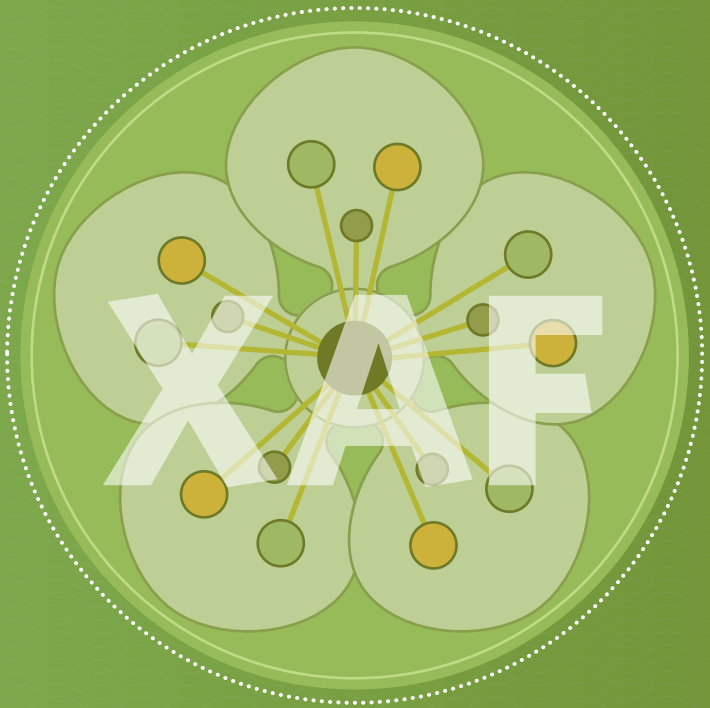
FinScope

Enquête Consommateur Les Grandes Tendances



Cameroun 2017

UNCDF | MAKING ACCESS POSSIBLE

FINSCOPE

FMT FINMARK TRUST
Making financial markets work for the poor

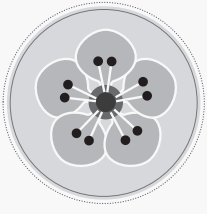
Partenariat pour un but commun

Making Access Possible (MAP) est un cadre de diagnostic et de programmation visant à soutenir l'élargissement de l'accès aux services financiers aux particuliers et aux micro et petites entreprises.

La méthodologie et le processus du MAP ont été développé conjointement par l'UNCDF et FinMark Trust (FMT) pour favoriser une croissance inclusive du secteur financier. Au niveau des pays, les principaux partenaires du MAP collaborent avec le Gouvernement, les autres parties prenantes clés et les donateurs pour assurer un processus inclusif et holistique. UNCDF et le PNUD, en collaboration avec FMT, assistent le Gouvernement du Cameroun dans l'actualisation de sa Stratégie Nationale d'inclusion financière et sa mise en œuvre.

FinScope Cameroun est un partenariat entre UNCDF, FinMark Trust et les membres du comité de pilotage ci-après: MINFI, MINADER, MINPOSTEL, MINEPAT, MINPMEESA, MINPROFF, MINEPIA, CAMPOST, Association Professionnelle des Etablissements de Crédit, Association Professionnelle des Etablissements de Microfinance, Association des Assurances du Cameroun, Opérateurs Téléphonie Mobile, Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), Agence Française de Développement, Banque Africaine de développement.

L'enquête FinScope est dynamique et le contenu est évalué par un certain nombre de parties prenantes, y compris le secteur privé, les agences de développement et le Gouvernement pour s'assurer que les données les plus pertinentes sur les consommateurs sont recueillies.



Le symbole de la couverture

A travers le programme MAP, nous espérons réaliser des changements réels au niveau pays et voir l'impact de l'inclusion financière sur la croissance et le développement à l'échelle nationale. Le graphique en page de couverture représente une fleur qui symbolise la croissance et le développement tandis que le cercle représente la croissance inclusive. Chaque fleur est un exemple de croissance réussie dans un environnement unique.

Introduction

Le gouvernement du Cameroun reconnaît le rôle joué par le secteur financier pour faciliter la croissance grâce à un meilleur accès aux services financiers. Dans la perspective d'un renforcement des politiques et interventions pouvant générer une croissance inclusive et un développement durable, le Gouvernement du Cameroun, à travers la Cellule d'Exécution du Programme d'Appui à la Mise en Œuvre de la Stratégie (CEP/SNFI), bénéficie de l'appui-conseil technique de UNCDF pour l'actualisation et la mise en œuvre de sa Stratégie Nationale d'Inclusion Financière à travers l'approche MAP.

L'enquête de base FinScope fournira des repères crédibles sur le niveau d'inclusion financière et guidera des stratégies d'inclusion financière ciblées et focalisées utilisant des données empiriques probantes. FinScope Cameroun jouera également le rôle d'un bien national à utiliser par les secteurs privé, public et les parcours académiques pour l'amélioration des conditions de vie du peuple camerounais.

Méthodologie

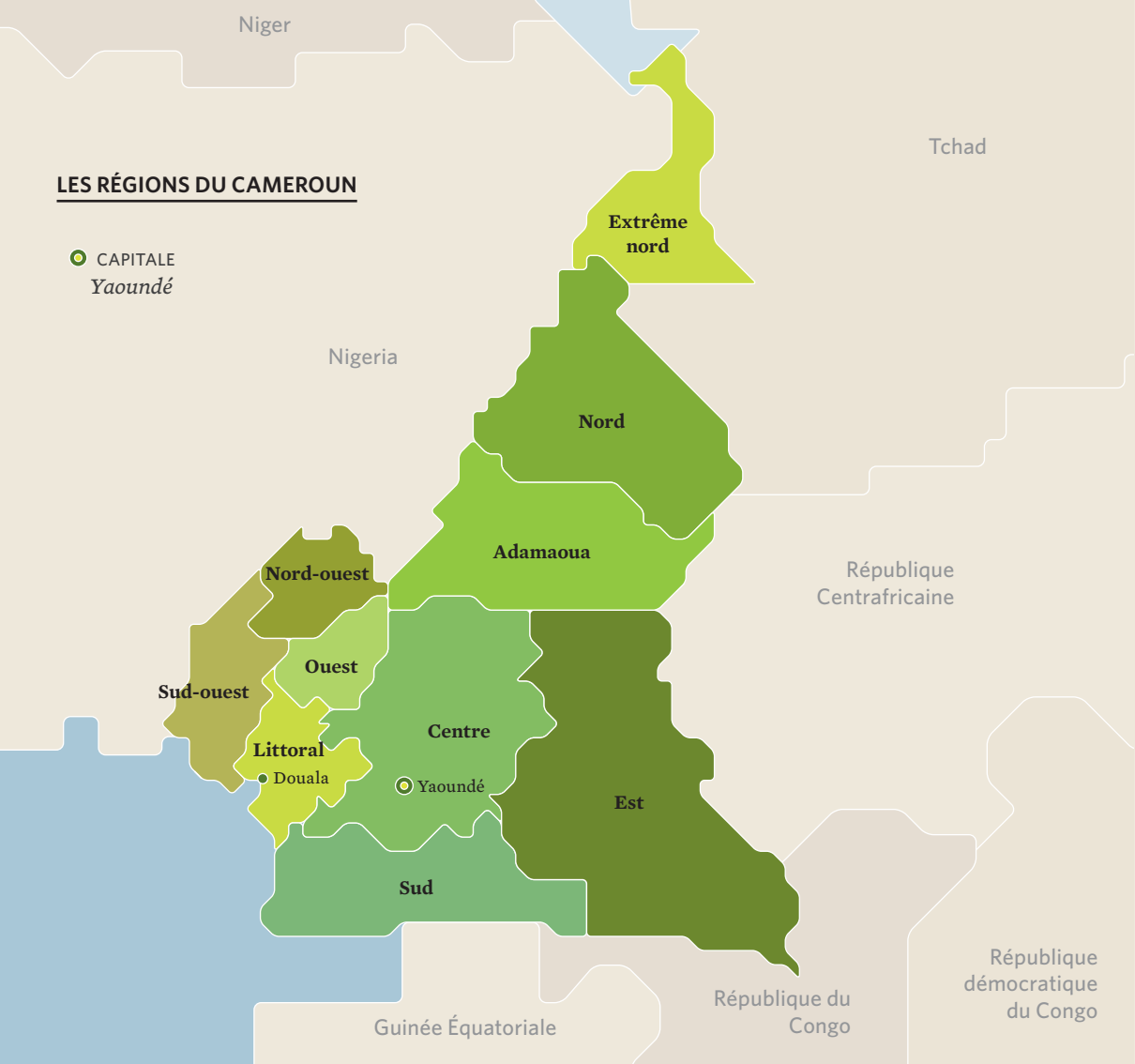
- Selon l'INS, la population totale des adultes au Cameroun est estimée à 14,2 millions
- L'échantillon national individuel est représentatif de la population adulte âgée de 15 ans et plus au niveau régional et urbain/rural
- Le cadre d'échantillonnage et la pondération des données ont été réalisés par l'INS
- 6 826 entretiens ont été menés par l'INS (octobre - décembre 2017)

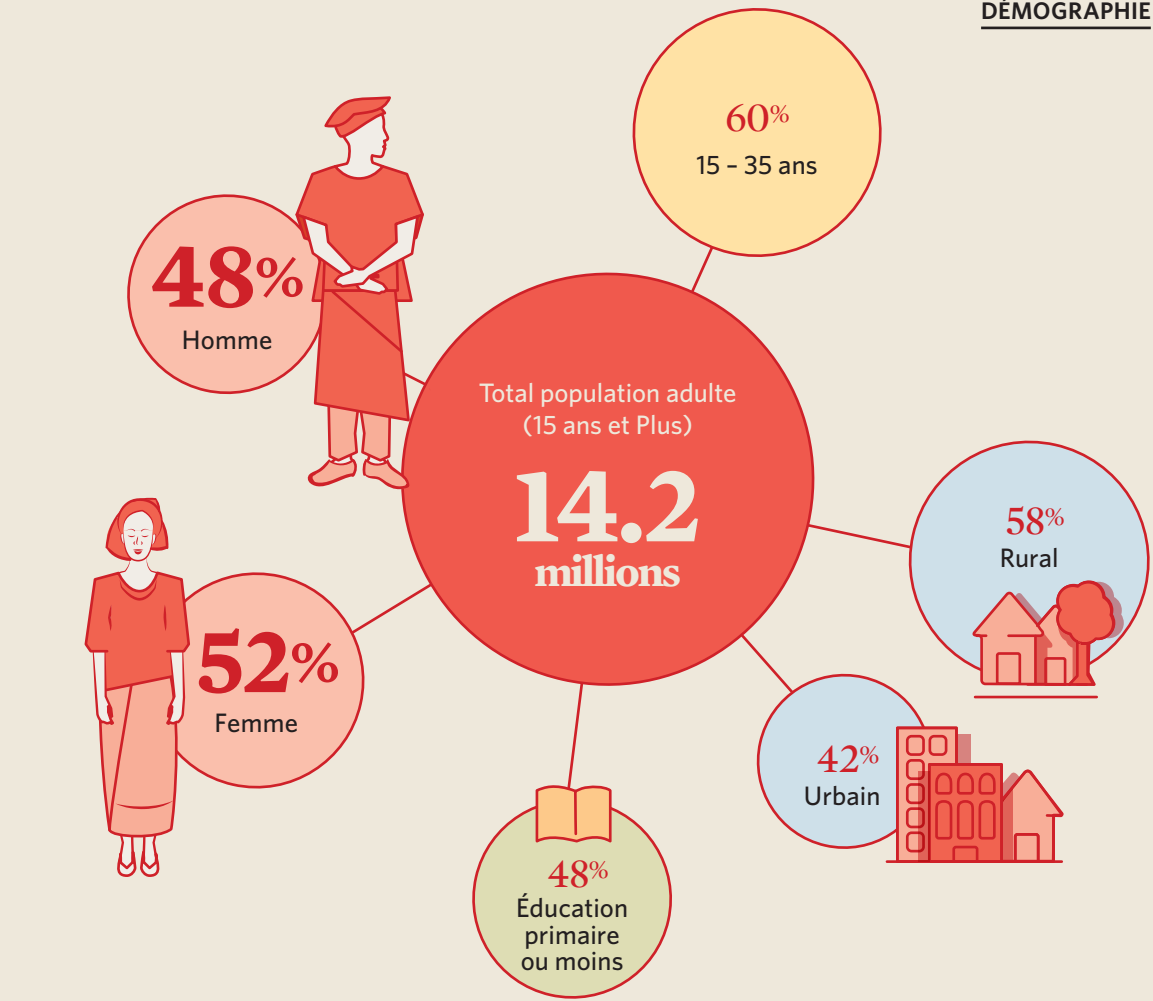
Les objectifs de l'enquête

Les objectifs de l'enquête FinScope Cameroun 2017 étaient d'appréhender la population adulte en termes de:

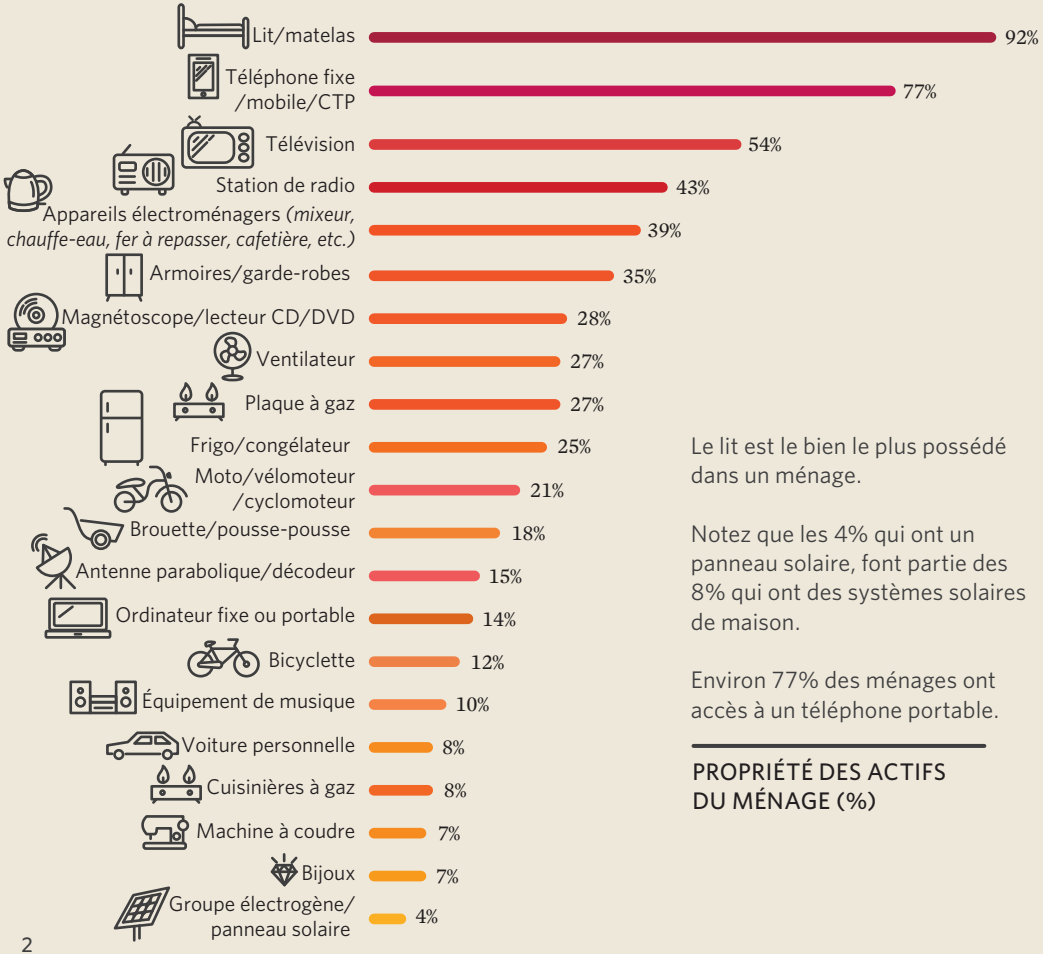
- Leurs moyens de subsistance et comment ils génèrent leurs revenus
- Leurs besoins et demandes financiers
- Leurs perceptions, leurs attitudes, et leurs comportements financiers
- Leur répartition démographique et géographique
- Les niveaux actuels d'accès et d'utilisation des services et produits financiers

Publié en Juin 2018


Niger
Tchad
LES RÉGIONS DU CAMEROUN
CAPITALE
Yaoundé
Extrême nord
Nigeria
Nord
Adamaoua
Nord-ouest
Ouest
Sud-ouest
Littoral
Douala
Centre
Yaoundé
Est
Sud
République Centrafricaine
République démocratique du Congo
République du Congo
Guinée Équatoriale


60%
15 – 35 ans
48%
Homme
Total population adulte
(15 ans et Plus)
14.2
millions
58%
Rural
52%
Femme
42%
Urbain
48%
Éducation
primaire
ou moins

DÉMOGRAPHIE

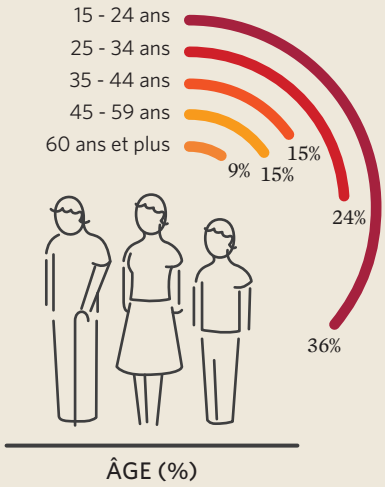


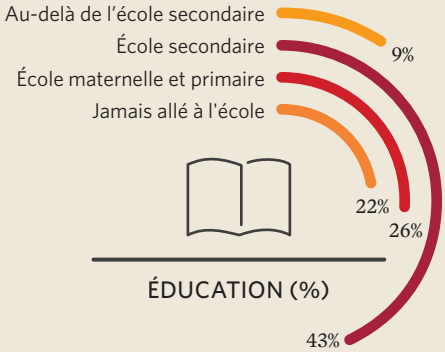
Le lit est le bien le plus possédé dans un ménage.

Notez que les 4% qui ont un panneau solaire, font partie des 8% qui ont des systèmes solaires de maison.

Environ 77% des ménages ont accès à un téléphone portable.

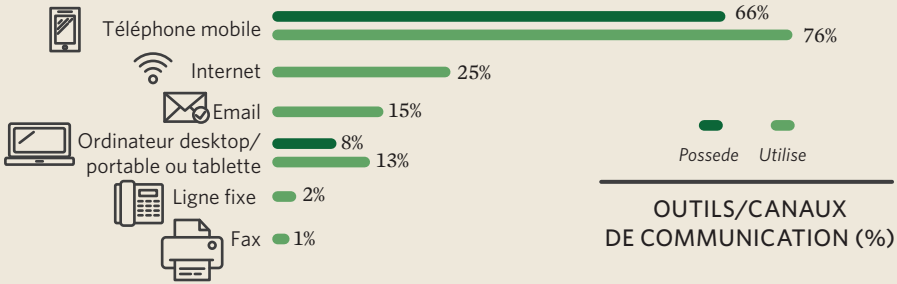
PROPRIÉTÉ DES ACTIFS DU MÉNAGE (%)





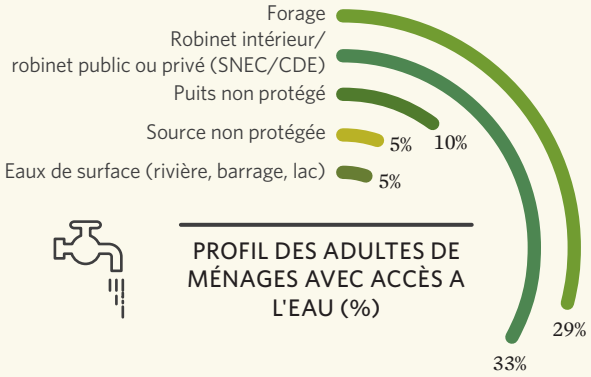
Comme prévu, le téléphone portable est le dispositif de communication préféré.

Environ 76% des adultes ont accès à un téléphone portable comparé à 77% au niveau des ménages.

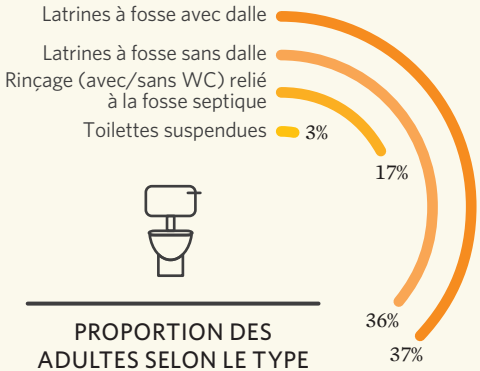


COMPRENDRE LES VIES DES INDIVIDUS

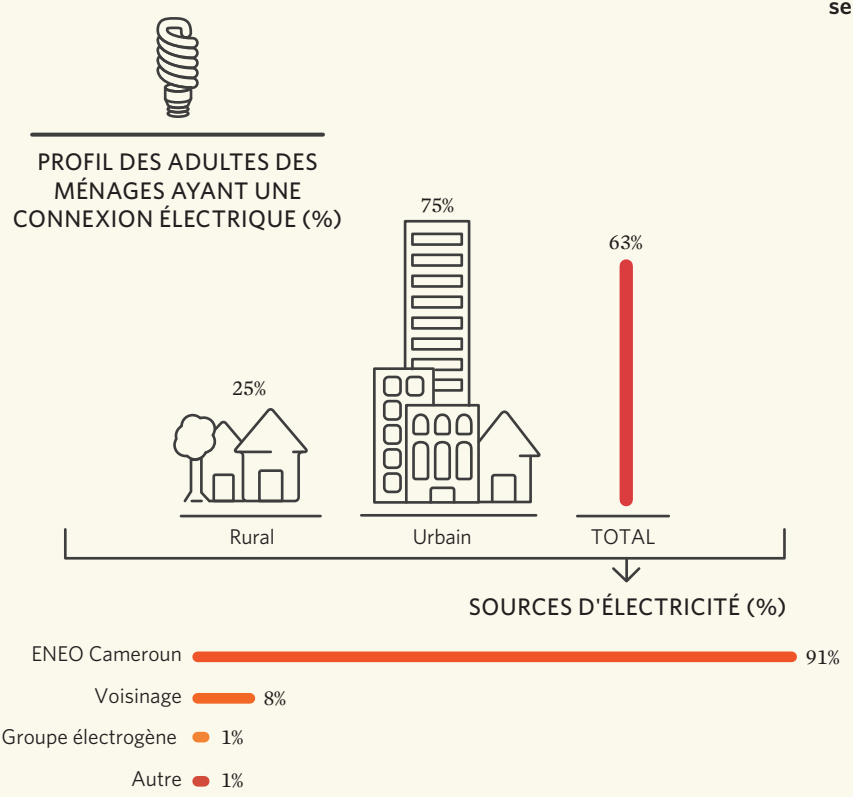
Accès à des services



PROFIL DES ADULTES DE MÉNAGES AVEC ACCÈS A L'EAU (%)



PROPORTION DES ADULTES SELON LE TYPE DE TOILETTE UTILISÉ DANS LE MÉNAGE (%)


PROFIL DES ADULTES DES MÉNAGES AYANT UNE CONNEXION ÉLECTRIQUE (%)
25%
75%
63%
Rural
Urbain
TOTAL
SOURCES D'ÉLECTRICITÉ (%)
ENEO Cameroun
91%
Voisinage
8%
Groupe électrogène
1%
Autre
1%

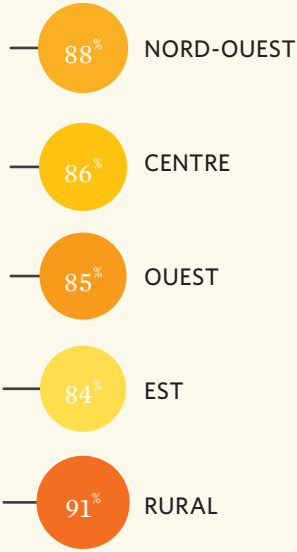
COMPRENDRE LA VIE DES INDIVIDUS

Agriculture

L'agriculture au Cameroun est importante avec 66% des ménages impliqués dans l'agriculture - la répartition par région est la suivante : Nord-Ouest (88%), Centre (86%), Ouest (85%) et Est (84%) - Rural (91%)

66%

DES MÉNAGES IMPLIQUÉS DANS L'AGRICULTURE



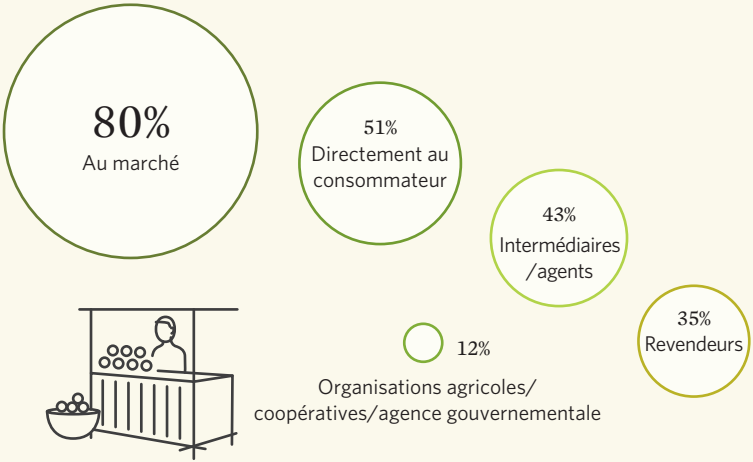
Subsistance

Consomme et vend

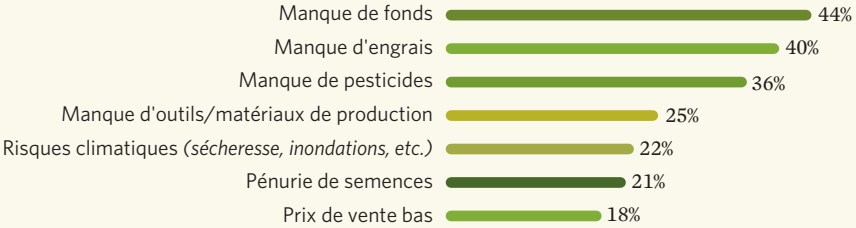
Environ 23% des ménages d'agriculteurs vivent de la subsistance et 75% sont à la fois consommateurs et vendeurs de leurs produits.

42%

D'ADULTES IMPLIQUÉS DANS L'AGRICULTURE



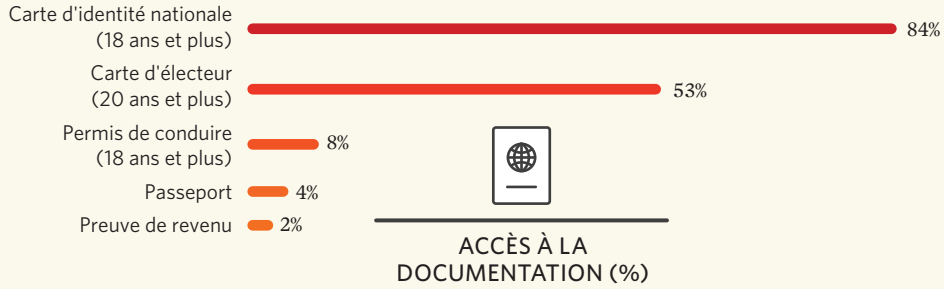
MARCHES POUR CEUX QUI VENDENT LES PRODUITS (%)

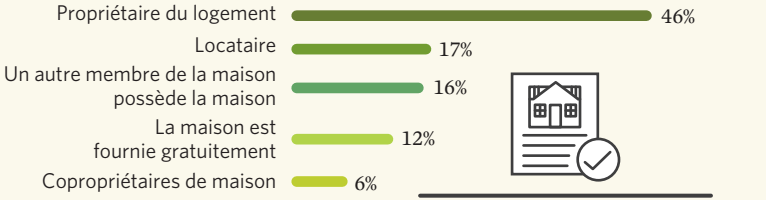


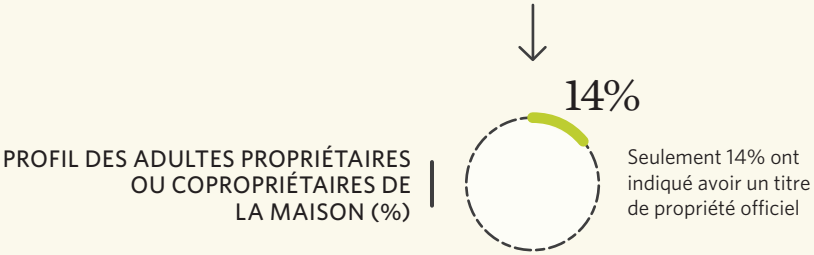
PROBLEMES RENCONTRES DANS L'AGRICULTURE (%)

COMPRENDRE LA VIE DES INDIVIDUS

Accès à la documentation et à la propriété

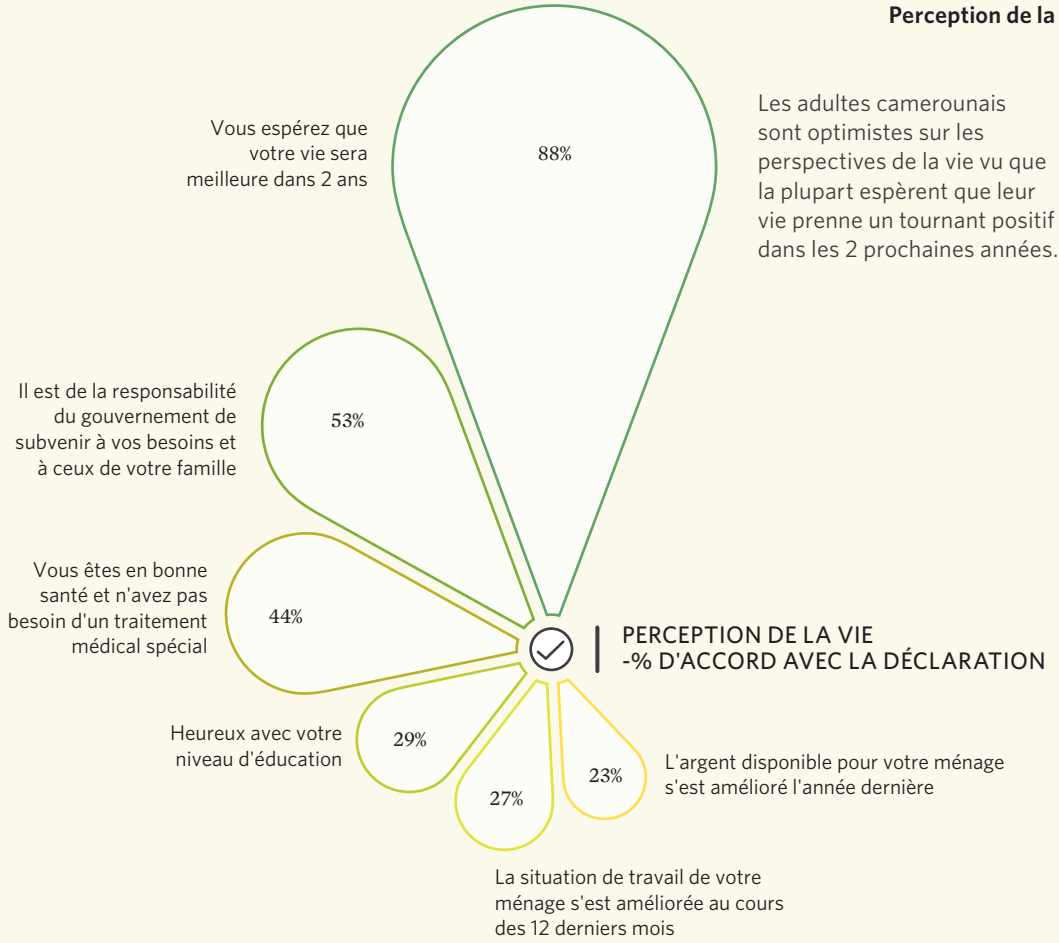






Perception de la vie

Les adultes camerounais sont optimistes sur les perspectives de la vie vu que la plupart espèrent que leur vie prenne un tournant positif dans les 2 prochaines années.



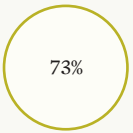
CAPACITÉ FINANCIÈRE

Gérer de l'argent

DIFFICULTÉ À FAIRE FACE AUX ENGAGEMENTS FINANCIERS (%)

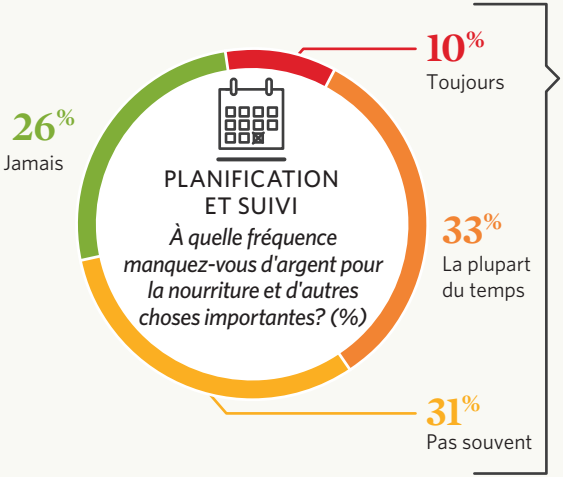
Vos liens avec vos voisins ne sont pas aussi forts qu'avant

Vous pouvez compter sur votre église/mosquée ou groupe religieux pour obtenir de l'aide en cas de difficultés



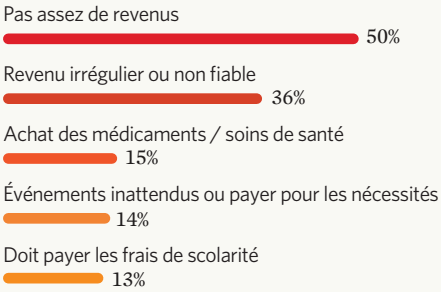
Vous pouvez compter sur vos amis ou voisins pour vous aider dans les moments difficiles

Les voisins peuvent compter sur vous en cas de difficultés

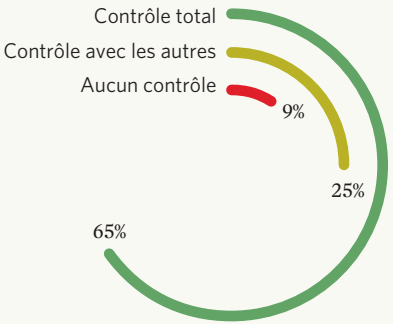


74%

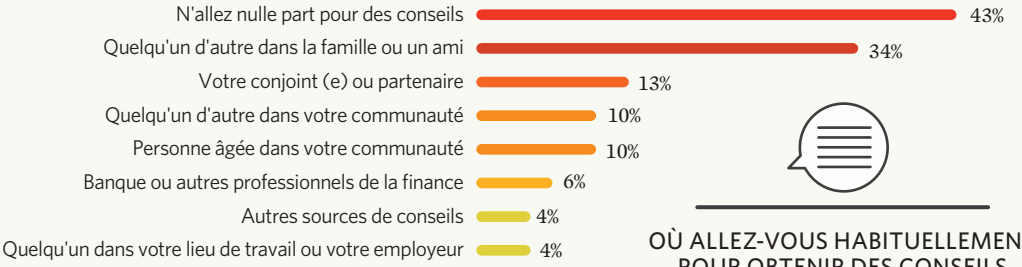
LES RAISONS POUR AVOIR MANQUER D'ARGENT (%)



Gérer l'argent et demander des conseils financiers



QUEL NIVEAU DE CONTRÔLE AVEZ-VOUS SUR LA FAÇON DONT VOTRE ARGENT EST DÉPENSÉ? (%)



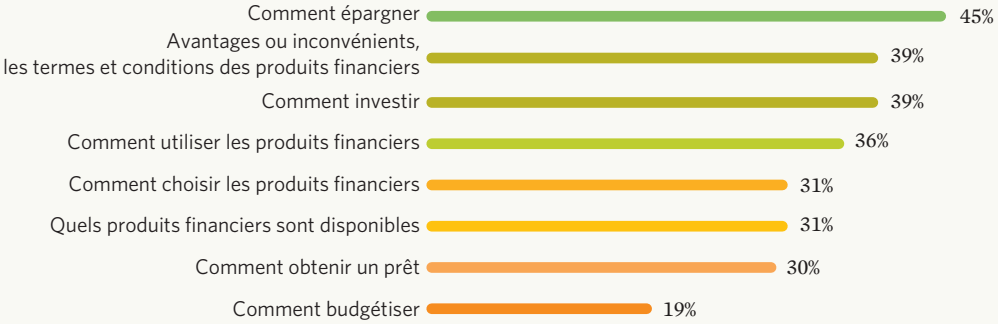
OÙ ALLEZ-VOUS HABITUELLEMENT POUR OBTENIR DES CONSEILS FINANCIERS?

*(*de ceux ayant une quelconque source de revenu) (%)*

CAPACITÉ FINANCIÈRE

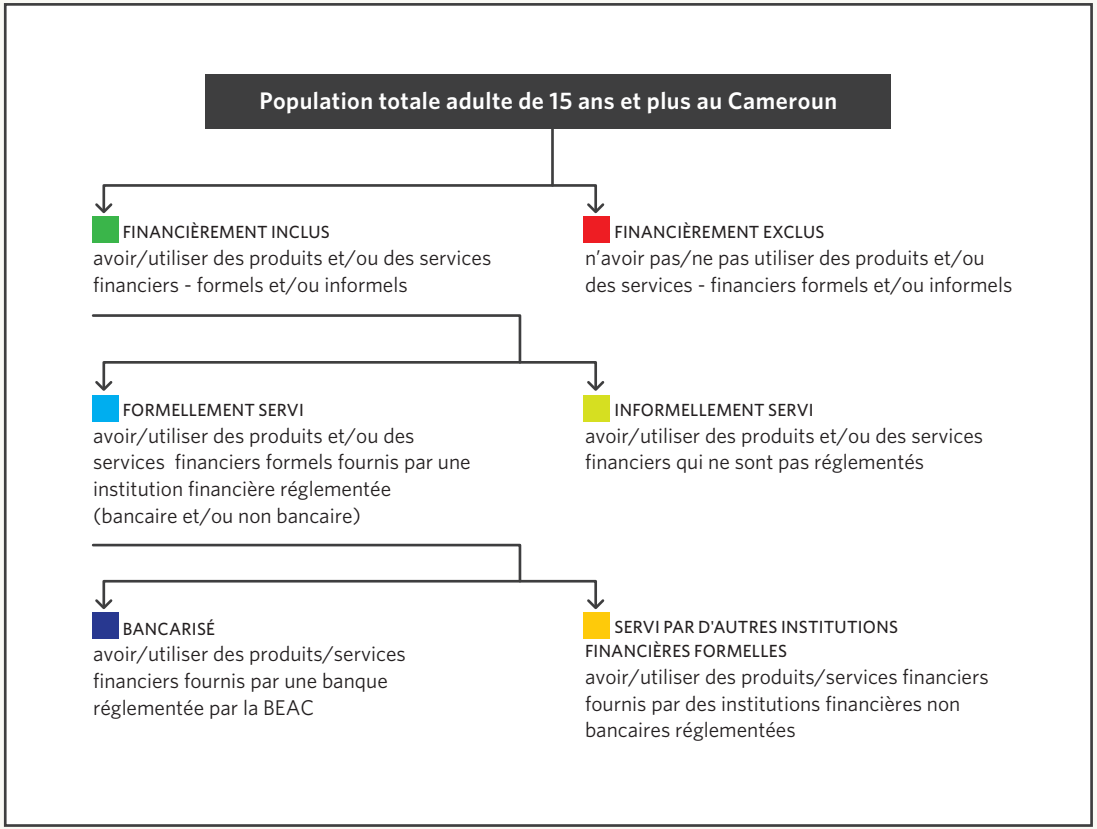
Accès à l'information

Environ 51% des adultes estimaient avoir besoin de plus d'information sur leurs finances personnelles



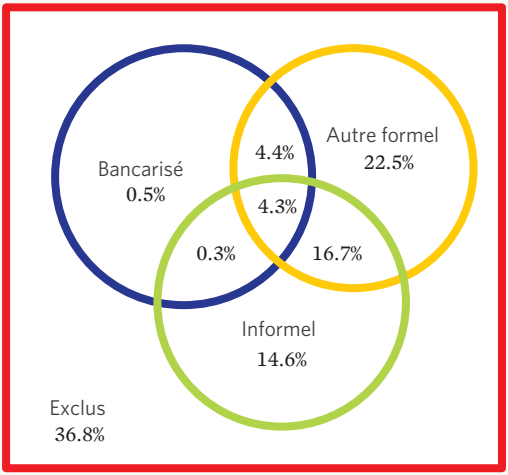
EDUCATION FINANCIÈRE SOUHAITÉE (%)

Définition de l'inclusion financière par catégorie



DÉFINITION DE 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 règlementation. 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.



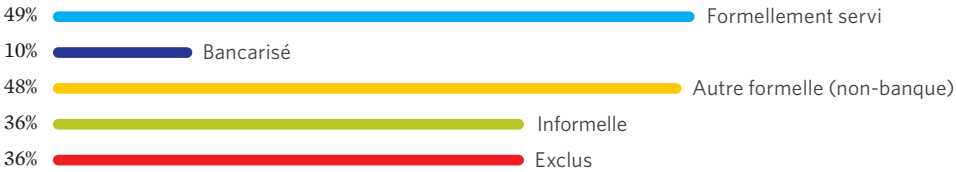
Note: En raison de l'arrondissement des chiffres de «Bancarisé » et «Autre formel (non bancaire)», la population «exclue» est de 36,8%

Chevauchements

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

- 1% des adultes comptent exclusivement sur les services bancaires et 23% comptent exclusivement sur d'autres mécanismes formels
- 26% utilisent une combinaison de mécanismes bancaires et/ou d'autres mécanismes formels et/ou informels pour gérer leurs besoins financiers, indiquant ainsi que leurs besoins ne sont pas entièrement satisfaits par le seul secteur formel
- 15% de la population adulte comptent UNIQUEMENT sur des mécanismes informels tels que l'épargne informelle et les groupes de crédit pour épargner ou emprunter de l'argent ou couvrir les risques

Aperçu (%)



- 49% des adultes sont formellement servis, y compris par le bais de produits bancaires et autres produits formels non bancaires
- 10% des adultes sont bancarisés
- 48% des adultes ont/utilisent d'autres produits/services formels non bancaires
- 36% des adultes ont/utilisent des mécanismes informels de gestion de leurs finances
- 36% des adultes sont exclus financièrement

Le paysage de l'inclusion financière

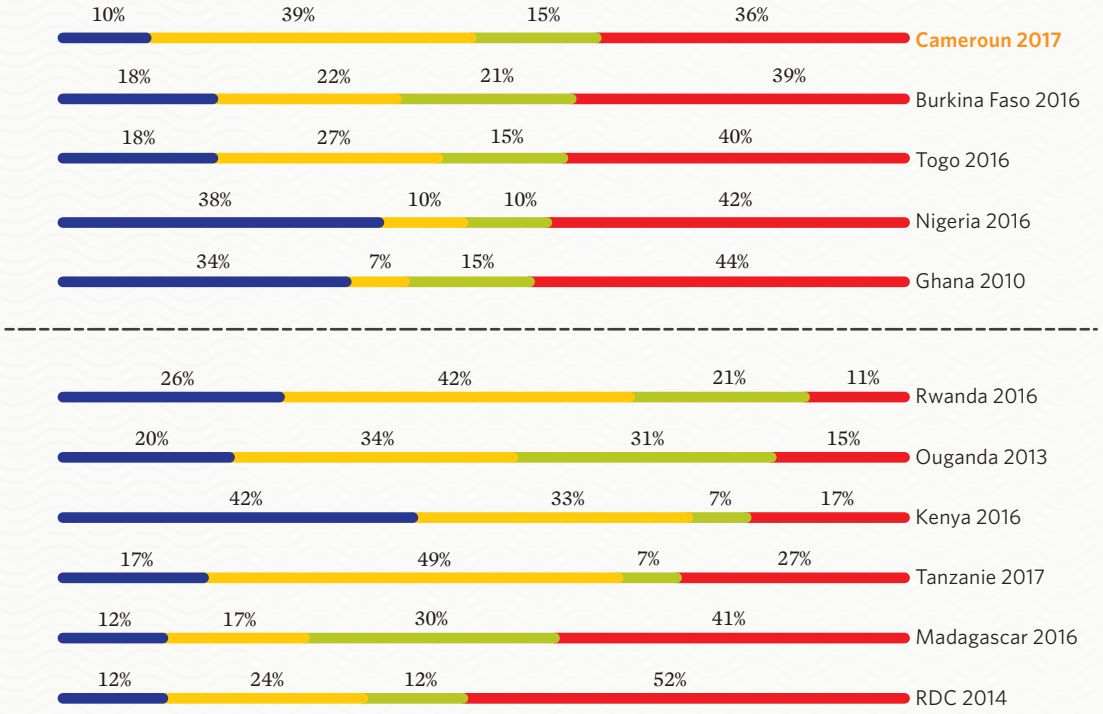
En construisant ce paysage, les chevauchements dans l'utilisation des produits/services financiers sont éliminés, résultant dans les segments suivants:

- Adultes exclus financièrement, à savoir ils n'utilisent aucun produit/service financier – ni formel ou informel – pour gérer leur vie financière (36%)
- Adultes qui ont/utilisent des mécanismes informels seulement mais aucun produit/service formel (15%)
- Adultes qui ont/utilisent d'autres produits/services formels non bancaires, mais NON des produits de banques commerciales (39%) - Ils pourraient aussi avoir/utiliser des mécanismes informels
- Adultes qui ont/utilisent des produits/services financiers bancaires (10%). Ils pourraient aussi avoir/utiliser d'autres mécanismes formels et/ou informels

Bancarisé | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel seulement* | *Exclu*

Burkina
Faso
Nigeria
Ghana
Cameroun
Togo
Ouganda
Kenya
Rwanda
RDC
Tanzanie
Madagascar

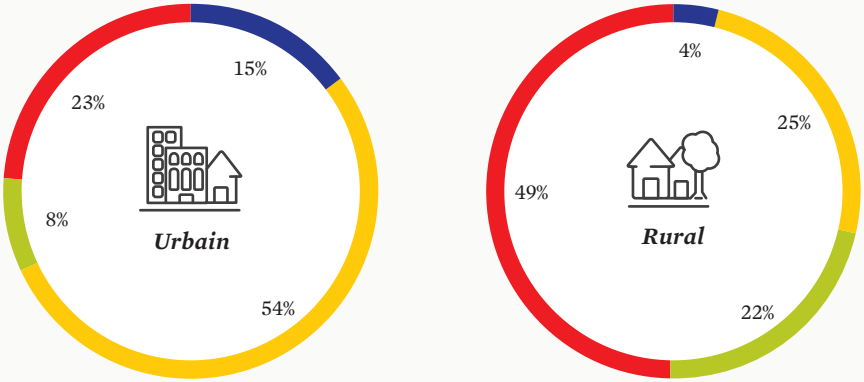
Répartition de l'accès financier des consommateurs (classé selon le niveau d'exclusion)



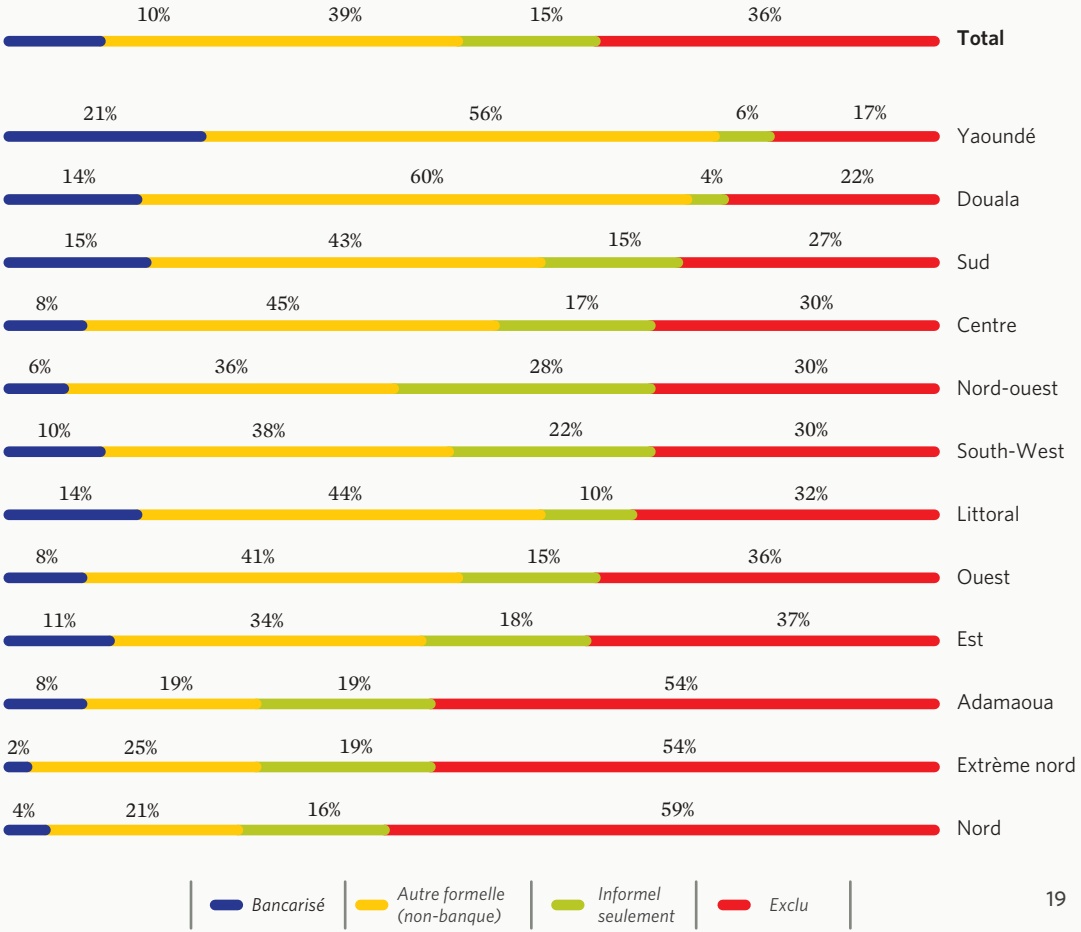
Enquêtes au Nigéria, au Kenya, au Rwanda et en Tanzanie mises en œuvre par nos homologues respectifs de la DSE

Bancarisé | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel seulement* | *Exclu*

Paysage d'accès par localité, genre et âge



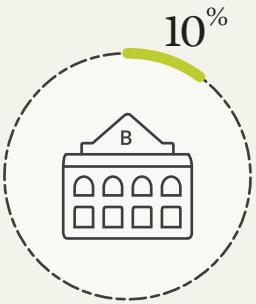
Paysage d'accès Financier 2017

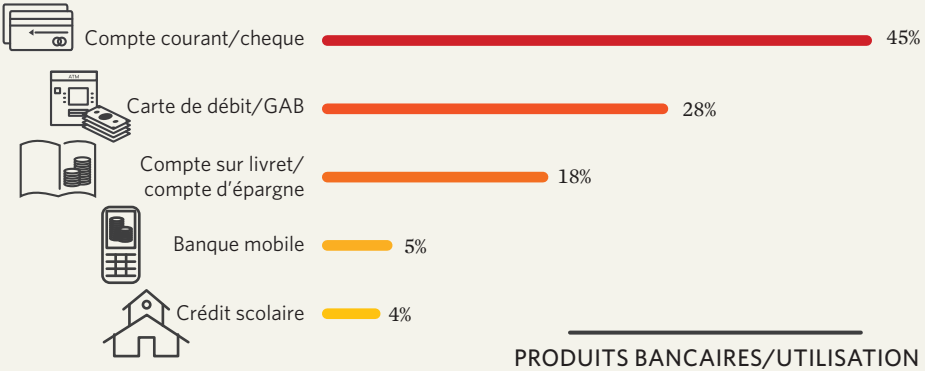


Banque

Quels produits/services pour les bancarisés?

Environ 10% des adultes camerounais ont un compte en banque



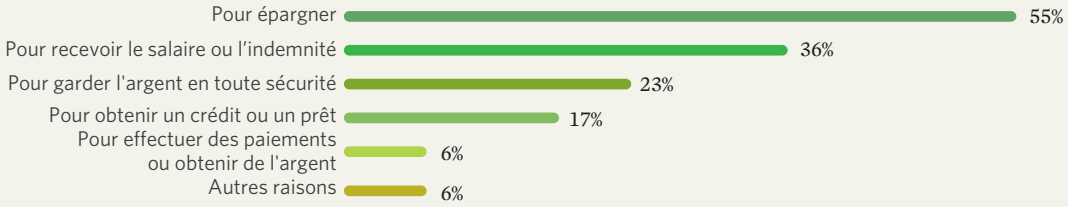


PRODUITS BANCAIRES/UTILISATION (PARMI CEUX ACTUELLEMENT BANCARISES) (%)

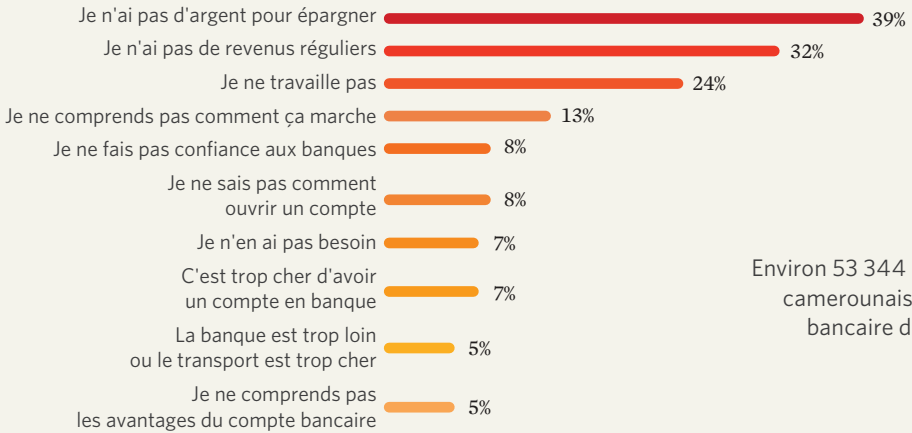
Banque

Les leviers et les barrières

10% des adultes sont bancarisés

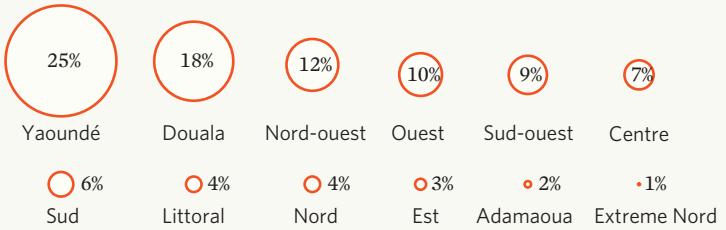


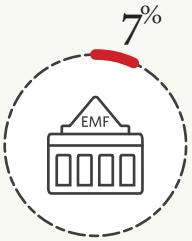
90% des adultes ne sont pas bancarisés



Environ 53 344 (0,4%) des adultes camerounais utilisent le compte bancaire de quelqu'un d'autre

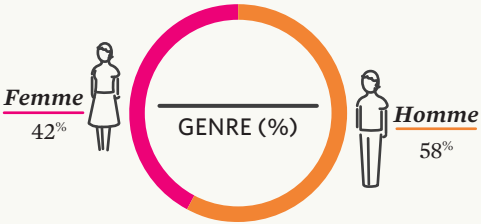
EMF

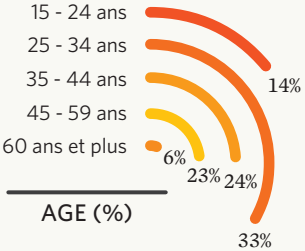


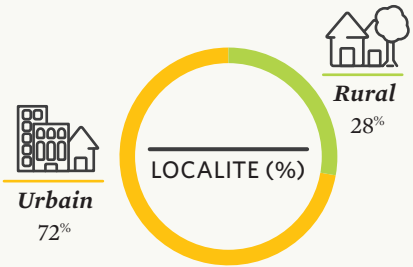


Environ 7% des adultes camerounais utilisent actuellement des établissements de Microfinance

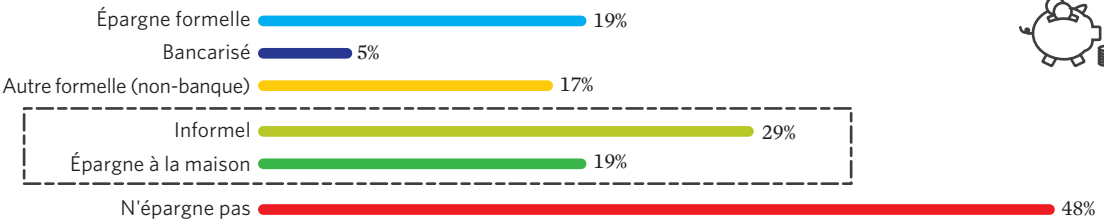
REGIONS (%)



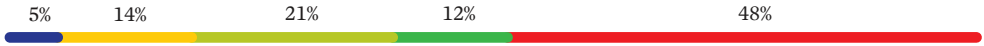




Épargne et investissements (%)



Paysage d'Épargne



En construisant le volet épargne, les chevauchements dans l'utilisation des produits/services financiers sont éliminés

- 48% des Camerounais n'épargnaient pas à l'époque de l'enquête
- 12% conservent toutes leurs économies à la maison, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas/n'utilisent pas de mécanismes d'épargne formels ou informels
- 21% comptent sur des mécanismes informels tels que l'épargne de groupes (ils pourraient aussi économiser à la maison, mais ils n'ont pas/n'utilisent pas de produits d'épargne formels)
- Environ 14% ont/utilisent des produits d'épargne formels non bancaires (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)
- Seulement 5% ont/utilisent des produits d'épargne d'un banque commerciale (ils pourraient aussi avoir/utiliser d'autres mécanismes formels et/ou informels, ou économiser à la maison)

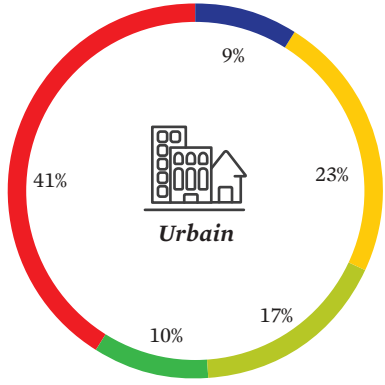
Bancarisé | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel* | *Épargne à la maison* | *N'épargne pas*

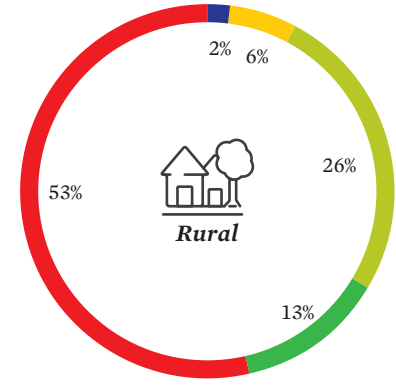
Épargne et investissements (%)

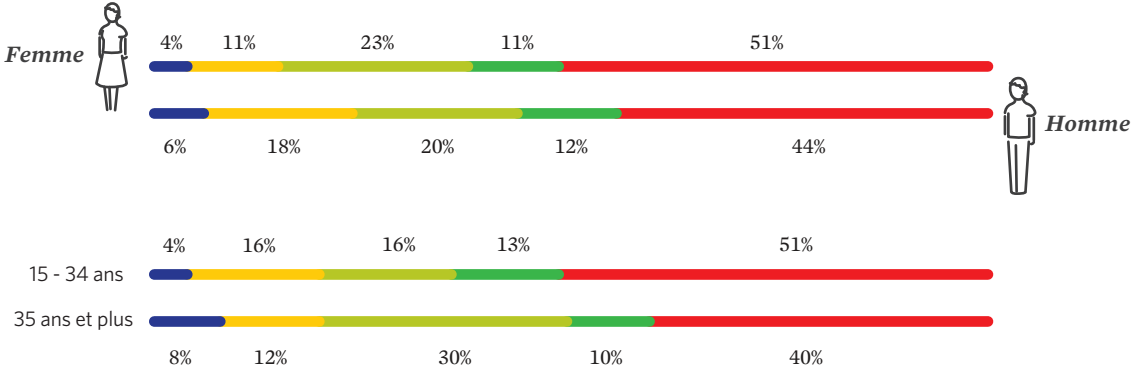
Paysage de l'Épargne par région

Paysage de l'Épargne par localité, genre et âge

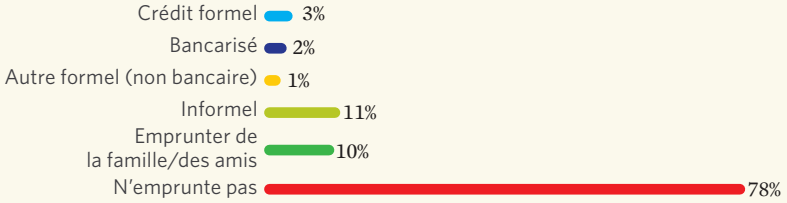
Épargne et investissements (%)







Emprunt et crédit



Paysage de crédit

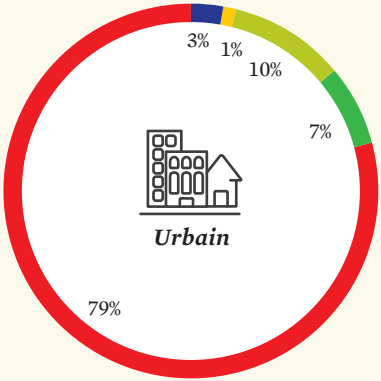
En construisant ce paysage, les chevauchements relatifs à l'usage des produits ou des services financiers ont été éliminés.

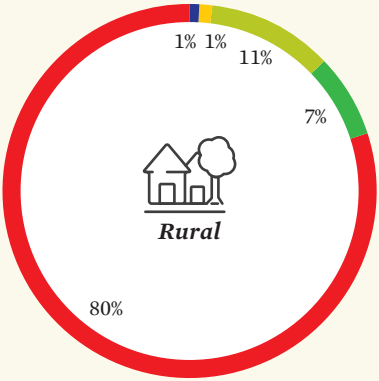
- 78% ont affirmé ne pas emprunter au moment de l'enquête, ni auprès des amis/de la famille, ni auprès des fournisseurs de produits financiers formels/informels
- 11% comptent sur des mécanismes informels tels que des prêteurs d'argent (ils n'ont aucun crédit:prêt formel, mais ils pourraient aussi emprunter à des amis et à la famille)
- 8% comptent sur le crédit provenant de la famille et des amis
- 1% ont/utilisent des produits de crédit/prêt des autres institutions formelles (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 leur caractéristique distinctive est qu'ils empruntent à une banque)

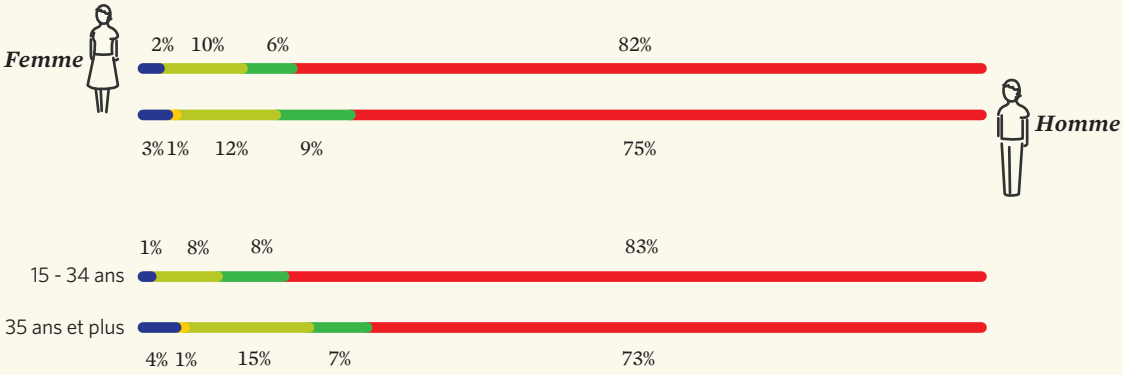
Bancarisé | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel* | *Famille et amis seulement* | *N'emprunte plus*

Emprunt et crédit

L'emprunt et le crédit par localité, genre et âge



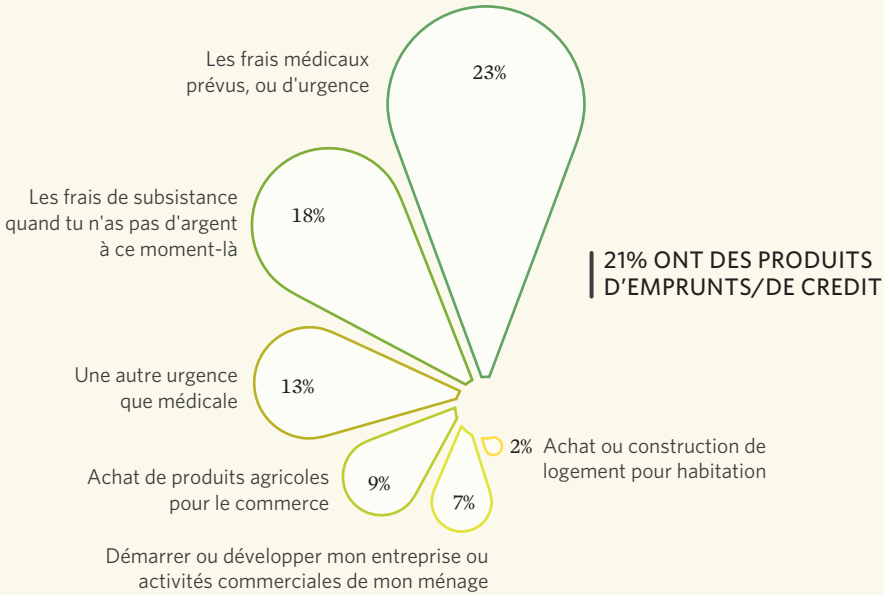




Bancarisé | Autre formelle (non-banque) | Informel | Famille et amis seulement | N'emprunte plus

Emprunt et crédit

Leviers

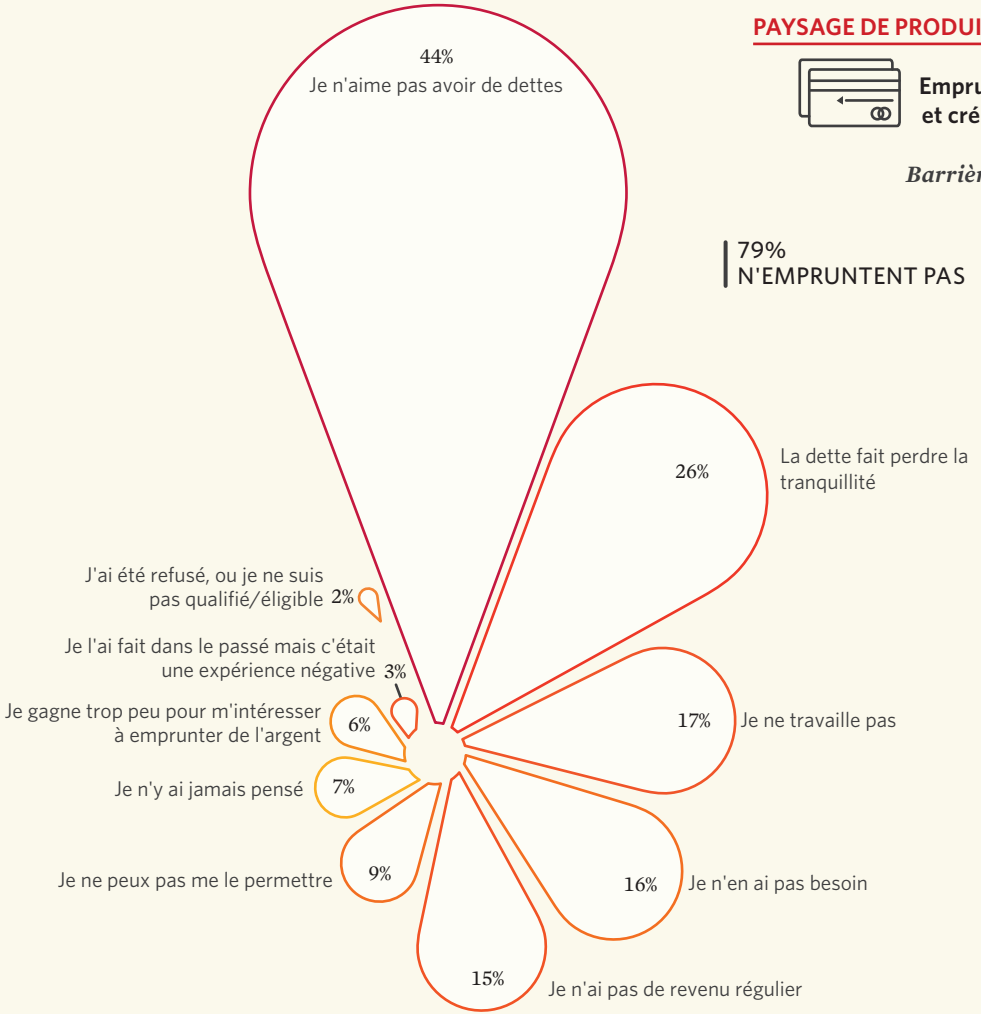


21% ONT DES PRODUITS D'EMPRUNTS/DE CREDIT

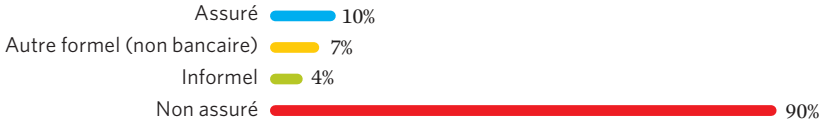
Emprunt et crédit

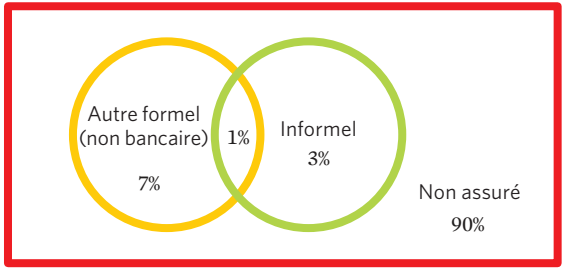
Barrières

79%
N'EMPRUNTENT PAS



Assurances et gestion des risques





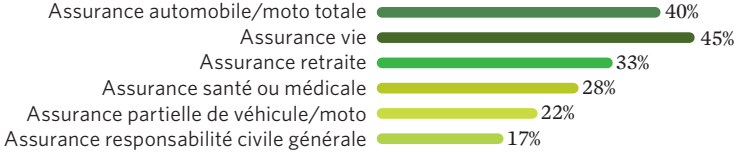
Assuré | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel seulement* | *Non assuré*

Assurances et gestion des risques

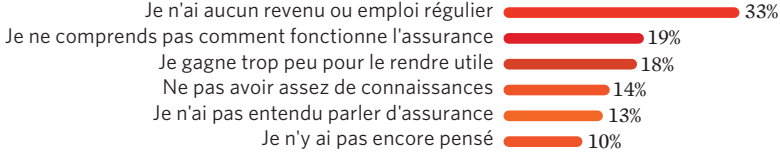
10% des adultes sont assurés

90% des adultes n'ont aucune sorte de produit financier couvrant le risque

Parmi les assurés les produits sont pilotés par:

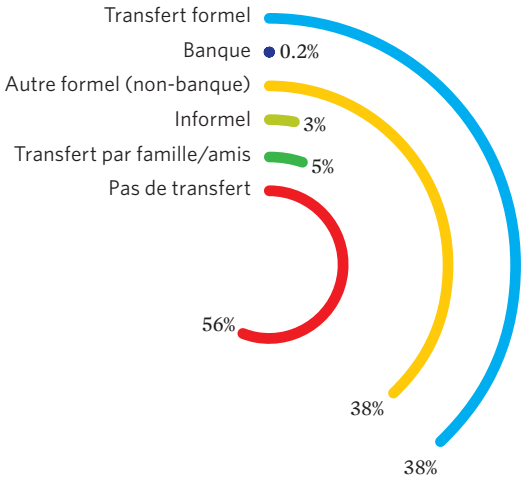


Principaux obstacles à l'adoption de l'assurance:



Des adultes qui ne sont pas assurés (90%):

Transfert de fonds



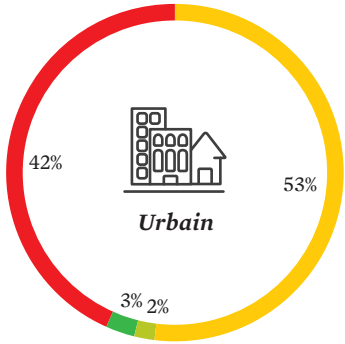
Paysage du transfert de fonds

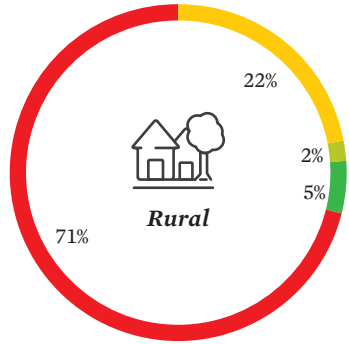
Bancarisé | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel seulement* | *Transfert de fonds par famille/amis* | *Pas de transfert de fonds*

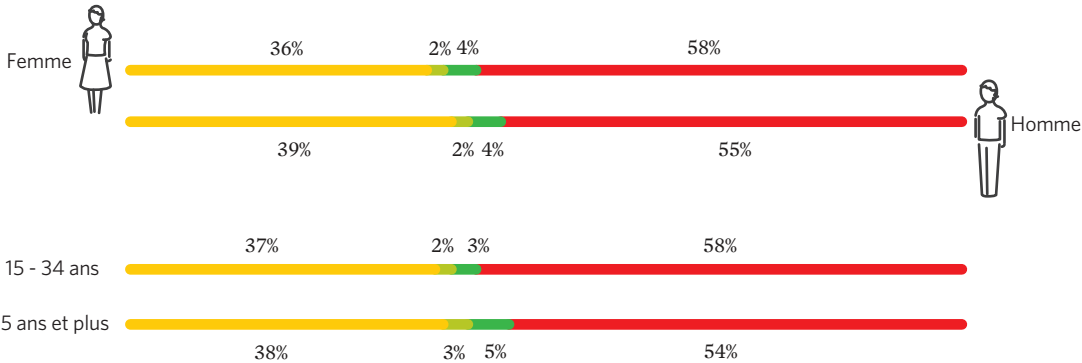
Transfert de fonds

Transfert de fonds

Paysage du transfert de fonds par lieu genre et âge



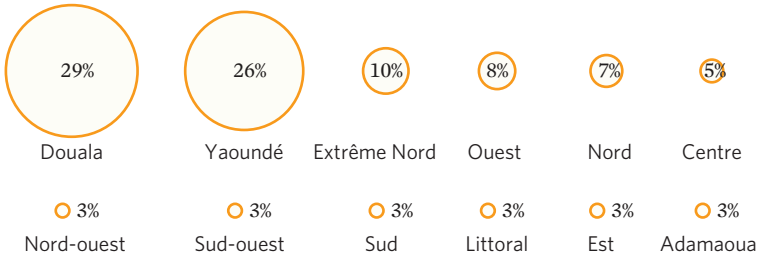


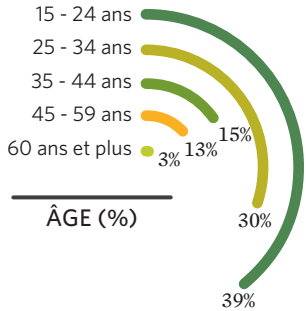


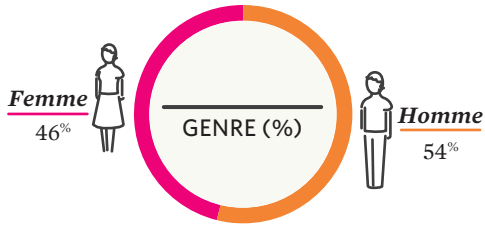
Bancarisé | *Autre formelle (non-banque)* | *Informel seulement* | *Transfert de fonds par famille/amis* | *Pas de transfert de fonds*

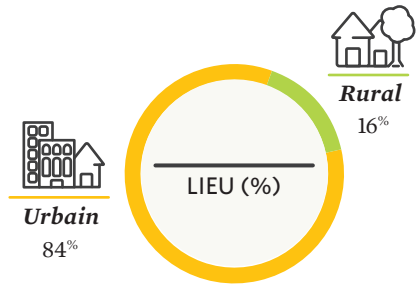
Mobile money

Environ 29% des adultes sont enregistrés comme des usagers de mobile money.



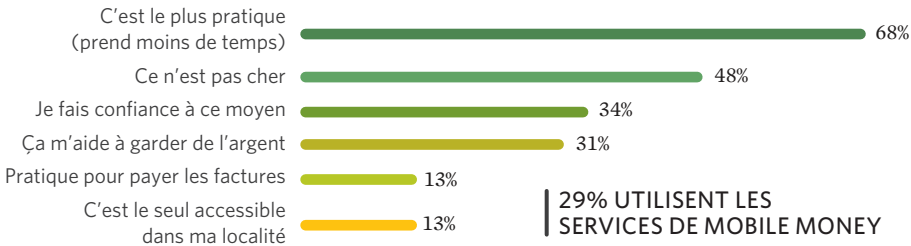




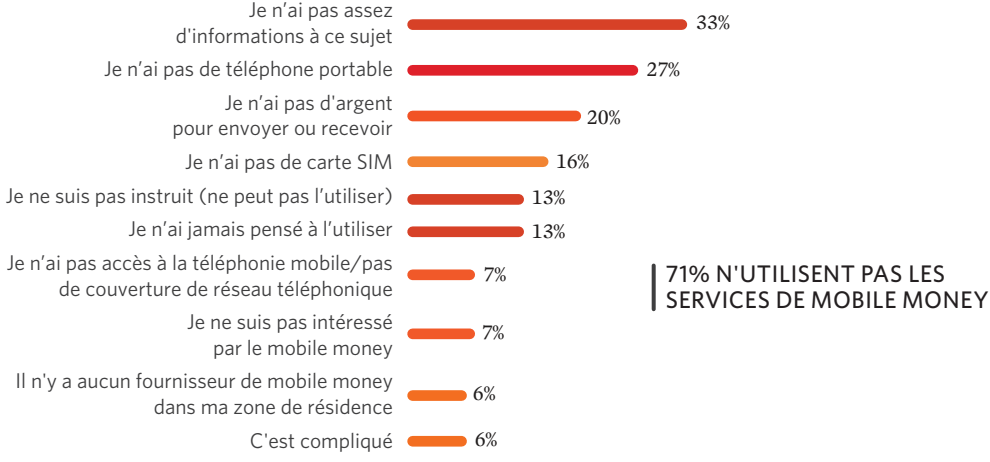


Mobile money

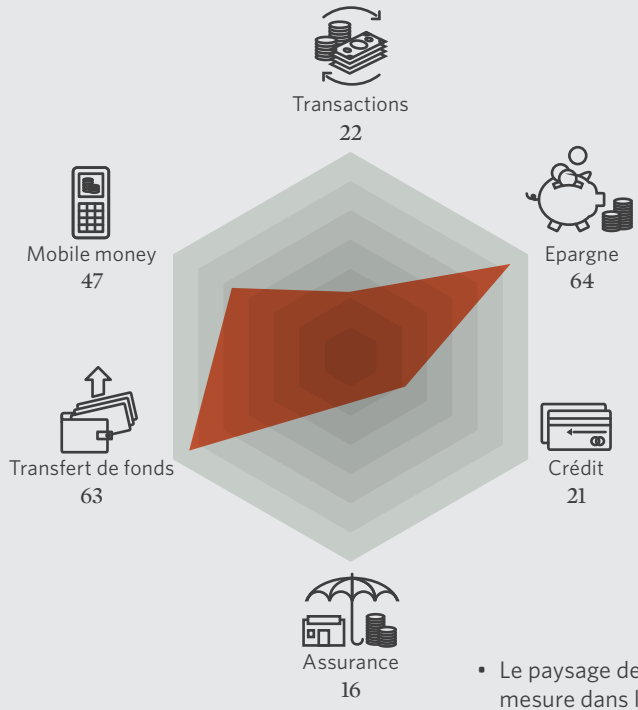
Leviers/ moteurs



Barrières



Paysage de l'accès (pour ceux qui ont 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).

- Il met également en lumière les leviers de l'inclusion financière de manière – dans le cas du Cameroun – il s'agit de l'épargne et du transfert de fonds.

LES PRINCIPAUX CONSTATS

L'étude FinScope Cameroun 2017 a révélé comment les Camerounais de 15 ans et plus gèrent leurs finances et les éléments qui influencent leur accès aux services financiers. L'étude a également identifié le rôle des secteurs financiers formels et informels dans l'environnement financier du Cameroun. De cette étude, les conclusions suivantes sont tirées:

1. Près de 64% de la population de 15 ans et plus ont accès à des services financiers à la fois formels et informels. Cependant, il existe des disparités et des leviers qui devraient permettre une inclusion plus large de la population. Il ressort que:

- 49% sont servis de manière formelle- y compris par les banques et d'autres produits/services formels non bancaires ;
- 10% sont bancarisés (servis par les banques);
- 48% utilisent d'autres produits et services formels non bancaires;
- 36% utilisent des mécanismes informels; et
- 36% sont financièrement exclus.

2. Le crédit formel (3%) n'est pas couramment utilisé au Cameroun, mais il semble y avoir une préférence pour le crédit informel (11%). De plus, environ 8% ont accès au crédit à travers leur famille et leurs amis.

3. L'éducation des consommateurs et l'éducation financière sont de réels enjeux au Cameroun - principalement dans le domaine de l'assurance, où la plupart des adultes ne sont pas bien formés.

- Environ 51% des adultes ont indiqué avoir besoin de formation dans le domaine financier, notamment pour obtenir des informations sur la manière d'épargner et sur les avantages des produits financiers;
- Par ailleurs, 45% des adultes ne recherchent aucun conseil financier et sont pris au piège du manque d'informations financières;
- Près de 73% des adultes semblent compter sur l'aide de leurs voisins lorsqu'ils sont confrontés à des difficultés financières.

4. Actuellement, seulement 29% des 15 ans et plus sont enregistrés comme utilisateurs de mobile money; ce qui en fait un autre levier de l'inclusion financière. Ceci est important car le Mobile Money est un produit financier relativement nouveau.

5. La souscription d'assurance est faible de l'ordre de 10%. Les principaux obstacles à la souscription d'assurance sont liés au manque d'informations (pour les personnes sans assurance):

- 93% n'ont pas entendu parler de l'assurance contre les risques agricoles;
- 92% ne connaissent pas l'assurance de dommages matériels; et
- 65% ne connaissent pas l'assurance-vie.

6. Un total de 7% des 15 ans et plus utilisent des produits des établissements de microfinance (EMF). Il est important de noter que sur les 7%, environ 58% sont des hommes et 28% vivent dans des zones rurales.

7. Environ 44% utilisent les transferts de fonds principalement par l'intermédiaire d'autres mécanismes formels (non bancaires). De tous les produits financiers, les moteurs de l'inclusion financière au Cameroun sont le transfert/envois de fonds et l'épargne.

RECOMMANDATIONS

Les priorités de l'inclusion financière au Cameroun devraient permettre d'assurer l'amélioration de la vie des Camerounais. À cette fin:

1. Le mobile money au Cameroun laisse entrevoir de l'espoir en tant que mécanisme d'offre de services financiers aux populations. Il faudra s'appuyer sur les leçons tirées du mobile money dans les pays d'Afrique de l'Est où M-Pesa a été un succès dans le renforcement de l'inclusion financière.

2. Agir sur les leviers identifiés et travailler sur les barrières pour une inclusion plus complète au service des populations à la base.

3. Nécessité d'une stratégie nationale d'éducation financière et d'un programme pour résoudre les défis liés à l'autonomisation et la protection des consommateurs, aux connaissances financières et encourager les bons comportements et pratiques financières. La capacité financière est un moyen pour les adultes de s'engager de manière significative avec les institutions financières.

4. L'épargne et le crédit peuvent être utilisés comme des solutions financières, pour aider les adultes à atteindre leurs objectifs de développement - des objectifs de développement tels que le démarrage d'une entreprise, le financement des dépenses d'éducation, etc. pour sortir les gens de la pauvreté. Promouvoir l'accès au crédit (et à l'épargne) pour offrir des opportunités de financer les moyens de production, de démarrer une entreprise ou d'acheter du matériel agricole.

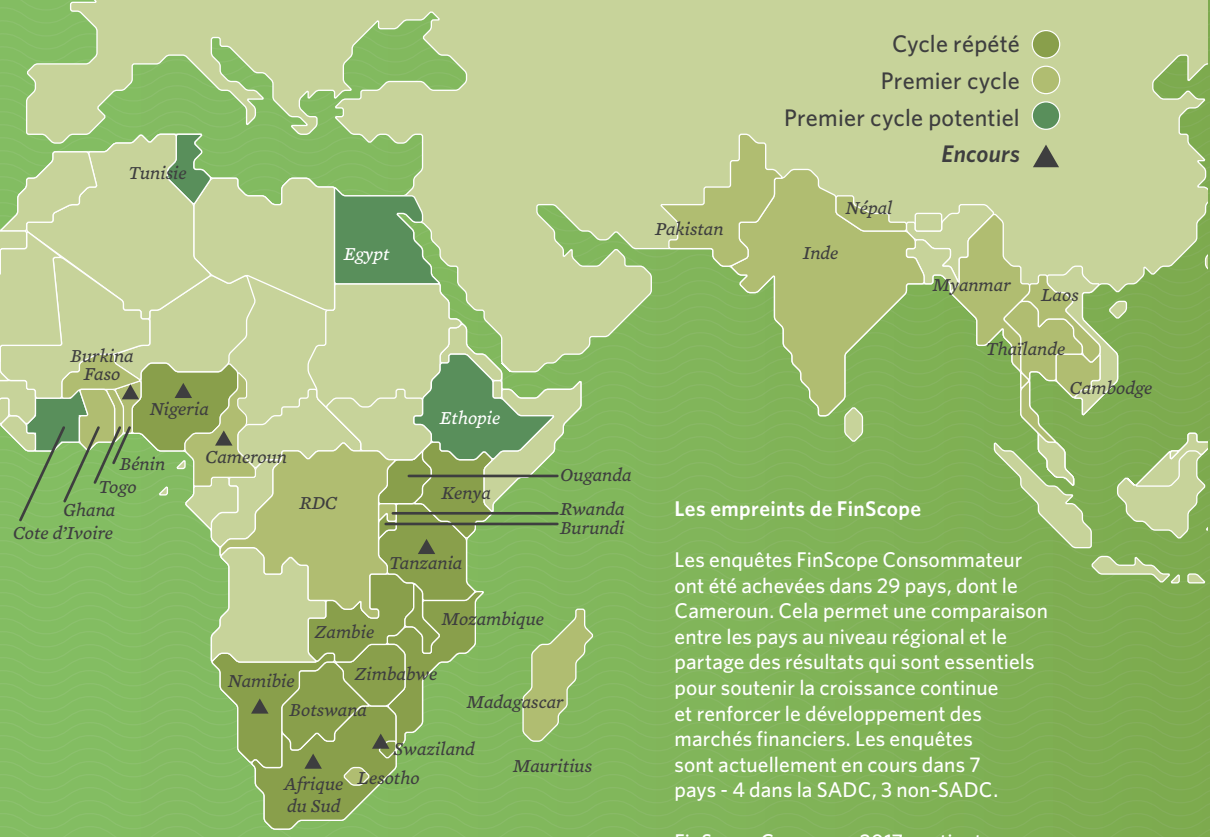
5. L'inclusion financière formelle est faible au Cameroun, les résultats de l'enquête pourraient être utilisés pour trouver des produits adaptés aux besoins de ceux qui sont exclus.

Au-delà de l'inclusion financière, les solutions financières devraient rendre la vie des populations plus facile et agréable. Ce qui suit est recommandé aux fournisseurs de produits/services financiers:

1. Au-delà de l'accès, la qualité de l'inclusion devrait être considérée - c'est-à-dire - les gens en bénéficient-ils vraiment?

2. L'utilisation du compte est un autre exemple à prendre en compte. Avoir un compte à son propre nom ne signifie pas utiliser ce compte. Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour mieux comprendre les problèmes liés aux comptes dormants (présentant peu ou pas de mouvements) et au manque général d'utilisation des comptes.

3. De manière générale, le Cameroun a un niveau d'inclusion financière relativement bas. Dans la mesure du possible, l'inclusion financière devrait faire partie de l'agenda de développement national.



Les empreints de FinScope

Les enquêtes FinScope Consommateur ont été achevées dans 29 pays, dont le Cameroun. Cela permet une comparaison entre les pays au niveau régional et le partage des résultats qui sont essentiels pour soutenir la croissance continue et renforcer le développement des marchés financiers. Les enquêtes sont actuellement en cours dans 7 pays - 4 dans la SADC, 3 non-SADC.

FinScope Cameroun 2017 contient une mine de données basées sur un échantillon national représentatif de la population adulte du Cameroun.

Pour plus d'informations sur FinScope Cameroun 2017 veuillez contacter:

Mr Victor Ndzana
Coordonnateur - Cellule d'Exécution du Programme d'Appui à la Mise en Œuvre de la Stratégie (CEP/SNFI)
ndzanavictor@gmail.com

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

FINMARK TRUST
Tel: +27 11 315 9197
www.finmark.org.za