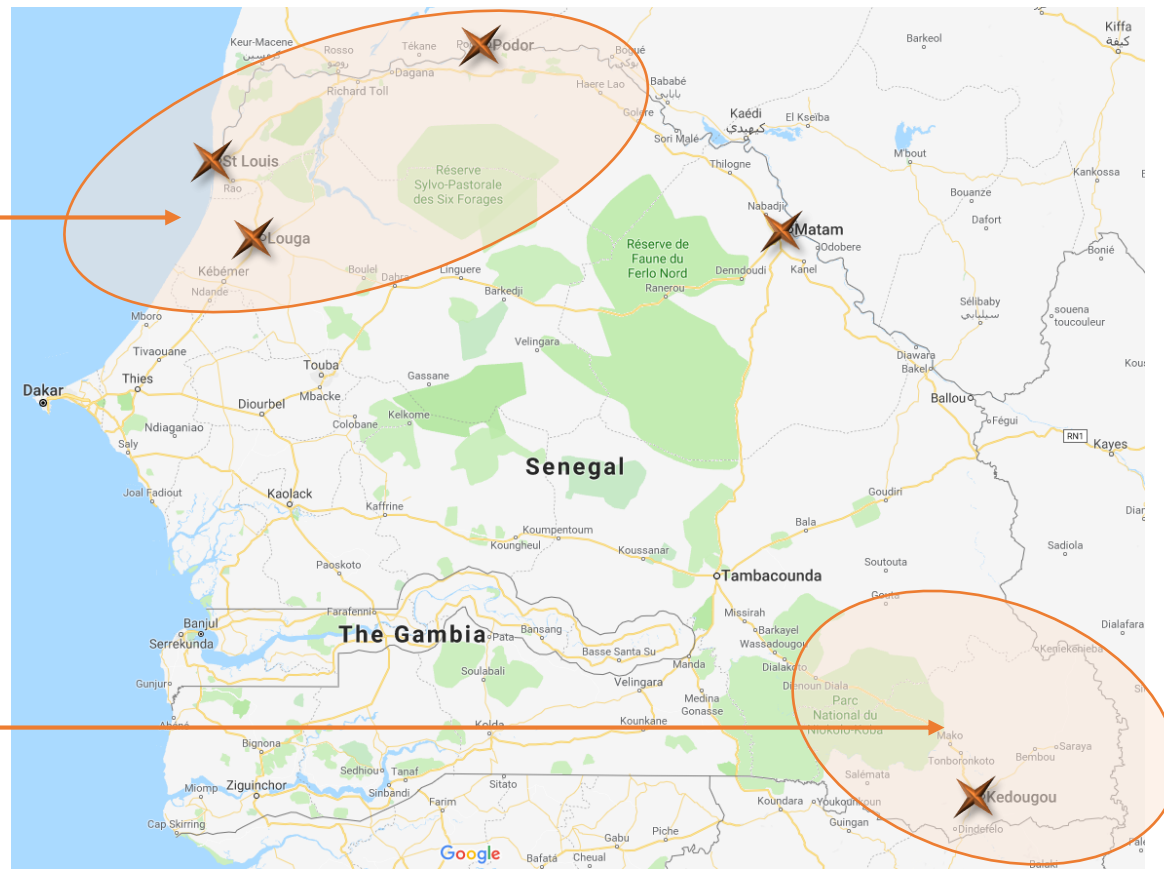
Résultats de l'étude

Réalisation de l'étude des besoins

Localisation de l'étude des besoins et équipe terrain

Localisations de l'étude

✦ = localisations du projet



Du 7 au 12 Mai 2018, réalisation par l'équipe suivante :

- L'expert en microfinance, Bara Ndaw
- L'assistant chargé de projet, Ibrahima
- L'experte éducation financière, Chloé Jacquin
- Le référent local Saint-Louis, Arona Sow

Du 15 au 20 mai 2018, réalisation par l'équipe suivante :

- L'expert en microfinance, Bara Ndaw
- L'assistant chargé de projet, Ibrahima
- Le référent local Kedougou, Vincent Paul Zannouvi

Général – Profils des potentiels bénéficiaires

- Très forte mobilisation à Saint-Louis et Podor et fort intérêt pour le projet ce qui indique un grand besoin déjà identifié pour un soutien à l'entrepreneuriat des jeunes
- Les potentiels bénéficiaires restent principalement intéressés par le projet pour la partie financement de leur projet. Pour autant, ils n'étaient pas rebutés et comprenaient la démarche d'accompagnement et de formation. Certains étaient même bien au clair sur leurs besoins de formation afin de pouvoir lancer leur activité génératrice de revenus.
- Les bénéficiaires potentiels du projet ont des **niveaux très hétérogènes** que ce soit au niveau de l'alphabétisation, de leur avancement dans la formalisation de leur idée d'entreprendre, dans leur formation
- Ce sont principalement des jeunes qui sont issus de centres de **formation professionnels** (du aux relations privilégiées liées avec les centres de formation)
- Certains potentiels bénéficiaires du projet se perçoivent comme « entrepreneurs » et veulent entreprendre
- Certains potentiels bénéficiaires du projet ont déjà tenté l'expérience de l'emploi salarié, certains ont déjà été financé également

Résultats de l'étude








Général – Profils des potentiels bénéficiaires

	Attitudes financières	Connaissances financières	Compétences financières	Comportements financiers							
				Général	LOCFE 1	LOCFE 2	LOCFE 3	LOCFE 4	LOCFE 5	LOCFE 6	LOCFE 7
# répondants	60	60	51	60	60	60	60	60	60	60	60
# de répondants qui ont réussis (= + 65% du score maximum)	9 Ont plus de 13	16 Ont plus de 11,5	1 Ont plus de 13	3 Ont plus de 26	3 Ont plus de 1,3	28 Ont plus de 1,3	8 Ont plus de 1,3	6 Ont plus de 1,3	0 Ont plus de 1,3	9 Ont plus de 1,3	23 Ont plus de 1,3
Taux de réussite (%)	15% 	26,66% 	1,96% 	0% 	5% 	46,66% 	13,33% 	10% 	0% 	15% 	38,33%
Note moyenne obtenue / score maximum	9,3 / 20	8,84 / 18	7,25 / 20	15,06 / 40	0.32 / 2	1.12 / 2	0.4 / 2	0.65 / 2	0.41 / 2	0.46 / 2	0.76 / 2
# problèmes spécifiques à renforcer	5 éléments majeurs à changer 1a 1b 1d 1e 1g	6 éléments majeurs à changer 2a 2b 2c 2d 2e 2f	6 éléments majeurs à changer 3a 3b 3c 3d 3f 3g	7 éléments majeurs à changer 4a 4b 4c 4d 4e 4g 4h	A changer	Ok	A changer	A changer	A changer	A changer	Peut être changé

Résultats de l'étude

Focus du renforcement des capacités en éducation financières

En prenant en compte les attitudes, connaissances, compétences et comportements, voici les types de problèmes financiers que les bénéficiaires potentiels pour lesquels ils ont besoin leurs capacités ont besoin d'être renforcées :

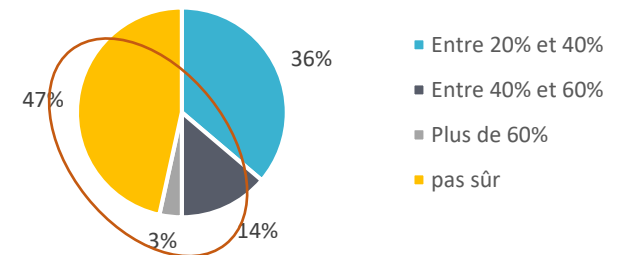
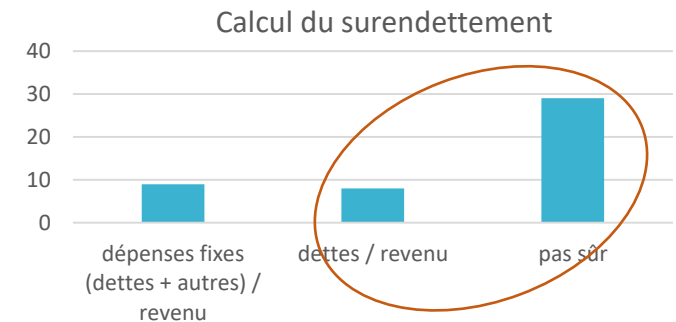
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire	
1. Répondre à ses besoins du quotidien et respecter son plan financier	10 / 11	60% négatif	2	
2. Faire face aux urgences / imprévus	3 / 4	71% négatif	4	
3. Eviter le surendettement	3 / 4	81% négatif	1	
4. Choisir le bon service financier et faire confiance aux institutions financières	4 / 6	45% négatif	-	
5. Mettre de l'argent de côté	3 / 3	62% négatif	5	
6. Accroître son capital par la gestion des dettes	2 / 4	55% négatif	6	
7. Construit et planifie pour ses actifs de long-terme	3,5 / 4	74% négatif	3	

Eviter le surendettement

Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Eviter le surendettement	3 / 4	81% négatif	1

Priorité :
#1

- Les bénéficiaires potentiels ne savent pas comment calculer leur taux d'endettement et la majorité a un taux d'endettement supérieur a 40%.
- 64% des bénéficiaires ont un taux d'endettement supérieur a 40% de leurs revenus.**
- 61%** des bénéficiaires potentiels ne savent pas reconnaître lorsqu'ils / s'ils sont surendettés ou non.



Parcours collectif:

- Calcul du surendettement
- Signes avant-coureurs du surendettement
- Choix des solutions personnelles pour éviter le surendettement et prioriser ses dettes
- Règles principales pour éviter le surendettement
- Règles pour faire face au surendettement

Accompagnement individuel

- Renforcement des solutions pour éviter le surendettement
- Renforcement des solutions pour faire face au surendettement
- Avancées sur le remboursement de leurs dettes

Résultats de l'étude

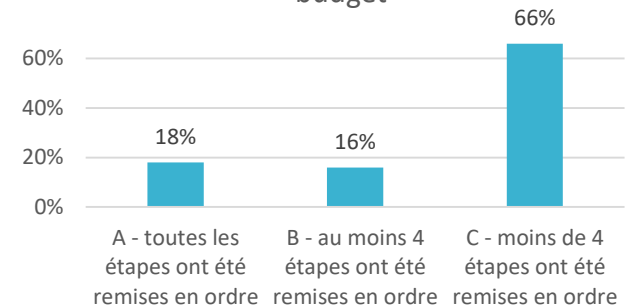
Répondre à ses besoins du quotidien et respecter son plan financier

Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Répondre à ses besoins du quotidien et respecter son plan financier	10 / 11	60% négatif	2

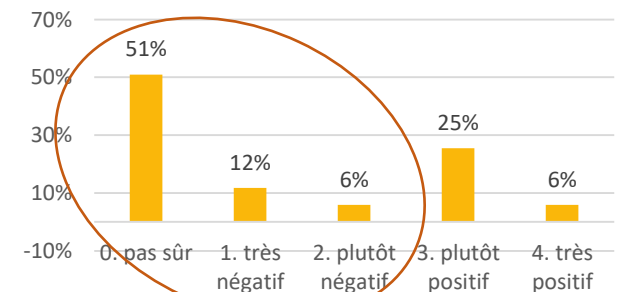
Priorité :
#2

- Les bénéficiaires potentiels manquent principalement de compétences pour planifier leurs besoins du quotidien et pour en faire le suivi.
 - 84% ne savent pas vraiment suivre l'argent qui rentre et qui sort
 - 80% d'entre eux ne savent pas vraiment faire un budget
- 95%** des bénéficiaires potentiels déclarent qu'ils ne savent pas s'ils dépensent plus que leurs revenus ou qu'ils dépensent plus que leurs revenus.
- 77%** des bénéficiaires potentiels n'ont pas de budget écrit ou ne sont pas sûrs s'ils en ont un.
- 66%** des bénéficiaires potentiels n'ont jamais mis leur budget à jour ou bien un maximum de 3 fois au cours des 6 derniers mois

Connaissent les étapes pour faire un budget



Dépensent plus que leurs revenus



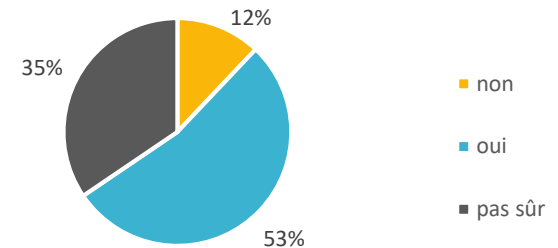
Répondre à ses besoins du quotidien et respecter son plan financier

Priorité :
#2

Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Répondre à ses besoins du quotidien et respecter son plan financier	10 / 11	60% négatif	2

- Ils ont la volonté de suivre leur budget et reconnaissent l'importance d'un budget. Ceci est une base très positive pour travailler avec eux sur leur outil budgétaire et le suivi de leurs finances.
- **Les attitudes des bénéficiaires potentiels sont positives** quant à la gestion de leurs finances au quotidien
 - 74% se sentent capables de refuser un prêt si les termes ne conviennent pas
 - 61% ont confiance dans leur capacité à épargner
 - 53% ont confiance en eux face à des institutions financières

Volonté de suivre leur budget tous les jours



- Besoin (léger) d'accompagnement émotionnel sur la gestion de l'argent au quotidien

Parcours collectif:

- Exercice collectif sur le budget familial et la différence avec le budget de l'activité – le rôle du salaire / revenus personnels

Accompagnement individuel

- Accompagnement émotionnel sur la gestion quotidienne de l'argent
- Suivi du budget familial / personnel

Pas nécessaire:

- Renforcement de la confiance en soi face aux institutions financières soit pour demander des informations soit pour négocier des services financiers
- Renforcer l'importance de tenir un budget
- Renforcer la prise de conscience de la capacité à épargner

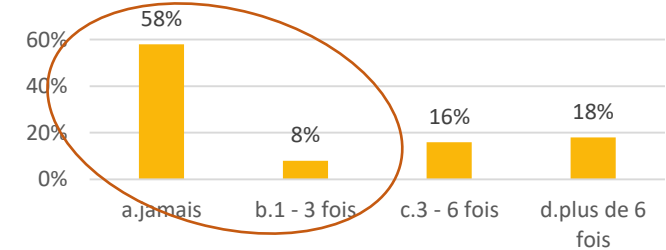
Construit et planifie pour ses actifs de long-terme

Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Construit et planifie pour ses actifs de long-terme	3,5 / 4	74% négatif	3

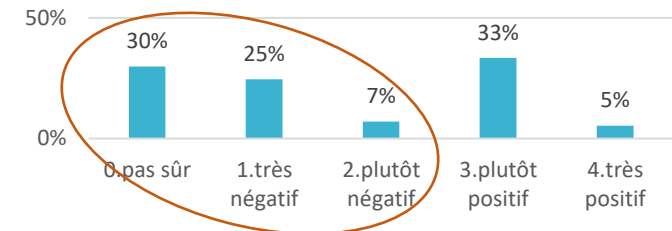
Priorité :
#3

- Les bénéficiaires potentiels du projet ont du mal à atteindre leurs objectifs de long-terme et à construire leur plan afin de se développer.
- **66%** des bénéficiaires potentiels n'ont pas mis leur budget à jour au cours des 6 derniers mois ou bien au maximum 3 fois.
- **62%** des bénéficiaires potentiels ne pensent pas pouvoir couvrir leurs dépenses essentielles en cas de retraite ou de vieillesse.
- **58%** des bénéficiaires potentiels n'ont jamais atteints leurs objectifs (court, moyen ou long-terme) sur les 2 dernières années.

A mis son budget à jour a jour au cours des 6 derniers mois



Vous pouvez couvrir vos dépenses en cas de retraite, vieillesse



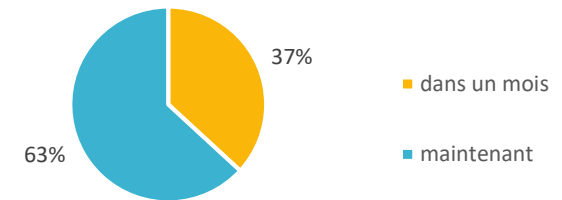
Construit et planifie pour ses actifs de long-terme

Priorité :
#3

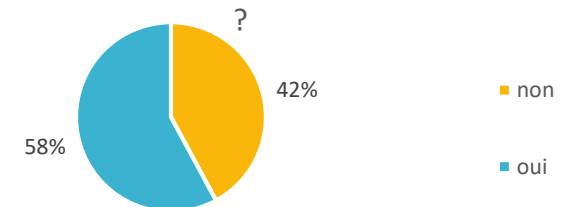
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Construit et planifie pour ses actifs de long-terme	3,5 / 4	74% négatif	3

- **63%** des bénéficiaires potentiels ont une préférence pour la gratification instantanée (préfèrent faire une dépense dans le présent que dans le futur.
 - Ceci est un défi afin de promouvoir une attitude tournée vers le futur et de construction d'une activité génératrice de revenus sur les prochaines années.
- **58%** des bénéficiaires potentiels estiment qu'il est difficile pour eux de définir leurs objectifs pour les 5 ou 10 prochaines années.

Vous avez deux choix: avoir 1000 FCFA tout de suite ou 2000 FCFA dans un mois.
Que choisissez. vous ?



Est-ce qu'il est difficile pour vous de définir vos objectifs pour dans 5 ou 10 ans ?



Parcours collectif:

- Travail sur les objectifs personnels et familiaux sur les 5 à 10 prochaines années
- Définition des solutions pour atteindre ces objectifs
- Définition de nouvelles habitudes financières

Accompagnement individuel

- Suivi de ses objectifs de long-terme et des étapes à mettre en place pour arriver à les atteindre
- Rappel régulier des objectifs à atteindre des bénéficiaires
- Utilisation de photos vieilles d'eux-mêmes liées à des objectifs

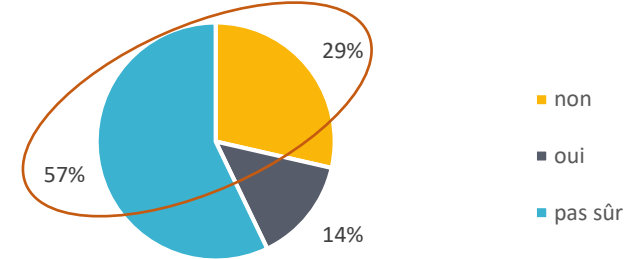
Faire face aux urgences / imprévus

Priorité :
#4

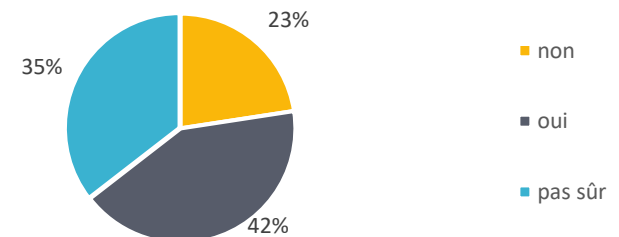
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Faire face aux urgences / imprévus	3 / 4	71% négatif	4

- Les bénéficiaires potentiels ont plutôt des connaissances honorables et sont plutôt réceptifs aux solutions pour faire face aux imprévus (épargne, assurance).
- Pourtant, les bénéficiaires potentiels sont à risque en cas d'imprévus (accidents, maladies).
- **85% d'entre eux ne peuvent pas ou ne savent pas s'ils ont l'équivalent de 6 mois de dépenses essentielles dans leur épargne.**
- Mais **58%** des bénéficiaires potentiels (*seulement* comparativement aux 85% ci-dessus) pensent qu'ils ne peuvent pas ou ne sont pas sûrs qu'ils peuvent payer leurs besoins s'ils perdent leur revenu principal.

A un coussin financier suffisant (épargne d'urgences ou assurance) en cas d'évènements imprévus



Si un évènement soudain arrive le mois prochain, pensez-vous que vous auriez assez d'argent pour gérer toute ou une partie de la situation ?



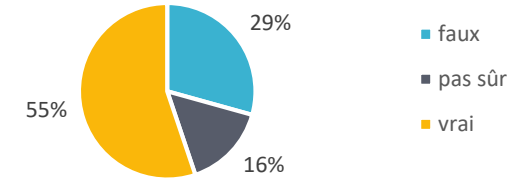
Faire face aux urgences / imprévus

Priorité :
#4

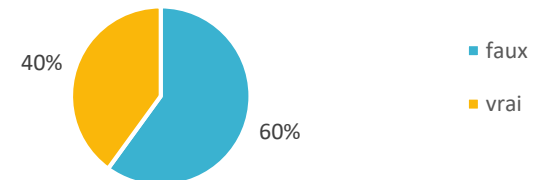
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Faire face aux urgences / imprévus	3 / 4	71% négatif	4

- 55% des bénéficiaires potentiels pensent que l'assurance est une façon adaptée de faire face aux imprévus.
 - Ceci est d'autant plus important que ces bénéficiaires ont du mal à accéder à des produits d'assurance adaptés à leur situation
- Seulement 40% des bénéficiaires potentiels pensent qu'il est important d'épargner pour les objectifs et les événements de la vie mais que l'épargne n'est pas importante pour faire face aux imprévus.

L'assurance est une façon adaptée de faire face à des imprévus



Il est important d'épargner pour ses objectifs personnels et les événements de la vie mais pas pour les imprévus



Parcours collectif:

- Travail sur les différents types d'épargne et les règles clés de l'épargne, notamment de l'épargne d'urgences

Accompagnement individuel

- Diagnostic sur le profil « risque » du bénéficiaire face aux imprévus
- Définition des solutions pour faire face aux imprévus
- Définition d'habitudes financières d'épargne pour constituer un coussin financier

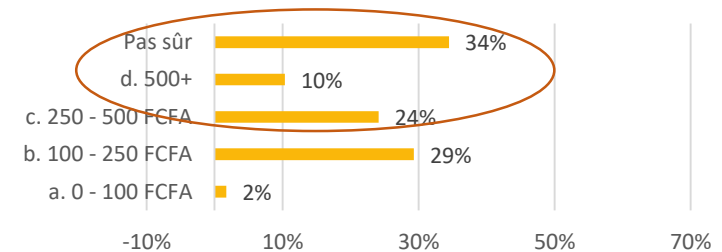
Mettre de l'argent de côté

Priorité :
#5

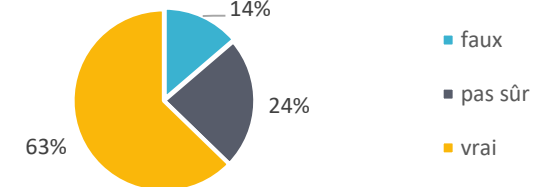
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Mettre de l'argent de côté	3 / 3	62% négatif	5

- Les bénéficiaires ont principalement besoin de soutien sur leurs compétences quant à leur gestion régulière de leur épargne.
- **66%** des bénéficiaires potentiels ne savent pas combien ils ont mis de côté pendant les 6 derniers mois ou bien ont épargné moins de 25% de leurs revenus.
 - Seulement 15% des bénéficiaires potentiels déclarent qu'ils ont encore cet argent.
- Les règles de base de l'épargne ont également besoin d'être renforcées comme les éléments à considérer en choisissant sa solution d'épargne
 - 63% des bénéficiaires potentiels pensent que seuls les coûts et l'accessibilité de l'épargne doivent être pris en compte pour choisir une solution d'épargne adaptée

Dans les 12 derniers mois, imaginons que vous avez gagné 1000 FCFA . Combien avez-vous mis de côté ?



Pour choisir une solution d'épargne adaptée à sa situation, il faut seulement considérer :
les coûts et l'accessibilité



Parcours collectif:

- Travail sur les différents types d'épargne et les règles clés de l'épargne, notamment de l'épargne d'urgences
- Travailler sur les critères pour choisir un produit d'épargne en fonction des différents types d'épargne

Accompagnement individuel

- Suivi de ses objectifs de long-terme et des étapes à mettre en place pour arriver à les atteindre
- Rappel régulier des objectifs à atteindre des bénéficiaires
- Utilisation de photos vieilles d'eux-mêmes liées à des objectifs

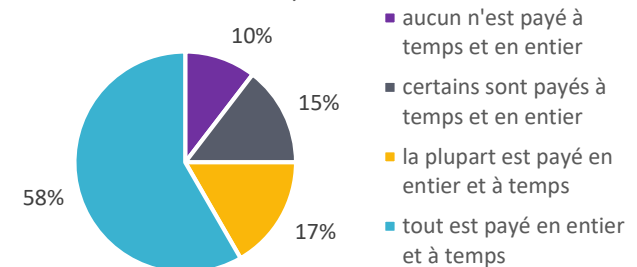
Accroître son capital par la gestion des dettes

Priorité :
#6

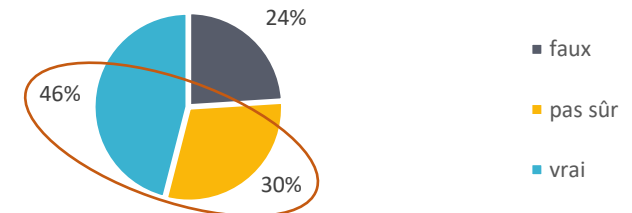
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Accroître son capital par la gestion des dettes	2 / 4	55% négatif	6

- Les bénéficiaires ont des bases dans la gestion de leurs dettes telles que la notion de taux d'intérêt et son calcul, la capacité à remplir une demande de prêt, sur la structuration d'une dette (intérêt, durée du prêt, plafond, garanties, frais, etc.).
 - Et la volonté de comparer différentes offres financières.
- 58%** des bénéficiaires potentiels déclarent qu'ils arrivent généralement à honorer leurs engagements financiers à temps et en entier.
- Pourtant, ils ne comprennent pas forcément les termes d'un contrat de prêt (d'après leur interprétation du contrat).
- 76%** des bénéficiaires potentiels pensent (ou ne savent pas) que ce n'est pas un problème de prendre un crédit si le bien acheté ne va pas durer plus longtemps que le crédit.

Arrivez-vous à respecter vos engagements financiers (remboursements de crédit, factures, etc.) ?



Ce n'est pas un problème de prendre un crédit si je ne sais pas si le bien acheté va durer plus longtemps que la durée de remboursement



Parcours collectif:

- Travail sur les différents types de financement: crédit vs épargne, apports en nature, envoi d'argent

Accompagnement individuel

- Suivi de la gestion de ses dettes
- Priorisation des dettes
- Investir dans son activité et ses objectifs

Choisir le bon service financier et faire confiance aux institutions financières

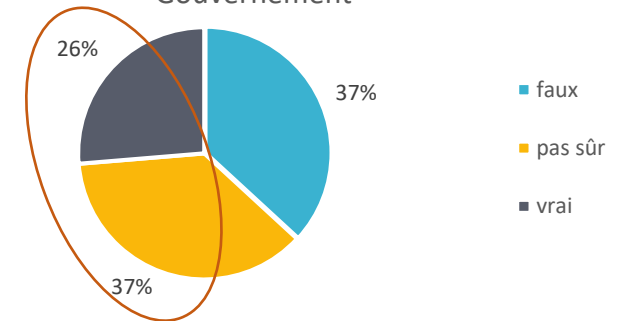
Types de problèmes financiers FR	# de problèmes spécifiques	Score arrondi	Focus prioritaire
Choisir le bon service financier et faire confiance aux institutions financières	4 / 6	45% négatif	-

Priorité :

-

- Les bénéficiaires potentiels accordent de l'importance aux services financiers (compte épargne ou compte en banque).
 - Seuls 34% ne savent pas ou dépenseraient moins de 10 FCFA/100 pour ouvrir un compte en banque
 - Seuls 43% seraient dans le même cas pour un compte épargne
- Ils savent plutôt bien comparer les offres de services financiers: épargne, crédit, épargne d'urgence, etc.
- Pourtant, ils manquent de connaissance sur tout ce qui concerne la protection des consommateurs et le fait que les banques soient régulées par le Gouvernement.

Les banques ne sont pas régulées par le Gouvernement



Parcours collectif:

- Comparaison des services financiers en comparant les services formels et informels
- Rappeler les règles de protection des consommateurs

Résultats de l'étude

Indicateurs à changer

	Indicateurs proxy spécifiquement à tester dans le cadre du projet	A changer ?
Etat d'esprit / attitudes	Les bénéficiaires sont stressés par leurs finances ?	
	Les bénéficiaires ne sont pas satisfaits de leur situation financière ?	OUI
	Les bénéficiaires n'ont pas confiance dans les institutions financières ?	
	Les bénéficiaires n'ont pas confiance en eux face aux institutions financières ?	
	Les bénéficiaires n'accordent pas d'importance aux services financiers formels ?	
	Les bénéficiaires n'ont pas confiance dans leur capacité à avancer vers leurs objectifs financiers ?	
	Les bénéficiaires ne sont pas motivés et engagés à suivre un budget ?	OUI
	Les bénéficiaires n'accordent pas beaucoup d'importance à l'épargne et l'assurance (pour faire face aux urgences) ?	OUI
Connaissances	Les bénéficiaires donnent beaucoup de valeur à la gratification instantanée ?	OUI
	Les bénéficiaires n'ont pas de connaissance sur le budget ? A quoi ça sert, comment il se compose, etc.	
	Les bénéficiaires n'ont pas de connaissance sur le suivi des flux d'argent ? A quoi ça sert, comment faire, quels outils utiliser, à quel moment, etc. ?	
	Les bénéficiaires ne savent pas comment gérer leurs dettes et ce qu'est une dette ?	
Compétences / savoir-faire	Les bénéficiaires ne connaissent pas les services financiers formels ? Les avantages et inconvénients par rapport à l'informel, quels types de services, quels services doivent être utilisés dans quelle circonstance, etc. ?	OUI
	Les bénéficiaires ne connaissent pas les différents types d'institutions financières ? Quelles institutions financières, quels mots sont utilisés, etc. ?	OUI
	Les bénéficiaires ne savent pas construire et tenir un budget	OUI
	Les bénéficiaires ne savent pas tenir compte de leur flux d'argent	OUI
Comportements	Les bénéficiaires ne savent pas évaluer leur capacité de repaiement	OUI
	Les bénéficiaires ne savent pas remplir une feuille de demande de prêt	
	Les bénéficiaires ne savent pas choisir des services financiers adéquats	
	Les bénéficiaires ne budgètent pas régulièrement	OUI
	Les bénéficiaires n'épargnent pas régulièrement / n'ont pas de plan d'assurance pour faire face aux événements imprévus	OUI
	Les bénéficiaires ne sont pas en contrôle de leurs dettes (surendettés)	OUI
	Les bénéficiaires ne choisissent pas leurs services financiers de manière responsable et informée	
	Les bénéficiaires ne suivent pas leur trésorerie, revenus, dépenses	OUI
	Les bénéficiaires ne séparent pas l'argent de l'activité de l'argent du ménage/personnel	OUI

Idées d'approches de formation, outils

- Certains potentiels bénéficiaires du projet ont déjà tenté l'expérience de l'emploi salarié, certains ont déjà été financé également
- Il a été constaté que la plupart des potentiels bénéficiaires savent bien maitriser leur téléphone portable et semblent très orientés sur les solutions digitales – prendre des photos ou des vidéos est quelque d'amusant et de répandu voir usuel pour ces potentiels bénéficiaires.
- Il est proposé une solution intégrée dans le parcours de formation et le suivi-accompagnement en entrepreneuriat

Formation collective – intégration dans le parcours global de formation

Qu'est ce que l'esprit d'entreprise ?

Qu'est-ce qu'un entrepreneur ?

Pourquoi créer une entreprise ? est-ce un choix ? la différence entre salarié et entrepreneur...

EFI: Définir ses objectifs financiers

Se lancer seul ou avec quelqu'un

Notion de risque

EFI: budget perso

Choisir un produit et un marché, naissance de l'idée et du projet

Qu'est-ce qu'une étude de marché

Les notions de base : prix, rentabilité, rendement, couts fixes, couts variables, recettes, dépenses, prix de revient,

Différence budget familial + budget entreprise

Techniques de commercialisation : notions de base

Test éducation financière

C'est quoi un plan d'affaire, à quoi sert un plan d'affaire, comment le présenter

Projection a MT/LT - LT asset building

Le Financement : les sources de financement (EFI) - épargne, crédit, famille (rémittences), apports en nature - types d'épargne et les règles clés de l'épargne

L'importance de la formalisation

Glossaire de l'entrepreneuriat

Quizz : Qu'avez-vous appris ? et test de niveau (se servir du test de recrutement).

Test éducation financière

La méthodologie du business canevas model

Le diagnostic/l'accueil:

- Structuration de l'accueil
- Conduire un accueil et cadrer les échanges
- Prise en main de la fiche accueil
- Orientation du bénéficiaire vers la formation

Mises en situation

Formation collective – intégration dans le parcours global de formation

L'étude de marché et la stratégie commerciale

- Qu'est ce qu'une étude de marché?
- A quoi sert une étude de marché?
- Comment réaliser une étude de marché/enquête et administration de questionnaires
- Qu'est ce que la stratégie commerciale?
- A quoi sert la stratégie commerciale?
- Quelle stratégie commerciale pour un marché saturé?

Etude de marché type par 3 types d'activité savonnerie/coiffure/commerce

Mise en situation

Projections financières

Présentation de l'outils

Prise en main de l'outil

Comparaison des offres de services financiers + épargne / crédit

Présentation de l'offre de MicroCred + questions/réponse

Utilisation de l'outils BP avec mise en situation

Suivi post-financement – intégration dans le parcours global de formation

Suivi post-financement:

- visite terrain
- suivi du plan de trésorerie/cahier de caisse

- EFi: Suivi des finances perso / budget - 2h

- difficultés types/anticipation des réactions - outils de gestion (4/5 cas types)

- EFi: faire face aux imprévus / urgences - 1h

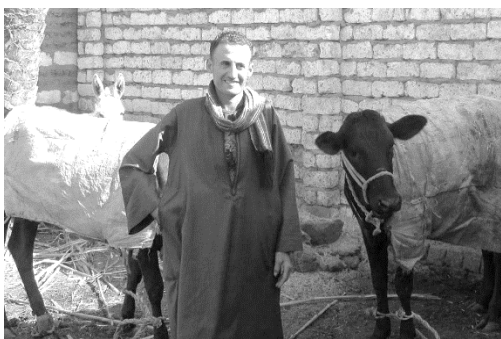
Actions à mettre en place

- EFi: Éviter le surendettement - 2/3h

- EFi: gestion des dettes

Tour de table de fin de formation

- Retour sur formation
- Ce qui a été appris, ce qu'il manque
- Prochaines étapes



Chloé Jacquin

Coordinatrice Education Financière

chloe.jacquin@positiveplanet.ngo

+961 81 218 112

+33 6 71 09 04 26

Positive Planet

1 place Victor Hugo

92400 Courbevoie – France

Tel/Fax +33 (0)1 41 25 27 00