

# PRESTATION DE SERVICES FINANCIERS ET NON FINANCIERS À DESTINATION DES JEUNES : PRATIQUES RECOMMANDÉES ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

APERÇUS DU PROGRAMME  
YOUTHSTART

## SYNTHÈSE



The MasterCard  
Foundation



Octobre 2015

Copyright © UN Capital Development Fund

Tous droits réservés

Les points de vue exprimés dans cette publication sont uniquement ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux des Nations Unies (y compris de l'UNCDF) ou de leurs États membres.

The designations employed and the presentation of material on the maps do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations or UNCDF concerning the legal status of any country, territory, city or area or its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries.

Photos courtesy of UNCDF - YouthStart and Gilles Paire / Shutterstock.com

**YouthStart est une initiative du United Nations Capital Development Fund (UNCDF) établie en partenariat avec [The MasterCard Foundation](#) qui vise à améliorer l'accès des jeunes à faible revenu aux services financiers en Afrique subsaharienne. Le programme aide les prestataires de services financiers (PSF) à concevoir, tester et développer des services durables adaptés aux besoins des jeunes, tout en favorisant la création d'un environnement réglementaire propice qui permette aux jeunes d'accéder aux services financiers et non financiers dont ils ont besoin pour prendre des décisions financières avisées, se constituer un bon capital et se doter de moyens de subsistance durables. En décembre 2014, plus de 514 000 jeunes (dont 46 % de filles et de jeunes femmes) avaient épargné près de 14 millions de dollars US sur un compte d'épargne individuel ou par le biais d'un dispositif d'épargne collective. Ils étaient près de 72 000 à avoir bénéficié d'un prêt individuel ou collectif en vue de lancer ou de développer leur propre activité. Enfin, plus de 502 000 avaient participé à des séances d'éducation financière.**

**Son programme pilote régional étant arrivé à terme, YouthStart publie plusieurs documents évaluant les résultats et les enseignements tirés sur la durabilité et la reproductibilité du programme. Le nouveau document «**

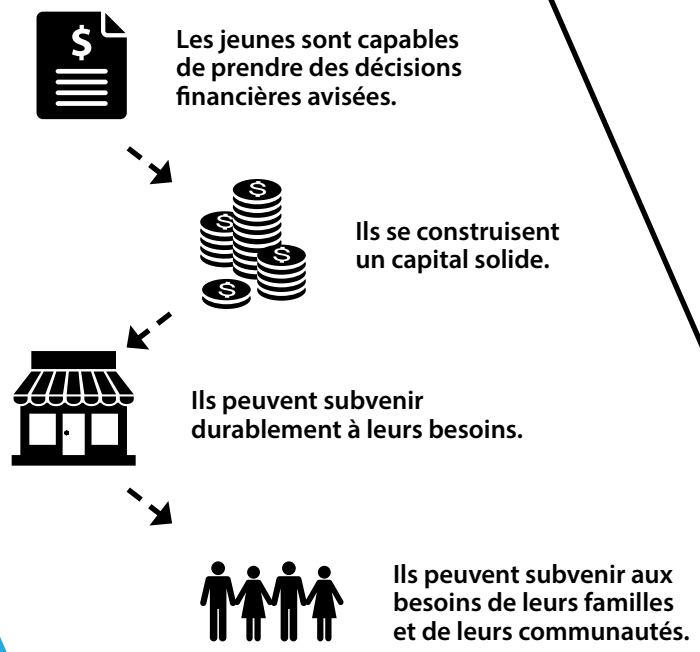
**Prestation de services financiers et non financiers à destination des jeunes : pratiques recommandées et enseignements tirés » présente les bonnes pratiques de mise en œuvre et de gestion des services financiers et non financiers destinés aux jeunes qui ont été élaborées pendant quatre ans et appliquées auprès de 10 PSF différents dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne. Le présent document, qui fournit une synthèse structurée de la recherche menée, permet de bien comprendre les enseignements tirés sur la souscription et l'utilisation des comptes d'épargne et des prêts destinés aux jeunes, ainsi que sur les difficultés rencontrées pour atteindre les jeunes femmes. Par ailleurs, il présente les différents modèles de services non financiers mis en place et explique l'importance d'établir des partenariats avec les organisations au service des jeunes. Le présent document a avant tout pour objectif de montrer l'importance des services financiers destinés aux jeunes en Afrique subsaharienne.**

**Pour un aperçu plus complet de la recherche, veuillez consulter notre site Internet et télécharger la publication intégrale :**

[http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/youthstart\\_best\\_practices\\_fr.pdf](http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/youthstart_best_practices_fr.pdf)

# RÉSUMÉ EN IMAGES

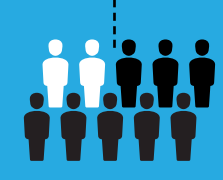
## DYNAMIQUE DU PROGRAMME YOUTHSTART



## POURQUOI ?



LES JEUNES REPRÉSENTENT 20 % DE LA POPULATION AFRICAINE

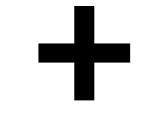
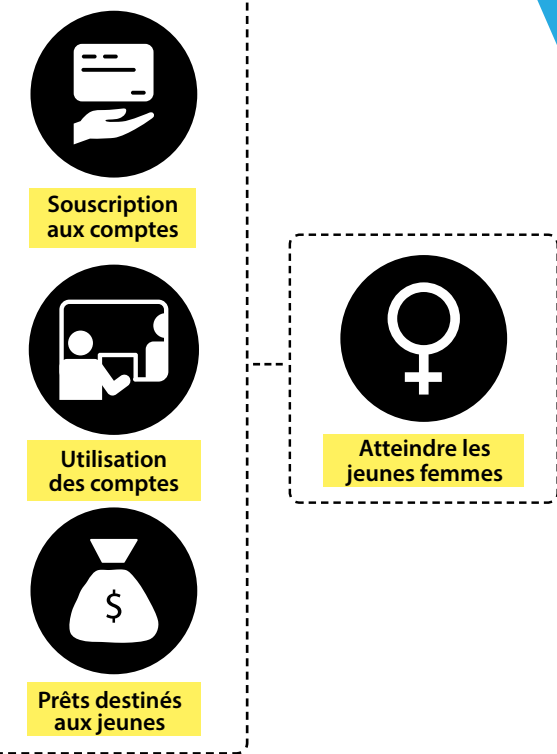


CEPENDANT, PLUS DE 20 % DES JEUNES AFRICAINS SONT SANS EMPLOI.

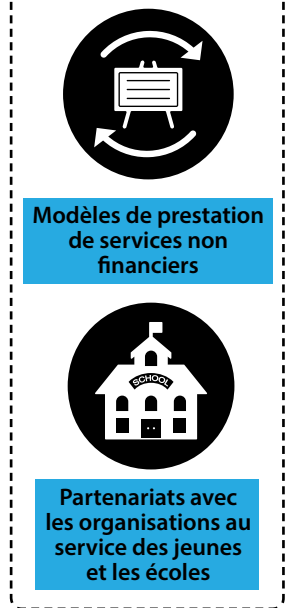
## COMMENT ?

- 1 Mobiliser les efforts des institutions financières afin de proposer des services financiers à au moins 200 000 jeunes à faible revenu (dont au moins 50 % de femmes)
- 2 Renforcer les capacités afin d'offrir aux jeunes des services financiers de qualité et durables
- 3 Échanger avec diverses parties prenantes en vue d'inclure davantage les jeunes dans les secteurs financiers

## SERVICES FINANCIERS



## SERVICES NON FINANCIERS



## 10 PSF

Dans les pays suivants :

Burkina Faso, Éthiopie, Malawi, Ouganda, Rép. dém. du Congo, Rwanda, Sénégal, Togo.



## PISTES DE RÉFLEXION

- Les pratiques suivantes doivent également être considérées :
- Obtenir l'adhésion des équipes de direction, impérative pour le développement des produits destinés aux jeunes
  - Être mieux informé et engagé dans l'élaboration des politiques
  - Garantir le lien entre les services financiers destinés aux jeunes et les débouchés économiques
  - Nouer des partenariats solides avec les OSJ



## L'IMPORTANCE DE L'INCLUSION DES JEUNES

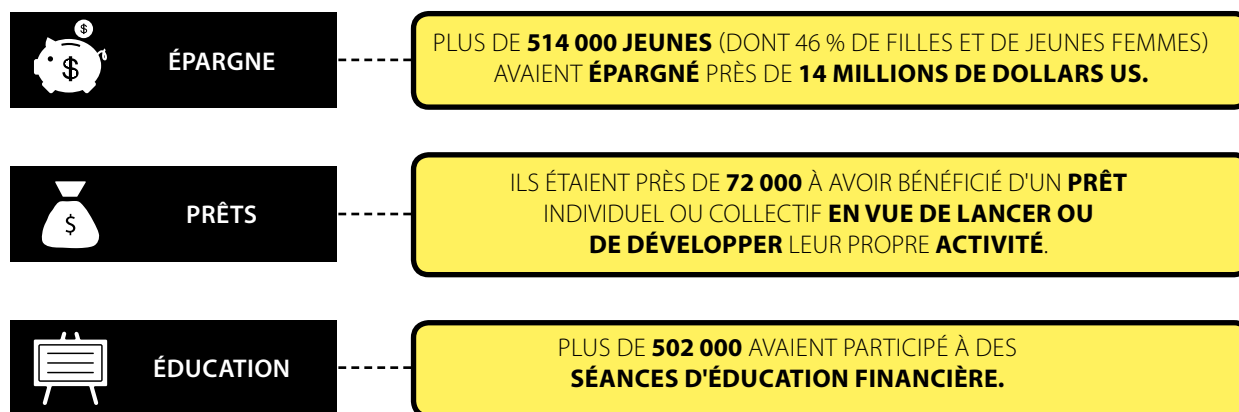
Avec près de 200 millions d'habitants âgés de 15 à 24 ans, la population africaine est la plus jeune du monde. L'Afrique subsaharienne est également la seule région du monde où le nombre de jeunes continue d'augmenter de manière significative<sup>1</sup> et devrait doubler d'ici 2045<sup>2</sup>.

Chaque année, 10 à 12 millions de jeunes font leur entrée sur le marché du travail en Afrique subsaharienne<sup>3</sup>. Malheureusement, il n'y pas suffisamment de postes de travail pour placer tous ces jeunes en quête d'un emploi. Dans la plupart des pays

africains, le taux de chômage des jeunes est deux fois plus important que celui des adultes<sup>4</sup>. Par ailleurs, parmi les jeunes actifs, la proportion de ceux qui sont sous-employés est considérablement plus élevée que chez les adultes. Le manque d'emplois pèse lourdement sur le continent et la pauvreté en est la conséquence la plus évidente. En moyenne, 72 % des jeunes Africains vivent avec moins de 2 dollars par jour. En outre, le chômage généralisé dans la plus grande cohorte de population en Afrique peut être source d'agitations sociales.

YouthStart est convaincu qu'en offrant aux jeunes des services financiers et non financiers adaptés, ils seront non seulement capables de prendre des décisions financières avisées, mais pourront également se construire un capital solide et subvenir durablement à leurs besoins et à ceux de leurs familles et de leurs communautés. La création et la prestation de services financiers et de services non financiers complémentaires de qualité pour les jeunes sont donc un axe stratégique capital, en particulier en Afrique subsaharienne.

## LES RÉSULTATS DU PROGRAMME YOUTHSTART EN BREF (DÉCEMBRE 2014)



Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site <http://www.uncdf.org/fr/youthstart>.

<sup>1</sup> « Le pouvoir de 1,8 milliard d'adolescents et de jeunes et la transformation de l'avenir » (E.14.III.H.1-E/9,500/2014).

<sup>2</sup> The Brookings Institution, janvier 2013, « Foresight Africa: Top Priorities for the Continent in 2013 ». Disponible en anglais à l'adresse : <http://www.brookings.edu/research/reports/2013/01/foresight-africa-2013>

<sup>3</sup> Routman, B. et McArthur, J., 12 août 2014, « Youth Unemployment in Sub-Saharan Africa: Varying Solutions to Complex Challenges ». Disponible en anglais à l'adresse : <http://www.brookings.edu/blogs/africa-in-focus/posts/2014/08/12-youth-unemployment-africa-mcarthur>

<sup>4</sup> Hervish, A. et Clifton, D., 2012, « Rapport sur le statut des adolescents et des jeunes en Afrique subsaharienne – Possibilités et enjeux », *L'état de la population mondiale 2014*, Johannesburg, Afrique du Sud, UNFPA, p. 12. Disponible à l'adresse : <http://www.prb.org/pdf12/status-report-youth-sub-Saharan-Africa.pdf>

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS CONCERNANT LES SERVICES FINANCIERS



### 1. Souscription aux comptes

Si l'on considère le cumul des résultats de l'ensemble des PSF de YouthStart, 153 % des objectifs minimums ont été atteints. Ces résultats ont été obtenus grâce à l'élaboration de stratégies innovantes lors des étapes de conception de programmes, d'alignement institutionnel et de sensibilisation auprès des jeunes. Bien que les PSF partenaires aient mis en œuvre des stratégies différentes, plusieurs d'entre eux ont mis en place les approches efficaces suivantes :

- **La conception et la mise en œuvre du programme** : veiller à ce que les produits financiers soient abordables, accessibles et adaptés aux jeunes ; et, pour atteindre un taux d'adhésion maximum, impliquer toutes les parties prenantes dans la conception et la mise en œuvre des programmes.
- **L'institutionnalisation et l'alignement** : garantir l'adhésion et le soutien des institutions en privilégiant une structure organisationnelle claire avec des responsabilités et des rôles bien définis, en mettant en place un système de communication interne efficace, et en renforçant continuellement la capacité du personnel impliqué dans le programme.



### 2. Utilisation des comptes

Une erreur que commettent fréquemment les PSF est d'axer leurs efforts essentiellement sur le nombre de jeunes épargnants, sans veiller à ce que les titulaires de comptes jeunes utilisent leur compte, ce qui entraîne un taux élevé de comptes inactifs. Plusieurs raisons peuvent expliquer la faible utilisation d'un compte, notamment les longues distances entre le domicile du jeune et l'agence, les difficultés de mobilité des jeunes femmes et la faible offre de solutions technologiques. Voici les approches les plus innovantes élaborées par les PSF pour accroître l'utilisation des comptes :

- La collecte des dépôts d'argent des

jeunes chez eux, à l'école ou sur leur lieu de travail.

- La mise en place de clubs d'épargne dans les écoles pour les jeunes scolarisés, et dans d'autres endroits pour les jeunes non scolarisés.
- La mise à disposition de tirelires/coffres cadenassés pour les jeunes.
- L'utilisation des technologies pour inciter à épargner ou pour envoyer des rappels<sup>6</sup> (p. ex., services bancaires mobiles, TPE et SMS).
- La mise en place de mesures d'incitation pour les jeunes afin de stimuler leur motivation.



### 3. Prêts aux jeunes

Les PSF ont dans un premier temps adopté une approche axée sur l'épargne. Les prêts aux jeunes n'ont été proposés que plus tard, et bien que des appréhensions subsistent encore à ce sujet, les PSF ont constaté que ces derniers sont capables de rembourser leurs prêts à un taux équivalent, voire supérieur, à ceux des adultes. Les PSF ont élaboré les recommandations suivantes pour l'accord des prêts aux jeunes :

- Proposer des formations financières générales semblables à celles dispensées aux épargnants, ainsi que des formations sur l'entrepreneuriat et la gestion de crédits.

<sup>5</sup> SEEP Network, 2013, « Understanding Youth and their Financial Needs », Arlington, VA, p. 7. Disponible en anglais à l'adresse : [http://www.seepnetwork.org/filebin/pdf/resources/Understanding\\_Youth\\_and\\_their\\_Financial\\_Needs\\_April\\_2013.pdf](http://www.seepnetwork.org/filebin/pdf/resources/Understanding_Youth_and_their_Financial_Needs_April_2013.pdf)

<sup>6</sup> L'« incitation à épargner » désigne un ensemble de mécanismes capables de déclencher une prise de décision spécifique. Les « rappels » servent de points de repère pour certaines pratiques comme l'épargne, et sont plus efficaces lorsqu'ils sont associés à des objectifs préétablis. Voir Pathak, P., Holmes, J. et Zimmerman, J., 2011, « Accelerating Financial Capability among Youth: Nudging New Thinking », Washington, DC, New America Foundation. Disponible en anglais à l'adresse : <https://www.newamerica.org/downloads/AcceleratingFinancialCapabilityamongYouth.pdf>



- Assurer un suivi des pratiques d'épargne des jeunes afin d'évaluer leur solvabilité et leur discipline financière.
- Acquérir des connaissances solides sur les dynamiques du marché afin d'établir des critères de sélection appropriés.



#### 4. Atteindre les jeunes femmes et les jeunes filles

L'ensemble des PSF ont signalé que de nombreux obstacles entravaient

l'accès des jeunes femmes et des jeunes filles aux services financiers, en particulier dans les zones rurales, (manque de confiance, réticence des parents, problèmes/questions de sécurité, faible mobilité, etc.). Plusieurs PSF partenaires ont indiqué que la durée et les efforts nécessaires pour recruter une fille équivalaient à ceux déployés pour recruter dix garçons. Pour faire face à ces obstacles, les PSF ont déployé plusieurs approches innovantes :

- Employer des femmes comme agents spécialisées dans la jeunesse (p. ex., pour l'épargne, le crédit, la formation) ou des promoteurs et/ou ambassadrices jeunesse.

- Élaborer des stratégies marketing adaptées aux jeunes filles (p. ex., supports publicitaires, événements promotionnels ou éducatifs).
- Établir des partenariats avec les associations villageoises d'épargne et de crédit et/ou des organisations au service des jeunes axées sur les femmes.
- Cibler les jeunes femmes et les jeunes filles chez elles, au travail ou dans les endroits qu'elles fréquentent.
- Mettre en place des mesures pour inciter les femmes (clientes, membres du personnel et promoteurs) à recruter et former des jeunes filles.

les groupes vulnérables comme les jeunes femmes et les jeunes non scolarisés. Les pratiques suivantes, recommandées par les PSF, contribuent à garantir une

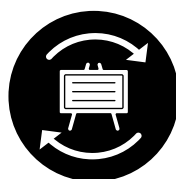
collaboration réussie :

- Veiller à concilier les rôles, les responsabilités, les attentes, les objectifs et les cibles.
- Coordonner le périmètre

géographique et le groupe cible des partenaires.

- Tenir compte du calendrier scolaire pour les partenariats avec les écoles.

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS SUR LES SERVICES NON FINANCIERS



### 1. Éducation financière

Les PSF reconnaissent qu'il est nécessaire que les jeunes apprennent à gérer leur argent, à épargner régulièrement, à dépenser à bon escient et même à devenir des emprunteurs informés, afin qu'ils puissent tirer parti des opportunités économiques qui s'offrent à eux et adoptent de bonnes habitudes tant qu'ils sont encore jeunes<sup>7</sup>. En intégrant l'éducation financière aux produits qu'ils offrent, les PSF souhaitent doter les jeunes des outils nécessaires pour constituer une épargne et prendre des décisions financières avisées. Les principaux enseignements tirés concernant l'éducation financière tout au long du programme pilote YouthStart sont les suivants :

- Établir un lien étroit entre les services financiers et non financiers : les jeunes peuvent

ainsi immédiatement appliquer et mettre en pratique leurs connaissances.

- Adopter l'approche du « minimum crucial » pour l'éducation financière. Cette méthode prévoit plusieurs séances ciblées de courte durée qui permettent aux jeunes d'assimiler le contenu de la formation et les encouragent à continuer de renforcer leurs compétences financières. Pour obtenir un impact élevé à moindre coût, la méthode repose sur des supports minimums centrés sur les messages clés, dans le cadre de séances suivant un modèle standard et à travers des techniques d'apprentissage simples.
- Choisir un modèle de prestation qui soit adapté autant que possible au contexte dans lequel le PSF opère ainsi qu'aux besoins et à la disponibilité des jeunes. Généralement, le modèle privilégié fait appel aux agents, ambassadeurs et/ou promoteurs

qui ont aidé les jeunes à ouvrir leur compte. D'une part, ces agents attirent et forment les jeunes, mais leur double fonction permet au PSF de réduire les coûts de fonctionnement de son programme. Il convient également de souligner l'importance d'organiser ces séances d'éducation financière en fonction de l'emploi du temps des jeunes.



### 2. Partenariats avec les organisations au service des jeunes et les écoles

Les PSF qui établissent des partenariats avec les organisations au service des jeunes en vue de fournir des services non financiers parviennent généralement à mieux atteindre les jeunes, notamment



Le présent document peut servir de guide pratique aux PSF qui développent une stratégie à long terme pour proposer des services aux jeunes. D'autres domaines importants sont abordés dans des publications récentes et à

paraître de l'UNCDF et concernent les questions politiques et réglementaires (« Accès des jeunes aux services financiers : opportunités et contraintes relatives à la réglementation du secteur financier »)<sup>8</sup>, ainsi que

la rentabilisation des services destinés aux jeunes (« Étude de rentabilisation des services financiers et non financiers destinés aux jeunes : aperçus complémentaires du programme UNCDF-YouthStart »)<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Massie, J. et Mannell, L., « Delivering Financial Education in Africa » (à paraître).

<sup>8</sup> [http://www.uncdf.org/sites/default/files/Download/AccessToYFS\\_05\\_for\\_printing.pdf](http://www.uncdf.org/sites/default/files/Download/AccessToYFS_05_for_printing.pdf)

<sup>9</sup> [http://www.uncdf.org/programme/publications?field\\_program\\_tid=428](http://www.uncdf.org/programme/publications?field_program_tid=428)

**UN CAPITAL DEVELOPMENT FUND**

**Two United Nations Plaza  
New York, NY 10017**

**[www.uncdf.org](http://www.uncdf.org)**

**E-mail : [youthstart@uncdf.org](mailto:youthstart@uncdf.org)**

**Tél. : +1 212 906 6565**

