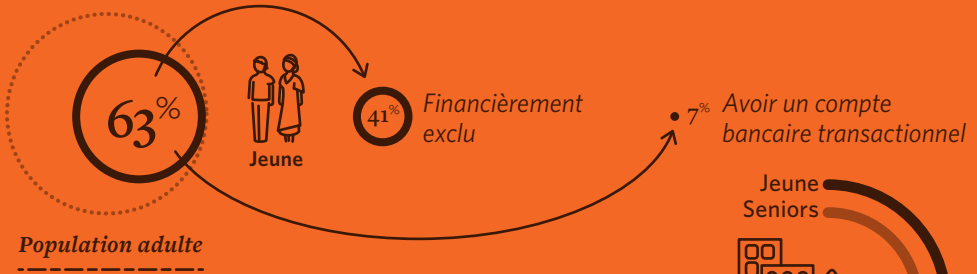


La jeunesse camerounaise (15 - 35 ans) constitue 63% de la population adulte, mais seulement 7% d'entre eux ont un compte bancaire transactionnel et 41% sont considérés comme financièrement exclus



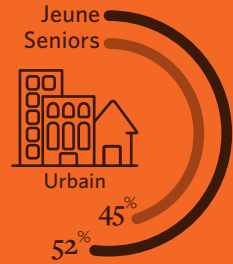
Pour comprendre les limites et les opportunités, ce tableau de bord livre les informations contextuelles sur les jeunes par rapport aux seniors.

Caractéristiques de la jeunesse

Selon la loi Nationale sur la jeunesse, les jeunes sont définis comme des Camerounais âgés de 15 ans à 35 ans. Par conséquent, les résultats dans ce tableau de bord reflètent ce segment et sont aussi comparés aux personnes plus âgées ; c'est-à-dire les seniors (ceux âgés de 36 ans et plus).

Au Cameroun, les jeunes ont plus tendance à vivre en milieu urbain (52%) en comparaison aux seniors (45%). Ce constat a d'énormes implications en termes d'accès aux services financiers dans la mesure où ils sont plus proches des infrastructures existantes qui facilitent l'accès et la disponibilité des services financiers. La proximité des services financiers en milieu urbain est meilleure que dans les zones rurales reculées.

Pour ce qui est de la situation matrimoniale, comme on pouvait s'y attendre, la majorité des jeunes sont des

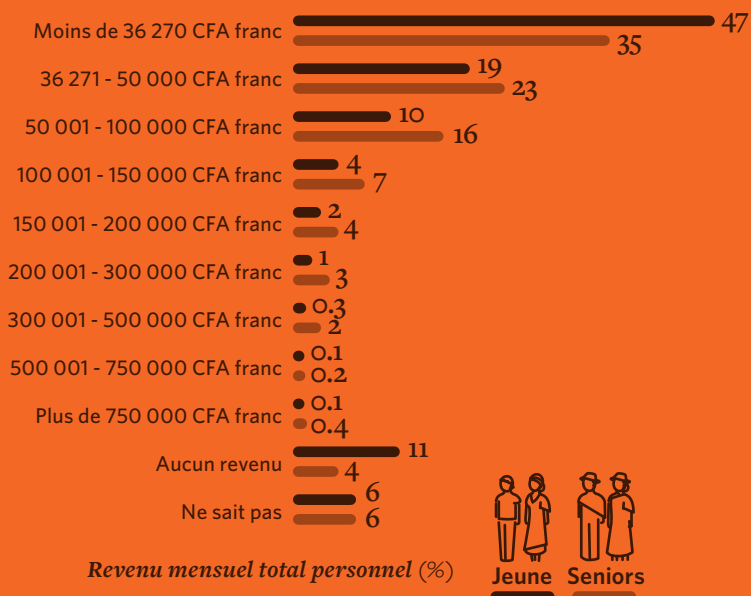
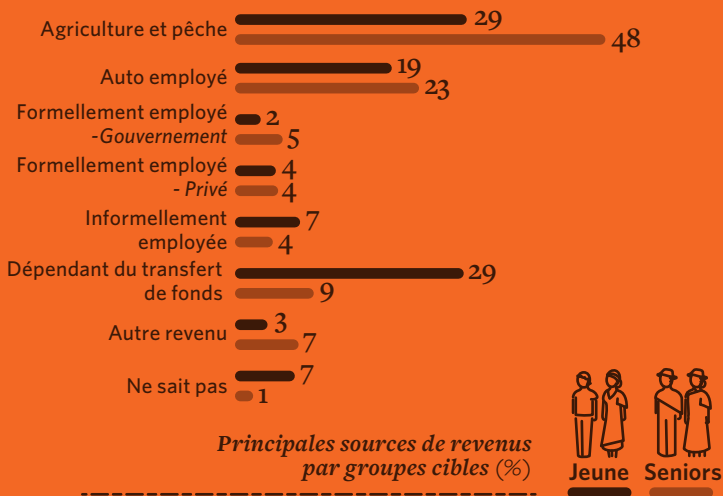


Proportion des jeunes contre celle des seniors vivant dans les zones urbaines

célibataires, des individus pas mariés (66%). Concernant la prise des décisions financières, les jeunes prennent les décisions seuls sans nécessairement en avoir les moyens - c'est-à-dire, sans être financièrement indépendants avec des emplois ou des sources de revenus stables, sans être focalisés sur l'accumulation des biens par exemple.



Situation matrimoniale (%)



Les jeunes ont tendance à dépendre des envois de fonds des autres comme principale source de revenu (29%) et des activités liées à l'agriculture (29%). Le graphique sur les sources de revenus montre que les jeunes ont un revenu irrégulier et saisonnier. Cette information est très importante et devra

être prise en compte dans la conception des produits financiers pour les jeunes.

Les tranches de revenus indiquent que 66% des jeunes gagnent moins de 50 000 CFA francs par mois, avec 47% qui gagnent en dessous du SMIG (salaire minimum interprofessionnel garanti).

Cameroun

LES JEUNES

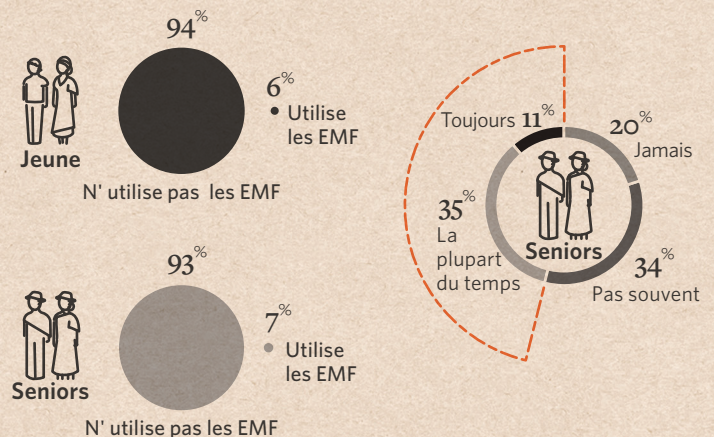
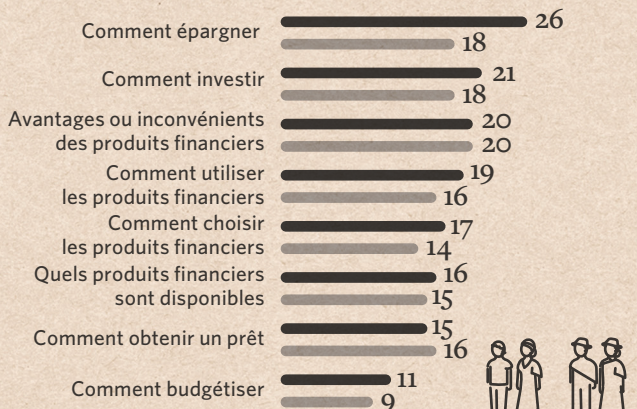
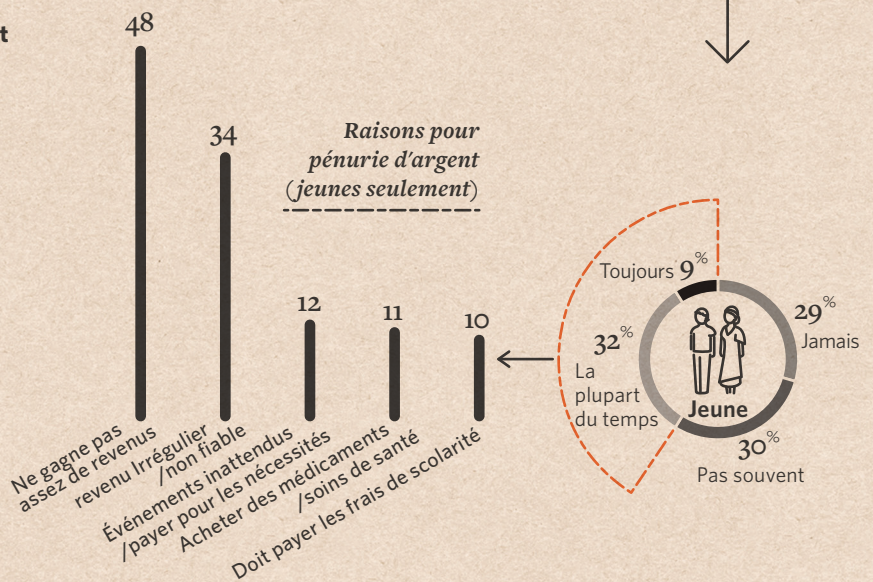


Environ 41% des jeunes se retrouvent à cours d'argent pour faire face aux dépenses de nourriture avant la fin du mois ; cette situation étant meilleure à celle des Seniors avec 45% se retrouvant dans les mêmes conditions. Une explication possible est que les jeunes ne sont probablement pas responsables de la ration car ils sont dépendants des transferts de fonds et dépendants dans le contexte du ménage.

S'informant davantage sur les jeunes qui ont «manqué d'argent», la raison essentielle a été l'insuffisance (48%) et l'irrégularité du revenu (34%).

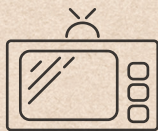
Concernant les institutions d'où proviennent les produits financiers offerts aux jeunes, à noter que seulement 6% des jeunes utilisent les établissements de microfinance comparé à 7% chez les seniors.

La situation est meilleure pour ce qui concerne les autres institutions financières utilisées par les jeunes. Environ 52% des jeunes (contre 49% chez les Seniors) ont déclaré avoir besoin d'informations supplémentaires et de meilleure qualité pour la gestion de leur argent.



Fréquence du manque d'argent pour la nourriture

LA TÉLÉVISION EST LE
MÉDIA ET LA
PLATE-FORME DE
COMMUNICATION LA
PLUS LARGEMENT
ACCESSIBLE



Accès à l'Infrastructure par les jeunes

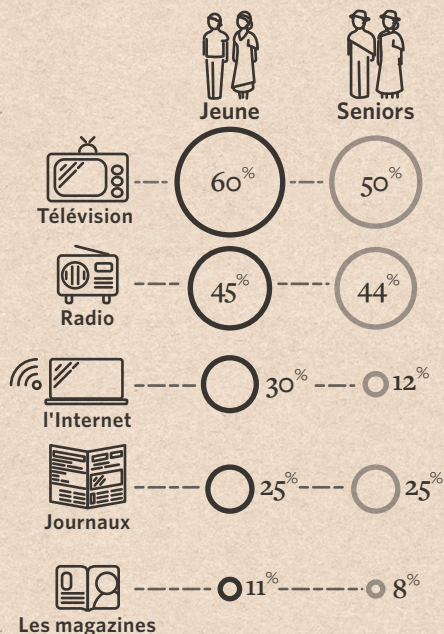
L'accès à différentes formes de médias comme illustré ci-contre pourrait être un moyen pour améliorer l'éducation financière.

La télévision est le média le plus utilisé par les jeunes (60%) tandis que l'utilisation d'Internet est de 30%. Dans la perspective de l'inclusion financière, la télévision peut être utilisée comme un canal pour introduire le concept de gestion financière personnelle avec ses avantages tout en maintenant l'usage d'internet.

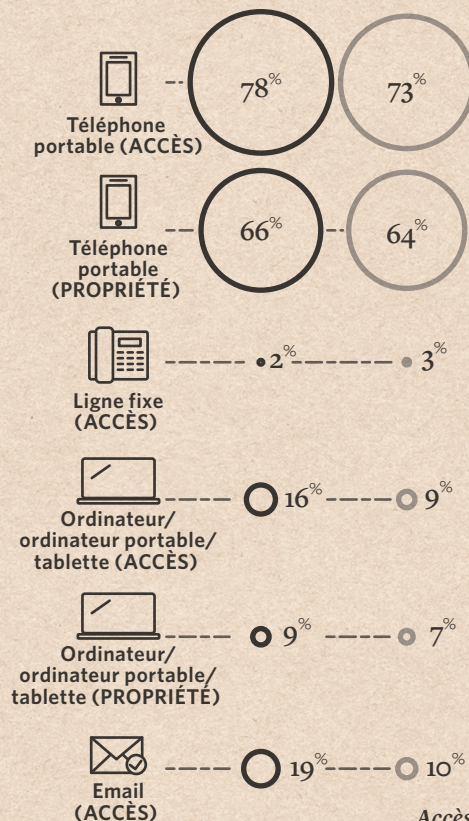
Compte tenu de la forte pénétration de la téléphonies mobiles (78%) et du courriel (19%) parmi les jeunes, les solutions financières basées sur le mobile pourraient être un moyen efficace pour augmenter les niveaux d'inclusion financière. Les e-mails servent de canaux de communication en particulier avec les fournisseurs de services financiers là où les boîtes aux lettres traditionnelles ont été utilisées. C'est un environnement encourageant et favorable pour les jeunes Camerounais.

Canaux de transaction

Bien que la plupart des transactions au Cameroun soient généralement faites en espèces, il existe une certaine propension à l'utilisation des canaux des services bancaires (6% des jeunes et 13% des seniors) et autres services formels (non bancaires) tels que le mobile money et les EMF (6% de jeunes et 6% des seniors). Dans l'optique de créer une

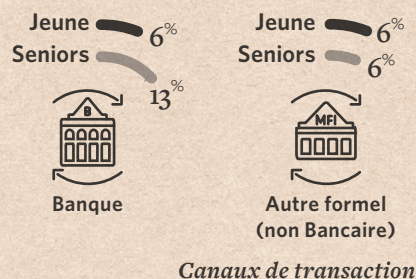


Utilisation des médias traditionnels

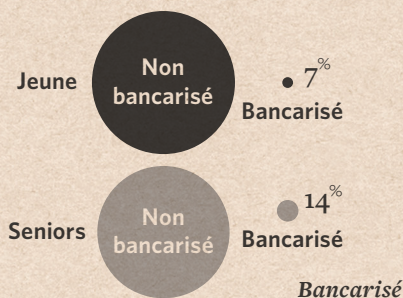


Accès aux appareils et au canal

économie plus formelle, ce sont des domaines sur lesquels il convient d'accorder la plus grande attention.



des paiements à temps. Ce sont de telles initiatives qui mettront en évidence la nécessité d'avoir des jeunes de plus en plus inclus financièrement.



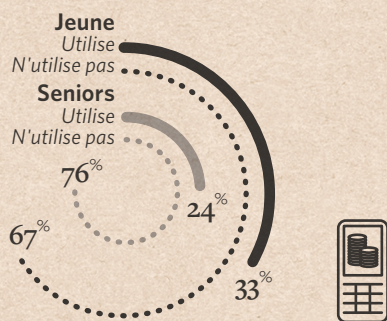
utilisation relativement forte des services de transfert de fonds formels (37%) et des transactions formelles (11%).

L'existence du marché informel

Les résultats montrent un fort recours aux mécanismes informels pour faire face à divers besoins financiers. Il existe des besoins qui sont mieux couverts par le marché informel pour les jeunes (et les Seniors) comparé aux offres formelles. L'utilisation du crédit par exemple, montre que les jeunes empruntent effectivement, mais pas nécessairement auprès des banques ou des EMF mais plutôt auprès des prêteurs d'argent du secteur informel. Environ un jeune sur trois ont recours à des mécanismes informels (29%). Ce résultat souligne le fait qu'ils (i) connaissent leurs besoins financiers (ii) sont familiers avec les processus, (iii) ont adopté et utilisent les services financiers. Dans la perspective où le Gouvernement voudrait aller à la formalisation le processus devra faire ressortir les avantages des services financiers formels comparés aux services informels.

Adoption du Mobile Money

Il y a un engouement clair pour le mobile money surtout chez les jeunes. Il n'est cependant pas utilisé à des fins de transactions.



Utilisation des services financiers

Pour la gestion des risques, environ 5% des jeunes utilisent des produits d'assurance formels comparés à 11% chez les Seniors. En ce qui concerne l'épargne, 19% des jeunes épargnent en utilisant les mécanismes formels tandis que l'utilisation du crédit formel est presque inexistante. - Comme indiqué plus haut, les jeunes ont tendance à compter fortement sur les transferts de fonds et ce à travers une



Jeune



Seniors

Tous

Bancarisé

Alors que le Mobile Money passe pour être un produit financier plus innovant et progressiste, l'utilisation des produits financiers bancaires reste assez faible, seulement 7% des jeunes sont bancarisés. Ce résultat servira de base pour entreprendre une évaluation de la capacité financière des jeunes.

Autrement dit, comment les jeunes sont-ils préparés et prêts à tirer profit des opportunités économiques et financières ? Par exemple, dans les programmes qui traitent de l'entrepreneuriat des jeunes, un compte bancaire peut aider le jeune propriétaire d'entreprise à faire et recevoir



Assurance



Epargnes



Crédit



Transactions

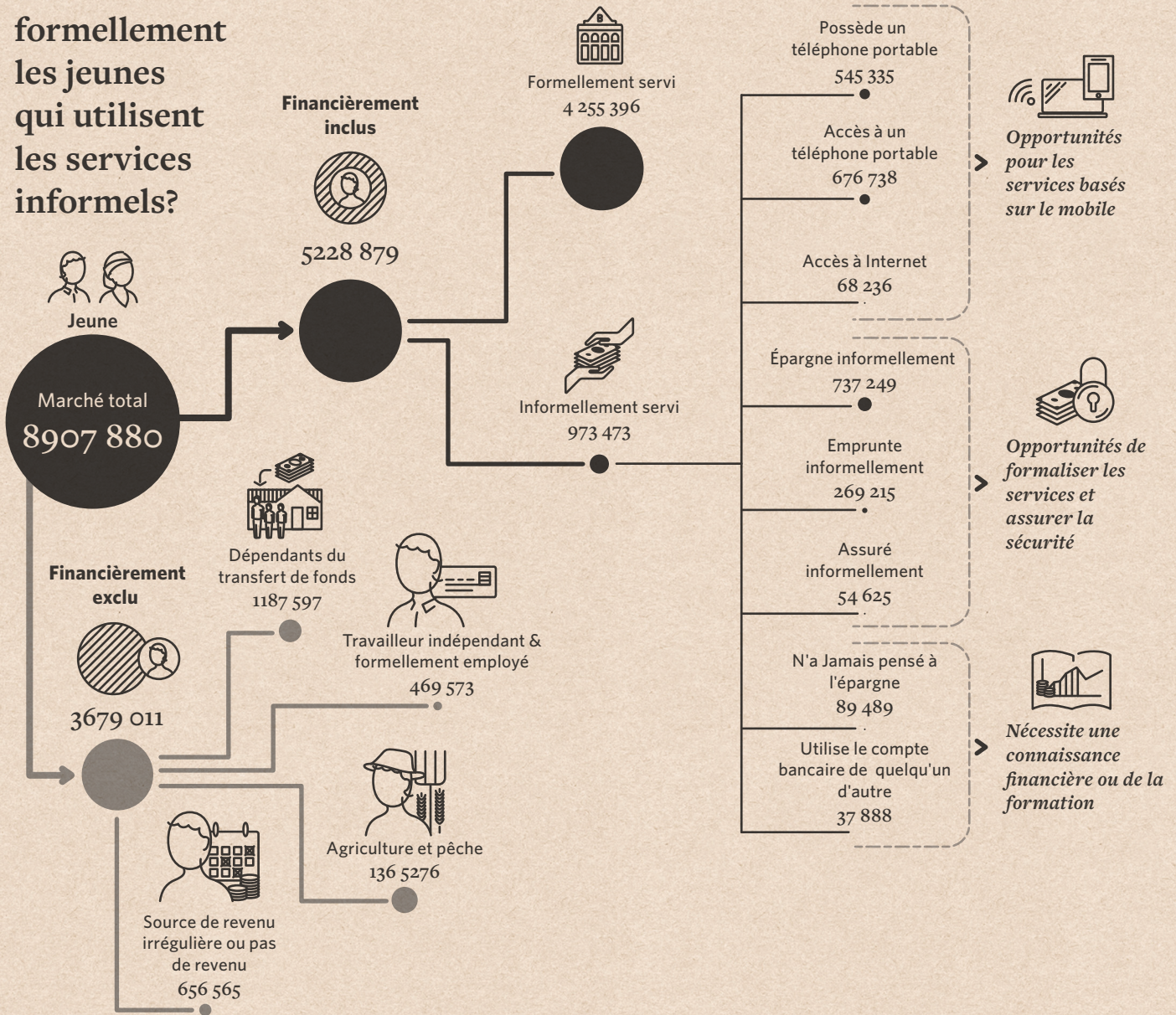


Transfert de fonds

	Jeune	Seniors	Tous
Assurance	Formel 5%, Informel 2%	Formel 11%, Informel 7%	Formel 7%
Epargnes	Formel 19%, Informel 23%	Formel 20%, Informel 38%	Formel 19%
Crédit	Formel 1%, Informel 8%	Formel 5%, Informel 17%	Formel 3%
Transactions	Formel 11%, Informel 11%	Formel 19%, Informel 19%	Formel 14%
Transfert de fonds	Formel 37%, Informel 2%	Formel 38%, Informel 4%	Formel 38%

Utilisation des services financiers

Peut-on servir formellement les jeunes qui utilisent les services informels?



Implications pour les parties prenantes:

Recommandations pour les décideurs et les régulateurs

- Diffusion de l'information pour soutenir la campagne d'éducation financière parmi les jeunes au Cameroun
- Formations en éducation financière ou programmes ciblés sur les jeunes en particulier sur l'entrepreneuriat

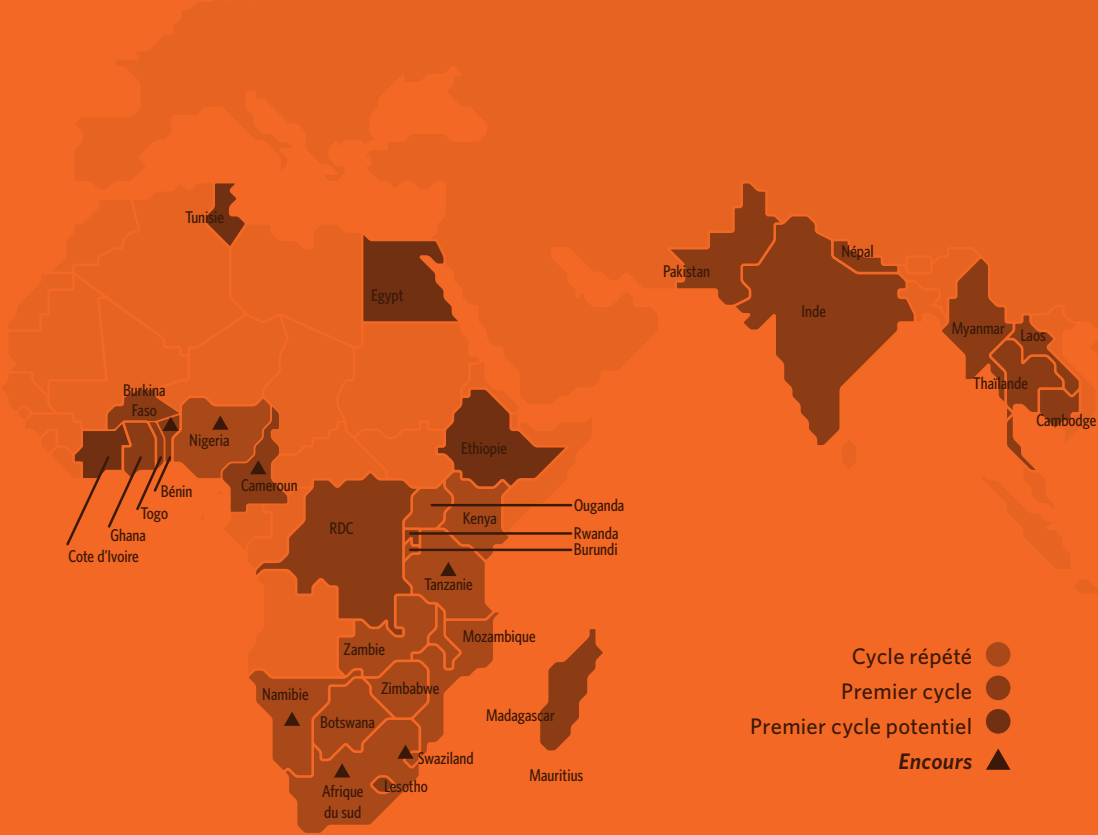
Recommandations pour les ONG et les agences de développement

- Soutien aux groupes d'épargne dans une perspective de formalisation dans la mesure où un nombre considérable de jeunes empruntent et épargnent de manière informelle
- Renforcement des services financiers informels qui semblent être la «porte d'entrée» pour la plupart des jeunes
- Recherche et collecte des données axées sur la demande - Les leçons apprises des autres pays sont une mine d'informations

et très utiles. Par exemple, la dissémination des "solutions financières datahacks" sont un exemple classique où les jeunes utilisent les données pour créer des solutions d'affaires - voir l'exemple ici: <http://www.datahack4fi.org/>

Recommandations pour les prestataires des services financiers

- Opportunités de développer les solutions financières basées sur mobile
- Les décisions basées sur des données pertinentes aident à mieux comprendre le segment des jeunes



Les empreintes de FinScope



L'enquête FinScope Consommateur a été achevée dans 29 pays, dont le Cameroun. Cela permet une comparaison entre pays au niveau régional ainsi que 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.

À propos du programme Making Access Possible (Rendre l'Accès Possible)

Making Access Possible (MAP) est une initiative multi-pays ayant pour objet de soutenir l'inclusion financière à travers un processus d'analyse factuelle alimentant une feuille de route de l'inclusion financière conjointement mise en œuvre par un éventail de parties prenantes nationales. Le MAP a été initié par le Fonds d'Équipement des Nations Unies (UNCDF) et est mis en œuvre en partenariat avec FinMark Trust et le Centre pour la réglementation et l'inclusion financière (Cenfri). Dans chaque pays, le MAP rassemble un large éventail de parties prenantes au sein du gouvernement, du secteur privé et des Partenaires techniques et financiers pour créer un ensemble d'actions pratiques visant à étendre une inclusion financière adaptée à ce pays.

A propos de FinScope Cameroun

L'enquête FinScope est un outil de recherche qui a été développé par FinMark Trust. C'est un sondage national représentatif de la manière dont les individus gagnent leurs revenus et comment ils gèrent leur vie financière. L'enquête FinScope est dynamique et le contenu est évalué par un certain nombre de parties prenantes, y compris le secteur privé, les ONG et le gouvernement afin de s'assurer de la collecte des informations les plus pertinentes sur le consommateur. Il constitue également un élément important de la méthodologie Making Access Possible (MAP).



Dr Kingstone Mutsonziwa
kingstonem@finmark.org.za

Mr Abel Motsomi
abelm@finmark.org.za

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



Dr Euphrasie Kouame
euphrasie.kouame@uncdf.org

Tel: +221 778 517 576
www.map.uncdf.org

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