

Enquête FinScope auprès des consommateurs Haïti 2018

Les besoins en matières de Service
Financiers

Présentation des résultats généraux

24 avril 2019



Partenariat pour un but commun

Un comité de pilotage a été formé dans le but de mettre en place des démarches techniques pour la conception et la mise en œuvre un processus global et inclusif selon le contexte local. Le comité de pilotage de l'enquête FinScope Haïti 2018 a été complété par les membres suivants:

1. BRH
2. MEF
3. IHSI
4. DAI/Finance Inclusive
5. APB
6. ACME
7. Fédération Le Levier
8. KNFP
9. Université Quisqueya
10. Group Croissance
11. Digicel/ Mon Cash

Partenaires
Nationaux



Partenaires
Financiers



Contenu

1. Aperçu

2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

FinMark Trust & FinScope

- FinMark Trust est une fiducie indépendante, qui a pour objectif «De faire en sorte que les marchés financiers bénéficient aux pauvres, en favorisant l'inclusion financière et l'intégration financière régionale».
- FinScope est une étude représentative de l'utilisation et de l'accès aux services financiers. L'enquête FinScope est utilisée pour mieux comprendre la situation financière d'une population, en mettant l'accent sur les besoins du marché et les attitudes par rapport aux offres et utilisations des services financiers formels et informels. L'enquête FinScope met en valeur le comportement des consommateurs vis à vis des services financiers disponibles sur le marché.

Couverture :

- Présent dans 32 pays dont: Continent Africain (21 pays), Pakistan, Thaïlande, Myanmar, Népal, Laos et Cambodge
- En cours de finalisation au Bénin, en Afrique du Sud et au Soudan.
- Première fois dans les Caraïbes et les Amériques avec **Haïti**

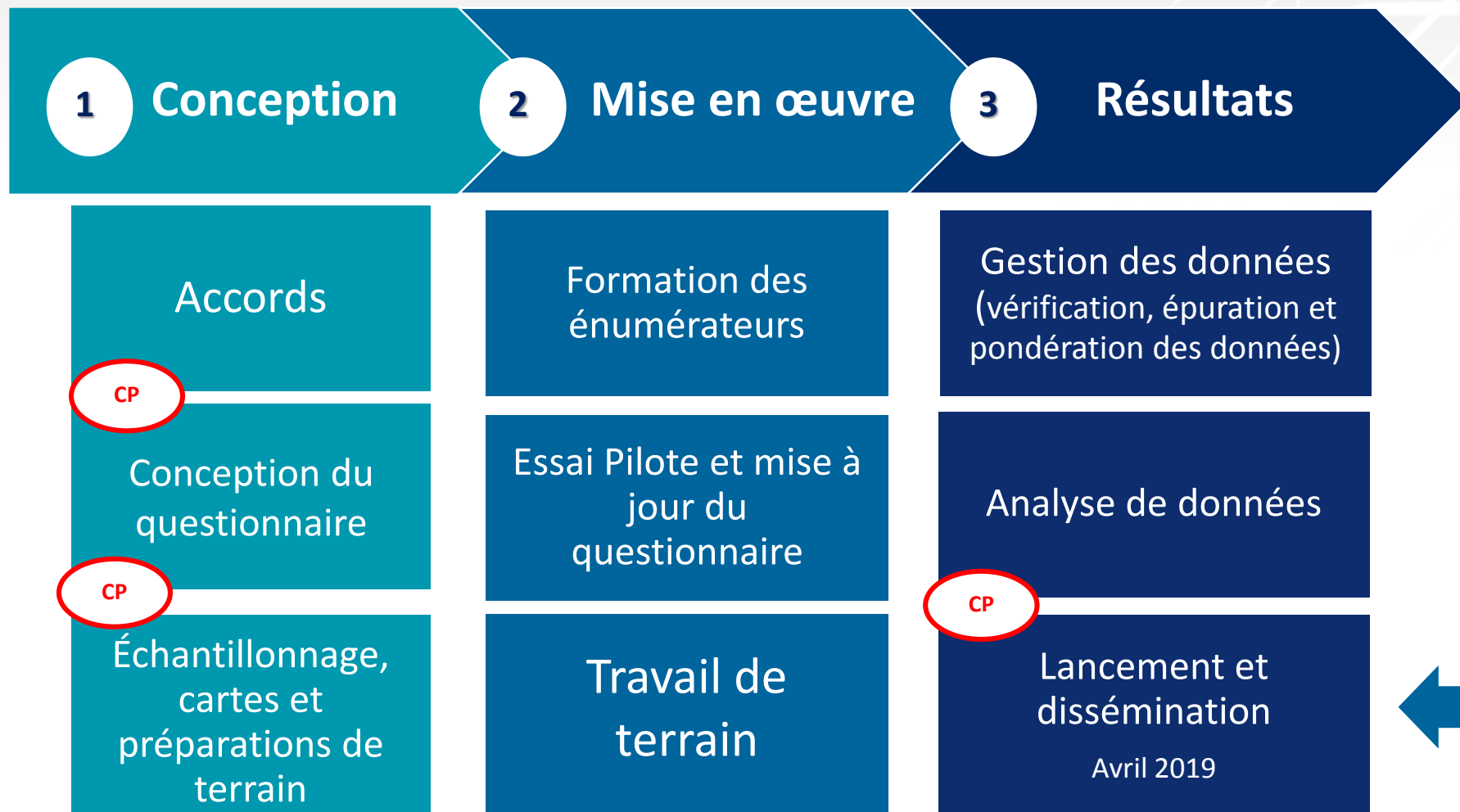
Objectif:

Mesurer et définir les niveaux d'accès et les utilisations des services financiers par tous les adultes, quelle que soit leur tranche de revenu et autres données démographiques, afin d'informer les parties prenantes et d'élaborer des politiques pour promouvoir l'inclusion financière.

Objectifs de FinScope Haiti 2018

- Décrire les **niveaux d'Inclusion Financière** (c'est-à-dire les niveaux d'accès aux produits et services financiers - formels et informels)
- Décrire le **niveau d'accès au services financiers** (c.-à-d. le type de produits et services utilisés par des individus financièrement inclus)
- Identifier les **catalyseurs** et les **obstacles** à l'accès aux produits et services financiers
- **Stimuler un dialogue fondé sur des données probantes** entre les parties prenantes, favorisant ainsi de **meilleurs** prises de décisions pour la promotion de l'inclusion financière
- Créer un **point de référence / données de base** pour l'inclusion financière en Haïti (2018) afin de permettre l'orientation des activités, de mesurer les changements de conditions et les potentiels impacts.

Processus de recherche



*CP = Réunion du Comité de Pilotage

Méthodologie - Aperçu

Profil

- Echantillonnage: **Population adulte en Haïti**
- Haïtiens âgés de **15 ans et plus**



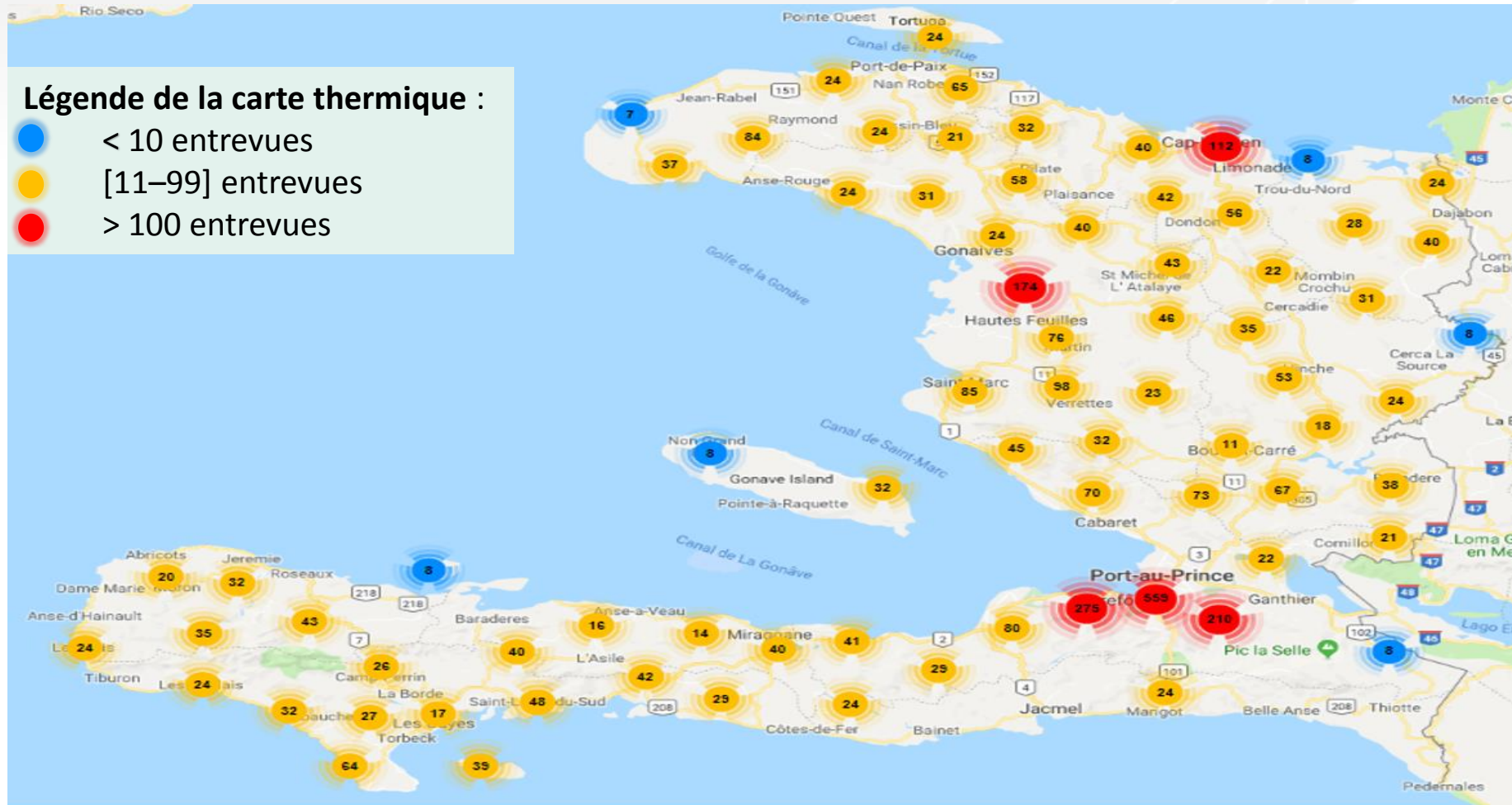
Échantillon et méthodologie

- Un échantillon prélevé par **IHSI**; représentative au niveau national, urbain / rural et régional
- Un total de **535** secteurs de dénombrement ont été couverts
- Un total de **4 269** entretiens individuels assistés par ordinateur (IPAO)
- Un travail de terrain conduit par Group Croissance (Mai - Octobre 2018)

Contrôle qualité et validation des données

- Contrôle de la qualité / contrôles sur le terrain effectués par les membres du CP
- Pondération des données réalisée par FMT
- Pondération des données à partir des estimations de la population de 2018 produit par IHSI
- Calcul des indicateurs par FinMark Trust

FinScope Haiti 2018 – Répartition Géographique de la collecte de données



Contenu

1. Aperçu
- 2. Comprendre le Mode de Vie de la population**
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

Comprendre le mode de vie de la population:

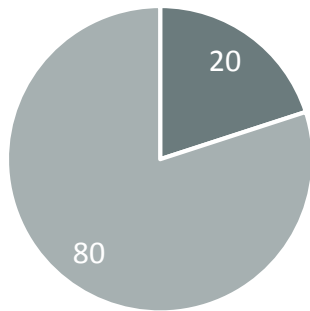
Données Démographiques

Total de la population adulte (15 ans et plus)
7,67 millions



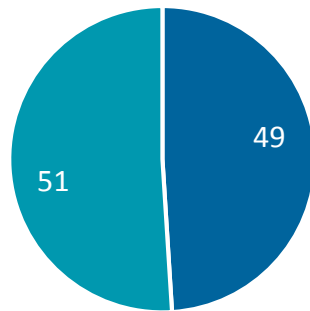
- 20% résident en milieu rurale
- 55% âgés entre 15 et 34 ans
- 47% ont reçu un enseignement primaire ou moins
- 51% sont des femmes

Localité (%)



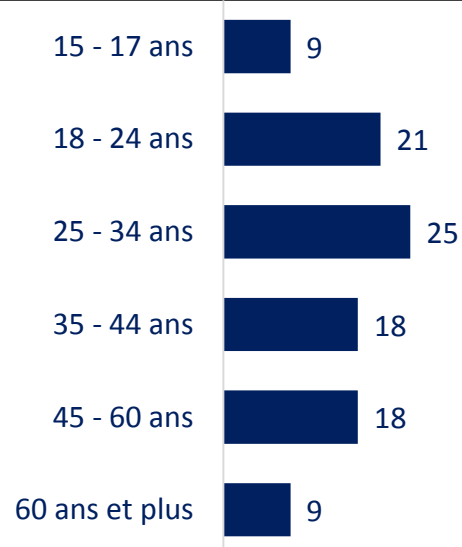
■ Rural ■ Urbain

Genre (%)

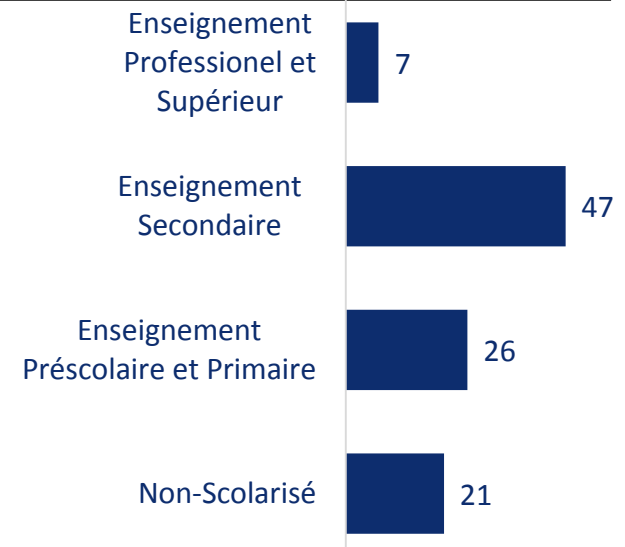


■ Homme ■ Femme

Moyenne d'âge (%)



Niveau d'éducation le plus élevé (%)

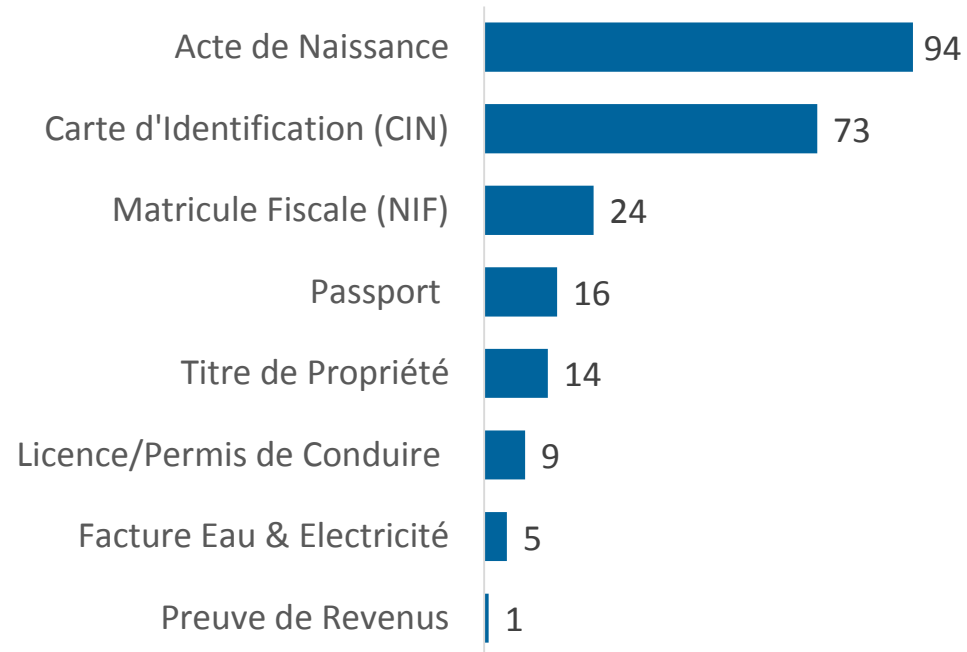


Comprendre le mode de vie de la population: Accès à la documentation et au logement

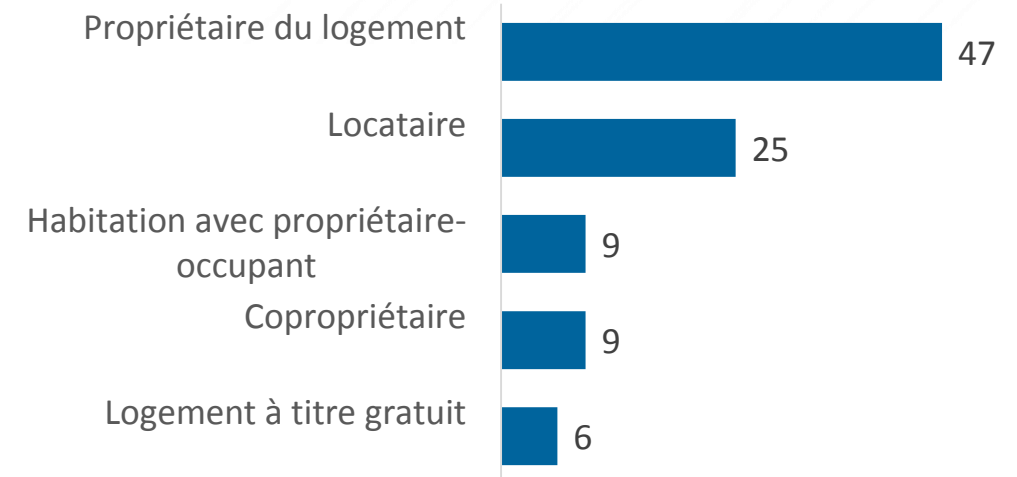


2018

Accès à la documentation



Statut d'occupation des logements



L'accès à la documentation donne une indication sur la capacité à fournir des preuves justificatives requises pour accéder aux services financiers, y compris l'utilisation de la propriété comme garantie

Comprendre le mode de vie de la population: Accès aux services de base (Source principale)



2018



Ménages ayant accès à l'eau

Eau collective par canalisation :	19%
Source non protégée:	15%
Détaillant d'eau portable:	10%
Eau portable individuelle (DINEPA):	9%
Forage/Puits avec pompe:	9%
Citerne/Réservoir d'eau:	8%

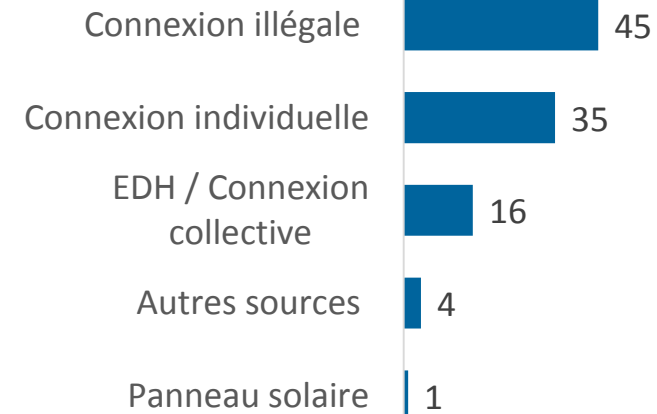
Ménages ayant accès aux installations sanitaires

Utilisation de latrine:	54%
Installation d'une fosse septique:	17%
Pas de toilettes / brousse / champs:	16%
Latrines à fosse sans dalle / Trou ouvert:	4%



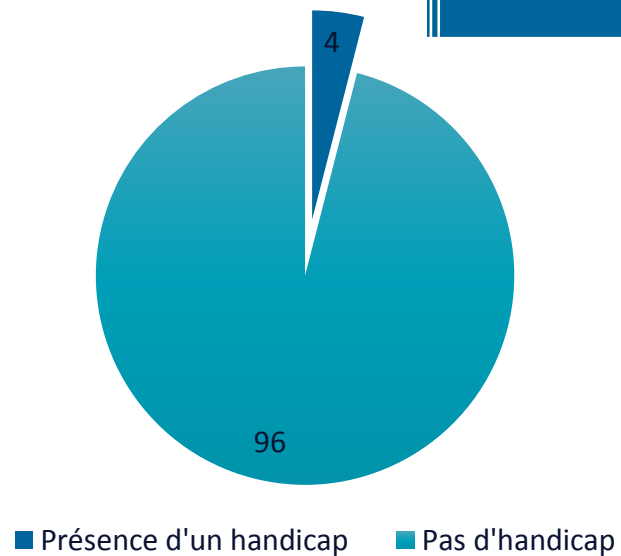
Ménages ayant une source d'énergie

Total: 40%

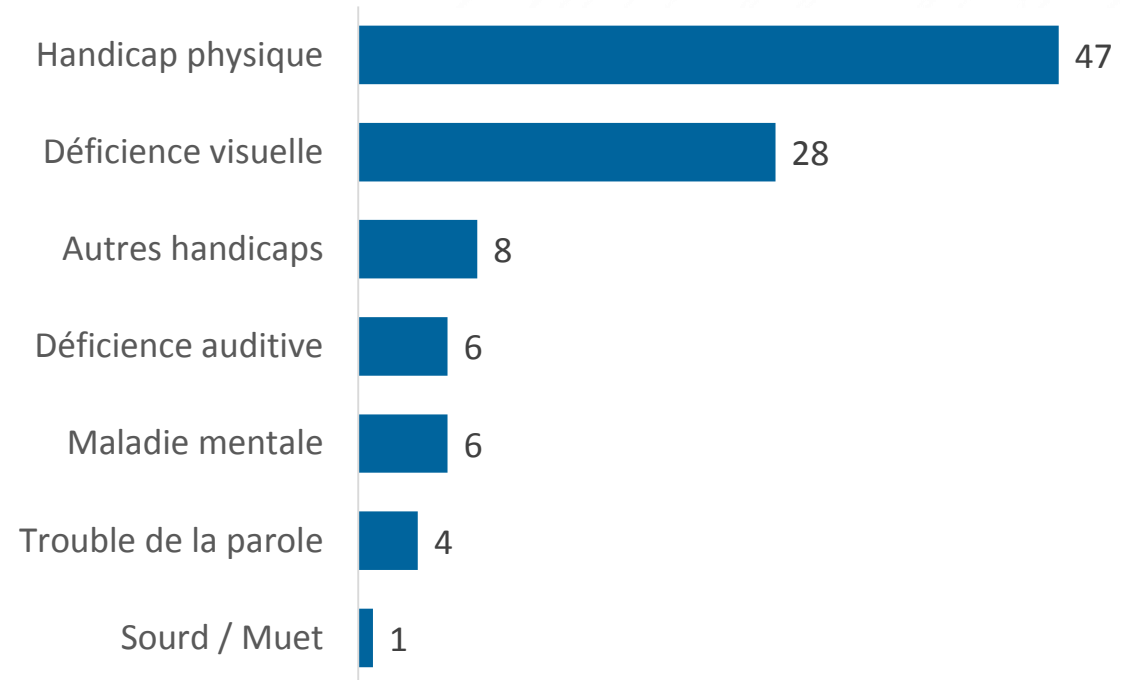


Comprendre le mode de vie de la population: Démographie - Handicap

Présence d'un handicap (%)

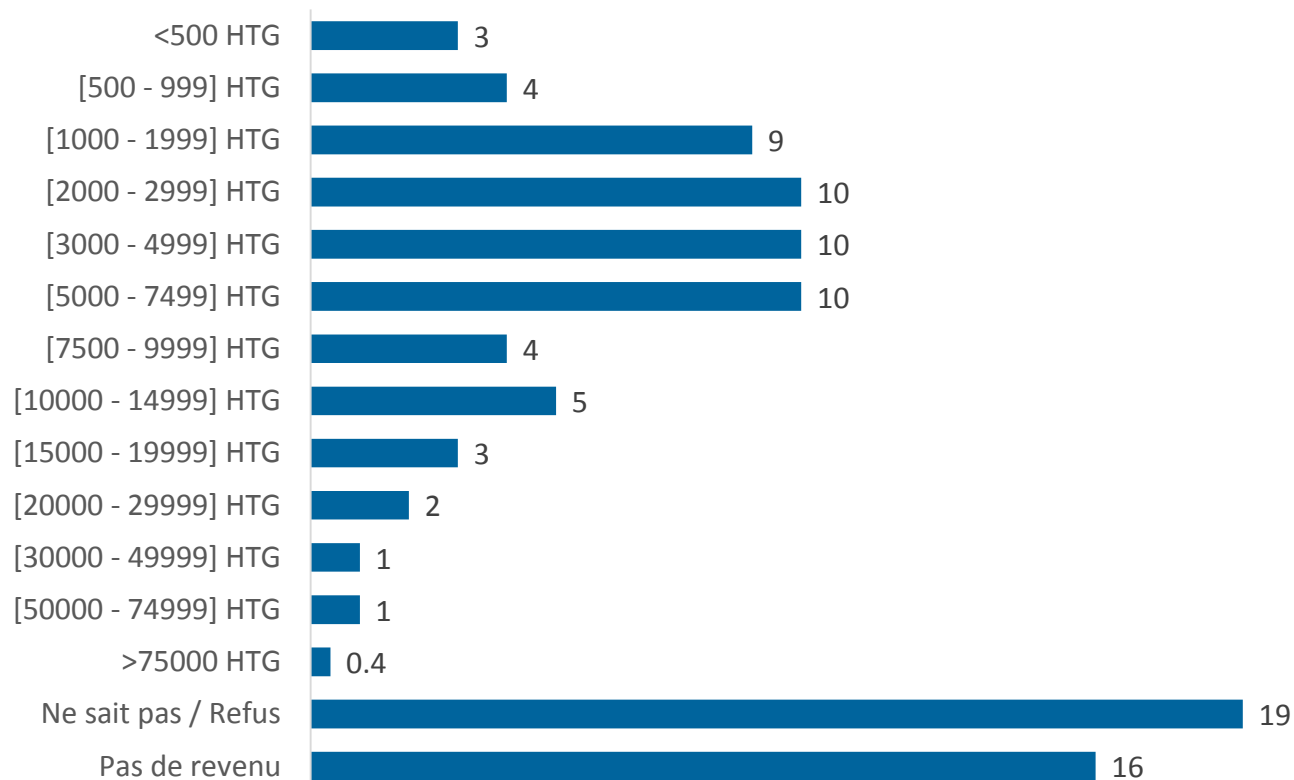


Type d'handicap

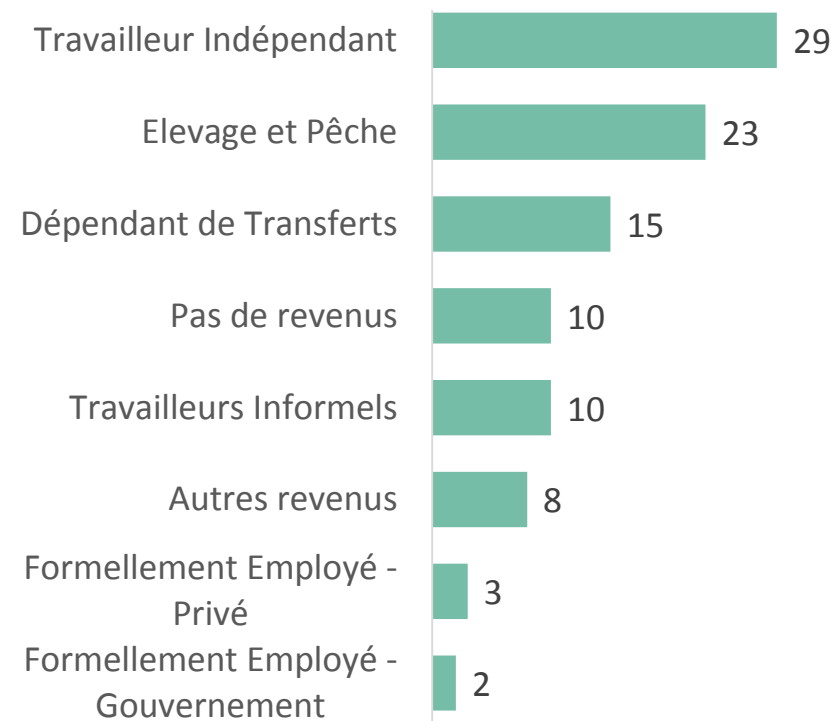


Comprendre le mode de vie de la population: Source de revenu

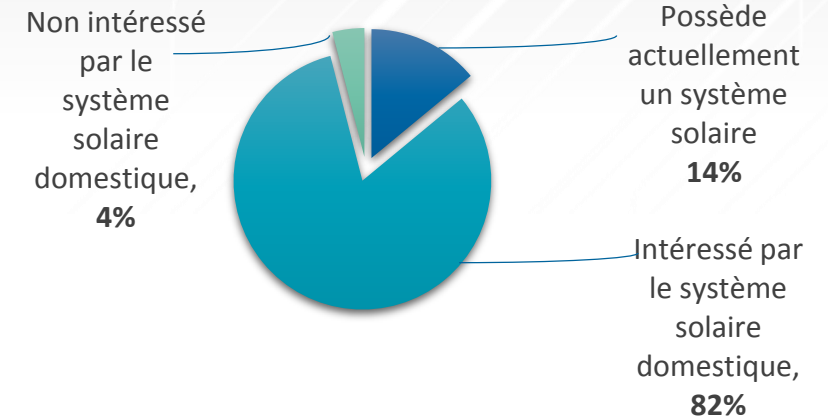
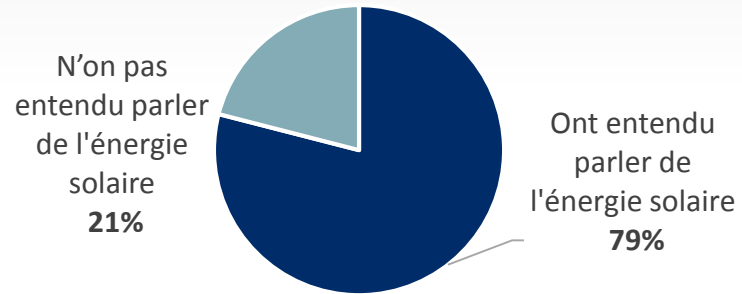
Tranche de revenu (Revenu mensuel personnel)



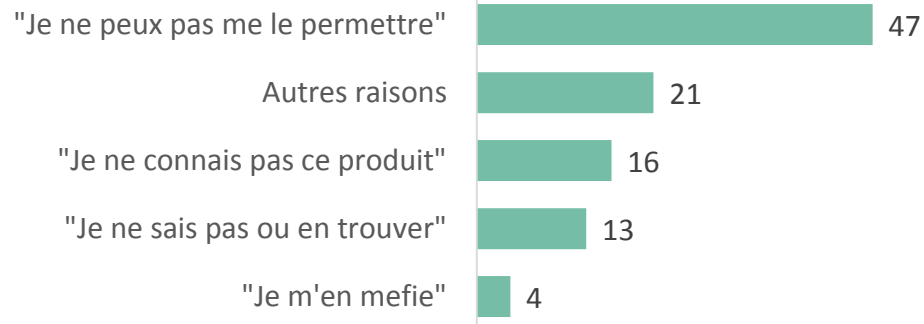
Principale source de revenu



Comprendre les modes de vie de la population: Systèmes d'énergie solaire domestiques

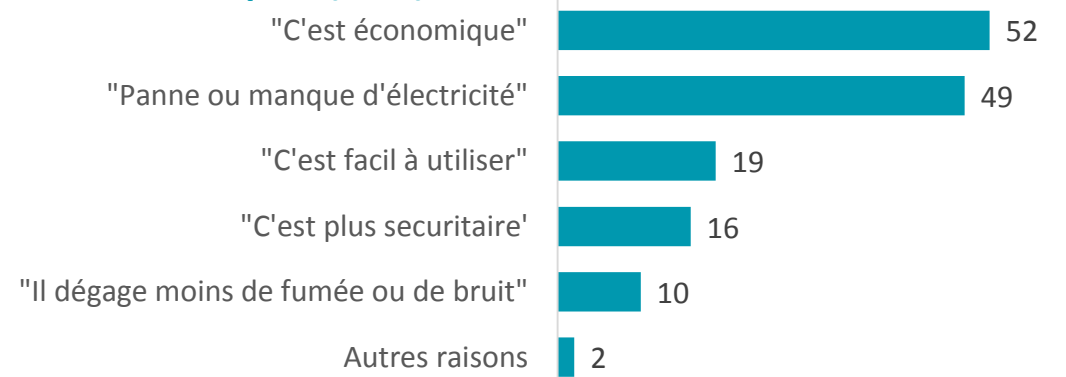


Raisons du non-intérêt pour les systèmes solaires domestiques (4%)

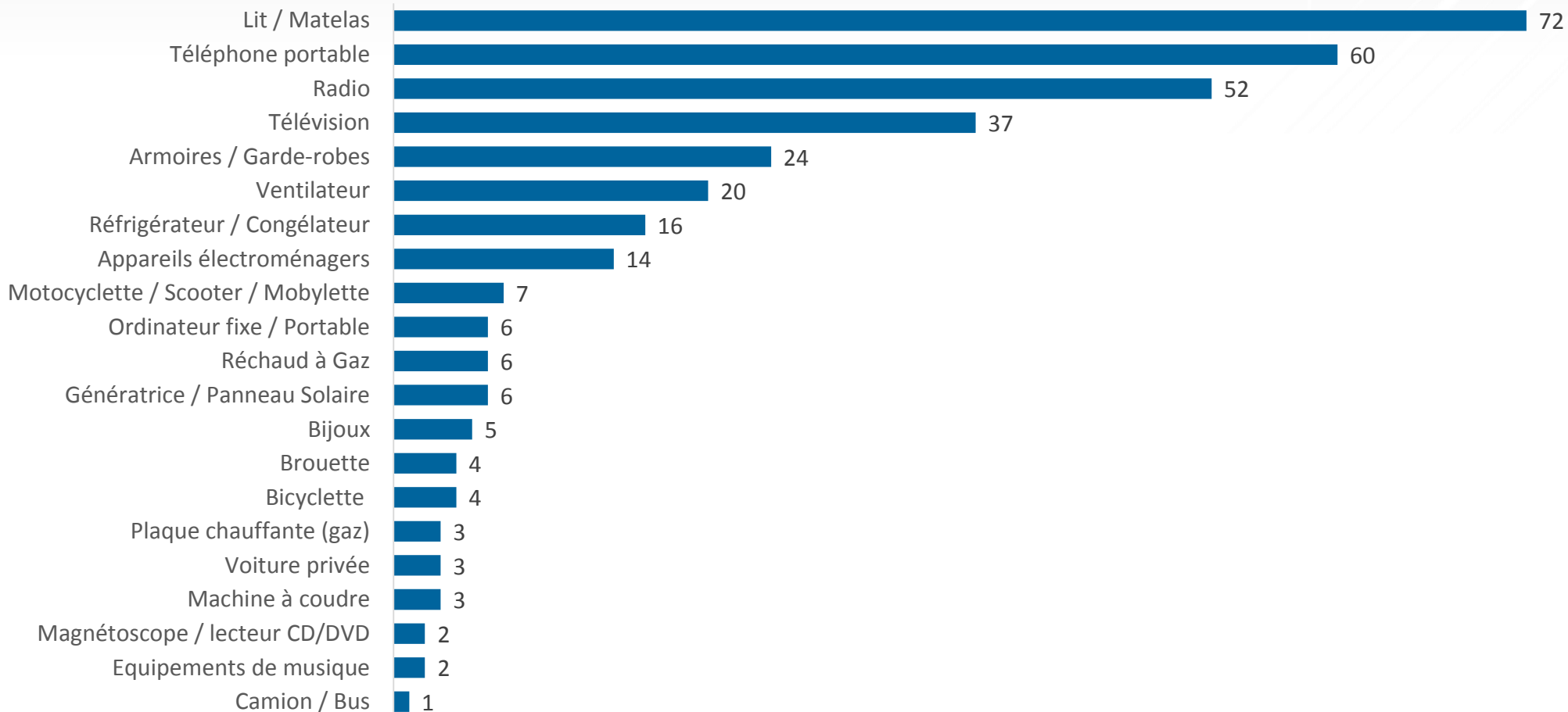


Il existe un réel potentiel pour l'énergie renouvelable en Haïti. 82% des adultes ont manifesté un intérêt pour l'énergie propre chez eux

Raisons de l'intérêt pour les systèmes solaires domestiques (82%)



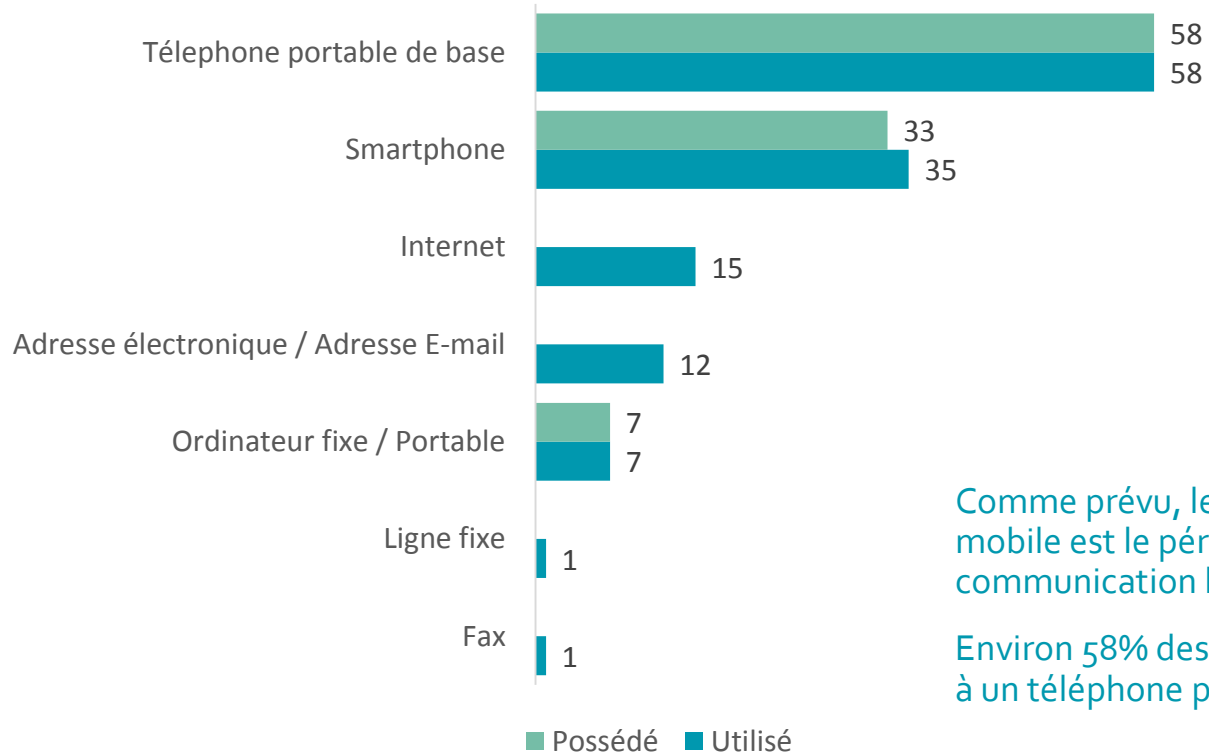
Comprendre le mode de vie de la population: Propriété d'actifs - particuliers



Le lit est l'actif le plus possédé d'un ménage

Environ 60% des ménages ont accès à un téléphone portable

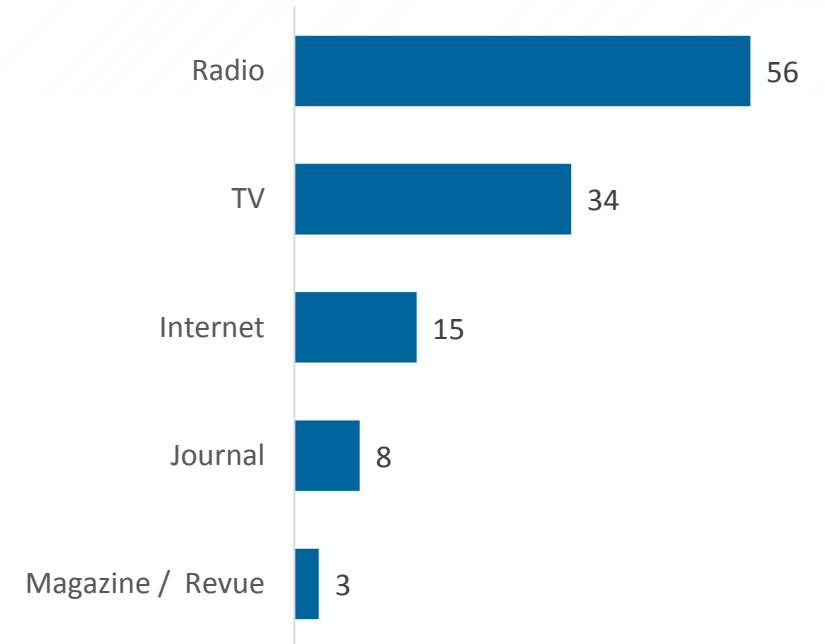
Comprendre le mode de vie de la population: Outils / canaux de communication



Comme prévu, le téléphone mobile est le périphérique de communication le plus utilisé

Environ 58% des adultes ont accès à un téléphone portable

Les médias les plus lus, regardés, écoutés, au cours des 30 derniers jours



Comprendre le mode de vie de la population: Proximité des services financiers

(NB: Nombre de minutes en moyenne pour atteindre un point d'accès)

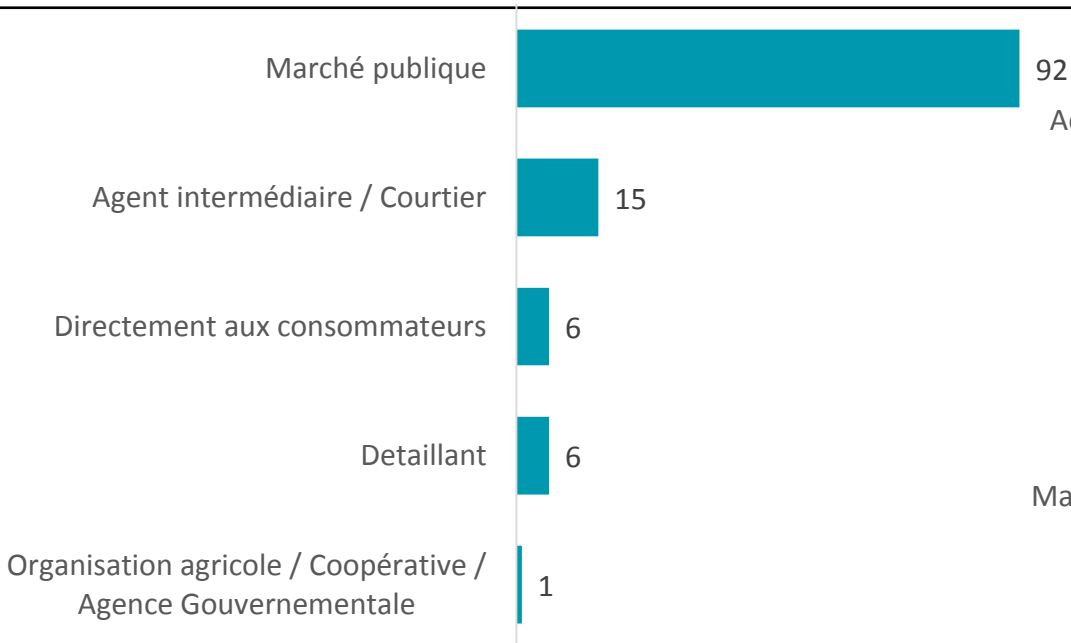
	Coopérative de crédit	Mutuelle de Solidarité	Marché Publique	Agent d'argent mobile	Centre de santé	Agence bancaire	Institution de Microfinance (IMF)	Point de paiement de facture
Rural	109	66	63	108	75	99	102	65
Urbain	36	36	25	35	30	34	43	21

Ce tableau indique la proximité des services financiers par rapport à la population

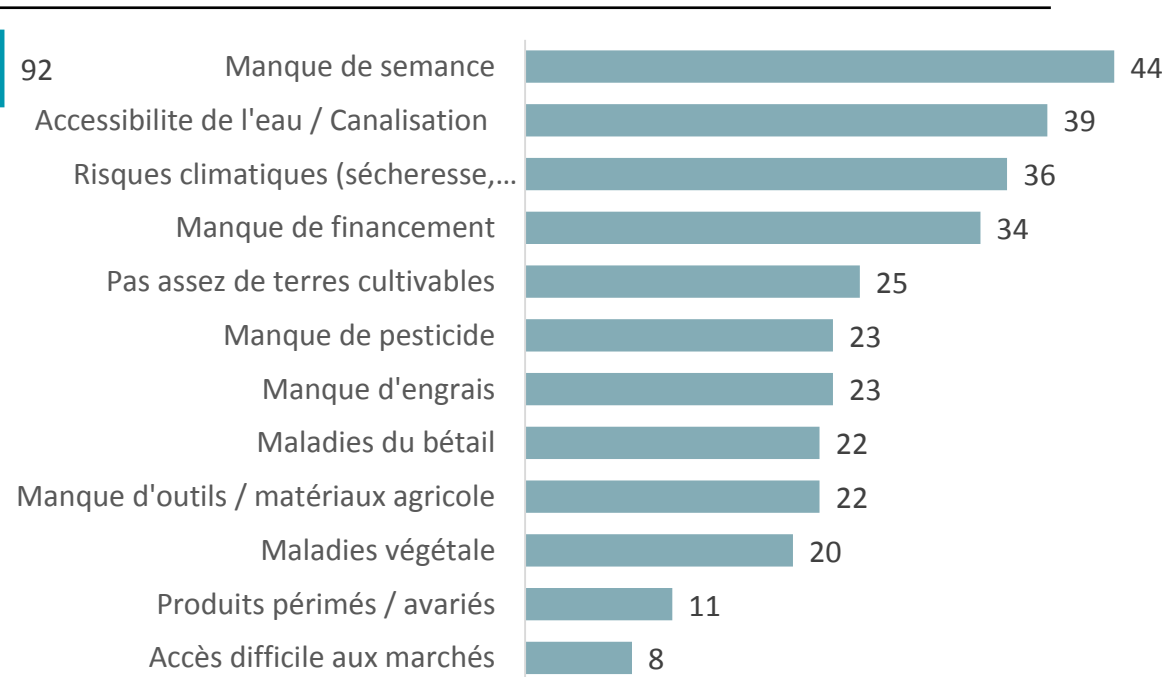
Comprendre le mode de vie de la population: Revenus / Moyens de subsistance

- 36% des adultes vivent dans des ménages impliqués dans l'agriculture
 - Répartition par département: Grand Anse (75%), Nippes (64%), Sud (61%), Centre (54%)
- Environ 20% de ces ménages pratiquent l'agriculture de subsistance et 80% consomment et vendent à la fois leur produits

Commercialisation des produits



Contraintes agricoles



Résumé

- Profil de la population:
 - La plupart des adultes résident dans des zones urbaines
 - Environ un adulte sur deux, ayant fréquenté un établissement scolaire, a complété des études secondaires ou plus
- Accès à la documentation
 - La majorité des adultes ont un acte de naissance comme document officiel
 - Peu de propriétaires de logement ont déclaré avoir un titre de propriété légal
- Accès aux commodités et services de base
 - Un adulte sur cinq a accès à de l'eau par canalisation
 - Près de la moitié des adultes sont connectés de manière illégale à l'électricité
- Les agriculteurs vendent principalement sur le marché
 - Les contraintes agricole sont principalement liées au manque de semence et à l'accessibilité de l'eau
- La plupart des adultes tirent leur gagne-pain comme « travailleurs indépendants ». Cela constitue leur principale source de revenus

Contenu

1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
- 3. Capacité Financière**
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

Dimensions de la capacité financière

Gestion Financière

Garder une trace: met l'accent sur la capacité d'un individu à suivre sa situation financière.

- Comment les individus budgétisent/dépensent leur argent? Gardent une historique de leurs dépenses?

Planification

Joindre les deux bouts: met l'accent sur la capacité d'un individu remplir ses obligations financières. Il examine la capacité de gestion financière mensuel des individus, tout en couvrant les éléments essentiels et les engagements financiers.

- A quelle fréquence que les individus se trouvent a court d'argent?
- Est-il facile / difficile de respecter les engagements financiers?

Choix et utilisation de produit

Traite de l'état de préparation d'un individu aux événements ou risques futurs (prévus ou non).

- Événements inattendus - mécanismes d'adaptation
- Événements prévus - planification pour y faire face
- Stratégies pour une bonne planification de la retraite

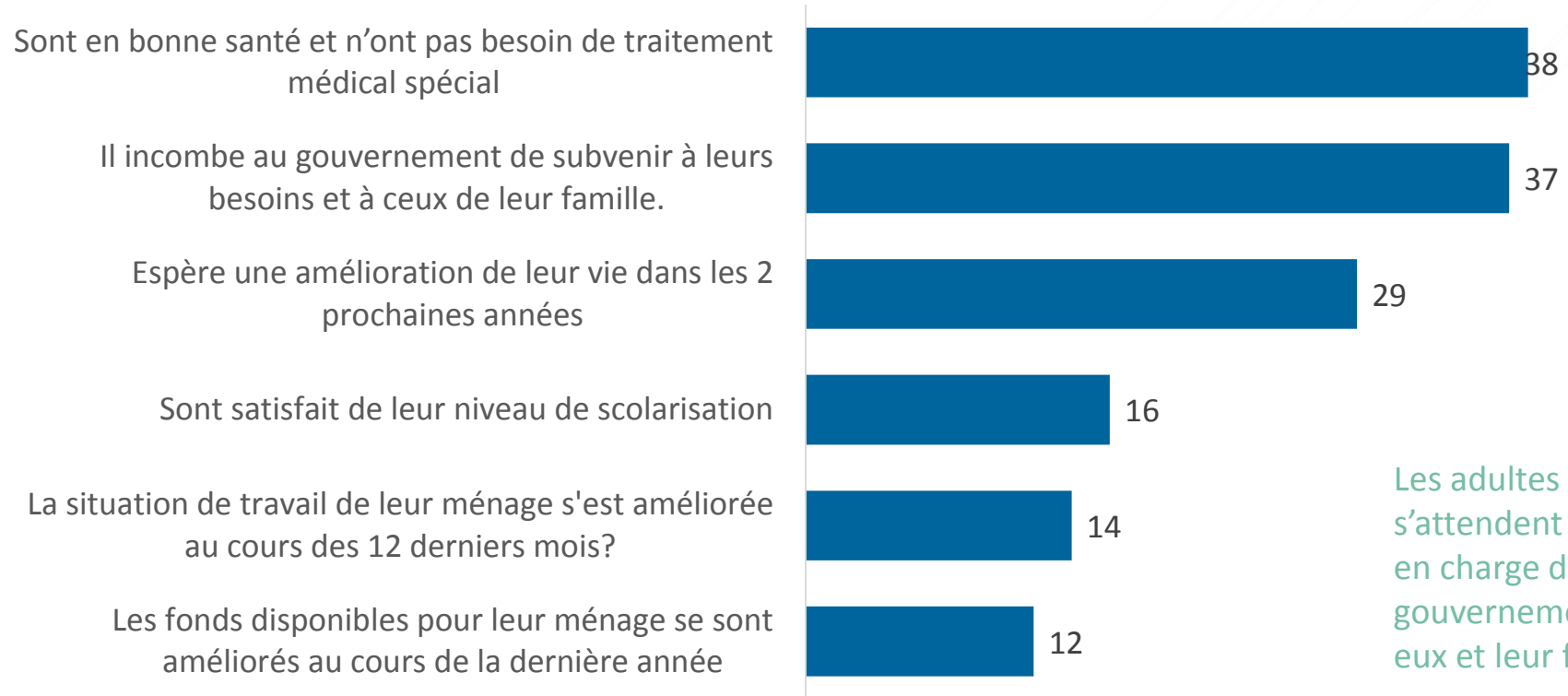
Accès à l'information

Comprend comment les individus font choix des produits ou des mécanismes leur permettant d'atteindre leurs objectifs financiers.

- Quels facteurs sont pris en compte lors de la sélection d'une institution financière d'un produit financiers spécifique?

Capacité Financière:

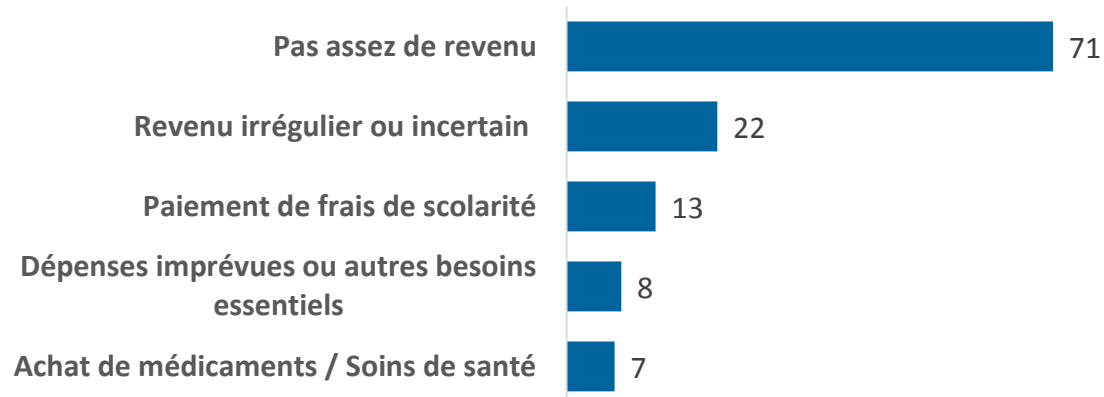
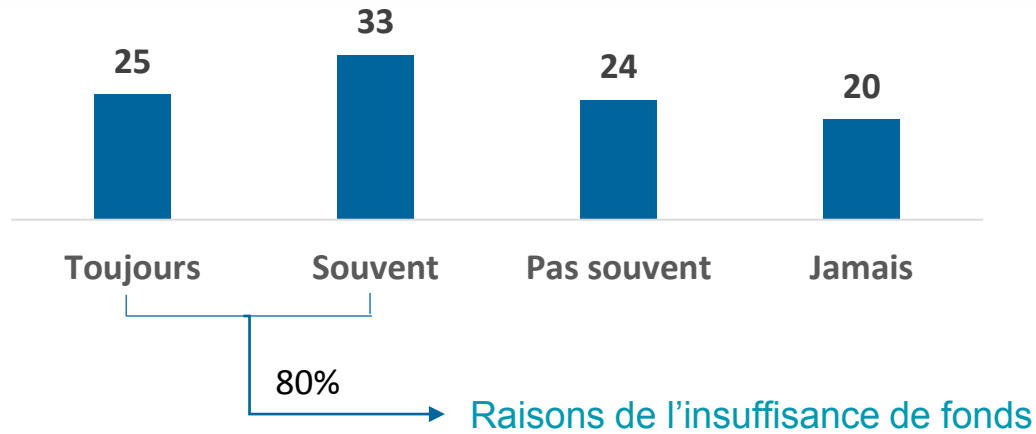
Perception de la vie – % de la population adulte en accord avec la déclaration



Les adultes haïtiens s'attendent d'une prise en charge du gouvernement envers eux et leur famille

Capacité Financière: Gestion de l'argent

Planification et suivi – Combien de fois êtes-vous à court d'argent pour acheter des produits de première nécessité?



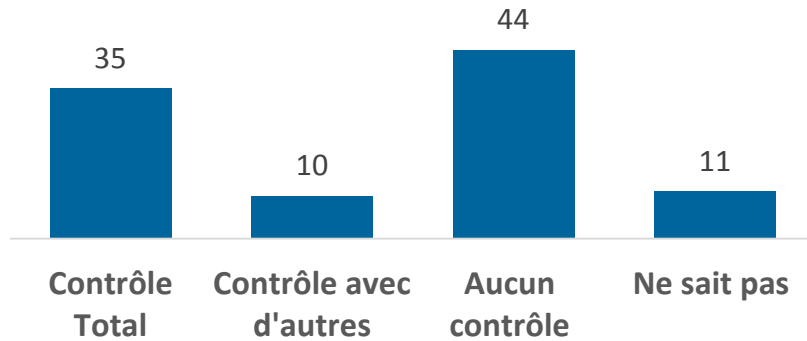
Comment faites-vous face aux obligations financières en cas de difficultés?



Capacité Financière :

Gestion d'argent et Recherche de conseils financiers

Avez-vous le contrôle de vos dépenses?



Où allez-vous habituellement pour obtenir des conseils financiers?



Capacité financière :

Accès aux informations financières

- Environ 53% des adultes estiment avoir besoin de plus d'informations sur leurs finances personnelles

Éducation financière souhaitée



Contenu

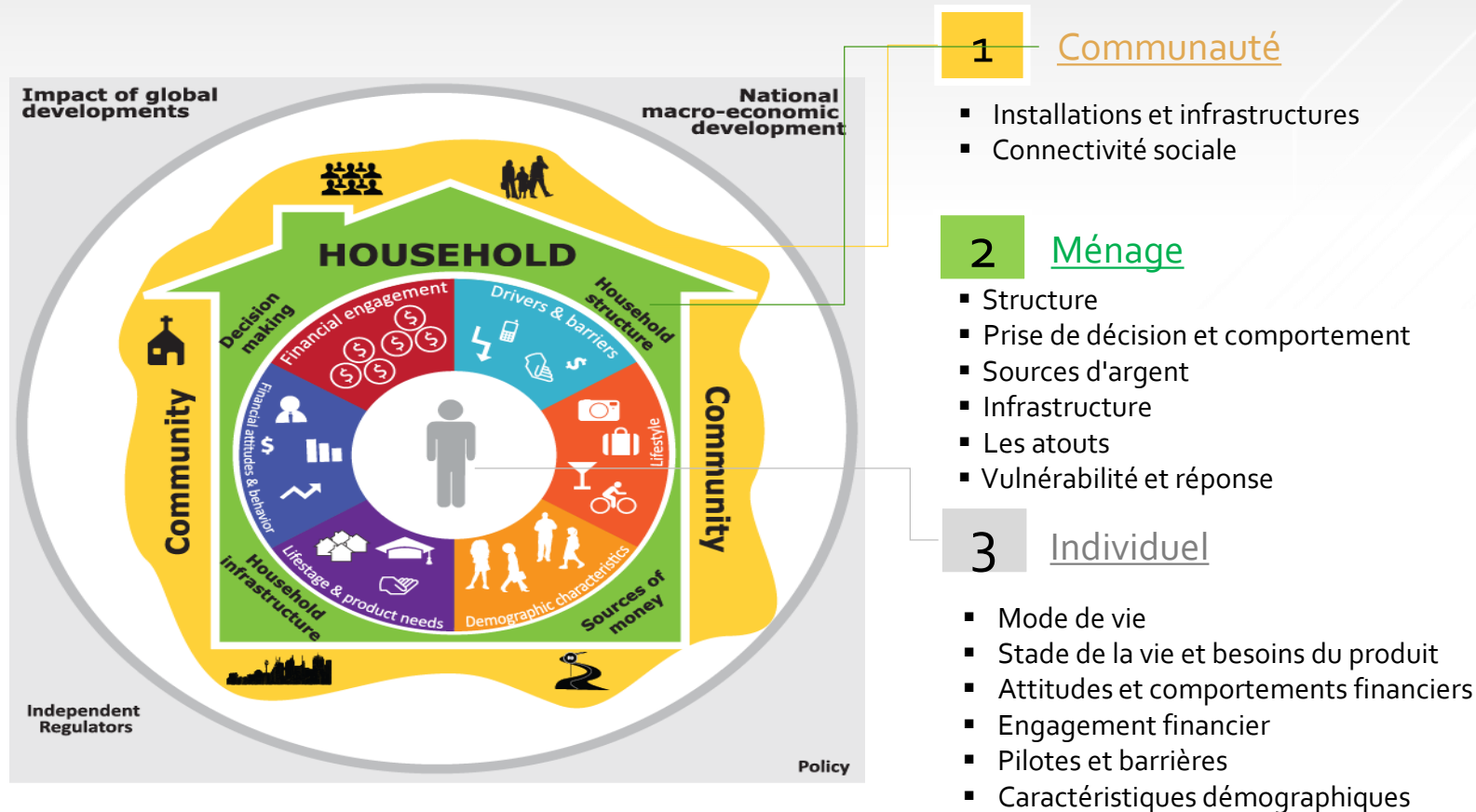
1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
- 4. Bilan de l'Inclusion Financière**
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

Cadre Analytique - Aperçu

<p>Les déterminants de l'inclusion financière</p>	<p>Comprendre le mode de vie des individus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Qui sont-ils (âge, sexe, répartition géographique)? Que possèdent-ils (éducation, logement, infrastructure)? Quelle utilisation font-ils de leur possession (activités génératrices de revenus, rôle de l'argent, stratégies d'adaptation)?
<p>Dimensions de l'inclusion financière en 2018</p>	<p>Accessibilité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La mesure dans laquelle les individus peuvent avoir accès à un produit / service financier, en termes de: <ul style="list-style-type: none"> – Obstacles réglementaires / spécifiés par le fournisseur / critères d'éligibilité, par ex. Documentation – Facteurs environnementaux, par exemple accès aux infrastructures, proximité physique des banques, des agents, etc. – Facteurs liés à la demande tels que la sensibilisation, les niveaux de confiance, la capacité financière
	<p>Adoption et absorption</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La mesure dans laquelle les individus disposent actuellement de produits / services financiers formels et / ou informels (y compris les services bancaires, l'épargne et les investissements, les emprunts et crédits, l'assurance et la gestion des risques, les envois de fonds, l'argent mobile)
	<p>Utilisation et choix*</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La mesure dans laquelle les offres sont alignées par rapport aux caractéristiques et besoins du marché cible (principalement en explorant les modèles d'utilisation en termes de fréquence d'utilisation)*

Cadre adapté de Porteous D, 2010, Document de politique générale: Mesure de l'inclusion financière pour les régulateurs: conception et mise en œuvre d'enquêtes, Alliance pour l'inclusion financière

Cadre de Subsistance de FinMark Trust



1 Communauté

- Installations et infrastructures
- Connectivité sociale

2 Ménage

- Structure
- Prise de décision et comportement
- Sources d'argent
- Infrastructure
- Les atouts
- Vulnérabilité et réponse

3 Individuel

- Mode de vie
- Stade de la vie et besoins du produit
- Attitudes et comportements financiers
- Engagement financier
- Pilotes et barrières
- Caractéristiques démographiques

Les caractéristiques et les informations socio-économiques des individus, des ménages et des communautés en Haïti, incluant:

- Âge, sexe, répartition géographique, éducation, sources de revenu, revenu mensuel personnel, infrastructure, services, prise de décision, logement, agriculture, défis

Définition de l'Inclusion Financière

- **Banques**



Les banques sont des personnes morales dont l'occupation habituelle est de recevoir des fonds publics sous forme de dépôts ou d'autres fonds remboursables qu'elles utilisent pour leur propre compte dans des opérations d'escompte, de crédit ou transactions financières.

- **Banque à distance**



Le terme « Banque à Distance" (ADB) désigne toute prestation de services financiers en dehors des succursales traditionnelles, par l'intermédiaire d'agents utilisant les technologies de l'information et de la communication (TIC).

- **Fournisseur de services financiers informel**



Inclut toutes les institutions non réglementées telles que les églises, les groupes d'épargne informels, l'utilisation des membres de la communauté pour économiser, envoyer de l'argent, etc.

- **Coopératives financières**



Une CEC est une coopérative financière dont le but est l'intermédiation financière. Cette intermédiation financière consiste à recevoir des fonds de ses membres et leur donner de crédit.

- **Compagnie d'assurance**



Une compagnie d'assurance est une compagnie qui fournit des services d'assurance aux clients qui deviennent assurés. Les prestations d'assurance sont fournies par les entreprises.

Définition de l'Inclusion Financière

Total de la population adulte 15 ans et plus en Haïti

Financièrement Inclus

= avoir / utiliser des produits et / ou services financiers - formels et / ou informels

Financièrement exclu

= ne pas avoir / utiliser de produits et / ou services financiers - formels et / ou informels

Formellement servi

= avoir / utiliser des produits et / ou services financiers formels fournis par une institution financière réglementée (banque et / ou non bancaire)

Informellement servi

= avoir / utiliser des produits et / ou services financiers non réglementés



Bancarisé

= avoir / utiliser des produits / services financiers fournis par une banque réglementée par BRH

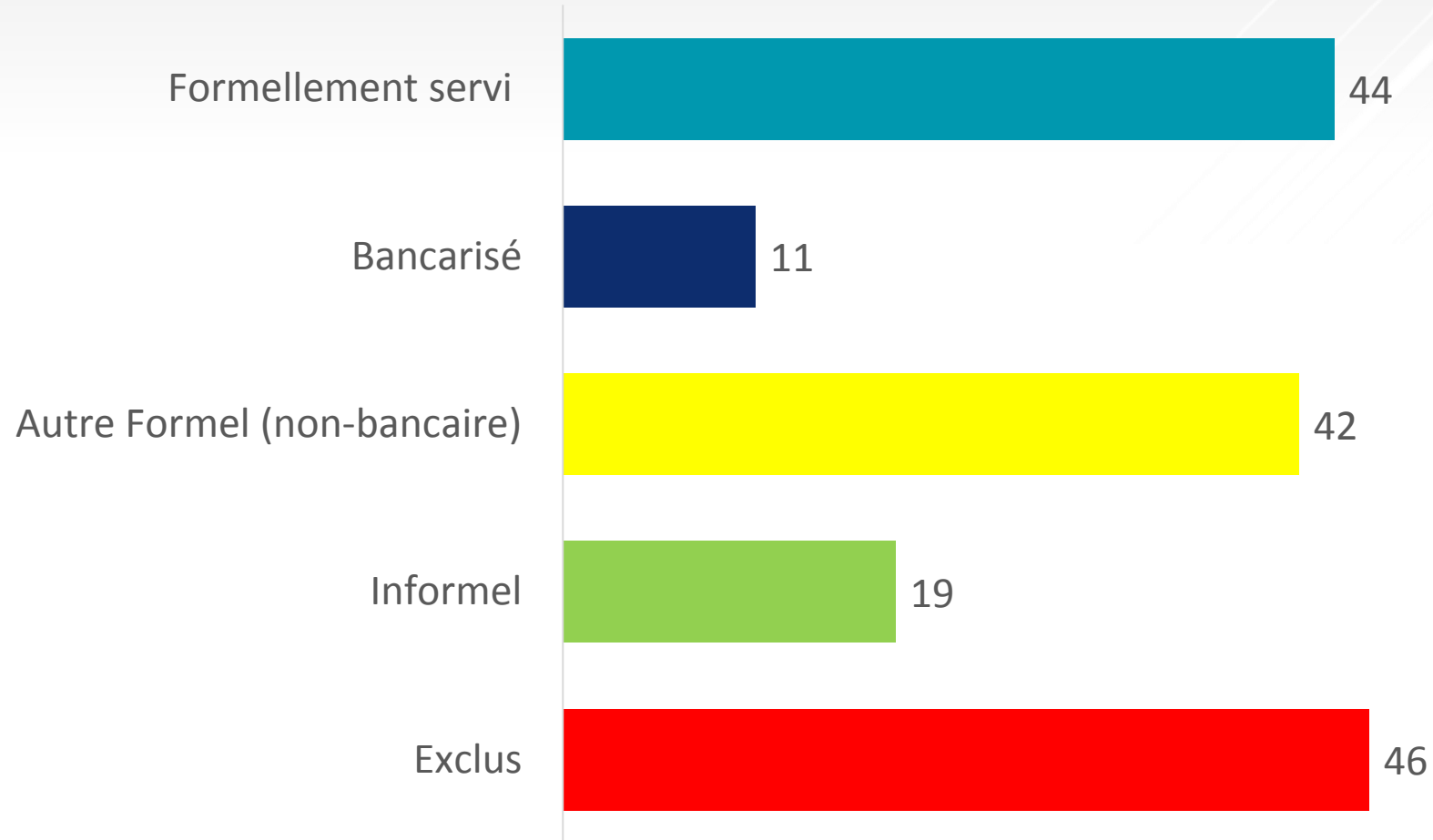


Servi par d'autres institutions financières formelles (non bancaires)

= avoir / utiliser des produits / services financiers fournis par des institutions financières non bancaires réglementées



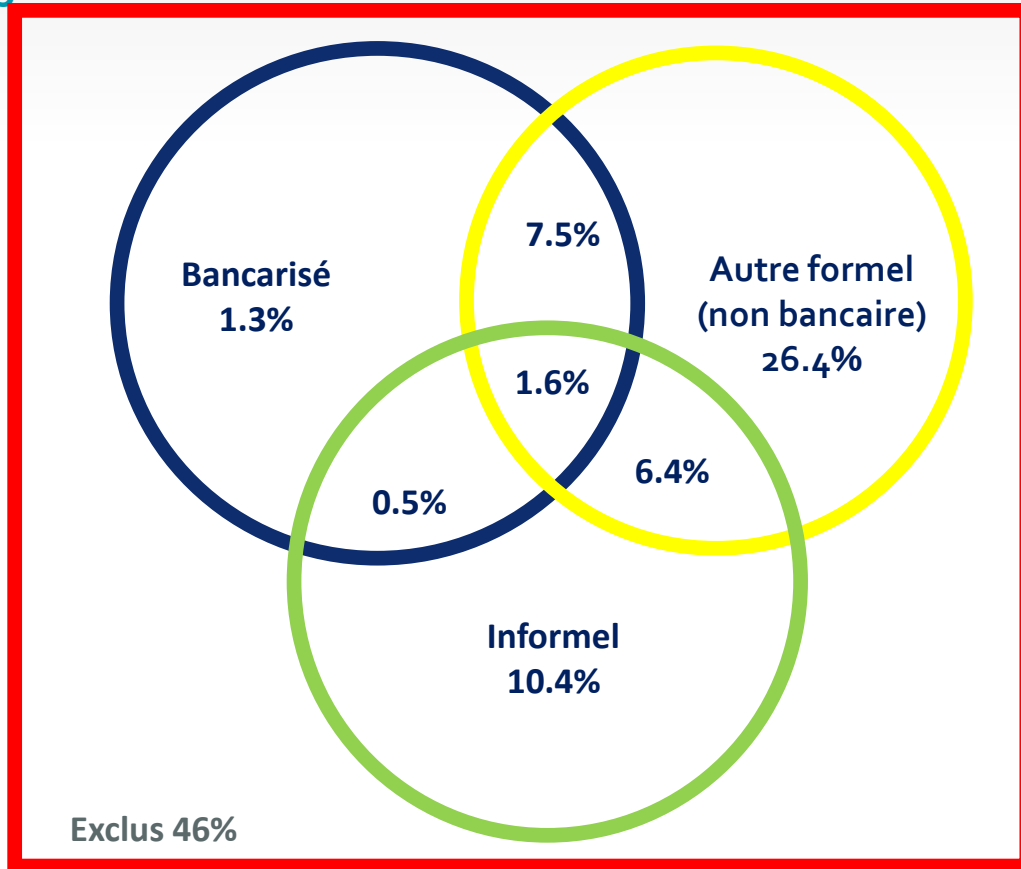
Inclusion Financière: Mise en Contexte



Si filtré par 18 et plus, la population bancarisée est de 11,5%

Chevauchements:

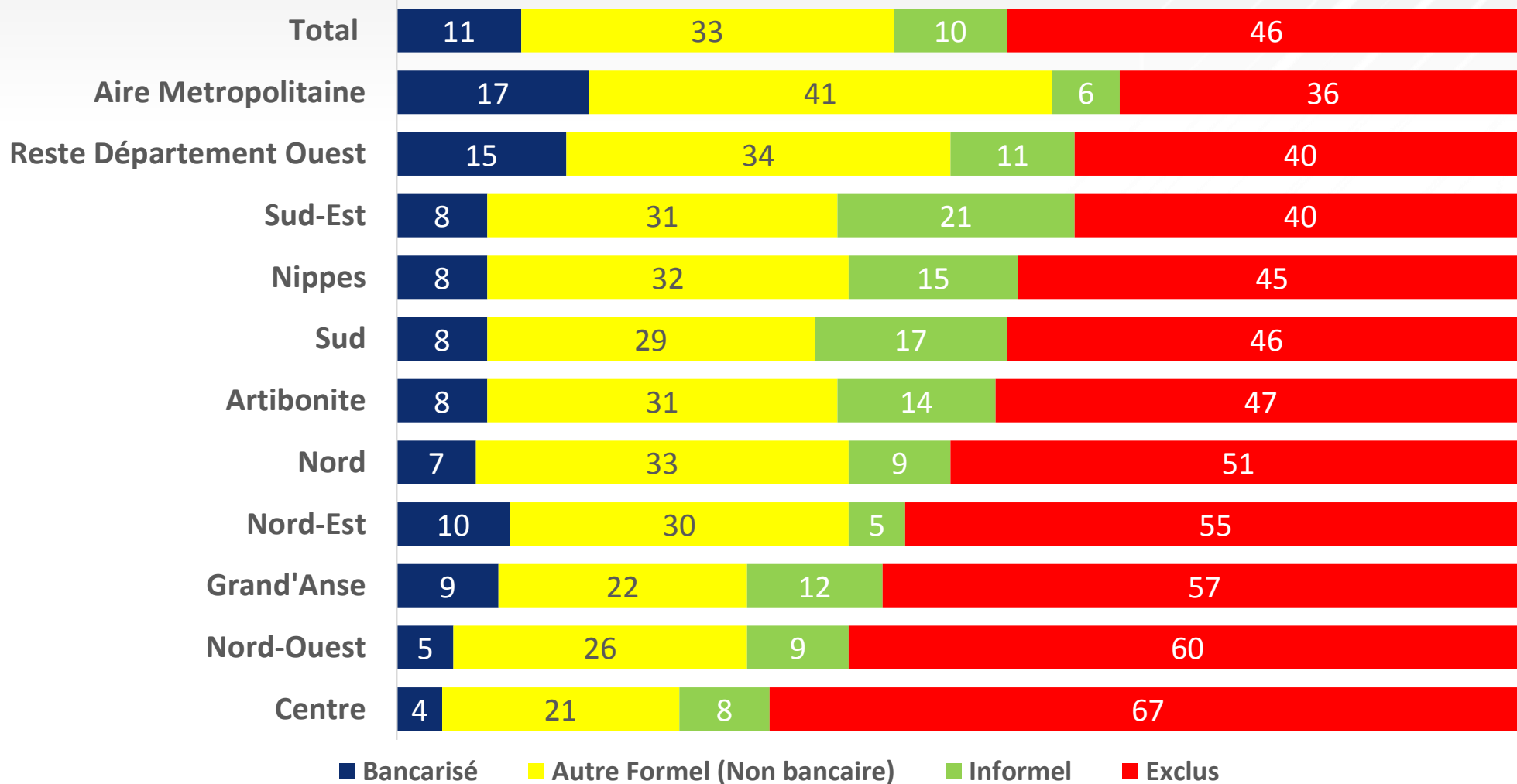
"Les consommateurs utilisent généralement une combinaison de produits et services financiers pour répondre à leurs besoins financiers"



- **1%** des adultes utilisent **exclusivement** des services bancaires, et **26%** utilisent **exclusivement** d'autres mécanismes formels
- **16%** 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
- **10%** de la population adulte s'appuie **uniquement** sur des mécanismes informels tels que des groupes d'épargne informels et des groupes de crédit pour économiser ou emprunter de l'argent ou pour couvrir des risques

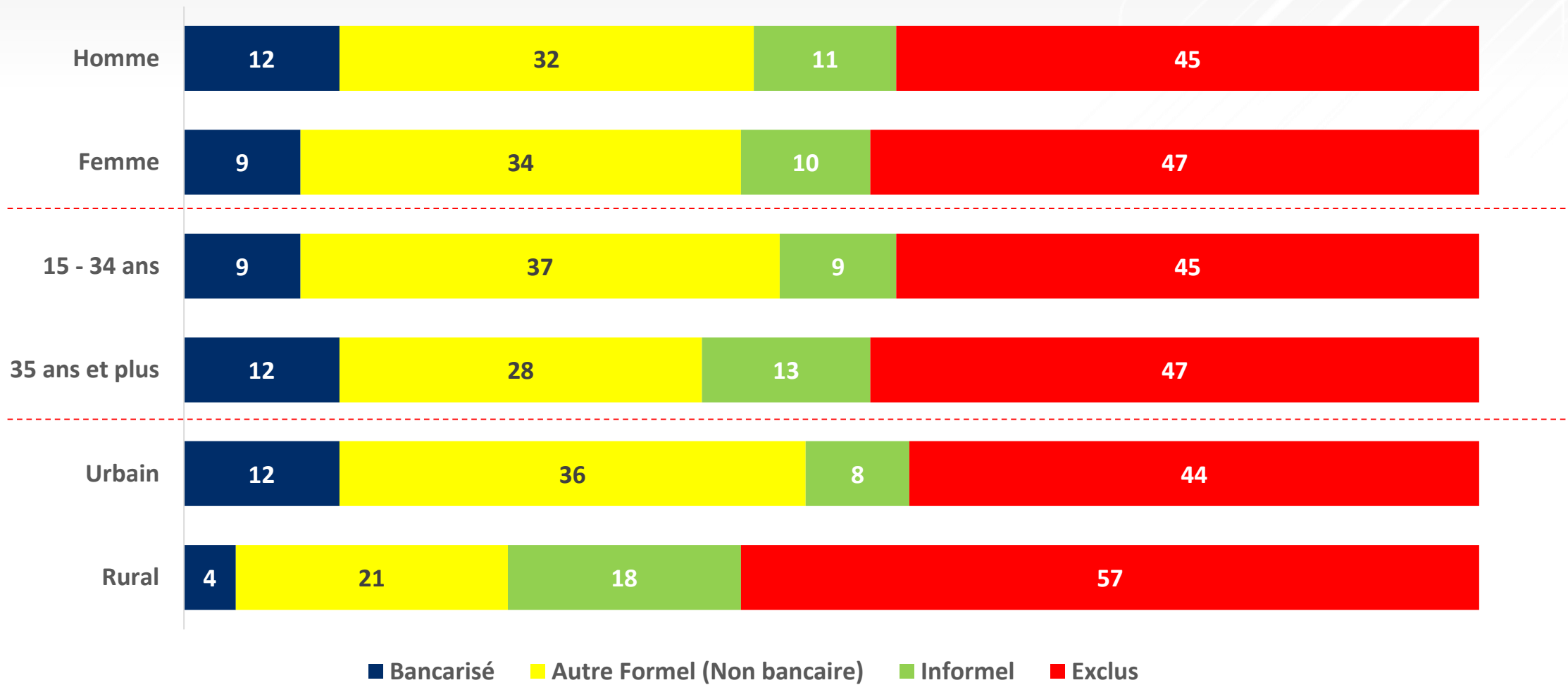
Remarque: En raison de l'arrondi des nombres «bancarisé» et «autres types (non bancaires)», la population «exclus» est de 46%

Inclusion financière: Volet d'accès financier en 2018

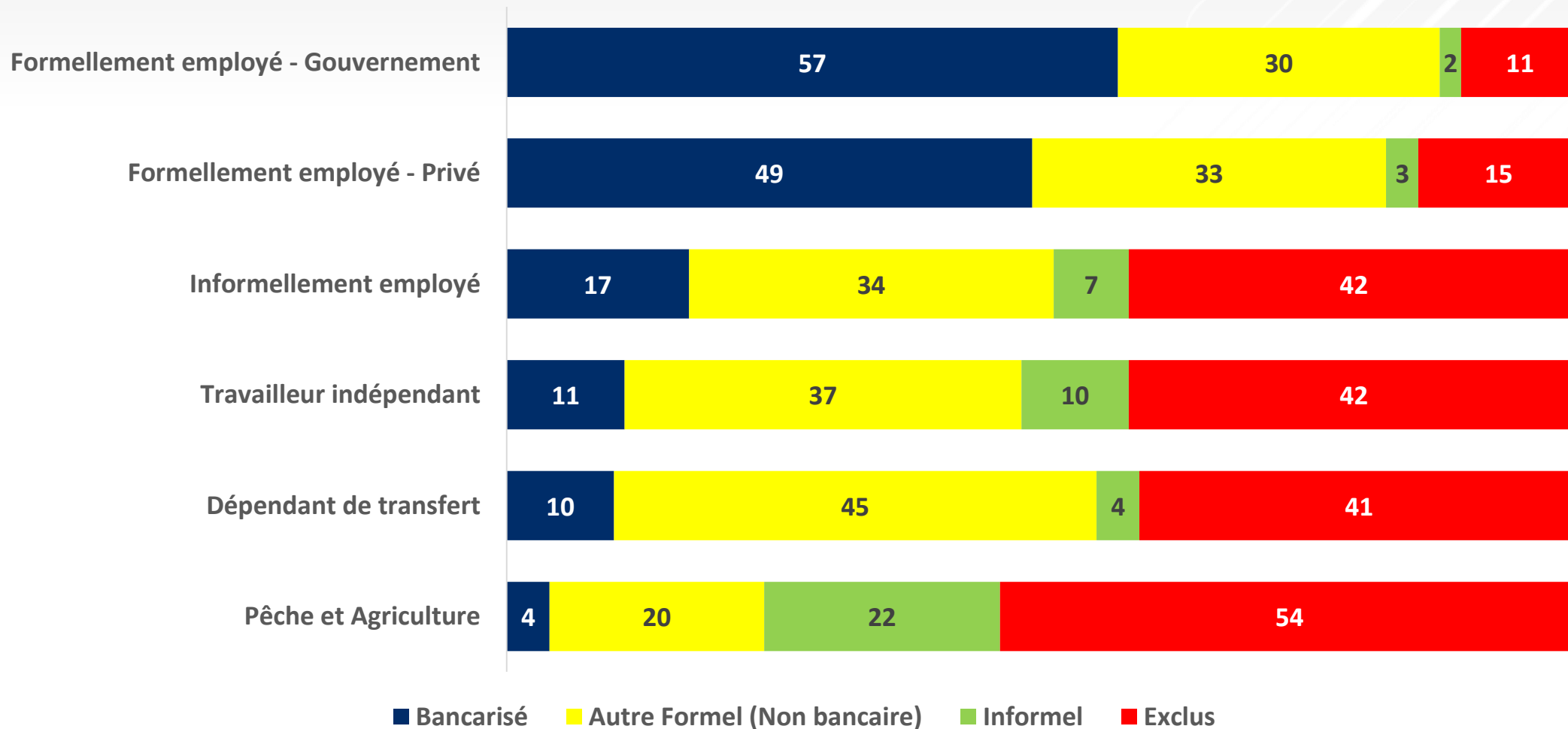


Inclusion financière :

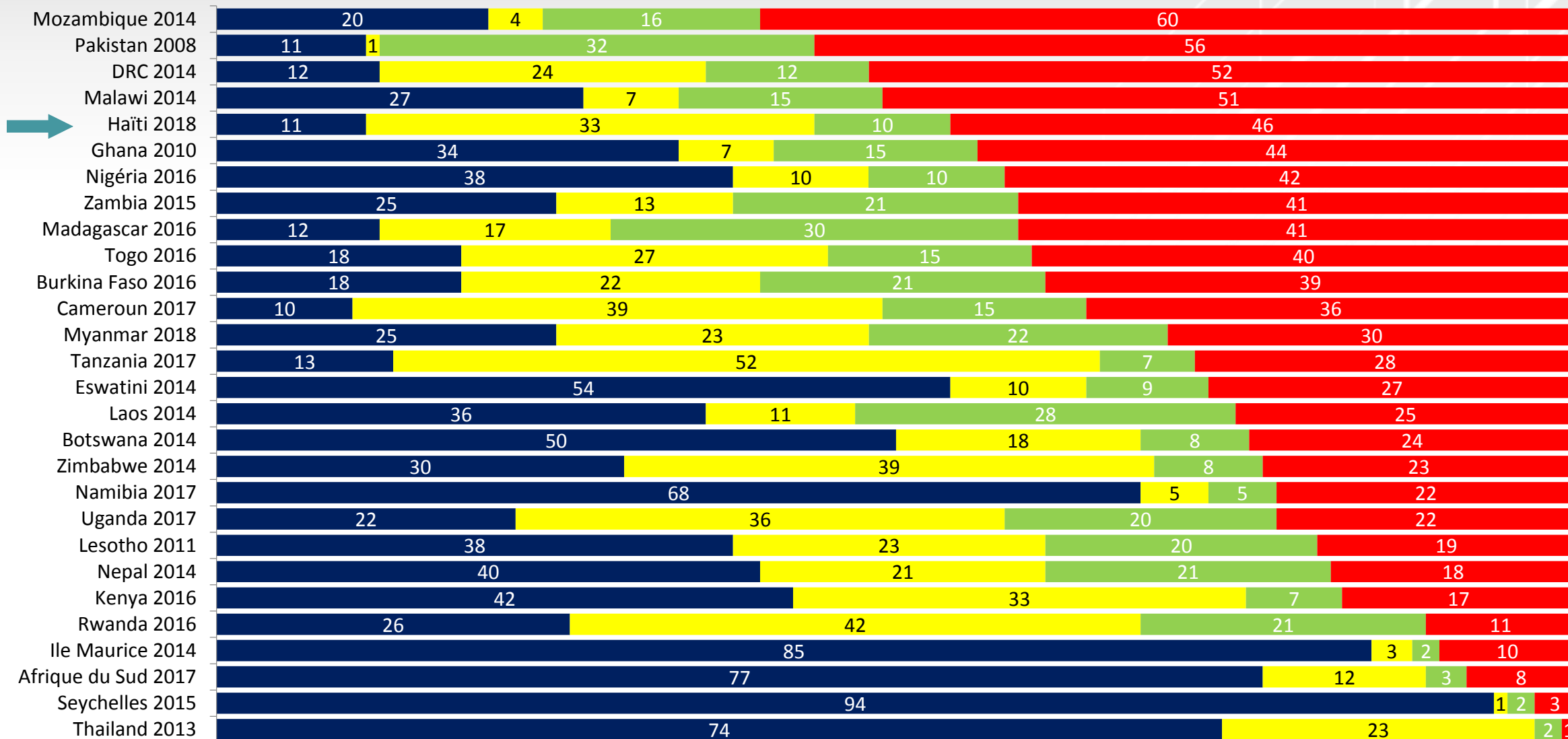
Volet d'accès financier en 2018



Inclusion financière : Volet d'accès financier en 2018



Inclusion financière (Volet d'accès des consommateurs)



■ Bancarisé ■ Autre formel (Non bancaire) ■ Informel ■ Exclus

Contenu

1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
- 5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance**
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

Services Bancaire:

Quels produits et services sont les moteurs des banques?



Environ 11% des adultes haïtiens ont un compte bancaire

Produits bancaires / utilisation (de ceux actuellement bancarisés)	%
Carte de débit / Carte ATM	23
Compte-Courant / Compte-Chèques	20
Livrets d'épargne / épargne à vue	20
Prêt commercial	3
Prêt personnel	2
Prêt à l'entreprise	1

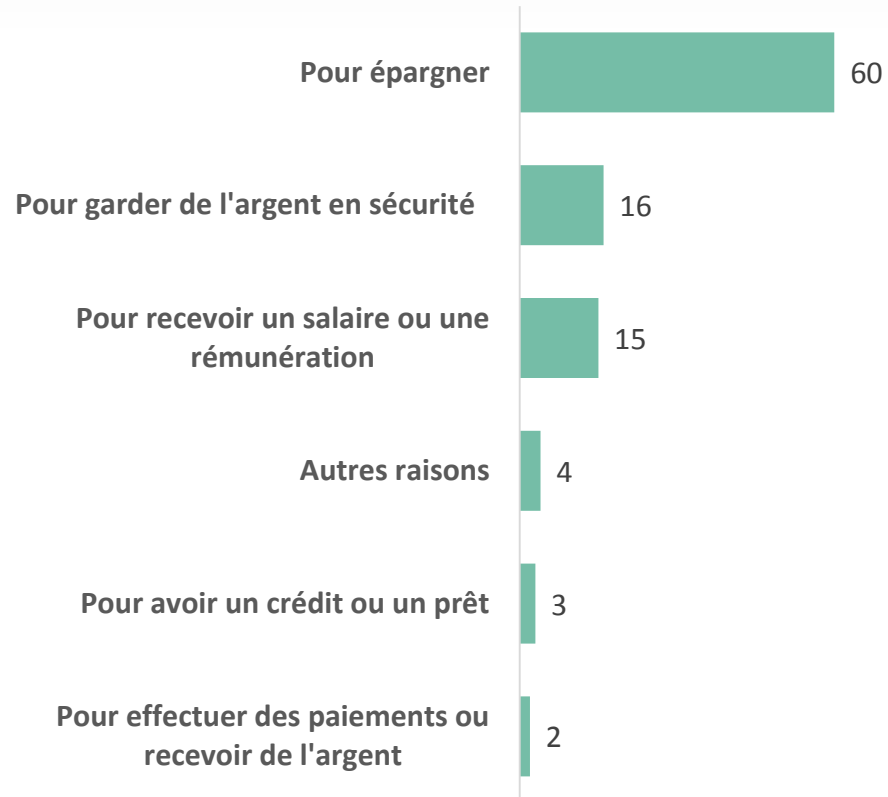
* D'autres produits non présentés dans ce tableau ont 1% ou moins

Banques:

Moteurs et barrières - Utilisation des produits et services bancaires

Moteurs

(11% des adultes sont bancarisés en 2018)



Barrières

(89% des adultes ne sont pas bancarisés en 2018)

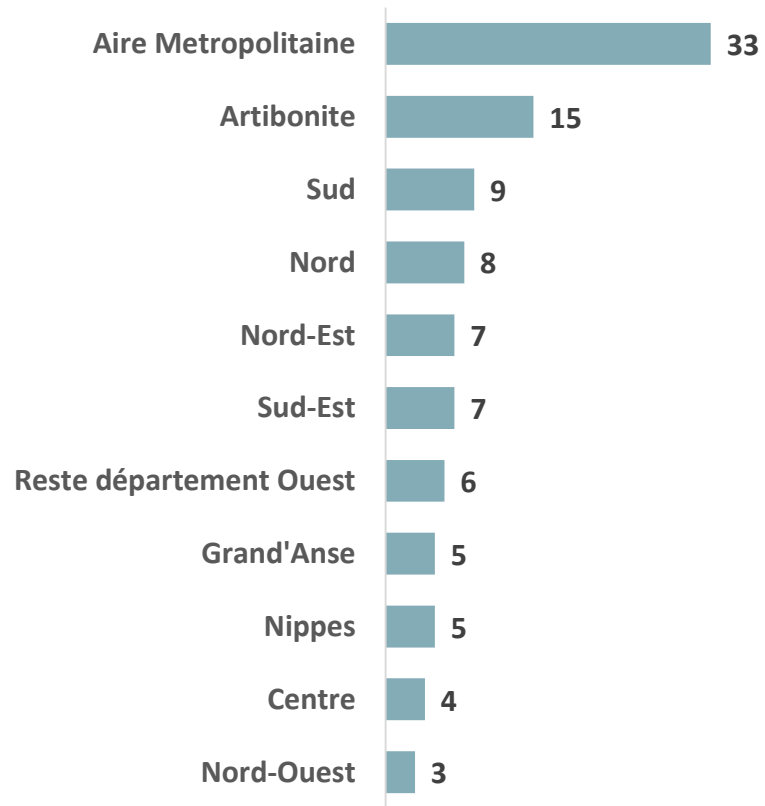


De plus, 86 354 (1,1%) adultes haïtiens utilisent le compte en banque d'une autre personne

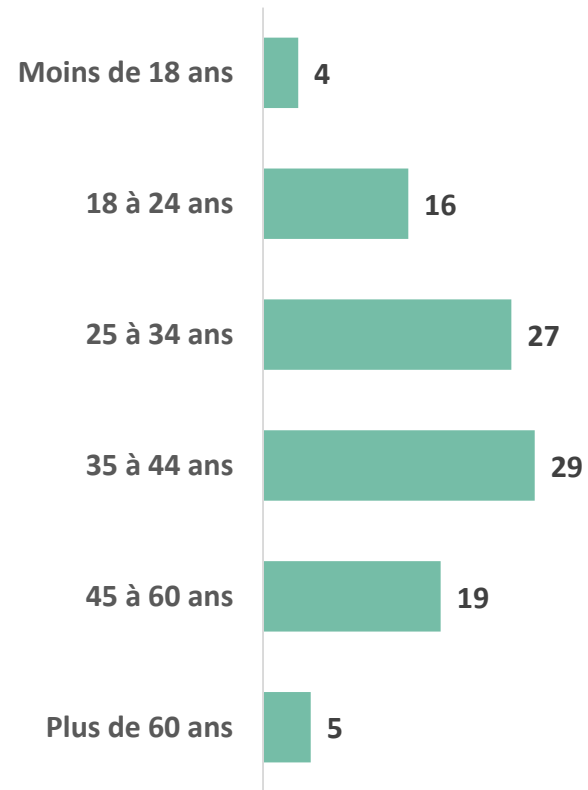
Utilisateurs des Institutions de Microfinance

- Environ 6% des adultes Haïtiens utilisent actuellement des institutions de microfinance

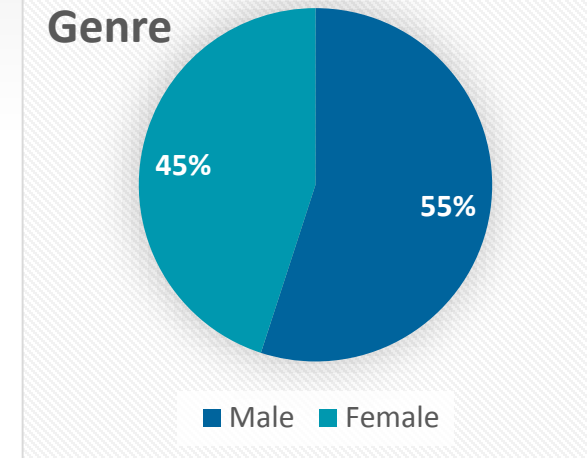
Régions



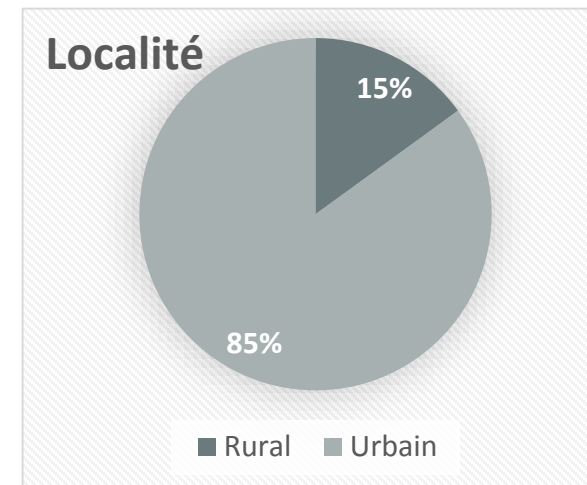
Âge



Genre



Localité

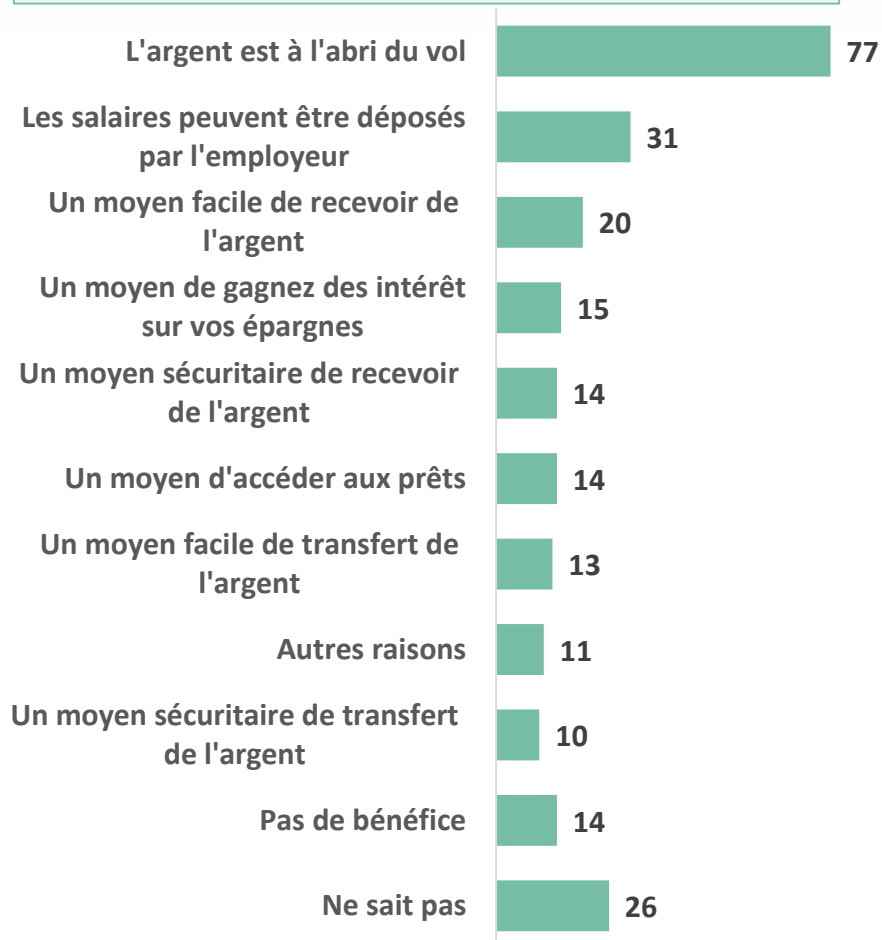


Institutions de Microfinance:

Moteurs et Barrières – Utilisation des produits et services des IMF

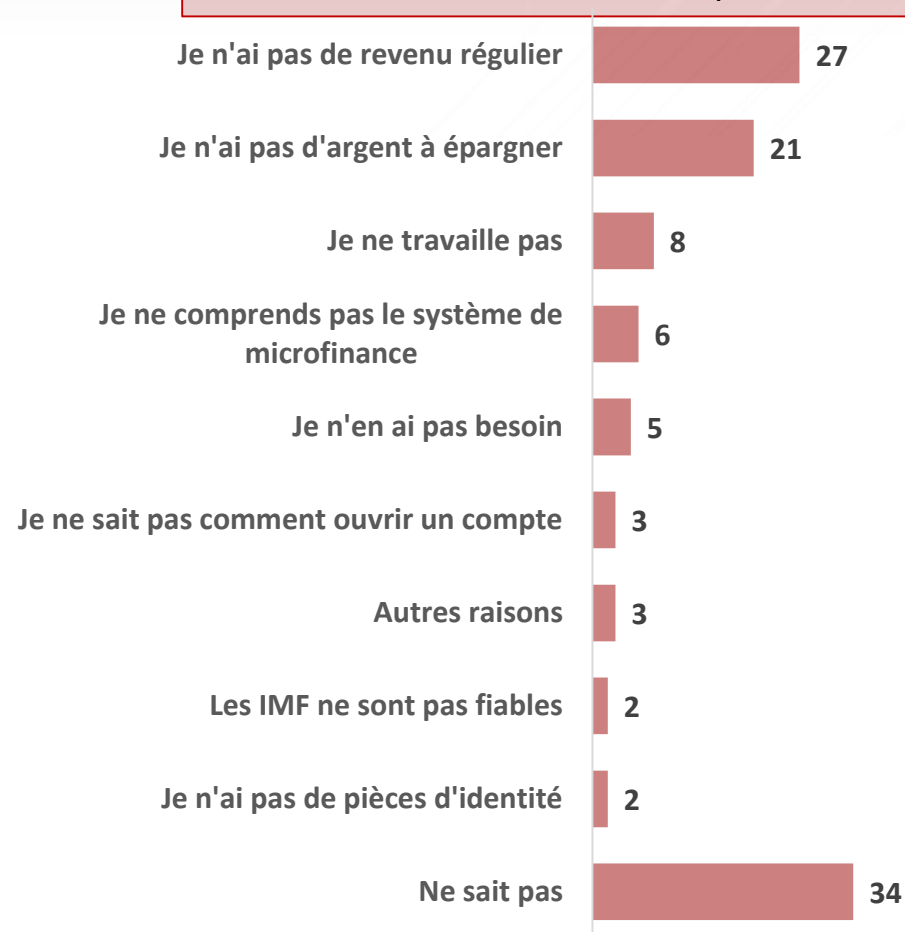
Moteurs

(6% des adultes utilisent des IMF)



Barrières

(94% des adultes n'utilisent pas des IMF)



Contenu

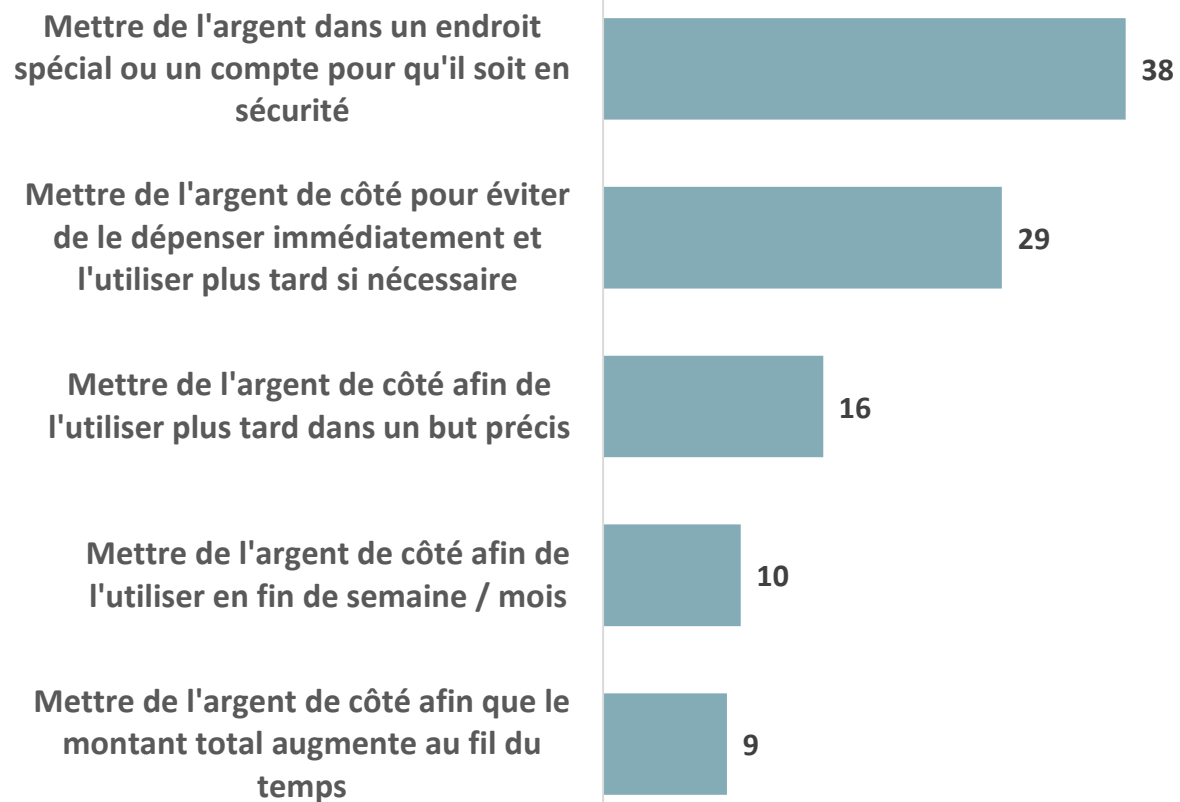
1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
- 6. Épargnes et Investissements**
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

Épargnes et Investissements:

Perceptions et Définitions

Définitions "Épargne"

selon les adultes Haïtiens



Définitions "Investissement"

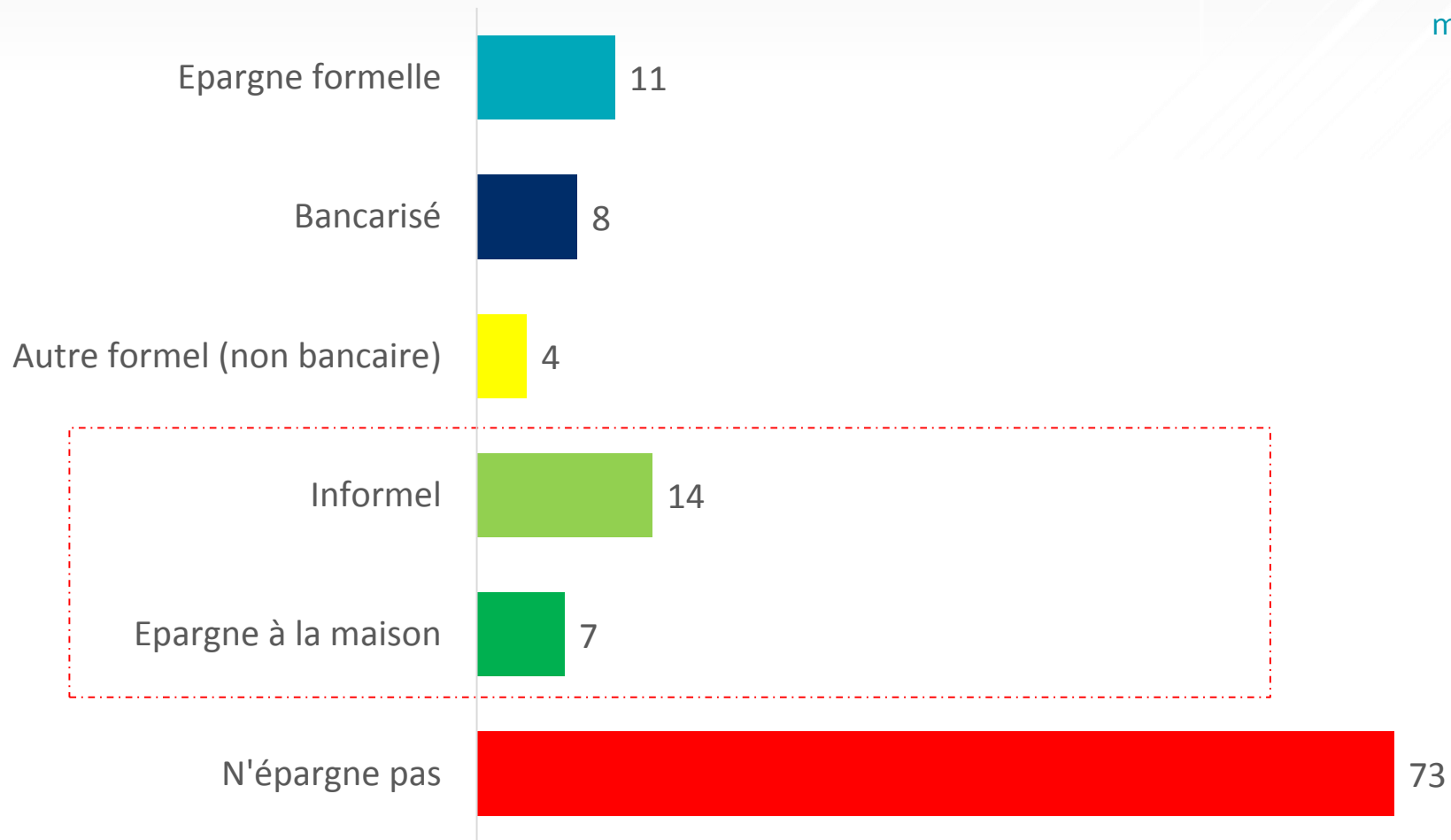
selon les adultes Haïtiens



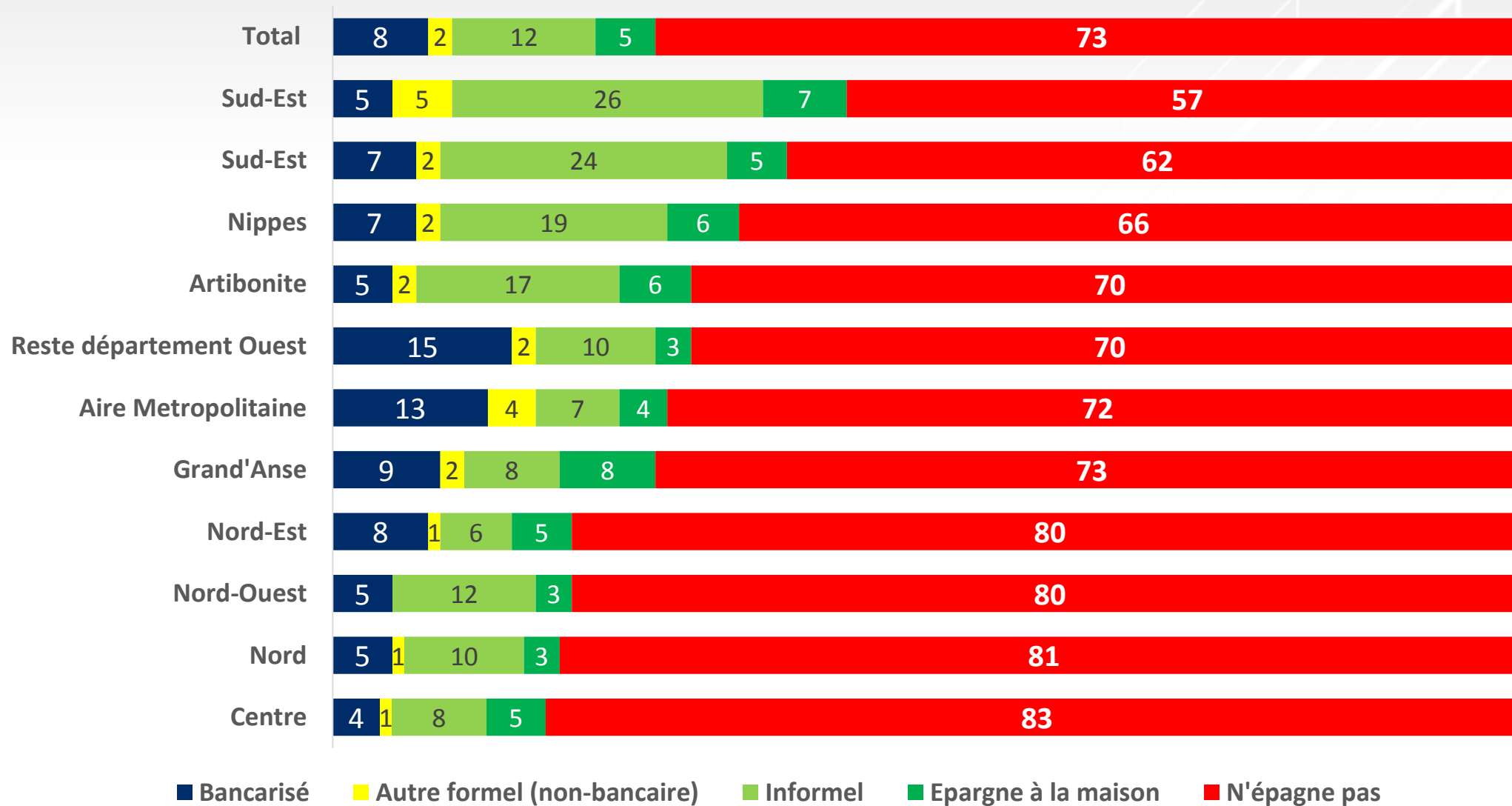
Épargnes et investissements

Comment les Haïtiens épargnent et investissent-ils?

Inclut uniquement les instruments d'épargne et d'investissement monétaires (%).

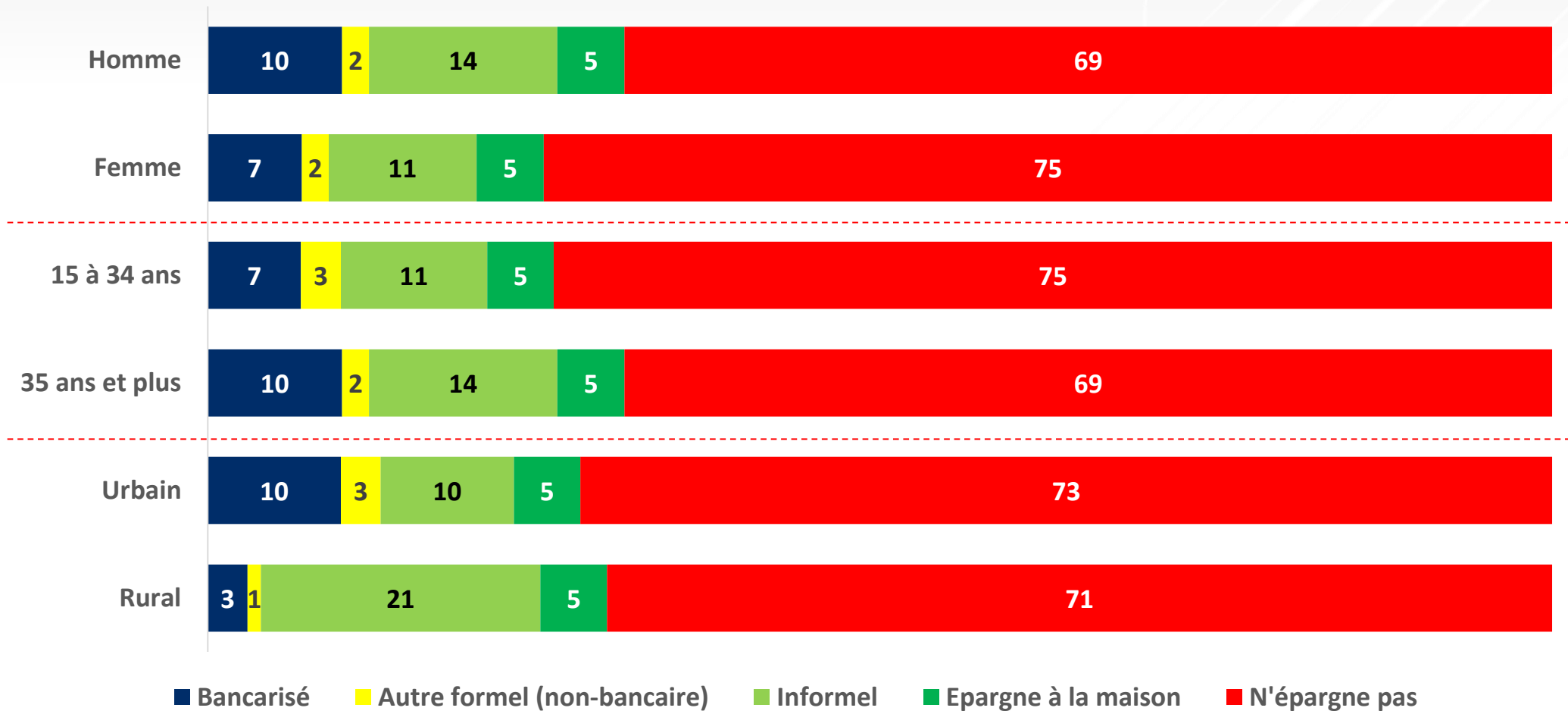


Épargne et investissements



Épargnes et investissements- inclut uniquement les instruments d'épargne et d'investissement monétaires (%).

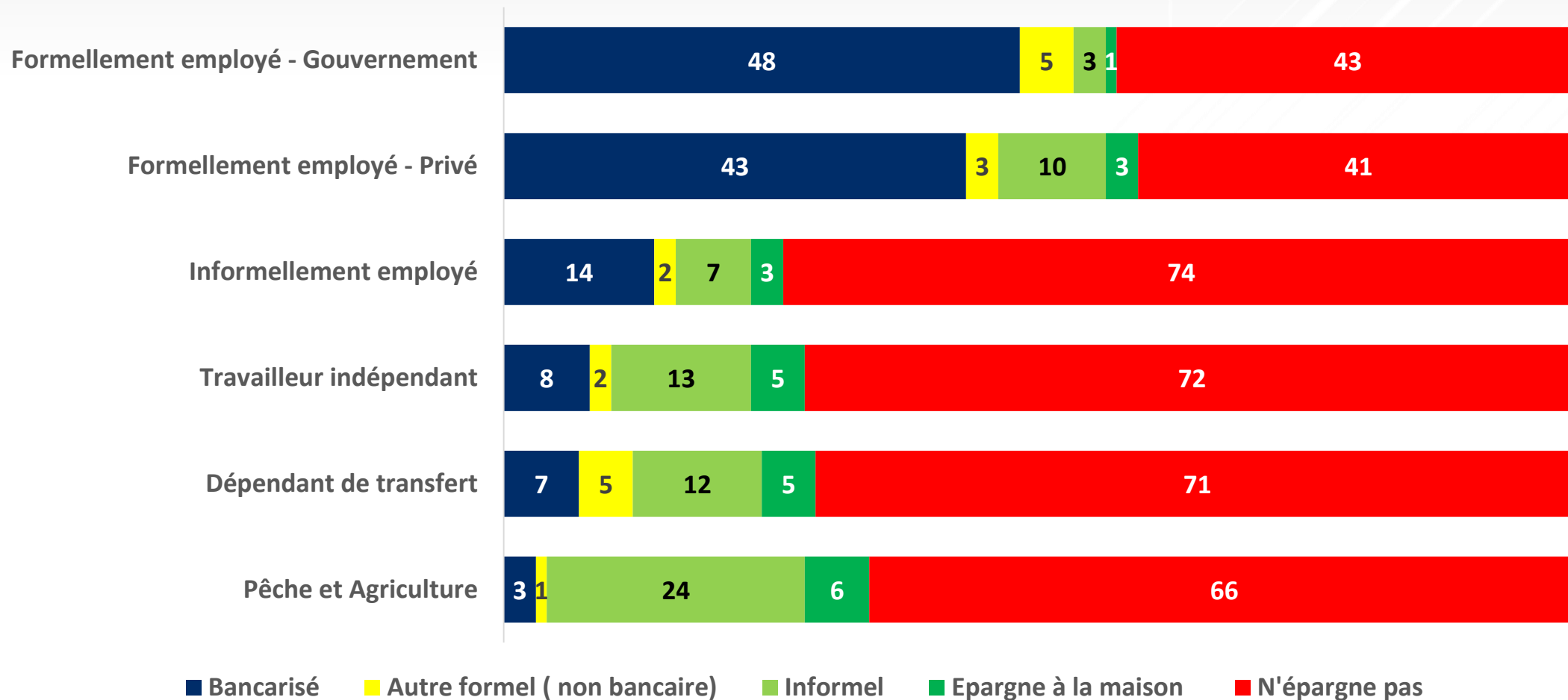
Épargne selon le sexe, l'âge et le lieu



■ Bancarisé ■ Autre formel (non-bancaire) ■ Informel ■ Epargne à la maison ■ N'épargne pas

Épargne et investissements

Épargne par source de revenu principale

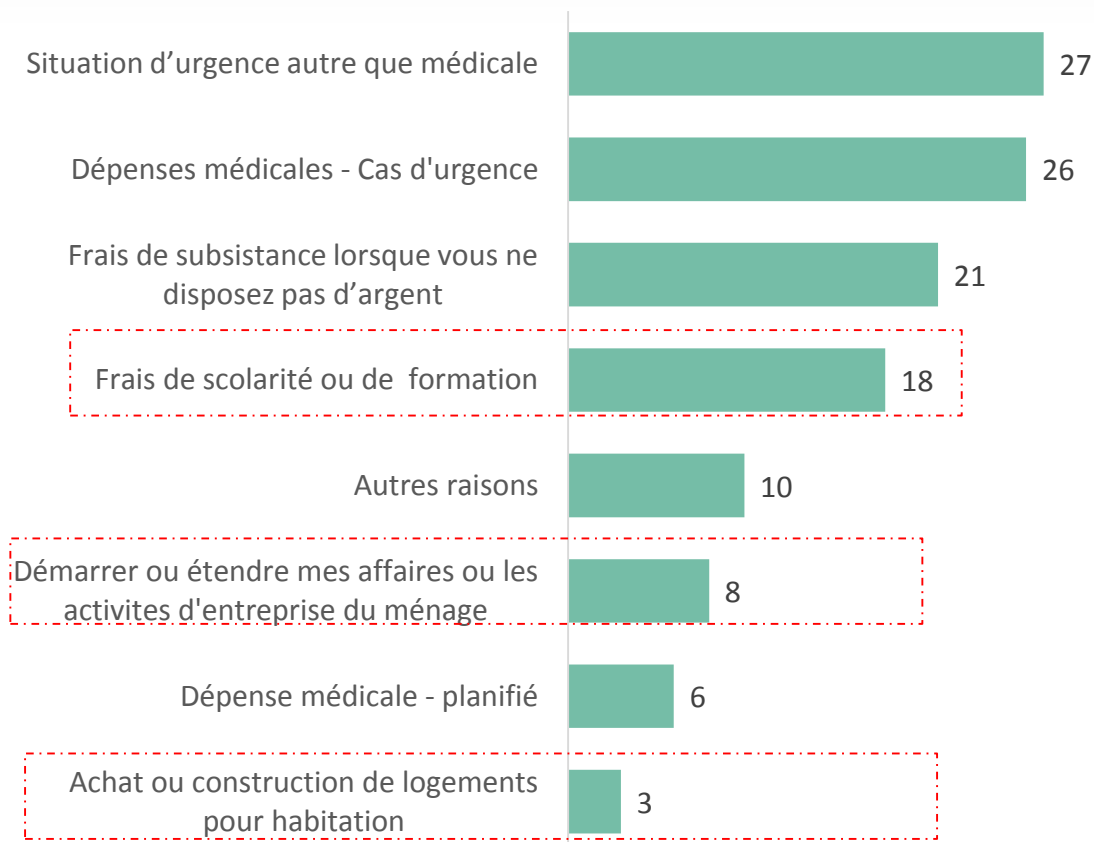


Épargne et investissements :

Comment les Haïtien

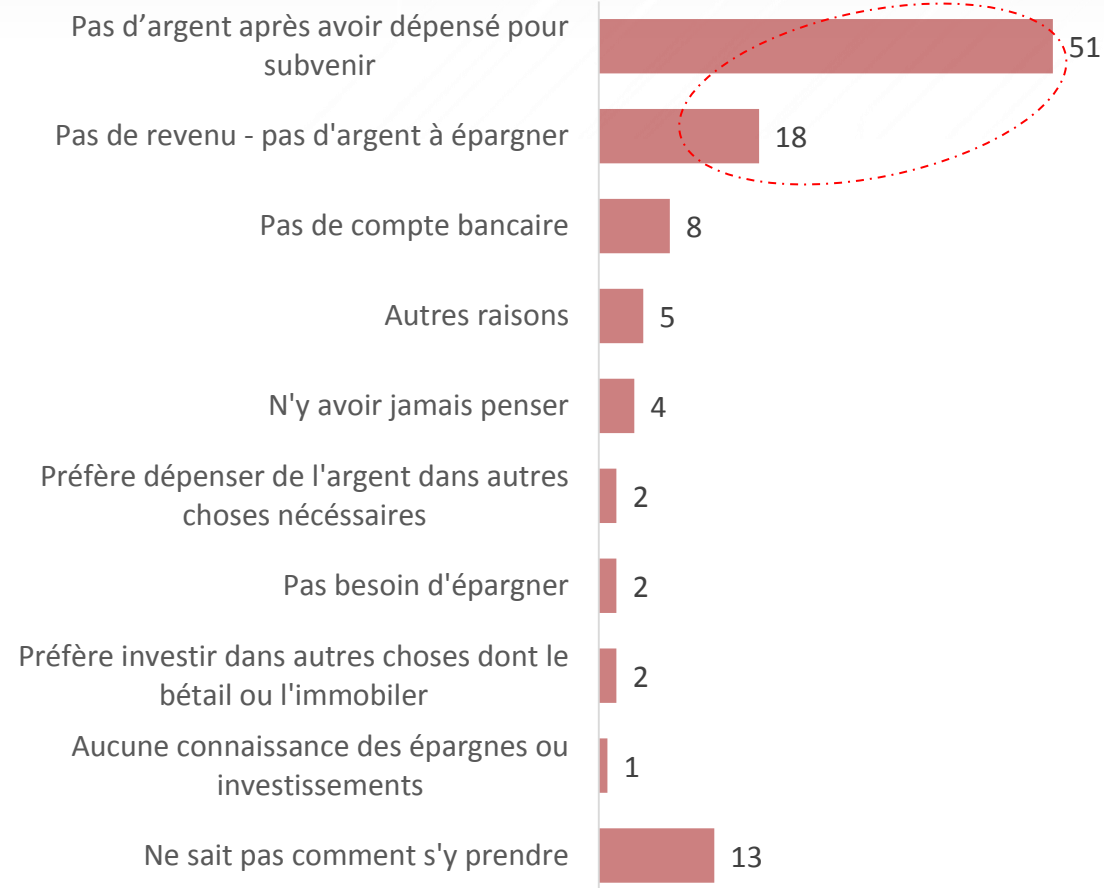
Moteurs

(27% des adultes épargnent)



Barrières

(73% des adultes n'épargnent pas)



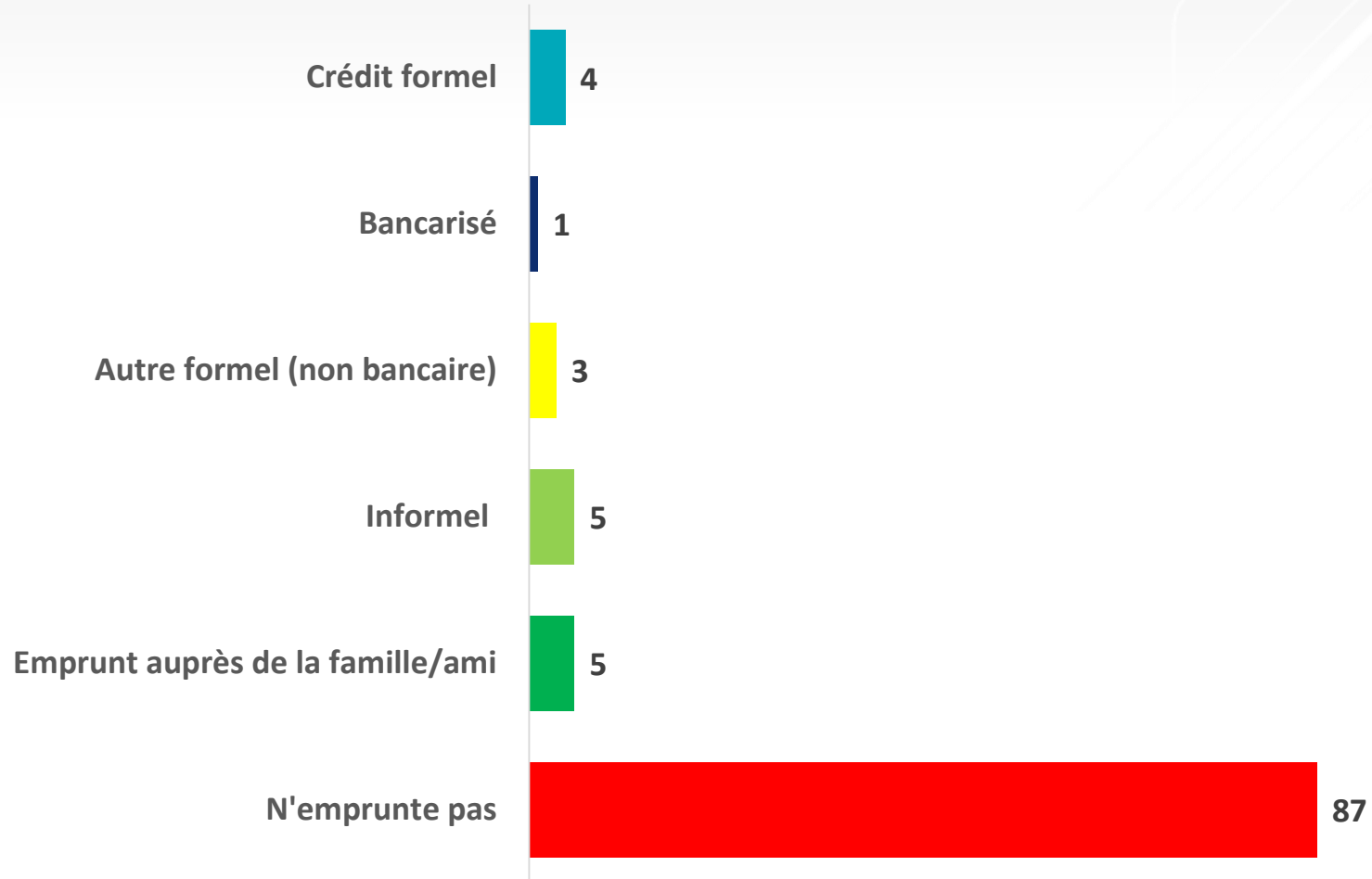
Épargne pour des raisons de développement

Contenu

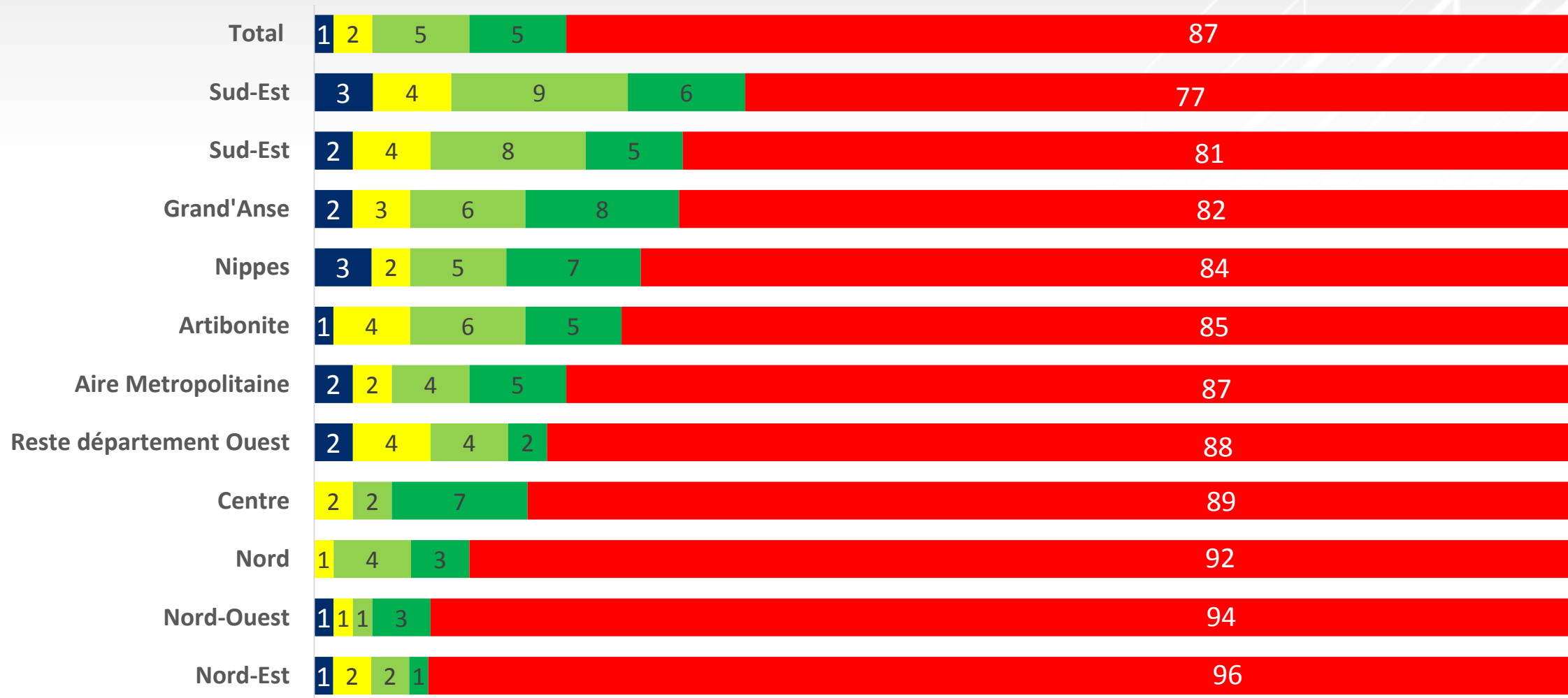
1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
- 7. Prêts et Crédits**
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

Prêts et Crédits

Comment les Haïtiens empruntent-ils?

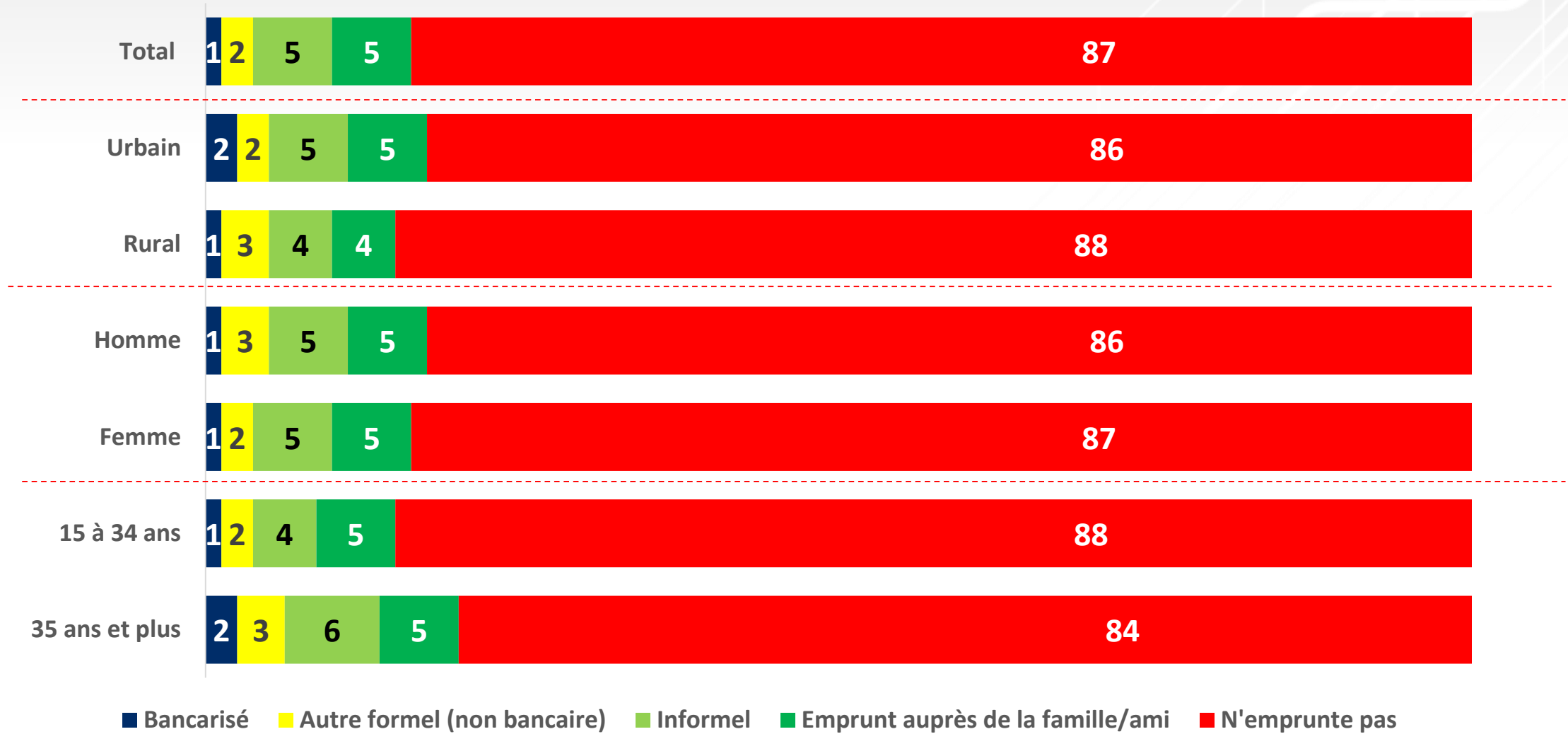


Prêts et Crédits

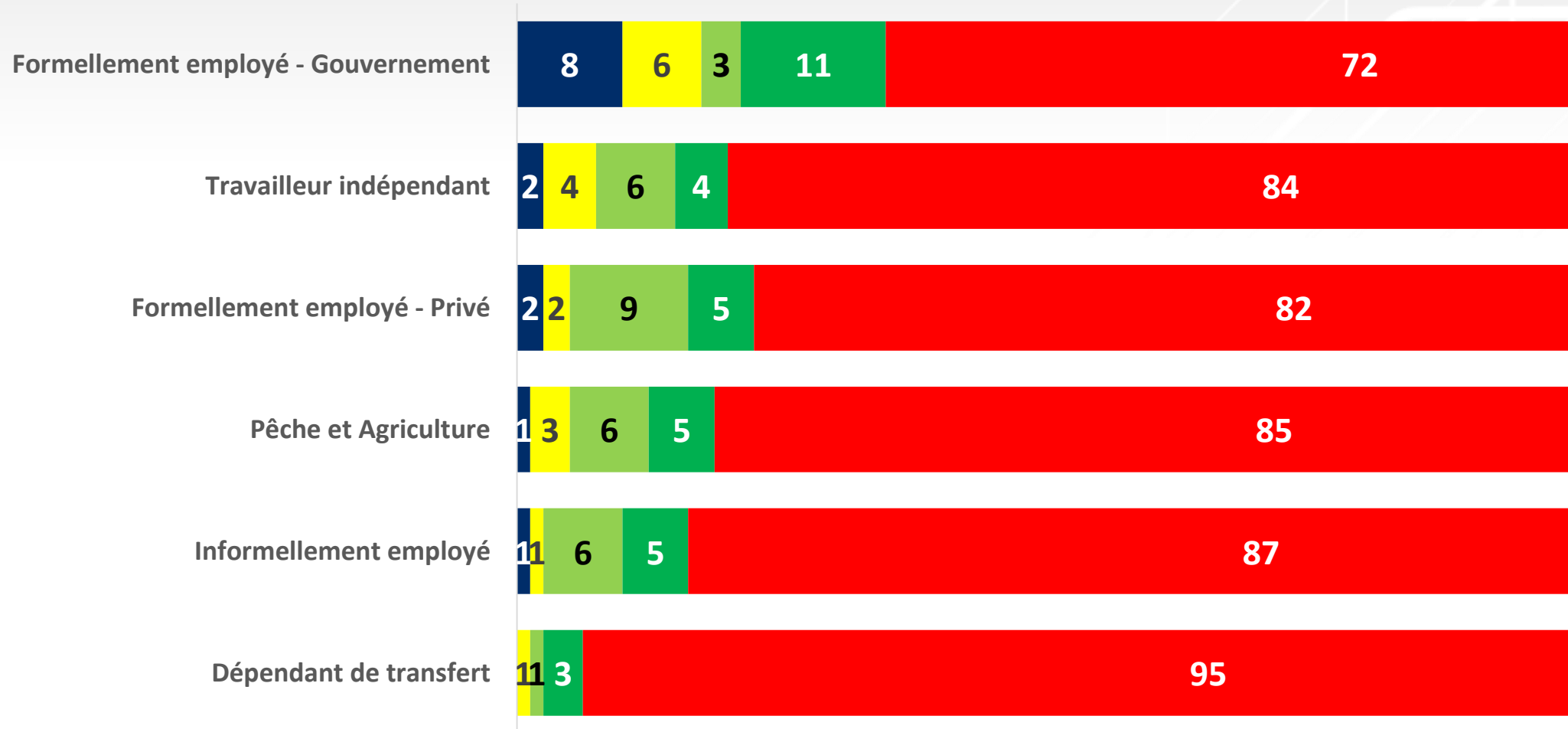


■ Bancarisé
 ■ Autre formel (non bancaire)
 ■ Informel
 ■ Emprunt auprès de la famille/ami
 ■ N'emprunte pas

Prêts et Crédits



Prêts et Crédits



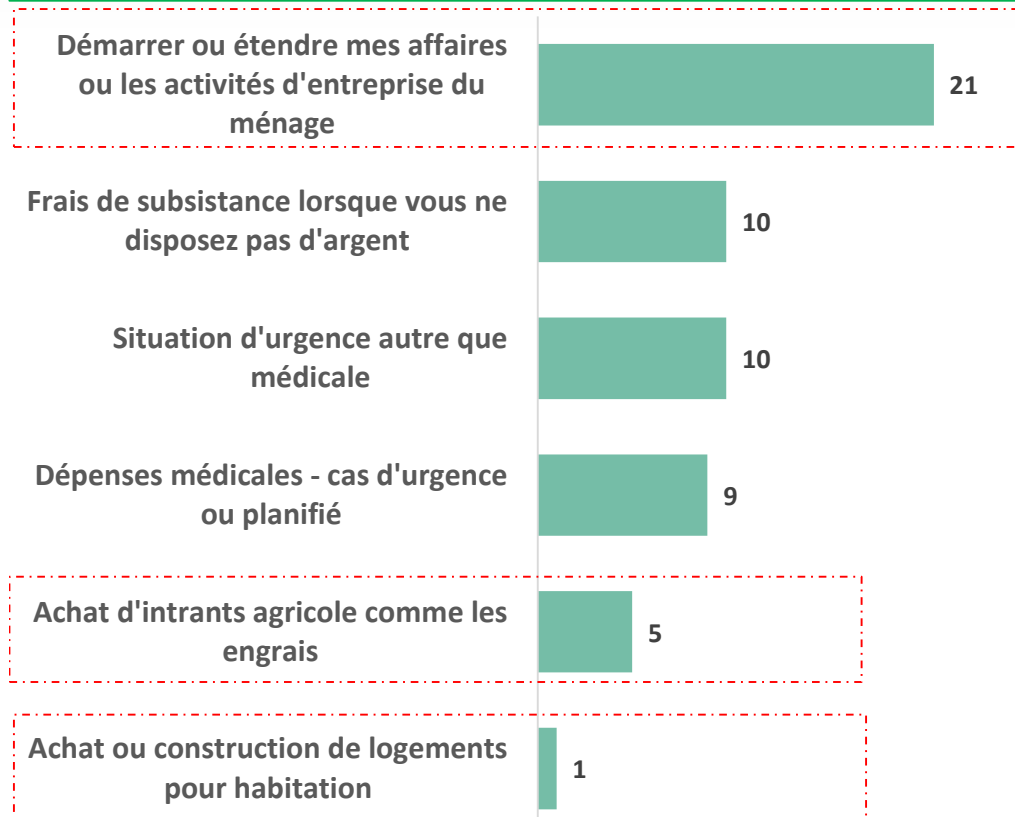
■ Bancarisé
 ■ Autre formel (non bancaire)
 ■ Informel
 ■ Emprunt auprès de la famille/ami
 ■ N'emprunte pas

Prêts et Crédits

Moteurs et barrières à l'accès au crédit

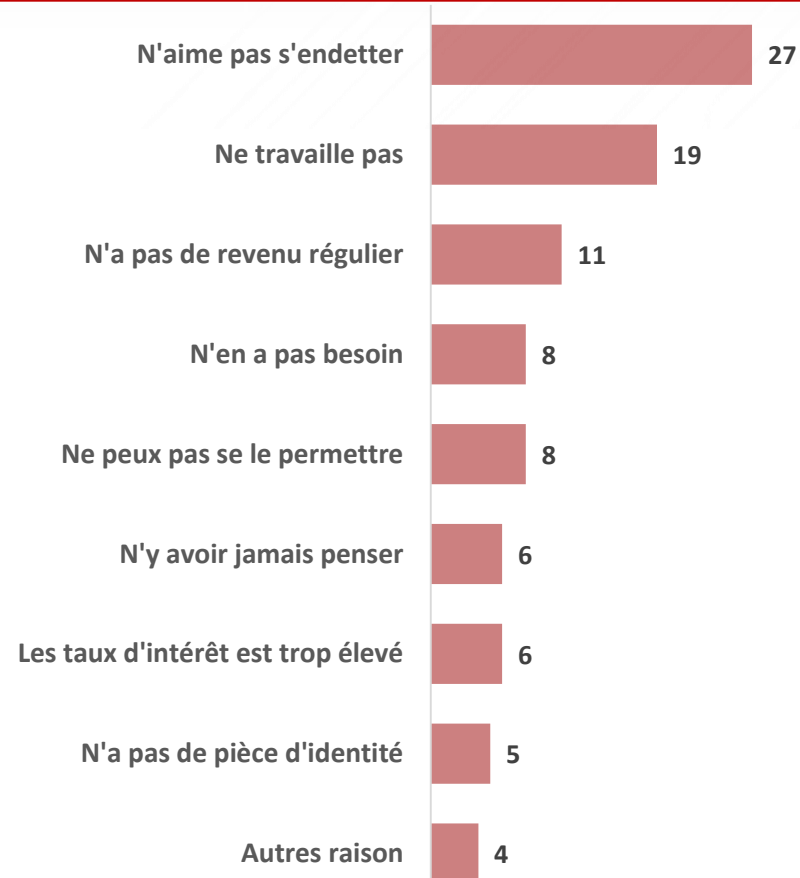
Moteurs

(13% ont des produits d'emprunt / crédit)



Barrières

(87% n'empruntent pas)



Emprunte pour des raisons de développement

Contenu

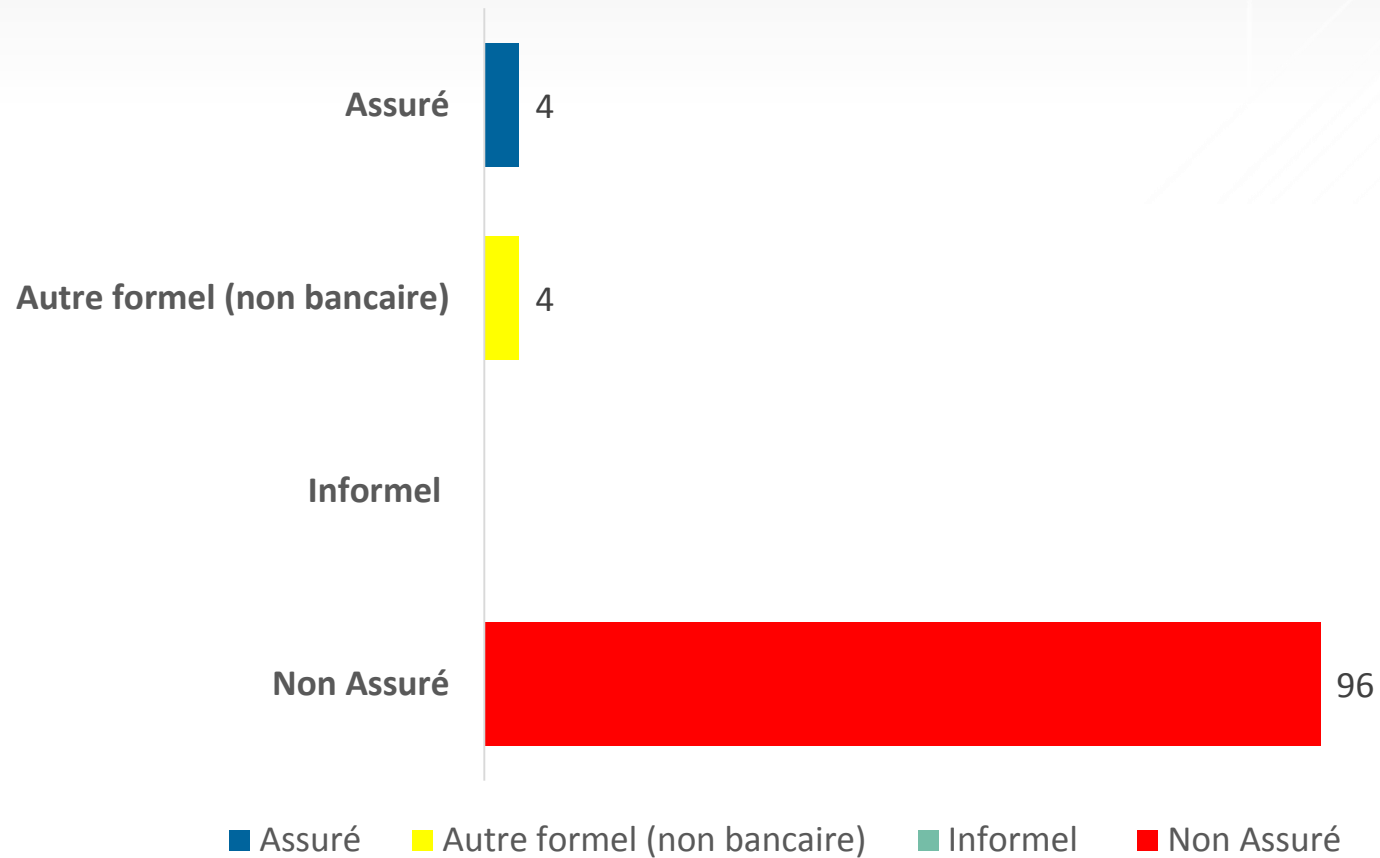
1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits

8. Assurance et Gestion des Risques

9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue
11. Conclusions

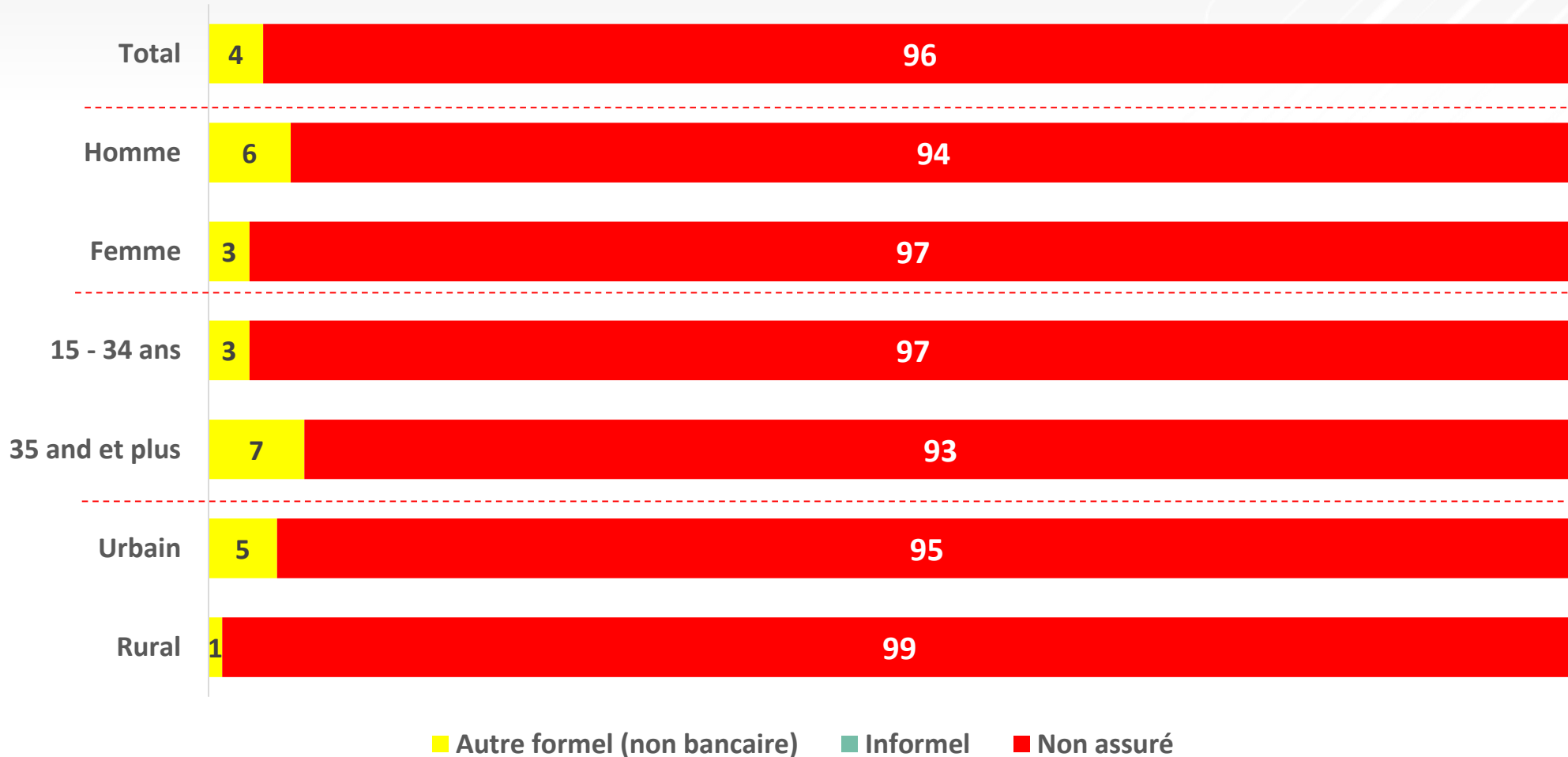
Assurance et gestion des risques :

Comment les Haïtiens gèrent-ils leur risque?



Assurance et gestion des risques :

Volet assurance



Assurance et gestion des risques :

Volet assurance

Formellement employé - Gouvernement



Formellement employé - privé



Informellement employé



Travailleur indépendant



Dépendant de Transfert



Pêche et Agriculture



■ Autre formel (non bancaire) ■ Informel ■ Non assuré

Assurance et gestion des risques :

Moteurs et barrières de la gestion des risques

Moteurs

(4% des adultes ont une assurance)

Parmi les assurés, le choix des types de produits d'assurance sont :

- Assurance maladie ou médicale 53%
- Assurance vie 23%
- Assurance véhicule ou moto 20%
- Fonds de pension 13%
- Assurance accident 9%
- Assurance logement 1%

Barrières

(96% des adultes n'ont aucun type de produit financier couvrant le risque)

Les principaux obstacles à l'adoption d'un produit d'assurance:

- N'a pas de revenu ni d'emploi régulier 44%
- Ne comprends pas le fonctionnement l'assurance 10%
- N'a pas assez de connaissances sur les produits d'assurance 9%
- Ne crois pas au produits d'assurance 8%
- N'a pas besoin de produits assurance 7%

****ÉDUCATION FINANCIÈRE ****

Parmi les gens qui sont sans assurance (96%):

- 65% n'ont pas entendu parler de l'assurance vie
- 94% n'ont pas entendu parler de l'assurance éducation
- 97% n'ont pas entendu parler de l'assurance dommages matériels
- 97% n'ont pas entendu parler de l'assurance contre les risques agricoles

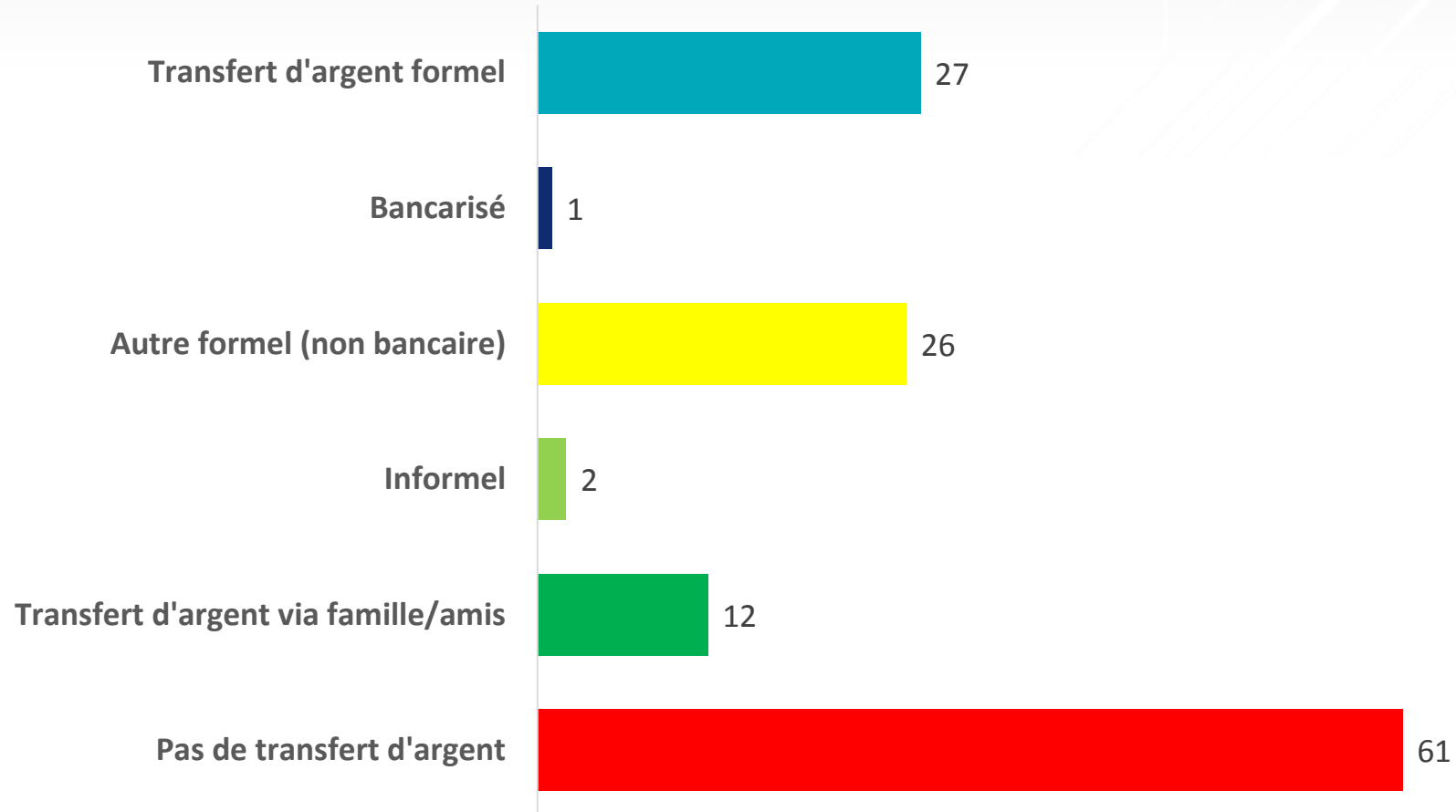
60

Contenu

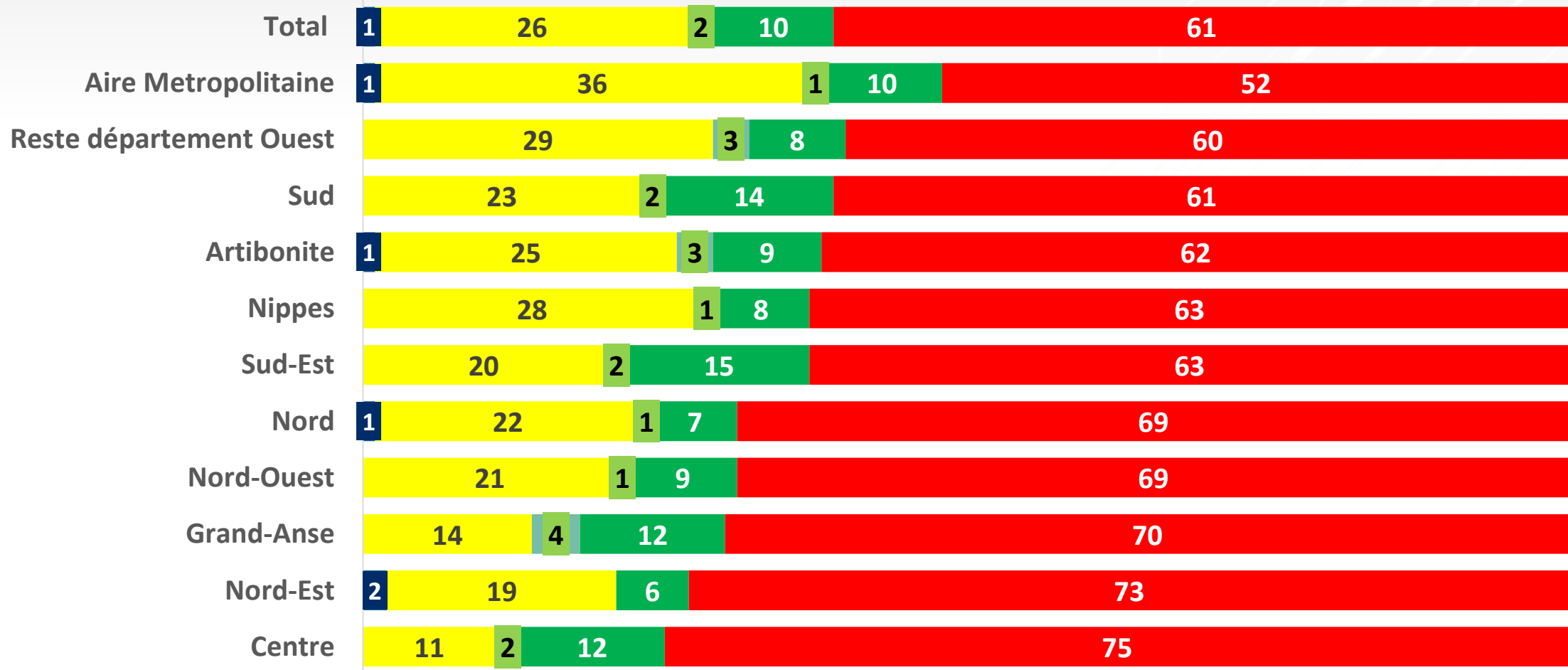
1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
- 9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »**
10. Population Exclue
11. Conclusions

Transfert d'Argent:

Aperçu de ceux qui déclarent avoir transféré de l'argent au cours des 12 derniers mois

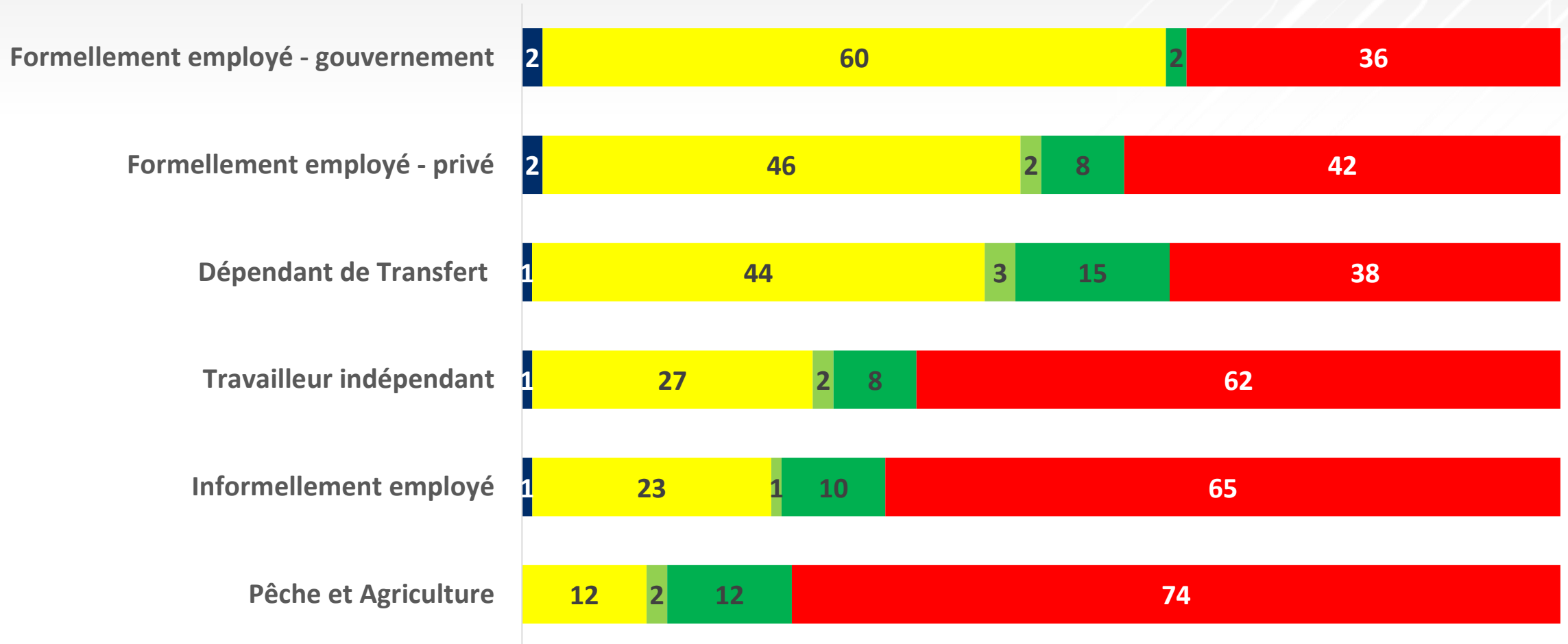


Transfert d'Argent



■ Bancarisé
 ■ Autre formel (non bancaire)
 ■ Informel
 ■ Transfert d'argent via famille/amis
 ■ Pas de transfert d'argent

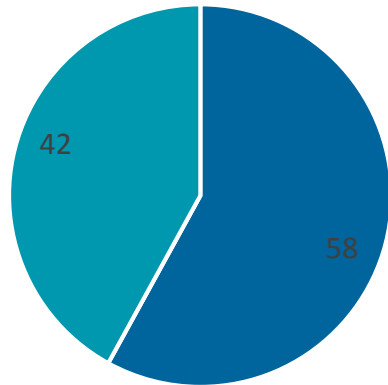
Transfert d'Argent



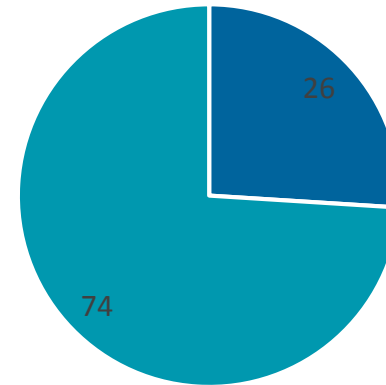
■ Bancarisé
 ■ Autre formel (non bancaire)
 ■ Informel
 ■ Transfert d'argent via famille/amis
 ■ Pas de transfert d'argent

“Mobile Money”

- 60% des adultes connaissent le « Mobile Money ». Cependant, environ 23% sont abonnés a « Mobile Money ».



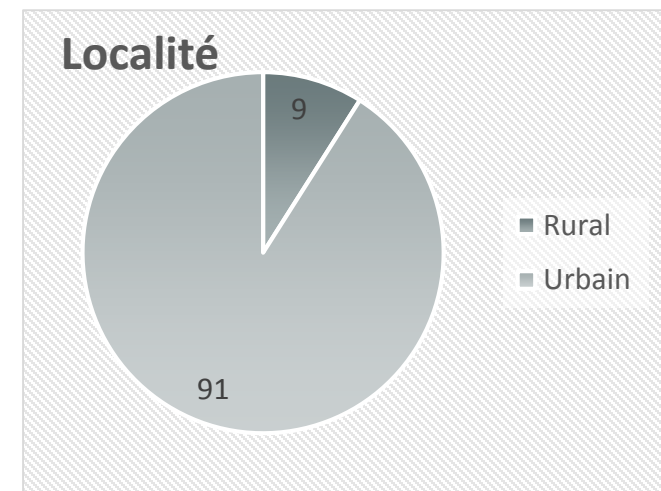
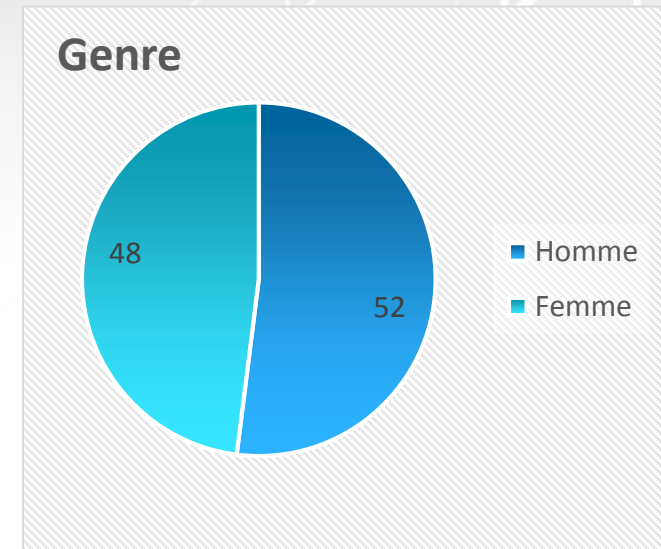
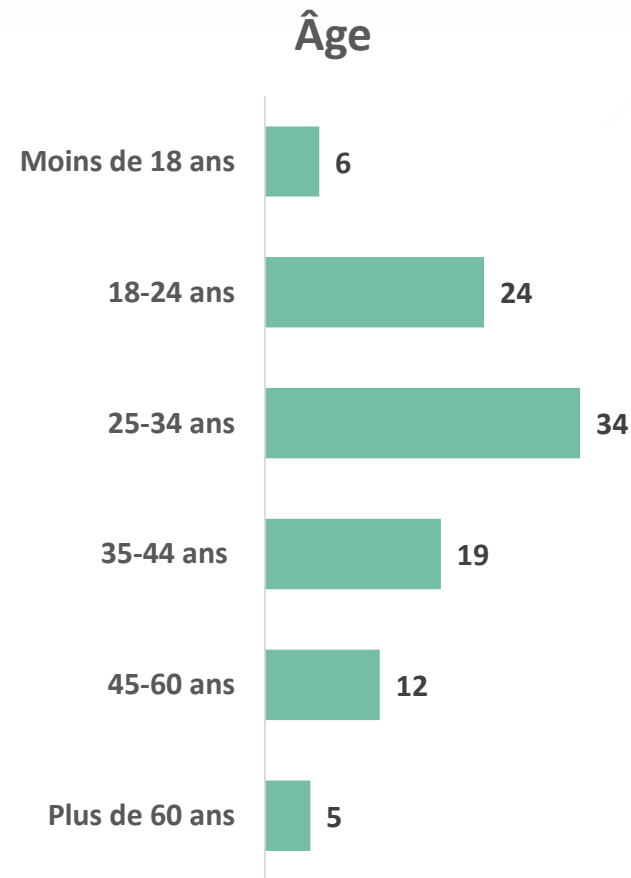
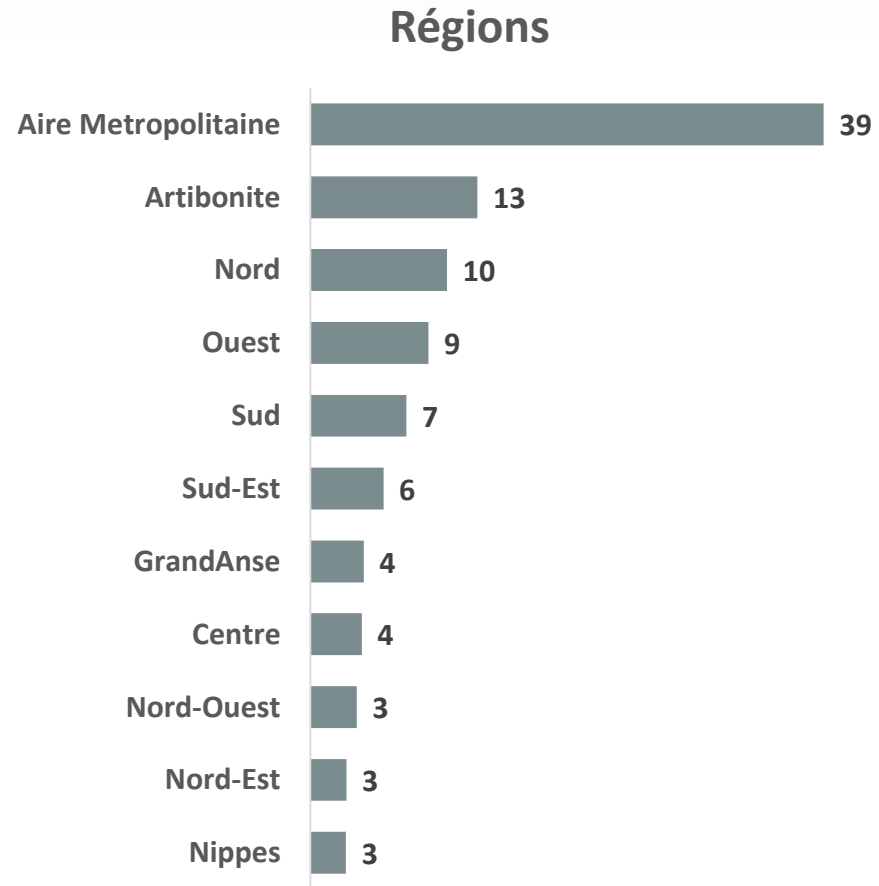
- Ont entendu parler de "Mon Cash"
- Ne connaissent pas "Mon Cash"



- Ont entendu parler de "Lajan Cash"
- Ne connaissent pas "Lajan Cash"

“Mobile Money”

- Environ 23% des adultes sont abonnés « Mobile Money »

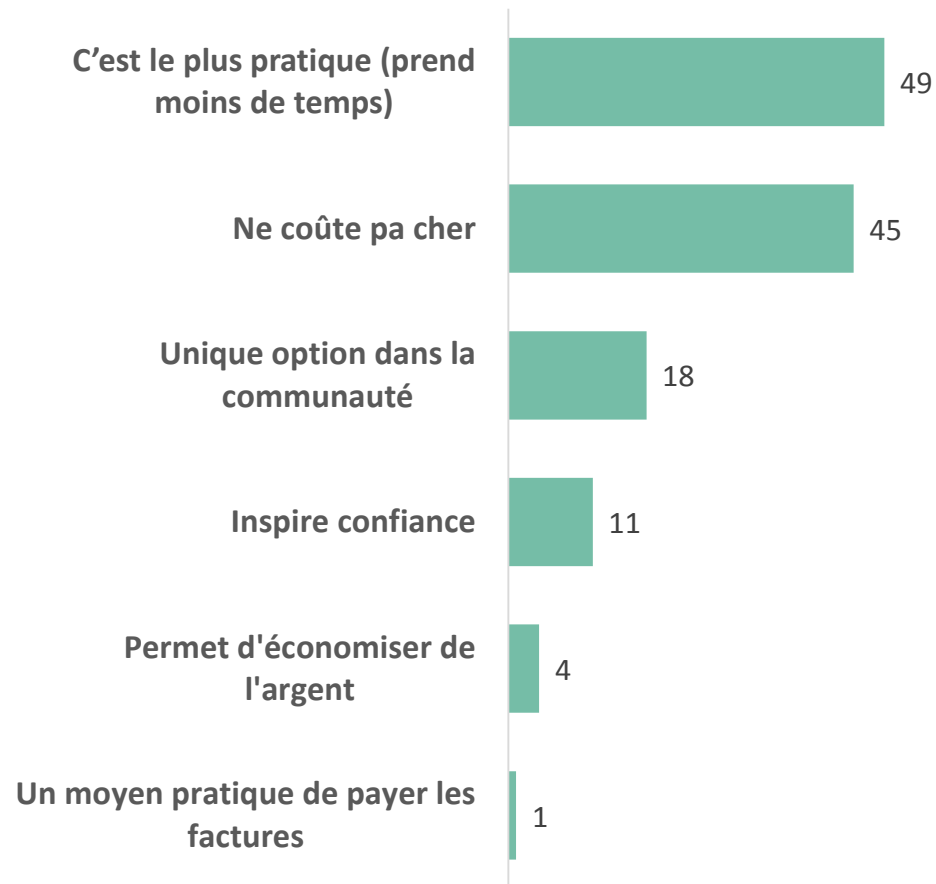


“Mobile Money”:

Moteurs et barrières

Moteurs

23% utilisent les services de « Mobile Money »



Barrière

77% n'utilisent pas les services de « Mobile Money »

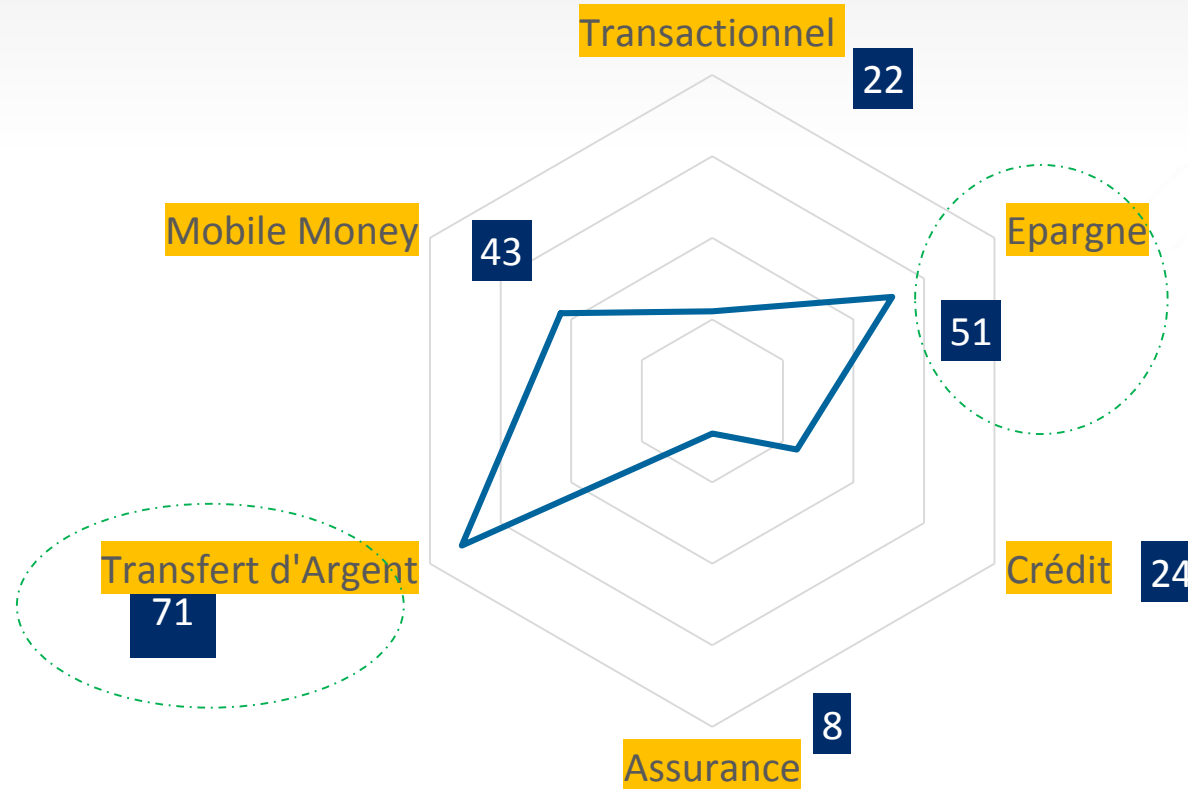


Contenu

1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
- 10. Population Exclue**
11. Conclusions

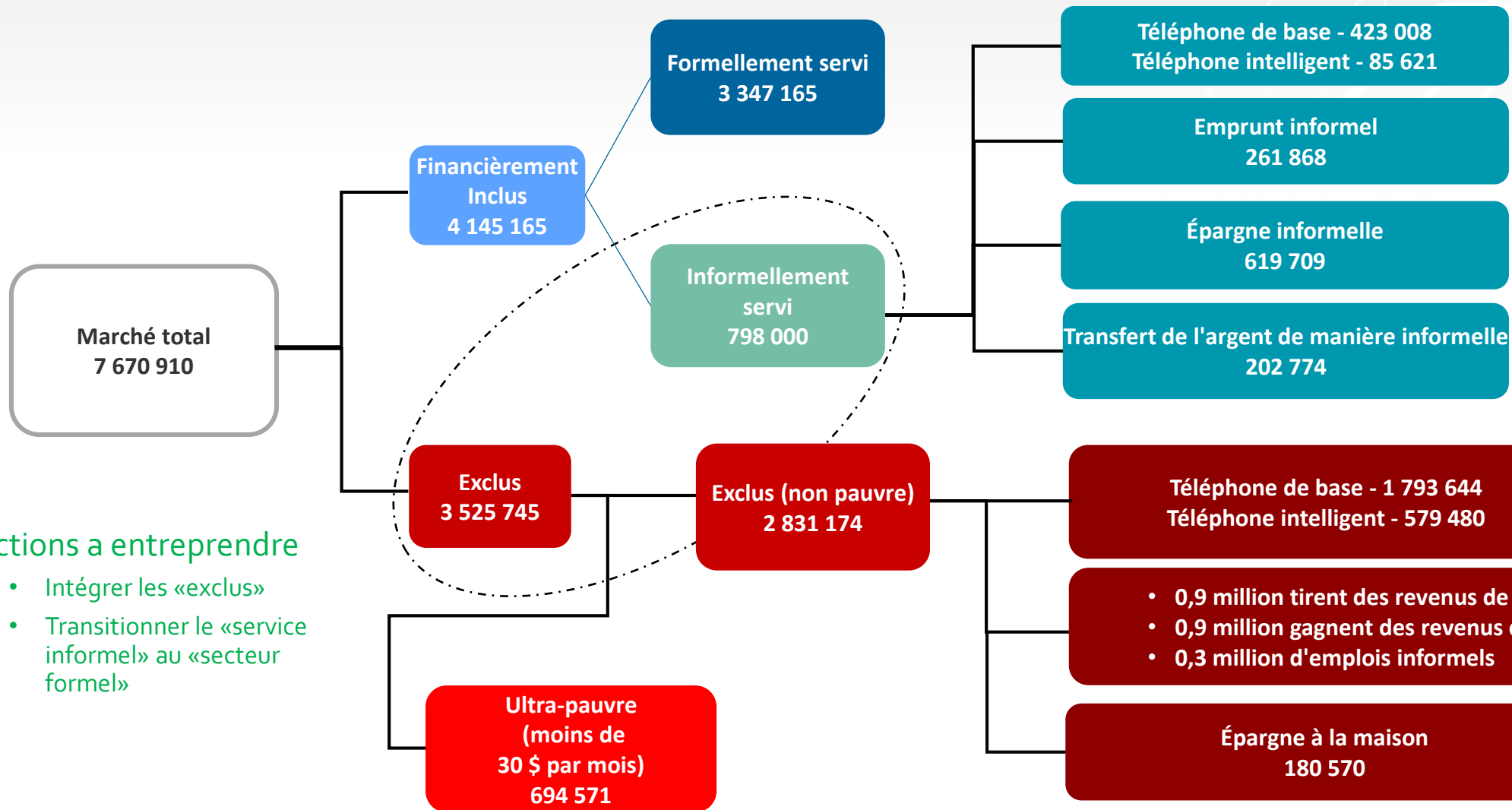
Inclusion Financière :

Paysage d'accès des produits et services financiers



- Le paysage de l'accès est utilisé pour illustrer l'inclusion des produits et services financiers (hors mis ceux qui empruntent de leur famille / amis, ceux qui épargnent chez eux ou ceux qui utilisent un endroit secret pour cacher leurs fonds).
- Il met également en évidence les moteurs de l'inclusion globale en Haïti qui sont : le transfert d'argent et les épargnes

Frontières d'accès



• Actions à entreprendre

- Intégrer les «exclus»
- Transitionner le «service informel» au «secteur formel»

Contenu

1. Aperçu
2. Comprendre le Mode de Vie de la population
3. Capacité Financière
4. Bilan de l'Inclusion Financière
5. Services Bancaire et Institutions de Microfinance
6. Épargnes et Investissements
7. Prêts et Crédits
8. Assurance et Gestion des Risques
9. Transfert d'Argent et « Mobile Money »
10. Population Exclue

11. Conclusions

Conclusion

L'étude FinScope Haïti 2018 a révélé la manière dont les Haïtiens de 15 ans et plus, gèrent leurs finances et les éléments qui influent sur leur accès aux services financiers. L'étude a également identifié le rôle des secteurs financiers formels et informels dans l'environnement financier d'Haïti.

De cette étude, les conclusions suivantes sont tirées:

1. Près de **54%** de la population de 15 ans et plus ont accès aux services financiers. Cependant, il existe des disparités et des leviers qui devraient permettre une inclusion plus large de la population. Il résulte que:

- **44%** des adultes de 15 ans et plus sont servis formellement, incluant les banques et autres produits et services formels non bancaires;
- **11%** des adultes de 15 ans et plus sont servis uniquement par des banques;
- **42%** des adultes de 15 ans et plus utilisent d'autres produits et services formels non bancaires;
- **19%** des adultes de 15 ans et plus utilisent des mécanismes non formels uniquement pour gérer leurs finances; et
- **46%** des adultes de 15 ans et plus sont exclus financièrement.

Conclusions (suite)

2. Le crédit formel (**4%**) n'est pas très répandu en Haïti. Près de **5%** des adultes togolais font recours à des prestataires informels, dont environ **5%** utilisent des prêts de leur famille et de leurs amis.

3. L'éducation des consommateurs et la culture financière sont de véritables problèmes en Haïti - principalement dans le domaine des assurances, où la plupart des adultes ne sont pas financièrement bien renseignés. En outre,

- Environ **53%** des adultes de 15 ans et plus ont indiqué un besoin pour l'éducation financière, cherchant principalement à obtenir des informations sur la manière d'épargner et sur les avantages des véhicules d'investissement financier;

En outre, **45%** des adultes de 15 ans et plus ne demandent pas de conseils financiers, et sont pris au piège par une manque d'information ;

Recommandations

1. Mettre en œuvre une enquête FinScope sur les petites entreprises

- Un nombre important d'adultes sont des travailleurs indépendants et la majorité d'entre eux sont exclus. Il faudrait pour cela, expliquer aux propriétaires comment les entreprises peuvent utiliser l'accès aux services financiers pour développer et étendre leurs activités, ce qui entrainera un impact et des perspectives de croissance économique plus importants en Haïti. Cette enquête aide à mieux comprendre la chaîne de valeur des entreprises et les besoins financiers des propriétaires d'entreprise afin de mieux les servir.
- Pour plus de détails visitez la page de FinMark Trust à l'adresse suivante:
<https://finmark.org.za/programme/data-for-financial-markets/finscope/finscope-msme/>

2. Éducation du consommateur / programmes d'éducation

- Afin de créer une meilleure proposition de valeur pour l'inclusion financière, les adultes haïtiens doivent comprendre les avantages de l'utilisation de services financiers appropriés.
 - Les résultats montrent que les obstacles à l'inclusion financière sont principalement liés au manque de sensibilisation financière
- **Visite** - <https://www.i2ifacility.org/data-portal/HTI>



Merci!

Abel Motsomi

abelm@finmark.org.za

www.finmark.org.za