

FinScope

*Enquête
Consommateur
Principaux
Résultats*



Madagascar 2016

Partenariat pour un but commun

L'enquête FinScope est un instrument de recherche développé par FinMark Trust. Il s'agit d'une étude représentative à l'échelle nationale sur la façon dont les individus gèrent leurs revenus et sur la manière dont ils gèrent leur vie sur le plan financier.

L'enquête FinScope est dynamique et le contenu est évalué par plusieurs parties prenantes, y compris le secteur privé, les ONG et le Gouvernement pour veiller à ce que les données de consommation les plus pertinentes soient recueillies. Elle constitue également un élément important de la méthodologie du processus Making Access Possible (MAP).

Making Access Possible (MAP) est un cadre de diagnostic et de programmation pour soutenir l'expansion de l'accès aux services financiers aux individus, aux micros et petites entreprises. La méthodologie et le processus

MAP ont été développés conjointement par l'UNCDF, FinMark Trust et Cenfri pour favoriser l'émergence d'un secteur financier inclusif.

Au niveau national, les partenaires clés du MAP collaborent avec le Gouvernement, d'autres acteurs clés et les bailleurs de fonds pour assurer un processus inclusif et intégré. MAP Madagascar représente un partenariat entre le Ministère des Finances, UNCDF, FinMark Trust, Cenfri, et l'Institut National de la Statistique (INSTAT) pour développer un cadre stratégique pour l'inclusion financière à Madagascar.

Ce guide de poche représente certaines données importantes sur le marché de l'inclusion financière. Des études additionnelles plus profondes sur les domaines thématiques clés sont incluses dans les tableaux de bord sur l'agriculture, les jeunes et l'éducation financière.

Le symbole de la couverture

A travers le programme MAP, nous espérons apporter un changement réel au niveau du pays et de voir l'impact de l'inclusion financière pour une plus grande croissance et un développement au niveau national. L'image est une fleur synonyme de Madagascar, appelée poinsettia. La fleur 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. En combinant la fleur avec le symbole monétaire de Madagascar, nous représentons les caractéristiques du pays, reliant l'inclusion financière avec une croissance réussie.



Introduction

L'économie malagasy n'est pas diversifiée et la croissance économique se concentre sur quelques secteurs et régions qualifiées de pôles de croissance en raison de leur forte densité de population, la proximité des grands projets et de leur accès aux marchés. Plusieurs régions dont les taux de pauvreté sont élevés, ne sont pas toujours prioritaires dans les programmes de développement et possèdent une faible performance économique.

Le Gouvernement malagasy identifie la lutte contre la pauvreté comme son principal objectif à travers une croissance inclusive et a conçu une stratégie développée dans la Politique Générale de l'Etat (PGE) et traduite en Programme National de Développement (2015-2019). En outre, une Stratégie Nationale pour l'Inclusion Financière (SNIF), de 2013 à 2017, est en vigueur avec l'objectif principal d'améliorer l'accès de la population aux services financiers, de répondre à tous leurs besoins et d'assurer la croissance économique, y compris celle des revenus et de la sécurité financière.

Dans cet effort, le Gouvernement malagasy en collaboration avec les partenaires du MAP mène la mise en œuvre du MAP dont la première étape consiste à mettre en œuvre l'enquête FinScope.



Méthodologie

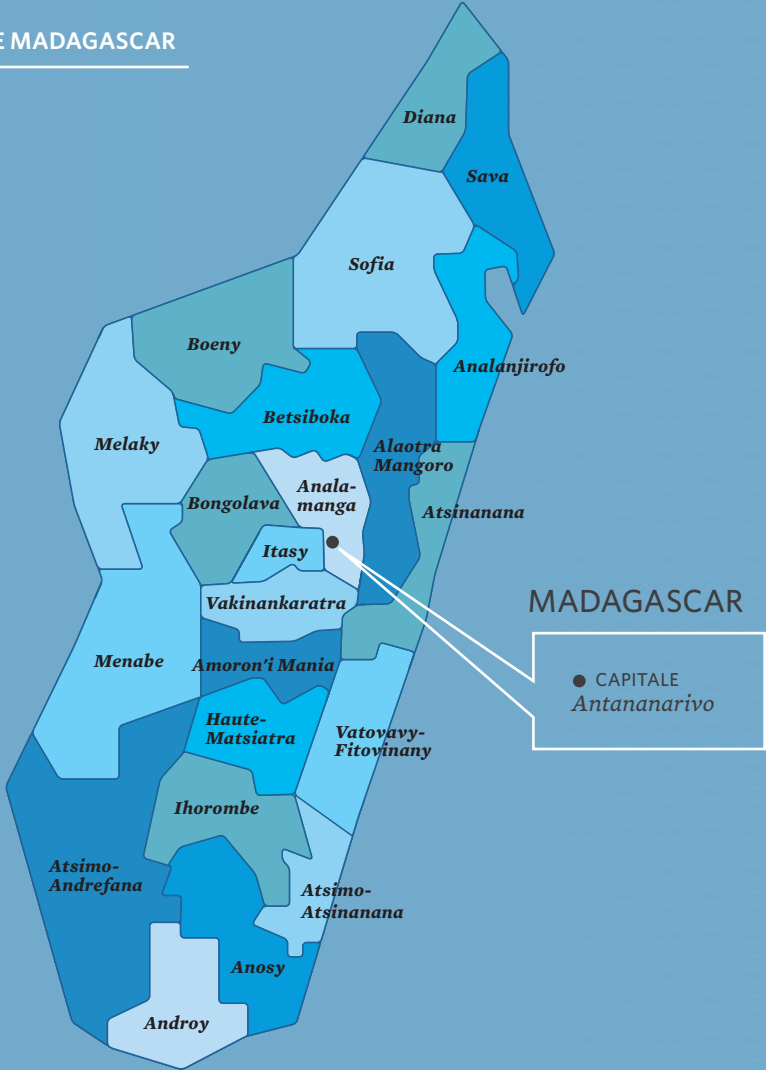
- Selon le dénombrement mené par l'INSTAT, la population adulte totale est estimée à 11 millions
- Echantillon représentatif à l'échelle nationale et basé sur les individus de la population adulte âgée de 18 ans et plus au niveau régional et au niveau urbain / rural
- Base de sondage et pondération des données élaborées par l'INSTAT ; pondérations basées sur les estimations de l'INSTAT et validées par rapport aux données du recensement général de la population et de l'habitat en 1993 et des projections, ainsi que par rapport aux résultats de l'Enquête Nationale sur le Suivi des Objectifs du Millénaire pour le Développement en 2013.
- 5 040 interviews en face-à-face menées par l'INSTAT (Septembre 2015 - Avril 2016)

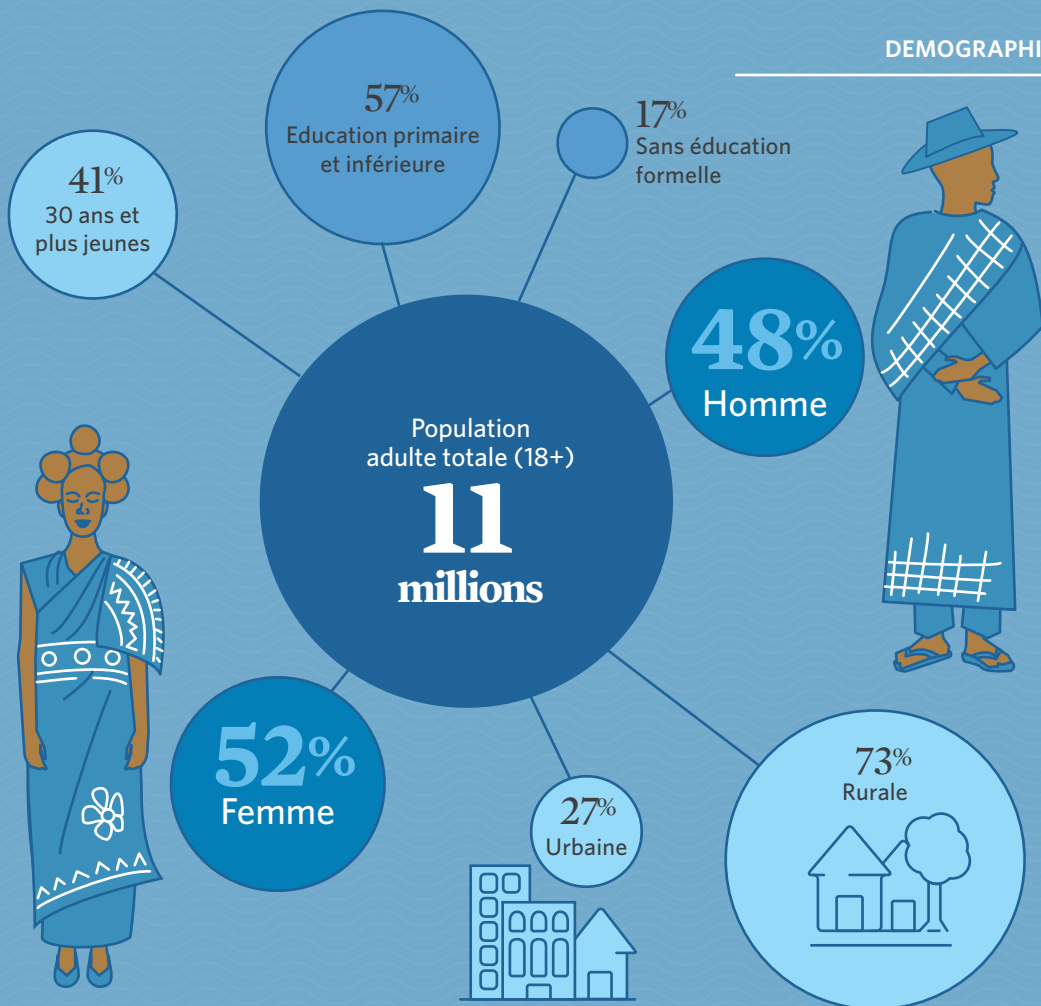
Objectifs de l'Enquête

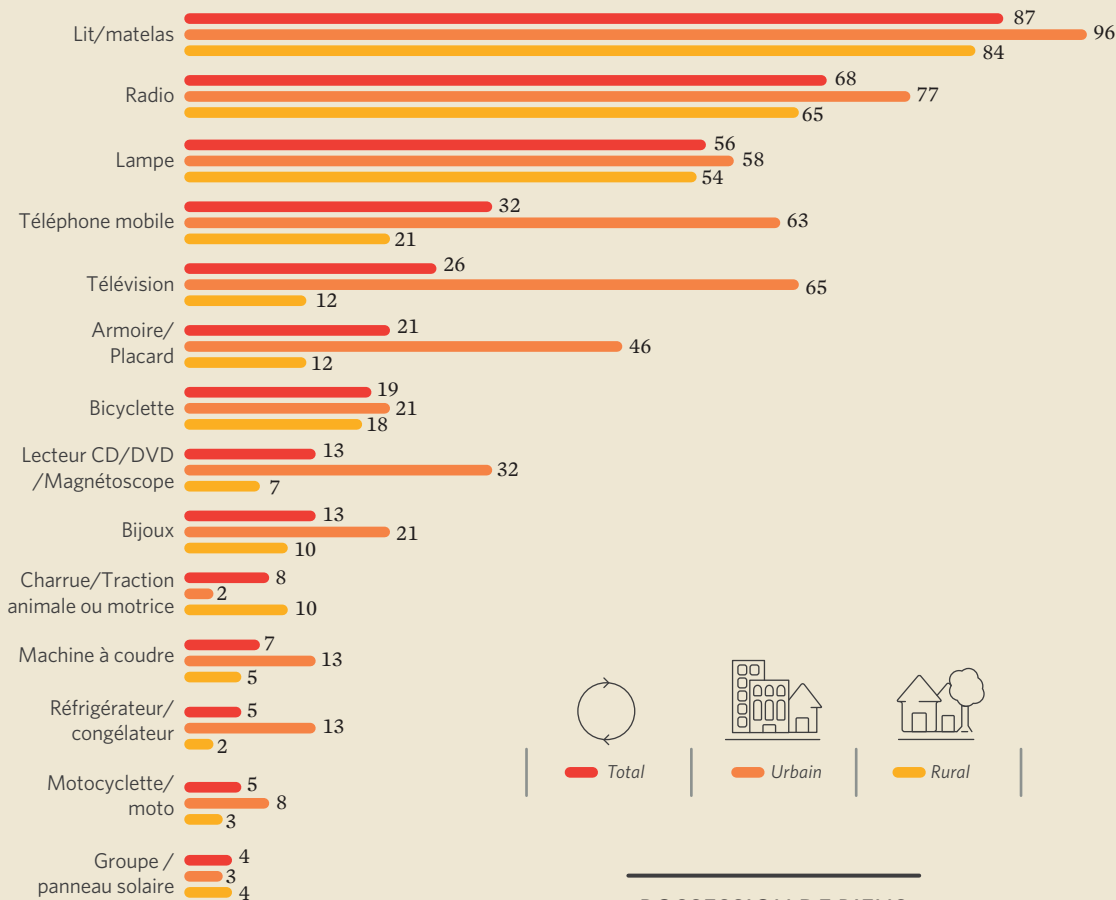
Les objectifs de l'Enquête Consommateur FinScope Madagascar 2016 étaient de comprendre la population adulte concernant :

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

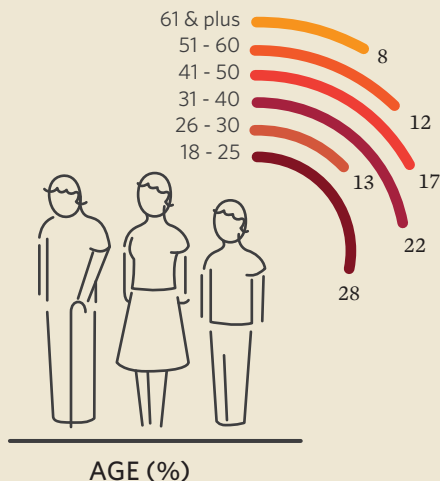
REGIONS DE MADAGASCAR





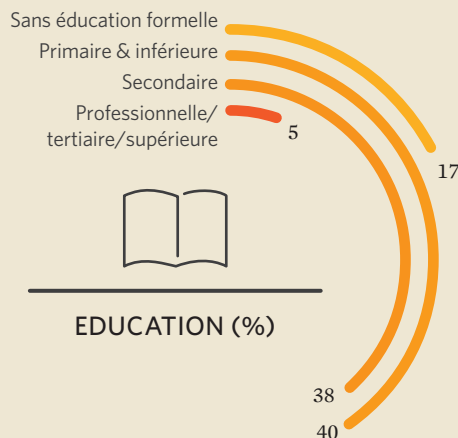


POSSESSION DE BIENS DES MENAGES (%)



- En se référant au groupe des jeunes de 35 ans et moins, la proportion des jeunes est plus élevée en milieu rural (75%) comparée aux seniors (72%)

- L'éducation est largement biaisée en faveur des adultes en milieu urbain avec 2 sur 3 adultes ruraux ayant reçu l'enseignement primaire ou inférieur, tandis que le ratio est seulement de 1 sur 3 adultes en milieu urbain



AGRICULTURE

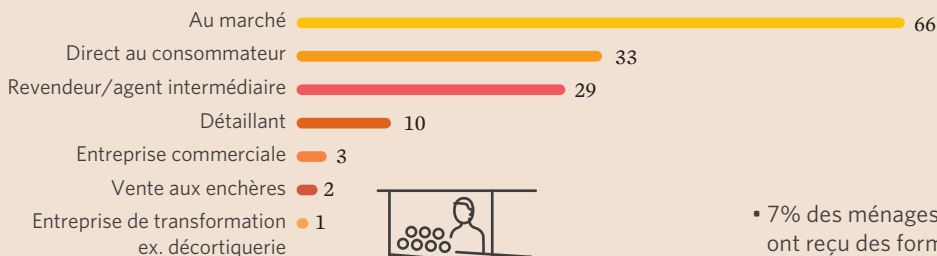


71% des ménages Malagasy sont impliqués dans l'agriculture

- 18% des ménages agriculteurs consomment entièrement leurs produits, 9% entièrement agriculture commerciale et 73% à la fois consomment et vendent leurs produits
- La taille des terrains, le manque d'eau et la faible productivité sont les principaux obstacles à la commercialisation

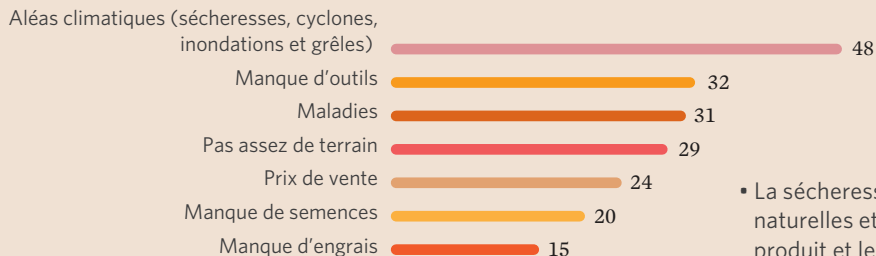


OBSTACLES A LA COMMERCIALISATION (%)



MARCHES POUR CEUX QUI VENDENT LES PRODUITS (%)

- 7% des ménages agriculteurs ont reçu des formations / assistance technique formelles dans les techniques agricoles, de la pêche et de l'élevage, la plupart l'ayant eu gratuitement

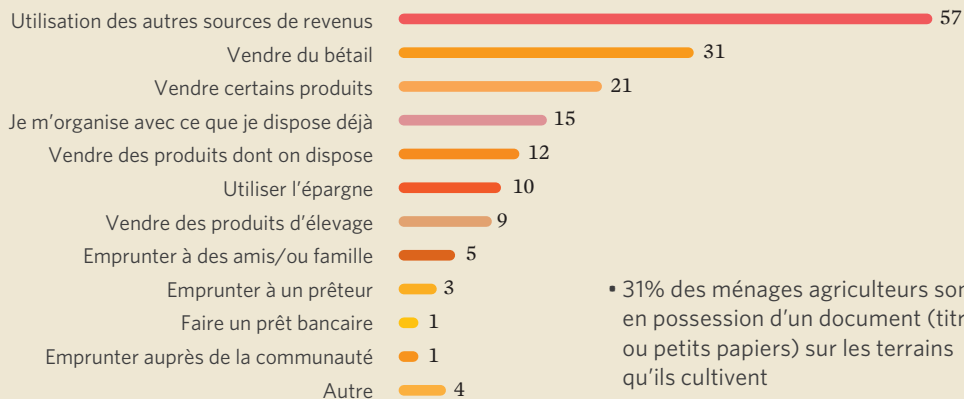


PROBLEMES AGRICOLES RENCONTRES (%)

- La sécheresse, les catastrophes naturelles et la détérioration du produit et le manque d'outils sont les principaux problèmes pour les agriculteurs



SOURCE D'INTRANTS AGRICOLES (%)

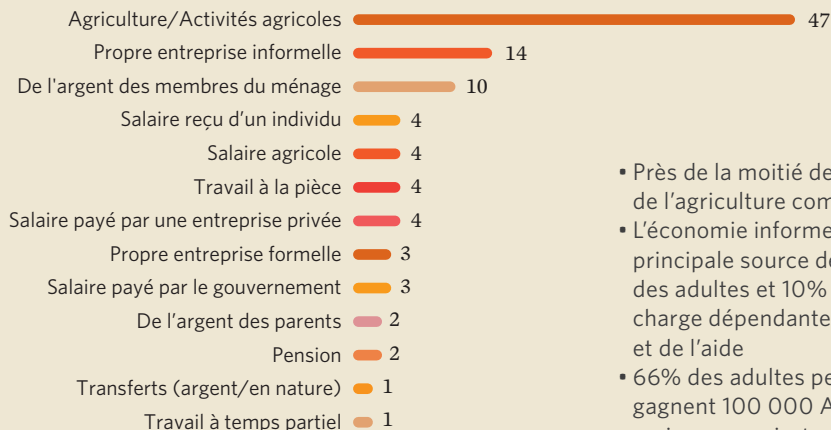
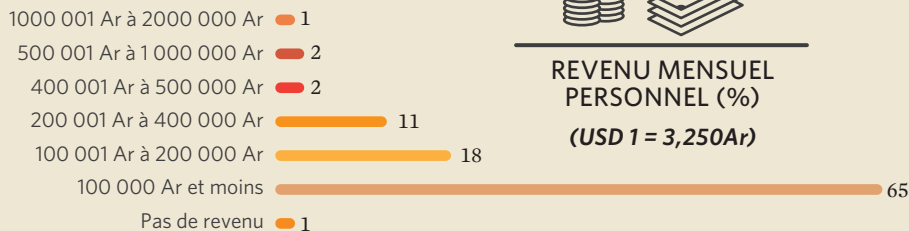


- 31% des ménages agriculteurs sont en possession d'un document (titre ou petits papiers) sur les terrains qu'ils cultivent



REVENU MENSUEL PERSONNEL (%)

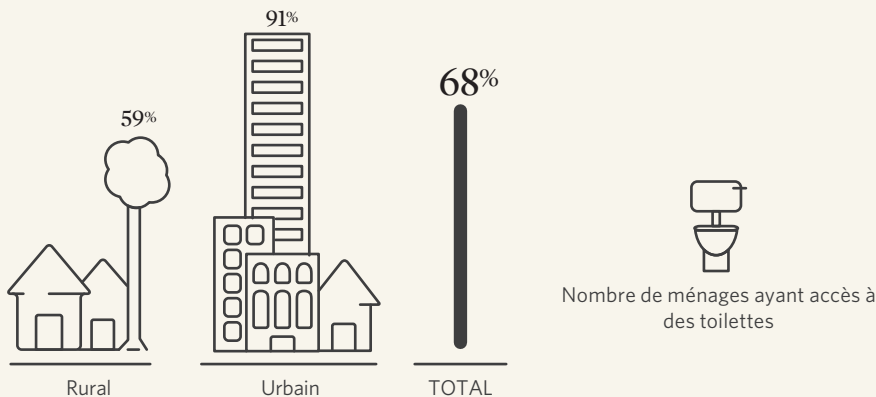
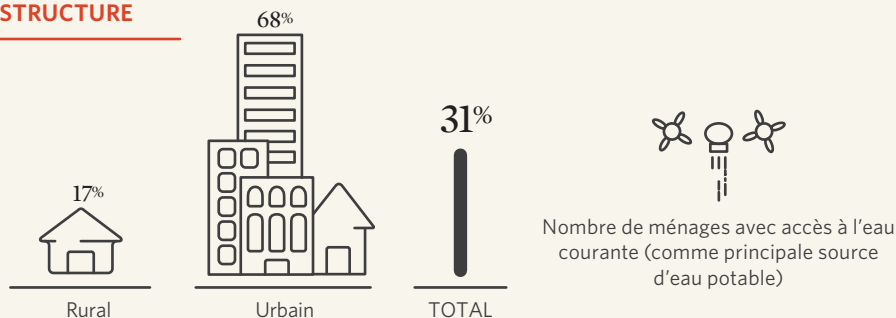
(USD 1 = 3,250Ar)



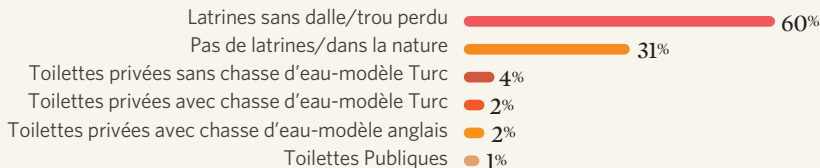
PRINCIPALE SOURCE DE REVENU (%)

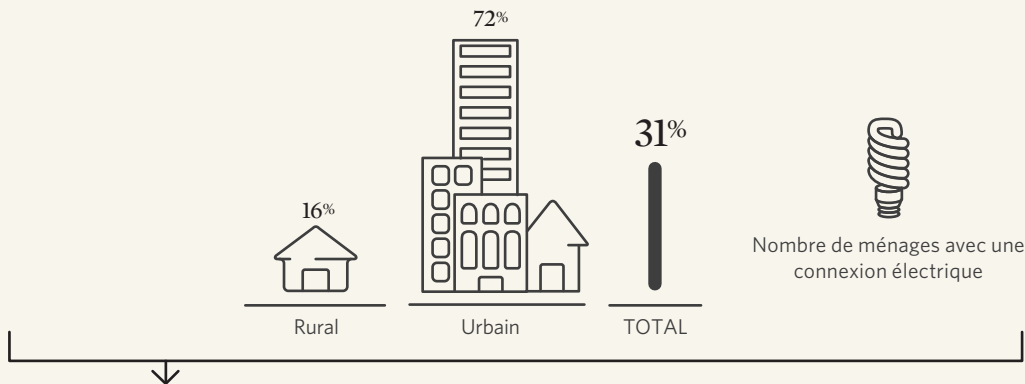
- Près de la moitié des adultes dépendent de l'agriculture comme principal revenu
- L'économie informelle constitue la principale source de revenus pour 36% des adultes et 10% sont des personnes à charge dépendantes des envois de fonds et de l'aide
- 66% des adultes personnellement gagnent 100 000 Ar (près de \$ 31) ou moins par mois, tandis que 95% vivent sous 400 000 Ar (près de \$ 123) par mois (y compris 1% qui affirment n'avoir aucun revenu)

INFRASTRUCTURE

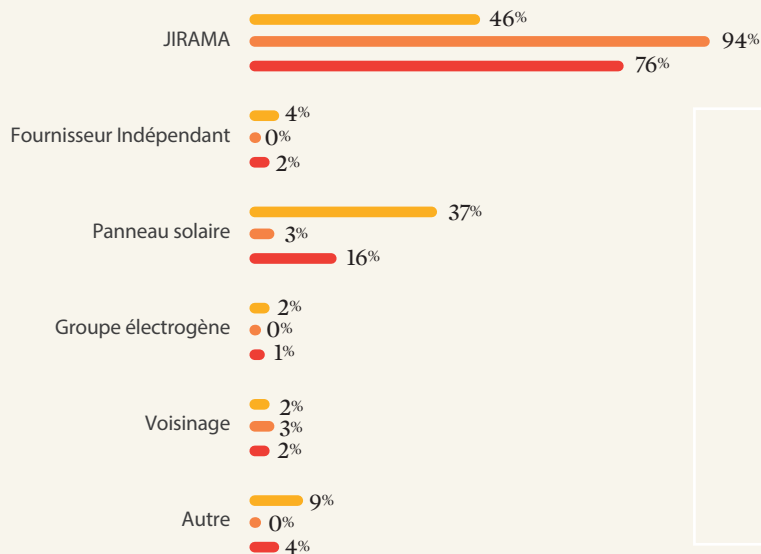


Type de toilettes





Sources d'électricité



Rural

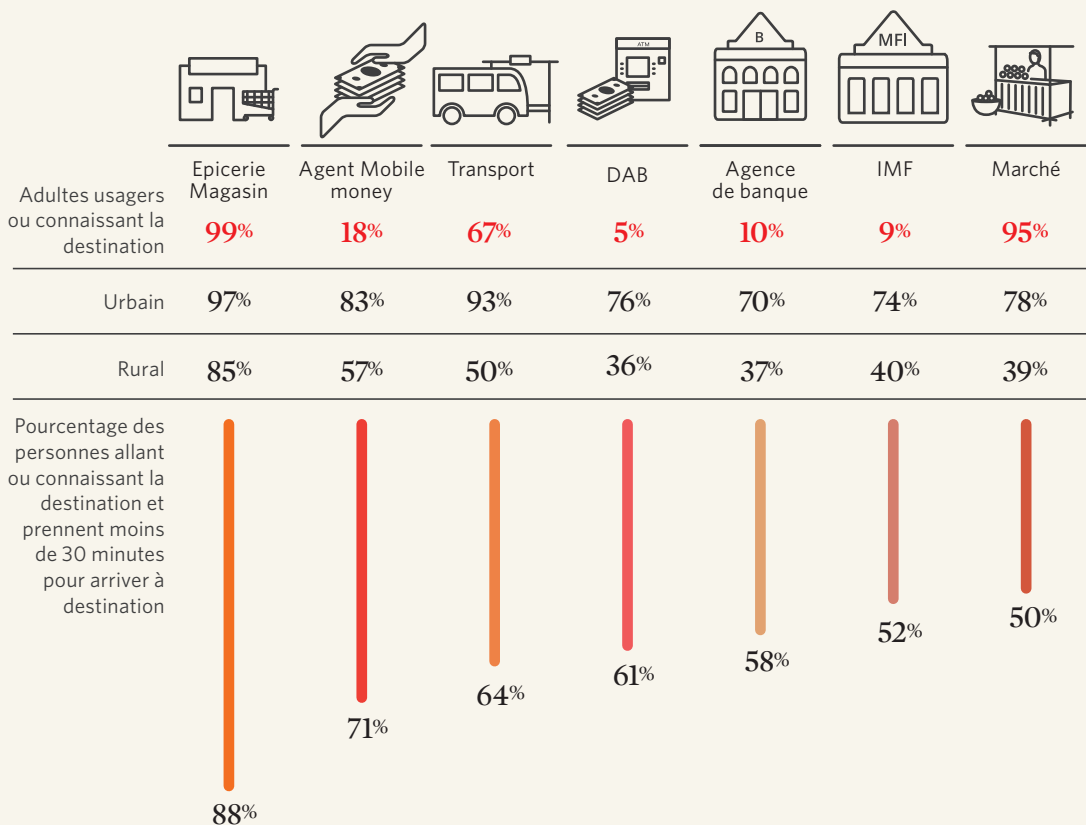


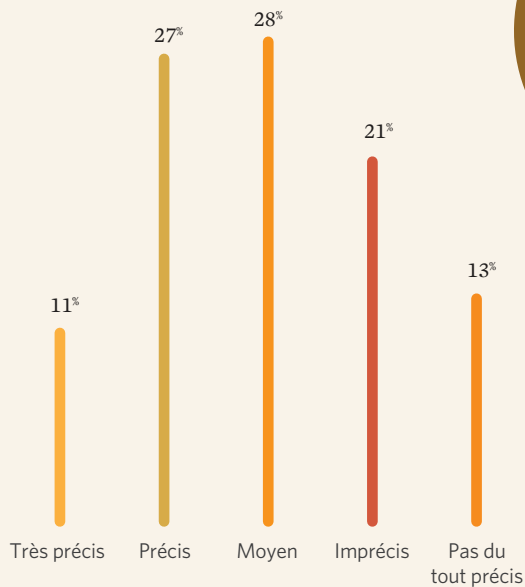
Urbain



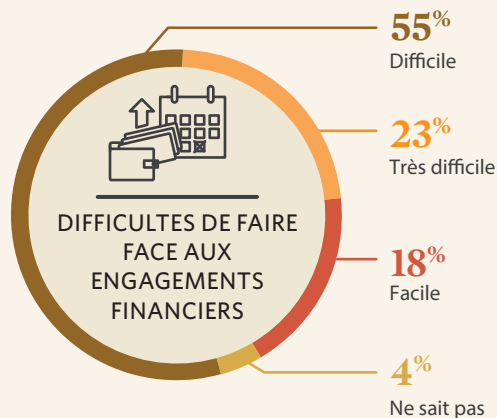
Total

INFRASTRUCTURE

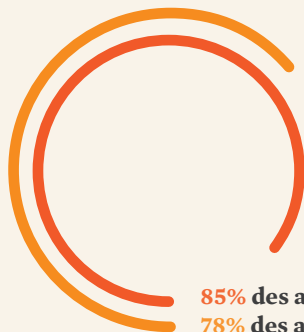
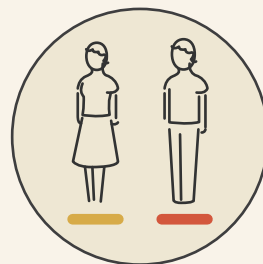
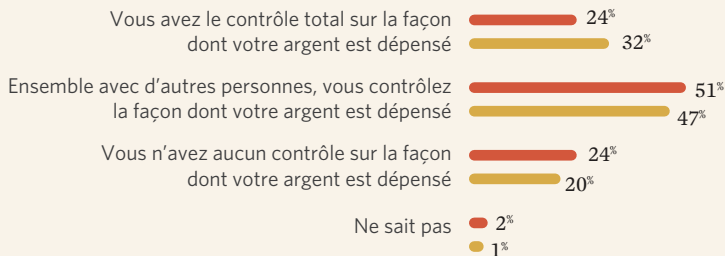




PRECISION DE LA COMPTABILISATION
DES DEPENSES MENSUELLES



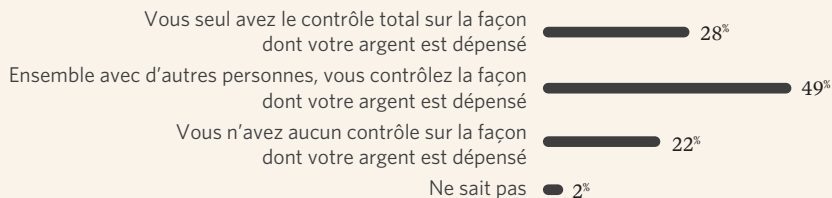
REPARTITION PAR GENRE



**85% des adultes ont leur propre argent tandis que
78% des adultes ont le contrôle de leurs dépenses**

- En général, les femmes ont plus de contrôle sur les dépenses de leur argent, la plupart de ces femmes contrôlent seules l'argent plus que leurs homologues masculins

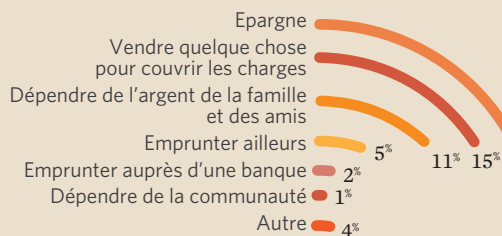
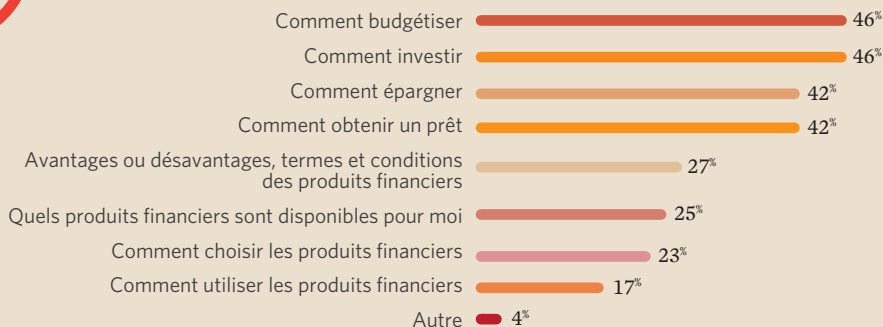
TOTAL



Education financière souhaitée



58% des adultes ont estimé qu'ils avaient besoin de plus d'informations sur la gestion de l'argent

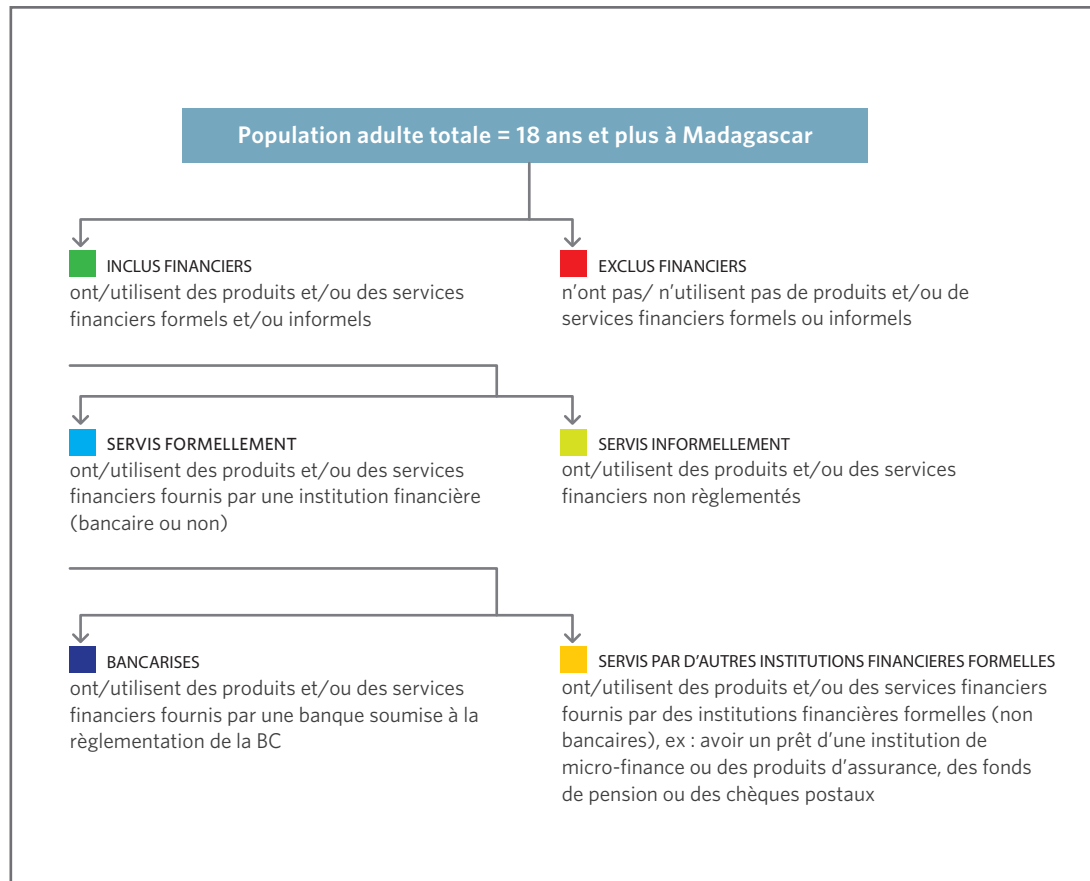


61%

Mécanisme pour payer les dépenses importantes prévues

- 23% des adultes s'attendent à un événement majeur au cours des 12 prochains mois

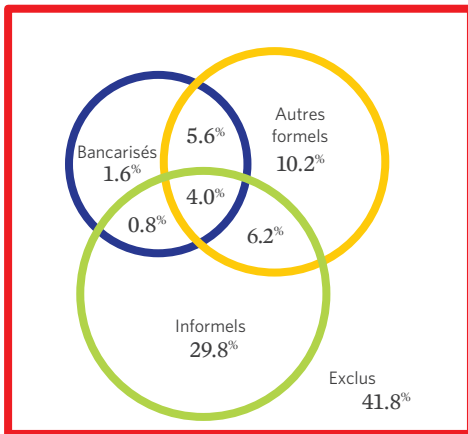
Définir l'inclusion financière par catégorie



«Formel» est une catégorie pour classer les produits ou services réglementés ou supervisés par une institution formelle comme la Banque centrale de Madagascar (BCM) ou tout autre organisme formel de réglementation. Ceci est également synonyme de «autre formel» ou «autre non bancaire formel» pour la différencier des banques qui sont des banques commerciales et de développement principalement réglementées par la BCM.

Les niveaux de pénétration présentés dans FinScope représentent la possession ou l'utilisation actuelle des produits/services, sauf autrement spécifié ; par exemple, les transferts d'argent. Par conséquent, les

niveaux de pénétration formelle, particulièrement pour les IMF peuvent être sous-estimés en ce qui concerne l'accès au crédit ou à l'épargne. En outre, l'enquête FinScope a été réalisée pendant la saison non-agricole où la plupart des agriculteurs qui forment un grand marché cible pour les IMF, généralement empruntent pour financer la campagne agricole; les besoins d'emprunter seraient moindres au moment de l'enquête. En vue de délimiter la part du marché, FinScope a collecté les données de ceux qui ont accédé à ces services dans le passé. Ces personnes ne sont pas incluses dans la définition de FinScope mais sont incluses dans les statistiques nationales du secteur.

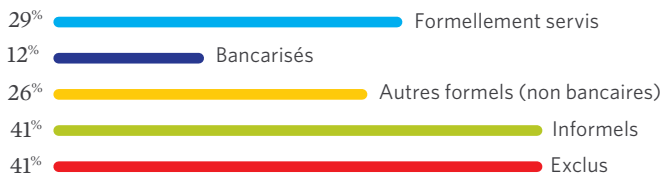


Note: Dû à l'arrondissement des chiffres sur les 'Bancarisés' et 'Autres formels' les 'Exclus' sont de 41%

Chevauchements

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

- 2% des adultes dépendent exclusivement des services bancaires, 10% dépendent exclusivement des autres mécanismes formels
- 11% utilisent une combinaison de mécanismes formels et informels pour gérer leurs besoins financiers, indiquant ainsi que leurs besoins ne sont pas entièrement satisfaits par le seul secteur formel
- Un tiers de la population adulte seulement dépend des mécanismes informels tels que l'épargne dans le bétail, les systèmes solidaires pour épargner ou emprunter de l'argent ou couvrir les risques



- 29% des adultes sont formellement servis, incluant à la fois les bancarisés et ceux qui sont servis par d'autres produits/services non bancaires
- 12% des adultes sont bancarisés
- 26% des adultes ont/utilisent d'autres produits/services formels non bancaires (21% sont servis par les IMFs)
- 41% des adultes ont/utilisent des mécanismes informels pour gérer leurs finances
- 41% des adultes sont financièrement exclus

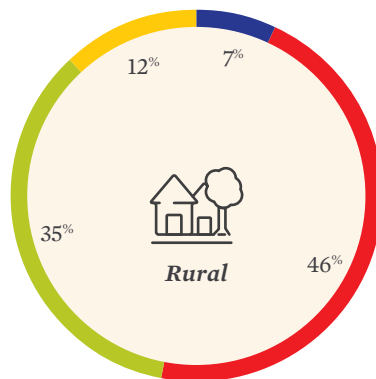
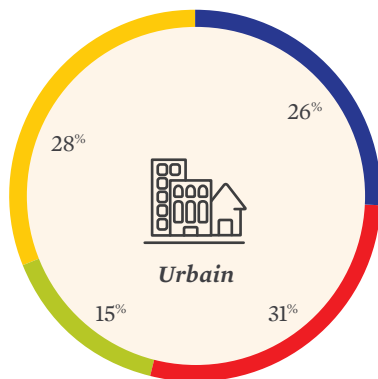
Paysage global de l'accès financier



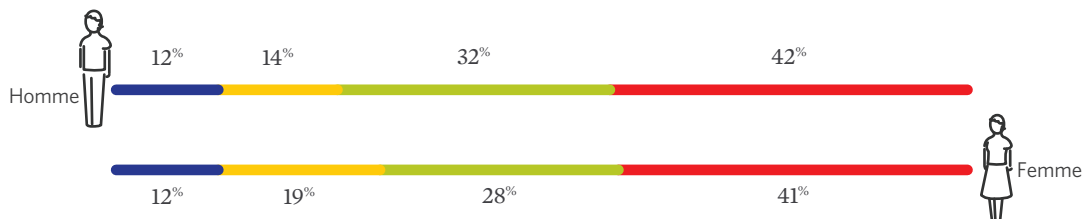
En élaborant ce paysage, les chevauchements de l'utilisation des produits/services financiers sont supprimés, ce qui aboutit aux segments suivants:

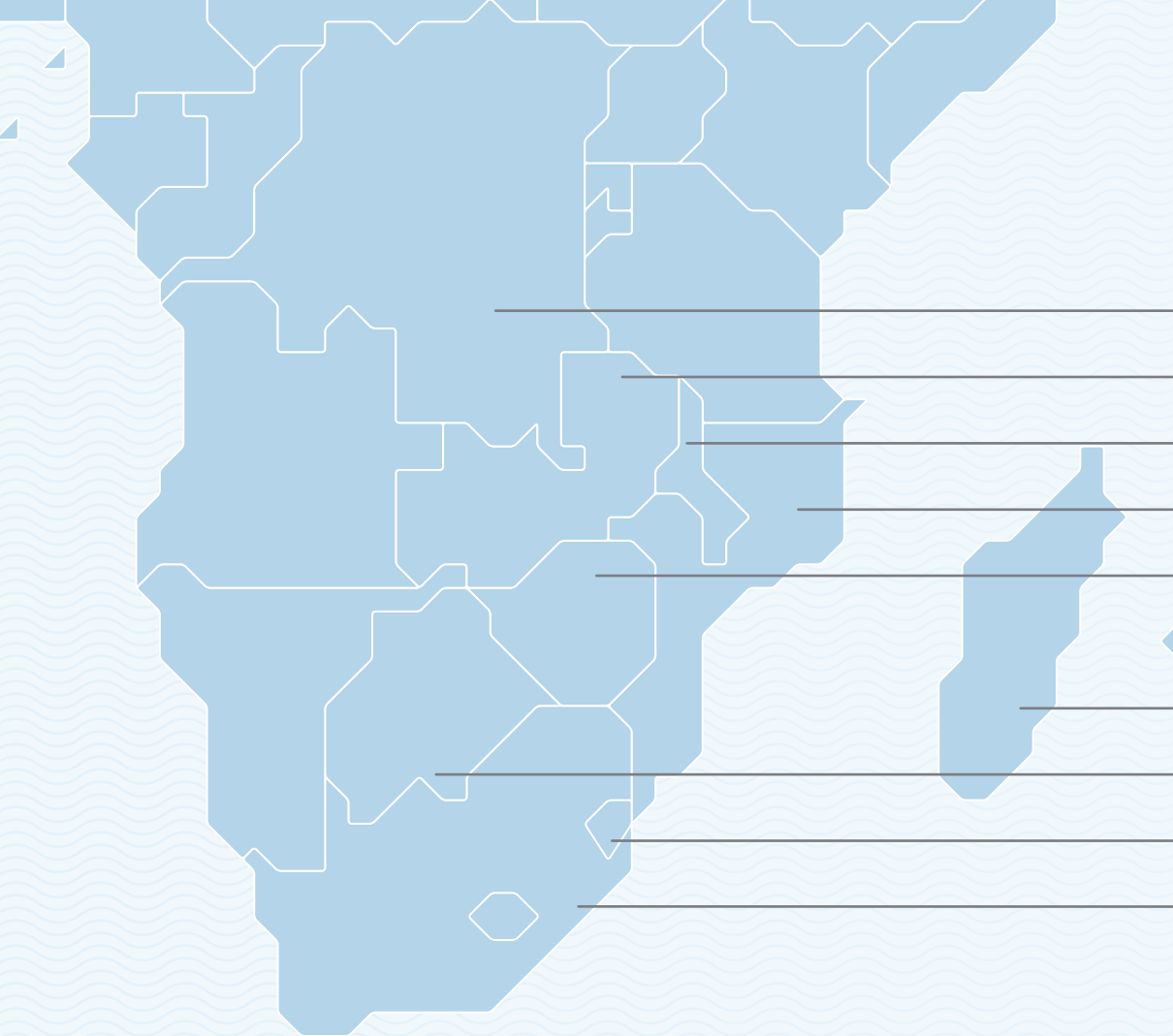
- Les adultes financièrement exclus, à savoir qu'ils n'utilisent aucun des produits/services financiers – ni formels ni informels - pour gérer leur vie financière (41%)
- Les adultes qui ont/utilisent des mécanismes informels uniquement, mais pas de produits/services formels (30%)
- Les adultes qui ont/utilisent d'autres produits/services formels non bancaires, mais PAS de produits bancaires commerciaux (17%) - ils pourraient également avoir/utiliser des mécanismes informels
- Les adultes qui ont/utilisent des produits/services bancaires commerciaux (12%) - ils pourraient aussi avoir/utiliser d'autres mécanismes formels et/ou informels

Paysage d'Accès par Zone

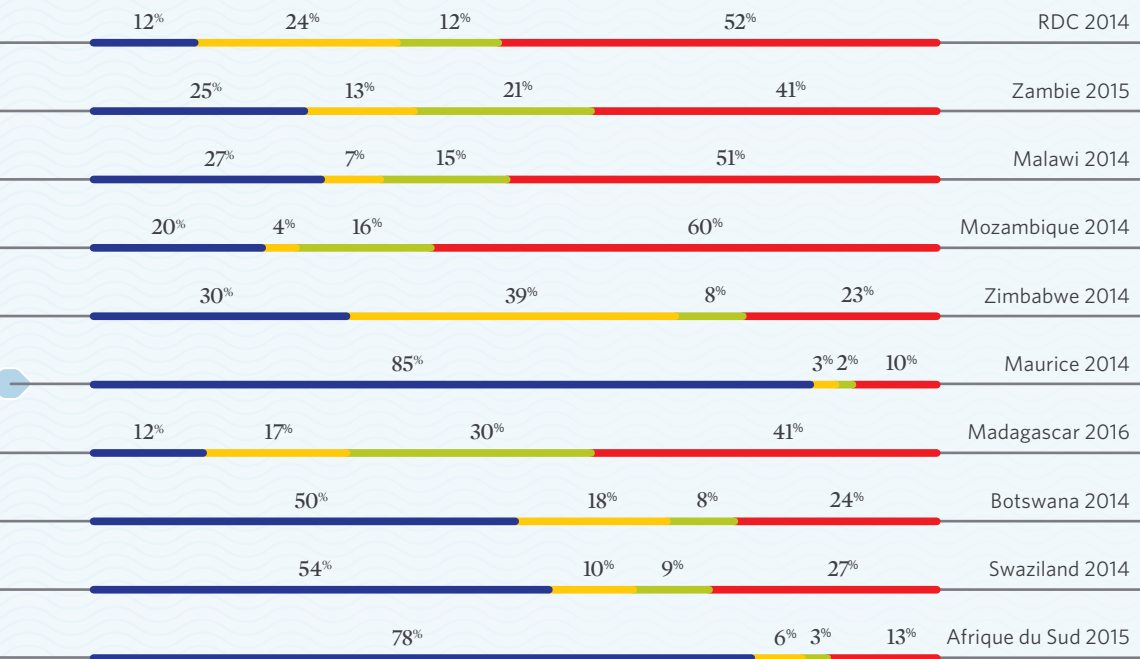


Paysage d'Accès par Genre





Comparaison des Paysages d'Accès par Pays dans le SADC



Combien d'adultes sont bancarisés?



12%

Nombre d'adultes utilisant les produits

Nombre d'adultes n'utilisant pas les produits

88%

Quels produits / services attirent les clients bancarisés ?

Compte courant/
Chèque



29%

Livret
d'épargne



23%

Carte monétique/
DAB



23%

Epargne à vue



15%

Dépôt salarial



8%

Mobile
banking



8%

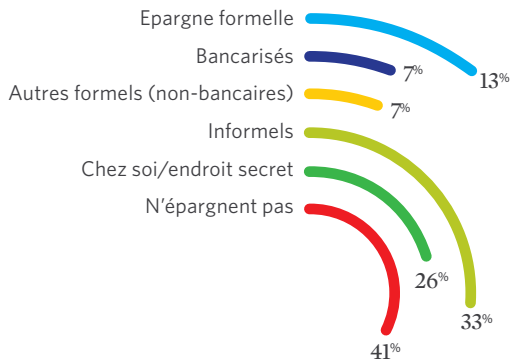
Prêt
immobilier



3%

Epargnes et Investissements

L'informel est surtout motivé par l'élevage



Paysage de l'épargne



En élaborant ce paysage, les chevauchements de l'utilisation des produits/services financiers sont supprimés.

- 41% des Malagasy n'épargnent pas au moment de l'enquête
- 15% gardent toutes leurs épargnes à la maison, à savoir qu'ils n'ont/n'utilisent pas des produits ou des mécanismes d'épargne formels ou informels

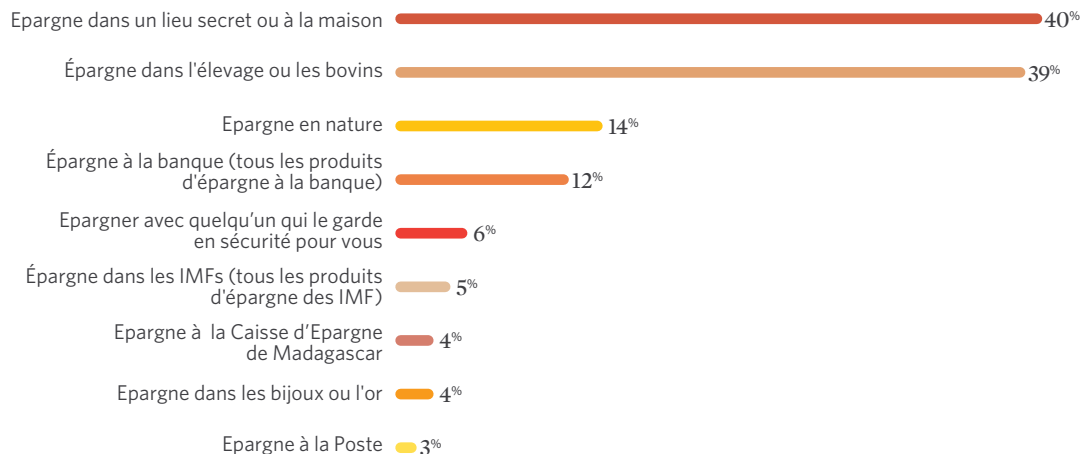
- 31% dépendent des mécanismes informels tels que l'épargne dans le bétail (ils pourraient également épargner à la maison, mais ils n'ont/n'utilisent pas des produits d'épargne formels)
- Seulement 6% ont/utilisent des produits formels d'épargne non bancaires (ils pourraient également avoir/utiliser des mécanismes d'épargne informels, mais ils n'ont/n'utilisent pas de

produits d'épargne d'une banque commerciale) ; par exemple, l'épargne auprès de la Caisse d'Epargne de Madagascar ou la pension de la CNAPS

- 7% ont/utilisent des produits d'épargne auprès d'une banque commerciale (ils pourraient également avoir/utiliser d'autres mécanismes formels et/ou informels, ou épargner à la maison)

Epargnes et Investissements

Mécanismes d'épargne



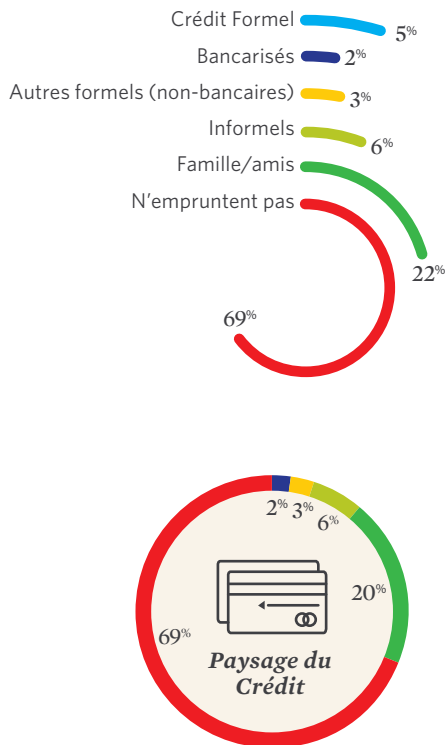
Rural



Urbain



Emprunt et crédit



En élaborant ce paysage, les chevauchements de l'utilisation des produits/services financiers sont supprimés.

- 69% ont déclaré ne pas emprunter au moment de l'enquête, ni auprès d'amis/famille, ni des prestataires de services financiers formels/ informels
- 20% seulement empruntent auprès des amis et de la famille, c'est-à-dire, ces personnes n'ont/ n'utilisent pas de produits de crédit/emprunt ou de mécanismes formels ou informels
- 6% dépendent des mécanismes informels tels que les usuriers informels (ils n'ont aucun produits de crédit/d'emprunt formels, mais ils pourraient aussi emprunter auprès des amis et de la famille)
- 3% ont/utilisent des produits de crédit/emprunt provenant d'autres institutions formelles (non bancaires), mais ne disposent pas de produits de crédit/emprunt d'une banque (ils pourraient aussi utiliser du crédit/produits d'emprunt informels et/ou emprunter auprès des amis et de la famille)
- 2% des adultes ont/utilisent des produits de crédit/ d'emprunt d'une banque commerciale (cependant, ils pourraient aussi avoir d'autres produits de crédit/ emprunt et/ou emprunter auprès des amis et de la famille, mais les caractéristiques déterminantes sont telles qu'ils empruntent auprès d'une banque)

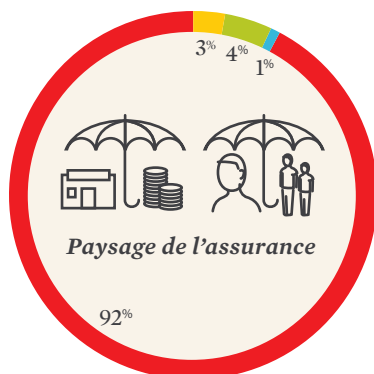
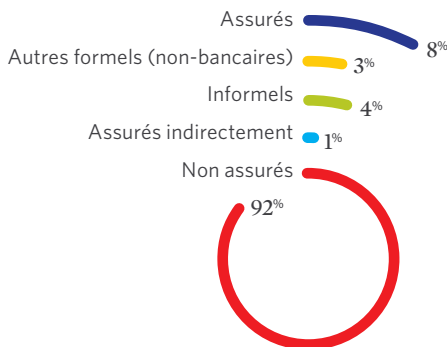
Emprunt et crédit

| Mécanisme d'emprunt | Total % | Population (approximation) | Urbain % | Rural % |
|--|---------|----------------------------|----------|---------|
| Emprunter auprès des amis/ famille | 73 | 2 500 000 | 62 | 77 |
| Emprunter auprès des IMFs | 10 | 320 000 | 13 | 8 |
| Emprunter auprès de la banque (tous les produits de crédit de la banque) | 5 | 180 000 | 13 | 3 |
| Emprunter auprès de l'employeur / collègue | 4 | 150 000 | 4 | 4 |
| Obtenir une avance sur les produits auprès des acheteurs agricoles | 2 | 78 000 | - | 3 |
| Emprunter auprès des prêteurs informels | 1 | 45 000 | 1 | 2 |
| Emprunter auprès des groupes d'épargne | 1 | 40 000 | - | 1 |

L'accès aux mécanismes d'emprunt concerne ceux qui doivent encore rembourser leur dû au moment de l'enquête et ne reflète pas nécessairement l'accès total au cours des 6 derniers mois, ce qui serait beaucoup plus élevé pour les IMFs (environ 1,6 millions d'adultes).



Assurance et Gestion de Risques

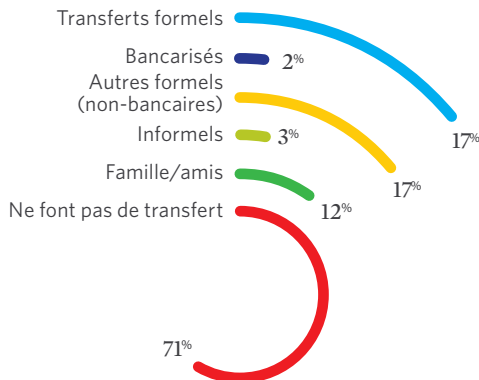


20% affirment qu'ils n'ont pas assez de connaissances sur l'assurance

- Seuls 8% des adultes Malagasy ont une assurance
- Parmi les assurés formellement, l'assurance pour véhicule à moteur (27%), les fonds de pension (16%) et l'assurance médicale/santé (10%) sont les produits populaires qui incitent l'assurance formelle
- Parmi les personnes assurées de manière informelle, la dépendance sur le système de solidarité ou la communauté (41%) est le principal facteur influant l'assurance informelle
- Malgré que la majorité des adultes aient déclaré qu'ils sont confrontés à des risques, le principal obstacle à la prise d'assurance est la sensibilisation et l'éducation concernant les avantages ou même les connaissances sur l'assurance ; 20% reconnaissent qu'ils n'ont pas assez de connaissances sur l'assurance

Transferts

Aperçu de ceux qui affirment avoir fait un transfert dans les 12 derniers mois



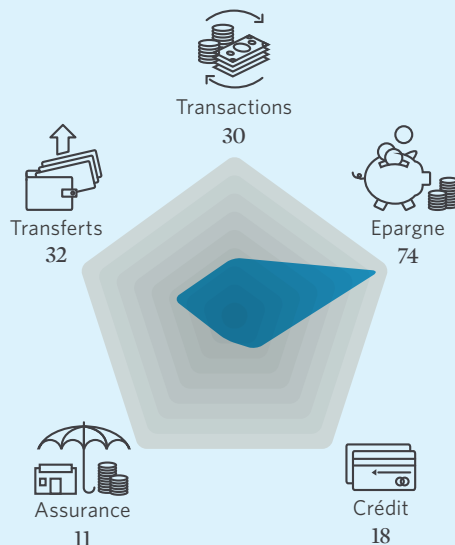
- 21% des adultes ont reçu de l'argent, tandis que 16% ont envoyé de l'argent au cours des 12 derniers mois
- Plus de femmes recevant de l'argent (24%) que les hommes (18%)
- 29% des adultes ont fait des transferts à Madagascar et 2% seulement à l'extérieur
- 13% des adultes possèdent des comptes mobile money, tandis que 17% utilisent les services de mobile money

Parmi ceux qui utilisent les services mobile money (17%):

- 80% l'utilisent pour faire des transferts
- 73% font des opérations par mobile money (payer des factures des services publics, achat/transfert de recharge, etc.)
- 12% l'utilisent pour garder l'argent

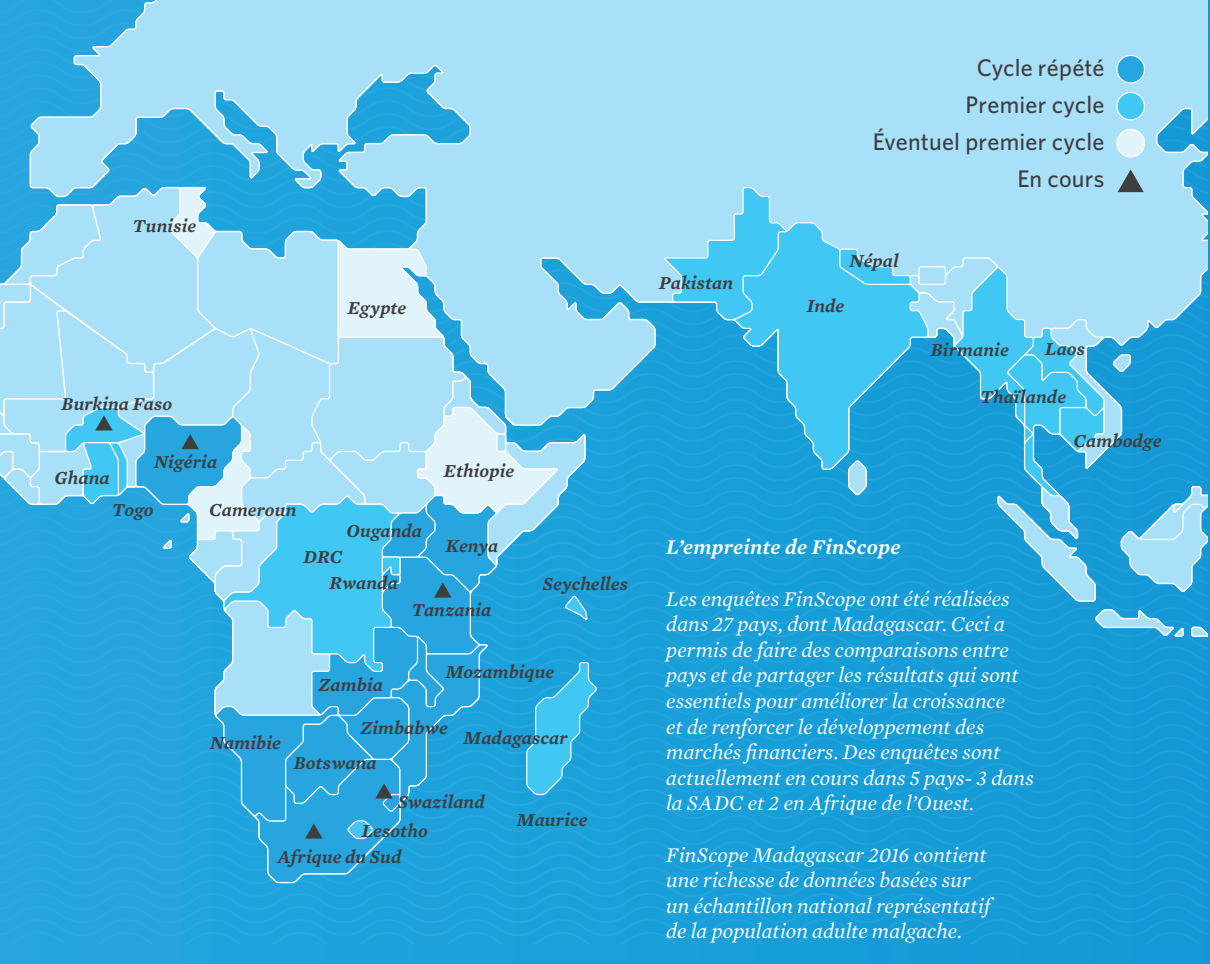
Paysage des transferts





Paysage de l'Accès

Le paysage de l'accès est utilisé pour illustrer dans quelle mesure les individus financièrement inclus ont/utilisent des produits/services financiers (excluant ceux qui empruntent auprès de la famille/ amis et ceux qui épargnent à la maison/ cachent l'argent en un lieu secret)



L'empreinte de FinScope

Les enquêtes FinScope ont été réalisées dans 27 pays, dont Madagascar. Ceci a permis de faire des comparaisons entre pays et de partager les résultats qui sont essentiels pour améliorer la croissance et de renforcer le développement des marchés financiers. Des enquêtes sont actuellement en cours dans 5 pays - 3 dans la SADC et 2 en Afrique de l'Ouest.

FinScope Madagascar 2016 contient une richesse de données basées sur un échantillon national représentatif de la population adulte malgache.

Pour plus d'informations sur
FinScope Madagascar 2016
Prière de contacter :

Dr Kingstone Mutsonziwa
kingstonem@finmark.org.za

Mrs Afi Agokla-Dzogbedo
afi.agokla@uncdf.org

Mr Obert Maposa
obertm@finmark.org.za

Tél : +27 11 315 9197 • Fax +27 86 518 3579
www.finmark.org.za • www.finscope.co.za • www.map.uncdf.org

