



APERÇUS DU PROGRAMME YOUTHSTART DE UNCDF

Accès des jeunes aux services financiers : opportunités et contraintes relatives à la réglementation du secteur financier

APERÇUS DU PROGRAMME YOUTHSTART DE UNCDF

Accès des jeunes aux services financiers :
opportunités et contraintes relatives à la
réglementation du secteur financier

ACRONYMES

ACSI	Amhara Credit and Saving Institution
BSP	Bangko Sentral ng Pilipinas : Central Bank of Philippines
BYSG	Bayelsa State Government / gouvernement de l'État de Bayelsa
CCT	Conditional Cash Transfers / transferts conditionnels d'argent
CMS	Crédit Mutuel du Sénégal
CYFI	Child and Youth Finance International
ICT	Information and Communications Technology / Technologie de la communication et de l'information
IFAD	International Fund for Agriculture Development / Fonds international de développement agricole (FIDA)
KYC	Know Your Customer / connaître votre client
MEDA	Mennonite Economic Development Associates
MFI	Microfinance Institution / Institution de microfinance
MFO	Microfinance Opportunities
NFS	Non-Financial Services/ Services non financiers
OBM	Opportunity Bank Malawi
OSJ	Organisation au service des jeunes (OSJ)
PAMECAS	Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal
PEACE	Poverty Eradication and Community Empowerment
PSF	Prestataire de Services Financiers
RCPB	Réseau des Caisses Populaires du Burkina
ROSCA	Rotating Credit and Savings Association
SMS	Short Message Service / Service d'envoi de courts messages
TPE	Terminaux de paiement électroniques
UCU	Union of Savings and Credit Cooperative Umutanguha
UN	United Nations / Organisation des Nations Unies (ONU)
UNCDF	United Nations Capital Development Fund / Fonds d'équipement des Nations Unies
WWB	Women's World Banking

ANNEXES

Annexe 1 Réglementation au sein des pays suivant le programme YouthStart

À PROPOS DE YOUTHSTART

YouthStart, un programme de UNCDF, en partenariat avec The MasterCard Foundation, vise à mettre des services financiers et non financiers, à la portée de 200 000 jeunes de l'Afrique sub-saharienne, en particulier l'éducation financière et l'épargne, avant 2014. A ce jour, 10 Prestataires de Services Financiers (PSF), dans sept pays, ont été sélectionnés pour recevoir une subvention de 7.2 millions de dollars (soit environs 800,000 dollar par PSF). Sur ce montant, 1.5 million de dollars ont été décaissés en 2011. Seulement trois mois après le lancement des preuves pilotes en Novembre 2011, plus de 7,000 jeunes ont déjà bénéficié des services financiers développés par les PSF qui participent au programme YouthStart. Pour de plus amples informations, veuillez visiter le site <http://www.uncdf.org/YouthStart>.

À PROPOS DE L'UNCDF

L'UNCDF est l'agence d'investissement des Nations Unies pour les 48 pays les moins avancés du monde. Il crée de nouvelles opportunités pour les populations pauvres et leurs communautés en augmentant l'accès à la microfinance et aux investissements. L'UNCDF se concentre sur l'Afrique et sur les pays les plus pauvres d'Asie, avec un engagement tout particulier auprès des pays qui émergent de conflits ou de crises. Il fournit du capital d'amorçage (subventions et prêts) et une assistance technique afin de permettre aux institutions de microfinance d'atteindre davantage de ménages pauvres et de petites entreprises, et aux collectivités locales de financer les investissements (adductions d'eau, routes de desserte, écoles, aménagements hydro-agricoles) qui amélioreront la vie des populations pauvres. Les programmes de l'UNCDF aident à autonomiser les femmes et visent à attirer des investissements plus importants du secteur privé, des gouvernements nationaux et des partenaires au développement, en vue d'un impact maximum dans l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le développement. Pour de plus amples informations, veuillez visiter le site <http://www.uncdf.org>.

À PROPOS DE THE MASTERCARD FOUNDATION

The MasterCard Foundation fait progresser la microfinance et la formation des jeunes pour favoriser l'inclusion financière et la prospérité. Grâce à sa collaboration avec des partenaires fortement engagés, venus de 48 pays, The MasterCard Foundation aide les individus vivant dans la pauvreté, à pouvoir se prévaloir d'opportunités de formation et prospérer. Fondation privée et indépendante de Toronto (Canada), elle a été créée grâce à la générosité de MasterCard Worldwide lors de l'introduction en bourse de la société en 2006. Pour de plus amples informations, veuillez visiter le site www.mastercardfdn.org.

REMERCIEMENTS

Ce document a été créé grâce au soutien généreux de The MasterCard Foundation. Il repose sur des entretiens auprès de 10 prestataires de services financiers (PSF) participant au YouthStart (ACSI, CMS, Finance Trust, Finca RDC, Finca Uganda, OBM, PAMECAS, PEACE, RCPB et UCU). Nous remercions particulièrement toutes les personnes ayant apporté leurs commentaires sur ce document : Jared Penner (Child and Youth Finance International), Jessie Tientcheu (Freedom from Hunger), Karen Austrian (Population Council), Lara Storm (Making Cents International), Paula Tjossem (The MasterCard Foundation), Rani Deshpande (Save the Children, YouthSave), Sean Kline (Reach Global) and Tanaya Kilara (CGAP, YouthSave).

CONTRIBUTEURS

Danielle Hopkins

Beth Porter (UNCDF)

Maria Perdomo (UNCDF)

Laura Munoz

CONCEPTEUR

WhatWorks Inc.

© UN Capital Development Fund 2012

Les points de vue exprimés dans cette publication sont ceux des auteurs et n'illustrent pas nécessairement ceux des Nations Unies, notamment ceux de l'UNCDF et de leur États membres.

Imprimé sur papier recyclé à l'aide d'une technologie respectueuse de l'environnement. Impression à partir d'encre végétales sur du papier 100 pourcent recyclé certifié FSC – Certification ISO 14001

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Etant donné l'accroissement du nombre de jeunes au sein des pays en voie de développement, les hauts niveaux de chômage et les possibilités économiques limitées dont dispose la jeunesse, les gouvernements cherchent de plus en plus des solutions pour aider les jeunes à réaliser leur plein potentiel économique. La solution repose potentiellement sur de plus grandes possibilités de pouvoir accéder aux services financiers et d'augmenter leurs compétences financières, afin d'employer ces services de façon effective dans l'investissement dans l'éducation, les entreprises et l'avenir. La jeunesse doit cependant faire face à de nombreux problèmes d'accès aux services financiers, notamment à des restrictions au niveau du cadre légal et réglementaire, à des services et produits inappropriés ou inaccessibles ainsi qu'à de faibles compétences financières. Il est évident que de nouvelles politiques publiques sont impératives.

Pour surmonter ces problèmes et faire en sorte que les jeunes puissent accéder aux services financiers, il est nécessaire de passer par une solution engageant plusieurs parties prenantes, notamment les gouvernements (législateurs, autorités de réglementation et ministères concernés), les Prestataires de Services Financiers (PSF), les organisations au service des jeunes (OSJ), autres parties prenantes pour la jeunesse ainsi que les jeunes eux-mêmes. Ci-dessous se trouvent des recommandations dont les législateurs et autorités compétentes, devraient tenir compte en ce qui concerne chacun des obstacles empêchant les jeunes d'accéder aux services financiers :

DISPOSITIF LÉGAL ET CADRE RÉGLEMENTAIRE

- Concevoir une législation protégeant la jeunesse et en accord avec les principes soutenus par la Smart Campaign et les Principes bancaires adaptés aux enfants de Child and Youth Finance International (CYFI) (ex. : un contrôle maximal par la jeunesse conformément au cadre réglementaire et légale, minimiser l'âge et les restrictions au niveau des exigences de pièces d'identité, etc.).
- Offrir des recours, adaptés aux jeunes, permettant la réparation des préjudices.
- Inciter les PSF à appliquer des normes relatives à la protection des clients et les soutenir à concevoir des produits qui répondent aux besoins des jeunes.
- Articuler les efforts entre les différents organes exécutifs, afin de concevoir un cadre réglementaire en accord avec la stratégie nationale de la promotion des jeunes.
- Encourager le développement et la dissémination des normes, qui promeuvent des services financiers et non financiers aux jeunes.
- Modifier les conditions quant aux montants minimum de dépôts et retraits (ex. : au-dessous de 20USD) et aux soldes minimum des comptes (ex. : au-dessous de 200USD).

CONCEPTION ET LIVRAISON DES SERVICES FINANCIERS POUR LES JEUNES

- Encourager et soutenir le secteur financier dans la création de produits financiers qui répondent aux besoins des jeunes, et qui sont en accord avec la Smart Campaign, et les Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI.
- Elaborer des politiques offrant des incitations ou des subventions pour ouvrir et utiliser des comptes d'épargne.
- Indiquer aux bailleurs de fonds qu'investir pour renforcer les capacités des PSF au sein du marché des services financiers pour les jeunes, est une priorité.
- Concevoir une réglementation qui soutient la création de nouveaux canaux de distribution (ex. : agent, banque mobile, services bancaires dans les écoles), encourageant la mise à disposition de services financiers pour les jeunes.

COMPÉTENCES FINANCIÈRES

- Elaborer une stratégie nationale visant l'éducation financière
- Investir dans la création et la mise en œuvre de programmes d'entrepreneuriat et d'éducation financière, afin que les jeunes acquièrent des compétences pour gérer leur argent et mieux utiliser les services financiers à leur disposition.
- Intégrer des programmes d'éducation financière et d'entrepreneuriat au cursus national
- Soutenir les OSJ pour qu'elles sensibilisent les jeunes n'allant pas/plus à l'école, à l'éducation financière.

- Fournir des données démographiques sur les jeunes, et procurer des liens aux OSJ et aux autres institutions gouvernementales, avec lesquelles les PSF peuvent collaborer.
- Améliorer les approches en éducation financière adaptées aux jeunes, en coordonnant les entités gouvernementales et en collaborant avec les PSF et OSJ.

INTRODUCTION

Le nombre actuel de jeunes¹ dans le monde, 1,2 milliard, représente le chiffre le plus important de notre histoire, tout en représentant 18 pourcent de la population mondiale². Plus de 80 pourcent des jeunes dans le monde vivent en Afrique, en Asie et en Océanie, où l'emploi dans le domaine de l'agriculture représente au moins 35 pourcent du nombre total d'emplois. Dix sept pourcent des jeunes du monde habitent en Afrique. Un jeune sur cinq vit en ayant moins de 1 US \$ en poche par jour. Environ 64 pourcent des jeunes africains vivent dans des pays où au moins un tiers de la population vit avec moins de 2 \$ par jour³. La qualité de l'enseignement auprès des jeunes est très médiocre dans les pays en voie de développement, et les rapports enseignant/étudiant ainsi que l'abandon des études sont très élevés, cela plus particulièrement chez les filles des zones rurales. Très peu de jeunes peuvent terminer leurs études en raison de la pauvreté et de l'insuffisance d'institutions publiques dans l'enseignement supérieur. Ainsi, nombreux d'entre eux commencent à travailler jeunes. Dans les pays en voie de développement, de 20 à 50 pourcent environ des jeunes âgés de 15 à 19 ans, et de 50 à 80 pourcent des jeunes âgés de 20 à 24 ans, travaillent. Les chiffres les plus élevés, comme ceux de l'Afrique (ex. : de 30 à 80 pourcent environ pour les jeunes âgés de 15 à 19 et de 50 à 90 pourcent pour les jeunes âgés de 20 à 24)⁴, peuvent indiquer des occasions limitées d'éducation ainsi que le besoin de contribution des jeunes aux revenus familiaux dans ces pays. Les filles dans plusieurs pays en voie de développement sont en principe plus vulnérables que les garçons, et ceci est en partie dû à des normes sociales perpétrées par les « tuteurs » (ex. : pères, belles-mères, maries, etc.) amoindissant leur valeur au sein de la famille et de la communauté, et entraînant moins d'opportunités d'emplois et d'éducation que pour les garçons. En outre, elles sont nombreuses à être mariées jeunes⁵, ou en relation, contre leur gré.

Pour se libérer des conditions économiques lamentables, du manque d'éducation, pour pouvoir se prévaloir d'opportunités d'éducation et accéder à des services financiers formels, de nombreux jeunes se tournent vers le marché informel du travail et des services financiers inappropriés. Une autre solution bien meilleure serait de proposer des opportunités de services financiers formels aux jeunes en les faisant participer aux stratégies des finances inclusives⁶. Des services financiers appropriés et inclusifs pour la jeunesse peuvent leur permettre d'obtenir les moyens et le soutien dont ils ont besoin pour devenir des membres productifs et économiquement actifs de leur famille et de leur communauté, au moment où ils deviennent adultes⁷. Mettre des services financiers à la disposition des jeunes peut les aider à améliorer leurs moyens de subsistance et assurer leur avenir à long terme. La jeunesse

1 Selon les Nations Unies, la jeunesse comprend les adolescents (de 13 à 19 ans) et les jeunes adultes (de 20 à 24).

2 Estimation des Nations Unies, Base de données, révision 2008 : Perspectives de la population mondiale

3 Banque mondiale. Rapport sur le développement dans le monde, 2007.

4 Rapport 2007 sur les jeunes dans le monde, annexe sur les statistiques, Nations Unies, 2007. Consultable en ligne sur le lien : <http://social.un.org/index/WorldYouthReport/2007.aspx>

5 Hopkins, Danielle, Perdomo, Maria. Listening to Youth: Market Research to Design and Develop Financial and Non-Financial Services for Youth in Sub-Saharan Africa, UNCDF, Juillet 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.uncdf.org/english/micro-finance/uploads/other/Listening%20to%20Youth-YouthStart%20Market%20Research.pdf>

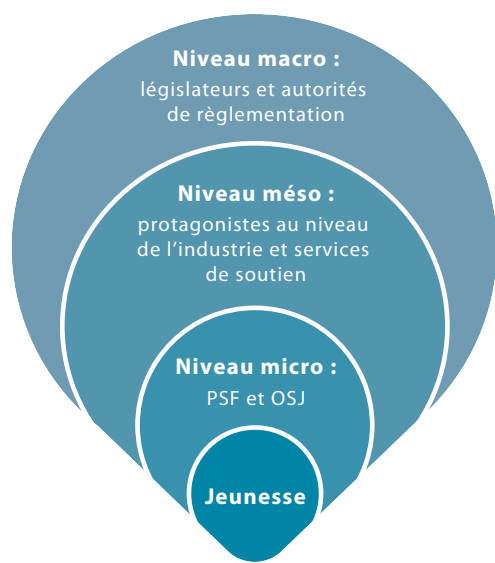
6 Services financiers inclusifs signifient que toutes les couches sociales peuvent profiter de toute une gamme de produits financiers, d'un épargne, d'un crédit, d'une assurance, de paiements, de versements, car ils sont abordables et en même temps durables. Source : UNCDF. Rapport annuel 2010 de l'UNCDF, New York : UNCDF, 2011. Consultable en ligne sur le lien : http://uncdf.org/english/about_uncdf/uploads/annual_reports/2010_AR.pdf. Consulter également United Nations. *Building Inclusive Financial Sectors for Development*, New York: United Nations, 2006. Consultable en ligne sur le lien : http://uncdf.org/english/microfinance/uploads/thematic/Building_Inclusive_Financial_Sectors_The_Blue_Book.pdf

7 Making Cents International. *State of the Field in Youth Enterprise, Employment and Livelihoods Development: Programming and Policymaking in Youth Enterprise, Employment & Livelihoods Development*. Lessons from Making Cents International's 2009 Global Youth Enterprise Conference. Washington, DC: Making Cents International. 2010. Consultable en ligne sur le lien : http://www.youthenterpriseconference.org/SiteManager/CuteEditor_Files/uploads/MakingCentsInternationalStateoftheFieldPublication2009Bookmarked.pdf

est la seconde vague de nouveaux clients des PSF et il est attendu que leur nombre passe à 1 milliard dans les dix prochaines années, et ceci plus particulièrement en Afrique subsaharienne.⁸

Alors que de nombreuses personnes à faibles revenus, des pays en voie de développement, ne peuvent profiter facilement de services financiers^{9 10}, les jeunes font plus particulièrement face à des obstacles dus aux limites d'âge pour ouvrir un compte, à des produits et services inappropriés et inaccessibles ainsi qu'à de faibles compétences financières ; pour n'en nommer que quelques-uns. Vu l'augmentation du nombre de jeunes, que la jeunesse et les enfants sont représentés de façon inégale parmi les démunies¹¹, vu le manque d'accès des jeunes aux services financiers, les obstacles réglementaires pour pouvoir en profiter et que la jeunesse puisse réellement profiter de services financiers formels, il devient évident que les gouvernements doivent impérativement légiférer dans ce domaine publique.

Garantir que les jeunes aient l'occasion de profiter d'un secteur financier inclusif nécessite des interventions en collaboration de la part des parties prenantes, et ceci au niveau des clients mais également aux niveaux micro, méso et macro comme suit :



8 Outre l'accumulation de clients dans la base de données et l'augmentation de leur part de marché, les FSP choisissent de prester des services financiers pour la jeunesse, afin de fidéliser à long terme les clients. Consulter Storm, Lara, Beth Porter, Fiona Macaulay. *Emerging Guidelines for Linking Youth to Financial Services*. Enterprise Development and Microfinance. Vol.21 N°4. Décembre 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/Emerging%20Guidelines%20for%20linking%20youth%20to%20financial%20services.pdf>

9 En effet, un observateur remarquera que les obstacles à l'épargne posés par les institutions, et auxquels font face les jeunes, sont si similaires à ceux des individus épargnant de petites sommes, qu'il faudrait s'orienter sur l'élaboration de stratégies, de produits particuliers et de canaux de distribution, susceptibles de permettre de disposer d'un cadre commercial viable, afin de servir ces individus épargnant de petits montants plutôt que de s'orienter sur le marché particulier de la jeunesse. Consulter Madeline Hirschland, *Youth Savings Accounts: A Financial Service Perspective*, Washington, DC: USAID, Mai 2009. Ce document soutient que mieux connaître le marché de la jeunesse peut permettre d'obtenir un cadre réglementaire, une conception de produits, des canaux de distribution, plus appropriés, ainsi qu'une éducation financière mieux orientée.

10 Si l'on tient compte des moyens de protection à la portée des consommateurs du marché de la jeunesse, il est néanmoins utile de tenir compte de la réglementation habituelle s'appliquant aux autres cadres peu accessibles, ainsi que de s'occuper des caractéristiques particulières et de la vulnérabilité des jeunes. Consulter Laura Brix and Katharine McKee, "Consumer Protection Regulation in Low-Access Environments: Opportunities to Promote Responsible Finance," Focus Note No. 60. Washington, DC: CGAP, février 2010 pour de plus amples informations sur ce sujet.

11 UNICEF. "The State of the World's Children 2011" http://www.unicef.org/sowc2011/pdfs/SOWC-2011-Executive-Summary-LoRes_EN_12132010.pdf

1. Macro : les législateurs et régulateurs, notamment au sein du ministère des Finances, du ministère de la Jeunesse, du ministère de l'Éducation, de la Banque centrale et des autorités de surveillance des services financiers.
2. Méso : les protagonistes au niveau de l'industrie ainsi que les prestataires de services de soutien, notamment les associations de la microfinance, les organisations de formation, etc.
3. Micro : les PSF, tels que les institutions de la microfinance (IMF), les banques, les coopératives d'épargne et de crédit ; ainsi que les OSJ et autres organisations également au service de la jeunesse, tels que les centres communautaires, les églises, les groupes de femmes, les associations de parents etc.
4. Jeunesse : selon les Nations Unies, la jeunesse comprend les adolescents (de 13 à 19 ans) et les jeunes adultes (de 20 à 24). Les jeunes peuvent ou non, être d'âge légal, mais néanmoins ils font face à des restrictions d'âge pour profiter de services financiers.

Afin que les législateurs et les régulateurs soient mieux en mesure de jouer leur rôle au niveau macro en assurant des bénéfices aux jeunes, ils doivent mieux saisir les caractéristiques et les besoins spécifiques de la jeunesse en ce qui concerne l'accès aux services financiers, ainsi que comprendre les obstacles auxquels les jeunes doivent faire face. Lorsque les jeunes désirent accéder ou se bénéficier de services financiers formels, ils doivent faire face aux trois obstacles suivants :

1. Restrictions au niveau du cadre réglementaire et du dispositif légal (ex. : âge minimum et identification)
2. Des produits financiers inappropriés et inaccessibles proposés par les PSF.
3. Faible compétence financière¹² de la jeunesse.

Pour surmonter ces obstacles, il est essentiel de disposer d'un cadre réglementaire pour les jeunes, à la fois abordable et protecteur, et distinguant leurs besoins. L'amélioration de l'entrepreneuriat et de l'éducation financière peut également aider la jeunesse à profiter plus amplement des services financiers disponibles. Des politiques et incitations gouvernementales peuvent également inciter le secteur financier à concevoir des produits financiers appropriés ainsi que de nouveaux canaux de distribution, notamment des Terminaux de paiement électroniques (TPE), la banque à distance¹³ et les programmes sur les services bancaires dans les écoles. Une bonne coordination entre les divers législateurs, les ministères concernés et les autorités de réglementation (ex. : ministère de l'Éducation, ministère de la Jeunesse, ministère des Finances et Banque centrale) peut contribuer à des activités et politiques plus efficaces et une meilleure adéquation, pour soutenir des services financiers abordables pour les jeunes. L'élaboration d'une plate-forme nationale ou d'un comité consultatif au niveau national, peut en être un exemple.

Ce document traitera de ces obstacles, en analysant les opportunités et difficultés relatives affectant la mise à disposition aux jeunes de services financiers et leur utilisation au niveau macro, tout en donnant un aperçu du programme YouthStart de l'UNCDF.¹⁴ Vous y trouverez également des recommandations quant à la façon dont un gouvernement peut contribuer à s'occuper des difficultés et à saisir des opportunités au profit de la jeunesse.

12 La compétence financière est la combinaison des connaissances, aptitudes, attitudes et comportements nécessaires à gérer les finances prudemment, et entendent souvent l'aptitude à utiliser les connaissances personnelles en les mettant en application.

13 En anglais *branchless banking*, soit littéralement « services financiers sans guichet d'agence bancaire ». L'expression « banque à distance » a été préféré ici, car elle reflète mieux la capacité à traiter l'opération à distance. D'autres traductions sont possibles : banques sans agence, banque hors agences, services financiers sans guichet.

14 YouthStart, un programme de UNCDF, en partenariat avec The MasterCard Foundation, vise à mettre à la portée de 200 000 jeunes de l'Afrique sub-saharienne des services financiers et non financiers, en particulier l'éducation financière et l'épargne, avant 2014. A ce jour, 10 Prestataires de Services Financiers (PSF), dans sept pays, ont été sélectionnés pour recevoir une subvention de 7.2 millions de dollars (soit environ 800,000 dollar par PSF). Sur ce montant, 1.5 million de dollars ont été décaissés en 2011. Seulement trois mois après le lancement des preuves pilotes, Novembre 2011, 7,000 jeunes ont bénéficié des services financiers développés par les PSF qui participent au programme YouthStart. Et ceci en partenariat avec les organisations au service des jeunes (YSO ou OSJ). Par "services financiers" nous entendons principalement des produits d'épargne pour les jeunes de tous âges, ainsi que les possibilités de crédit, en rapport étroit avec l'épargne pour les jeunes de plus de 18 ans.

CADRE RÉGLEMENTAIRE : DIFFICULTÉS ET OPPORTUNITÉS

DIFFICULTÉS : CADRE RÉGLEMENTAIRE ET LÉGAL

- a. Age minimum pour ouvrir un compte d'épargne et effectuer des transactions de manière autonome
- b. Cartes et/ou documentation d'identité

75 pourcent des interrogés qui ont participé à l'enquête mondiale sur les services financiers inclusifs des jeunes effectuée par Making Cents International en septembre 2009¹⁴¹⁵, considèrent que les obstacles réglementaires et légaux sont les principales difficultés rencontrées dans la prestation de services financiers destinés à la jeunesse. L'obstacle le plus habituel rencontré par les jeunes, au sein des pays en voie de développement, est l'âge minimum requis (en principe de 16 ou 18 ans) pour ouvrir et gérer de façon autonome un compte d'épargne.¹⁷ Sur les sept pays suivant le programme UNCDF-YouthStart, l'âge minimum requis dans un des pays, est de 14 ans pour les jeunes travaillant, dans un autre pays, il est de 16 ans et dans cinq autres, il est de 18 ans.¹⁸ Les jeunes ne satisfaisant pas à l'âge minimum ont besoin d'un parent ou d'un tuteur pour ouvrir un compte et retirer de l'argent, bien qu'ils leur soient souvent permis de déposer de l'argent tous seuls. Dans de nombreux cas, les jeunes ne désirent pas tenir leurs parents ou tuteurs au courant de leurs finances et ont, par conséquent, moins de chances de vouloir ouvrir un compte joint qu'un compte personnel. La détention d'un compte avec un parent ou un tuteur, peut constituer une menace potentielle pour un jeune, puisque la plupart des gouvernements ne limitent pas les opérations que peut faire un adulte sur le compte ; les adultes peuvent donc retirer de l'argent sans le consentement du détenteur du compte jeunesse. Indépendamment du cadre réglementaire, certains PSF, considérant que la jeunesse représente une part de marché risquée en raison de la mobilité des jeunes, et n'y voyant pas une affaire lucrative vu les petits dépôts sur les comptes et les frais administratifs élevés, exigent par fois un âge plus important que celui imposé par le gouvernement pour ouvrir et gérer un compte d'épargne. Mieux comprendre le marché de la jeunesse pourrait encourager les PSF à être plus tolérants au niveau des exigences en matière des conditions requises pour ouvrir un compte (ex. : abaisser leurs limites d'âge et prendre d'autres mesures pour attirer et retenir les jeunes).

Les problèmes de restrictions au niveau de l'âge, sont exacerbés par ceux des exigences des cartes d'identité, et plus particulièrement pour les enfants. Soixante-dix pourcent des enfants des pays les moins développés au monde, n'ont pas d'actes de naissance ni de documents d'inscription.¹⁹ En outre, de nombreux parents peuvent ne pas posséder les documents requis, et ne désirent pas se les procurer, en raison des coûts et des contraintes pour les obtenir ainsi que du manque d'aide envers leurs enfants pour ouvrir un compte.²⁰ Par conséquent, les documents d'identité, notamment les actes de naissance, les preuves de résidence et de revenus, sont un autre obstacle pour l'inclusion financière des jeunes.

15 Making Cents International. Présentation - Services financiers abordables pour les jeunes : Le secteur et sa condition. Septembre 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/pdfs/yfs/Making%20Cents_Opening%20Plenary_Youth%20Financial%20Services%20Survey%20Findings.pdf

16 131 organisations ont répondu à l'étude. 34 % provenaient d'Afrique ou travaillent en Afrique, 22 % provenaient d'Amérique latine et des Caraïbes, 21 pourcent d'Asie, 11 pourcent du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, 10 pourcent provenaient d'Europe et 2 pourcent d'Australie et d'Océanie. Le type des interrogés, reposait sur des prestataires de services d'assistance technique et des organisations non gouvernementales (24 pourcent), des organisations au service des jeunes (23 pourcent), des prestataires de services financiers (20 pourcent), des formateurs (19 pourcent), des fondateurs et chercheurs (7 pourcent) et des associations (7 pourcent).

17 Ce document s'orientera principalement sur l'épargne pour les jeunes de moins de 18 ans.

18 Pour de plus amples informations sur le cadre légal et réglementaire, dans les pays suivant le programme UNCDF-YouthStart, consulter l'annexe 1.

19 Commission sur l'attribution d'un pouvoir légal à l'indigent et le programme de développement des Nations Unies, "Making the Law Work for Everyone," *Report of the Commission on Legal Empowerment of the Poor 1* (2008), http://www.undp.org/legalempowerment/report/Making_the_Law_Work_for_Everyone.pdf

20 Interview avec Karen Austrian, Associate, Population Council, janvier 2012.

OPPORTUNITÉS : CADRE RÉGLEMENTAIRE

Méthode d'agrément des produits de Child and Youth Finance International (CYFI)

EXIGENCES REQUISES POUR L'INSTITUTION

- L'institution financière est inscrite conformément aux lois nationales et à la réglementation concernées.
- L'institution est en bon standing avec les autorités nationales de réglementation concernées
- L'institution est couverte grâce à un programme de dépôt de garantie, si disponible, dans le pays
- L'institution dispose d'un code de conduite auprès des enfants, et notamment de programmes d'amélioration et de formation du personnel, sur la façon de se comporter avec eux.

PRODUITS ADAPTÉS AUX ENFANTS

- Contrôle maximale par les enfants au sein du cadre national réglementaire et légal

Source : Child and Youth Finance International, Certification Manual

Afin de garantir que la législation sur les dépôts d'argent, protège plus particulièrement l'épargne des jeunes, les législateurs devraient s'assurer que la législation corresponde aux principes de protection des clients de la Smart Campaign (www.smart-campaign.org) et aux principes de Child and Youth Finance International (CYFI) (www.childfinanceinternational.org), aussi bien en ce qui concerne les exigences de la part des institutions que la création de produits adaptés aux jeunes et aux enfants. Les PSF proposant des services financiers aux jeunes, devraient être réglementés et supervisés au même titre que le reste de PSF. Vu leur vulnérabilité, les enjeux auxquels doivent faire face les jeunes sont cependant plus importants. Il faudrait également s'assurer précisément que les jeunes puissent se prévaloir de toutes les protections possibles. A titre d'exemple, les jeunes devraient pouvoir disposer de moyens de recours, peu intimidant à utiliser et à leur portée. Les PSF peuvent résoudre ces questions en limitant l'accès des parents ou des tuteurs et exiger que le jeune soit présent avec le cosignataire du compte lorsque ce dernier retire des fonds d'un compte. A titre d'exemple, de nombreux bénéficiaires du programme UNCDF-YouthStart exigent que le jeune soit présent auprès du signataire lors des retraits. Dans certains pays où l'interprétation de la loi est plus souple, les jeunes peuvent choisir de faire appel à des enseignants, mentors et autres personnes les aidant, dont ils ont confiance, à titre de signataire au compte « jeunesse », au lieu de parents ou de tuteurs.

Les législateurs et autorités de réglementation peuvent aider à établir et à encourager une législation destinée à améliorer la mise à disposition de services financiers aux jeunes, en minimisant les restrictions d'âge et de carte d'identité, afin qu'ils puissent utiliser et gérer de façon autonome des comptes d'épargne. Dans une certaine mesure, il est possible d'y remédier en exemptant les jeunes de demandes de documents d'identification pour les compte communs « enfants » ou les comptes au-dessous d'un certain solde. A titre d'exemple, la banque centrale des Philippines, Bangko Sentral ng Pilipinas (BSP), a lancé le programme 'Kiddie Account' (compte pour les jeunes) en août 2011. C'est la première mesure au sein d'un pays en voie de développement prise par la banque centrale, permettant aux jeunes enfants d'ouvrir et de gérer, de façon autonome, des comptes d'épargne. Lancé en partenariat avec l'association Bank Marketing Association of the Philippines, le programme est soutenu par 12 des plus grandes banques des Philippines, afin de permettre aux enfants de plus de 7 ans, munis d'une carte d'identité scolaire, d'ouvrir et de gérer de façon autonome des comptes

Éthiopie : Cadre réglementaire adapté à la jeunesse

En Éthiopie, la législation du travail autorise « l'emploi des jeunes » à partir de l'âge de 14 ans, sauf restrictions pour certains emplois, notamment les emplois sortant du cadre de la famille. Le Code civil permet aux familles de donner une « autorisation spéciale » aux enfants d'au moins 15 ans, pour qu'ils puissent assumer certains droits associés à leur majorité, dont le mariage et la signature d'un contrat. En conséquence de ce cadre réglementaire, les partenaires de UNCDF-YouthStart, PEACE et ACSI en Éthiopie, permettent aux enfants de 14 à 18 ans d'ouvrir et de gérer un compte de leur propre chef, en présentant n'importe lequel des documents suivants :

- ID Kebele : l'administration locale, notamment les maires, (portant également le nom de « Kebele ») peuvent émettre plus tôt des papiers d'identité pour les « jeunes employés », s'ils disposent d'un justificatif d'emploi.
- Contrat de travail

d'épargne. Les banques, Bangko Sentral et le Philippine Anti Money laundering Council, considèrent qu'une carte d'identité scolaire est suffisante pour que les jeunes de plus de 7 ans ouvrent un compte d'épargne. Les enfants peuvent ouvrir un compte en déposant 100 pesos (PHP) ou moins (soit un maximum de 1,76 euro), dans les 3 000 agences gérées par ces banques. 12 millions d'enfants philippins scolarisés de moins de 12 ans, devraient profiter de ce programme qui s'appuiera sur un programme existant d'enseignement des finances.²¹

Les PSF peuvent souvent trouver des moyens plus souples d'accepter diverses formes de documents d'identité pour ouvrir un compte, en fonction de la flexibilité des autorités de réglementation et de l'interprétation du cadre légal. A titre d'exemple, Finance Trust en Ouganda, un partenaire du UNCDF-YouthStart, accepte une lettre de référence de la part de quelqu'un connaissant le jeune, notamment, d'un client de Finance Trust, du maire locale, du directeur de l'école ou d'autres autorités des églises, marchés ou OSJ, à titre de document d'identité. L'institution accepte les cartes d'identité scolaire pour les jeunes scolarisés, les cartes d'identité du village pour les jeunes n'allant pas à l'école, une carte de votant et un permis de conduire pour les tuteurs ou les jeunes de plus de 18 ans. Si le compte est ouvert hors de l'institution, Finance Trust prend des photos du jeune. Opportunity Bank Malawi (OBM), partenaire du programme UNCDF-YouthStart au Malawi, accepte des lettres de la part du responsable du jeune désirant ouvrir un compte, et ceci, sans documents d'identité. Dans certains pays, notamment aux Indes, la biométrie est employée pour identifier uniquement une personne sans documents (c.-à-d., un balayage électronique de l'iris, une prise d'empreintes, ou une reconnaissance de l'ADN) et la procédure est suffisante pour ouvrir un compte et satisfaire aux dispositions destinées à « connaître votre client » (en anglais KYC, «Know Your Customer»)²²

Au cours d'une récente étude du CYFI, conduite auprès de 200 experts financiers consacrés à la jeunesse, au sein de 20 pays, 63 pourcent des interrogés ont pensé que les gouvernements devraient établir un cadre réglementaire pour les services financiers inclusifs des jeunes et, les banques et autres prestataires, devraient adhérer à un code de déontologie destiné à protéger principalement les jeunes.²³ Si l'on tient plus particulièrement compte des capacités de surveillance et réglementaires limitées disponibles²⁴, et vu le nombre et la gamme croissante de PSF, les gouvernements peuvent inciter les PSF à adopter des normes en matière de protection des clients et de produits adaptés aux jeunes. A titre d'exemple, les PSF pourraient devoir faire partie d'associations de l'industrie, élaborant des codes de déontologie, des outils pratiques (ex. : pour les auto-évaluations ou les évaluations externes) ou des normes d'agrément pour encourager l'adoption du code et responsabiliser leurs membres. En outre, les gouvernements pourraient prendre des mesures proactives pour engendrer et inciter la sensibilisation aux politiques nationales concernant les jeunes, tout en encourageant les services, à la fois financiers et non financiers, pour les jeunes (ex. : éducation financière, développement de

Politiques nationales sur la jeunesse : Pays suivant le programme YouthStart

Les politiques nationales pour les jeunes, au sein de certains pays où UNCDF-YouthStart dispose de partenaires, ont facilité la création d'infrastructures soutenant la prestation de services financiers pour les jeunes, et ont poussé les PSF à proposer des services financiers aux jeunes, concernant notamment les crédits et l'épargne. En Ethiopie, le ministère de la Jeunesse a créé 54 centres d'amélioration des aptitudes des jeunes, proposant une infrastructure unique pour que les PSF collaborent avec les OSJ, et proposent des services non financiers. Au Rwanda, le ministère de la Jeunesse a été établi pour s'occuper du nombre élevé de jeunes sans emploi, en encourageant les initiatives en faveur des jeunes et en leur faisant acquérir les compétences nécessaires (ex. : emploi, amélioration des compétences et éducation, Technologies de l'information et de l'informatique) permettant une amélioration sociale et économique. Outre le fait de soutenir la prestation de services non financiers aux jeunes, le ministère de la Jeunesse est chargé d'inciter tous les secteurs, y compris le secteur financier, à tenir compte des politiques et programmes en faveur des jeunes dans leurs plans d'action.

21 Le blogue de YouthSave. <http://youthsave.org/content/blog-philippines-driving-innovation-youth-savings>

22 Identification unique, Autorités des Indes, Planning Commission, gouvernement des Indes « Pourquoi Aadhaar ? », http://uidai.gov.in/index.php?option=com_content&view=article&id=58&Itemid=106.

23 Child and Youth Finance International. *The Word on the Street: Views on Finance for Children and Youth*. Juin 2010. Consultable en ligne sur : <http://childfinanceinternational.org/images/the-word-on-the-street.pdf>

24 CGAP. "Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor: Toward Proportionate Standards and Guidance" 2011. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.55147/CGAP_WhitePaper_Global_Standard_Setting_Bodies.pdf

l'entrepreneuriat, formation aux compétences et aux moyens de subsistance etc.). Les législateurs et autorités de réglementation (ex. : ministère des Finances, Banque centrale) peuvent également être coordonnées afin de garantir l'adéquation aux politiques nationales pour les jeunes.

Recommandations : Cadre réglementaire et dispositif légal

- Concevoir une législation protégeant la jeunesse et en accord avec les principes soutenus par la Smart Campaign et les Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI (ex. : un contrôle maximal par la jeunesse conformément au cadre réglementaire et légale, minimiser l'âge et les restrictions au niveau des exigences de pièces d'identité, etc.).
- Offrir des recours, adaptés aux jeunes, permettant la réparation des préjudices.
- Inciter les PSF à appliquer des normes relatives à la protection des clients et les soutenir à concevoir des produits qui répondent aux besoins des jeunes.
- Articuler les efforts entre les différents organes de réglementation, afin de concevoir un cadre réglementaire en accord avec la stratégie nationale de la promotion des jeunes.
- Encourager le développement et la dissémination des normes, qui promeuvent des services financiers et non financiers aux jeunes.
- Modifier les conditions quant aux montants minimum de dépôts et retraits (ex. : au-dessous de 20USD) et aux soldes minimum des comptes (ex. : au-dessous de 200USD).

CONCEPTION ET LIVRAISON DES SERVICES FINANCIERS POUR LES JEUNES : DIFFICULTÉS ET OPPORTUNITÉS

DIFFICULTÉS : CONCEPTION ET LIVRAISON DES SERVICES FINANCIERS POUR LA JEUNESSE

- a. Exigences d'un solde d'ouverture minimum et du solde minimum du compte.
- b. Frais de dépôts/retraits
- c. Des PSF se trouvant trop loin des communautés où résident les jeunes
- d. Absence des éléments incitatifs pour ouvrir des comptes d'épargne et déposer de l'argent

La prestation de services financiers pour la jeunesse pose un autre problème de fréquence d'absence d'adéquation de ces services aux besoins des jeunes et à leurs niveaux de revenus variables, ou sont proposés via des canaux de distribution inaccessibles, ou peu pratiques pour les jeunes.

Les jeunes épargnent en principe de petits montants d'argent reçus de leur parents, de la famille ou en échange d'un travail. Les études effectuées par YouthSave²⁵, ont révélé que les jeunes disposent en principe de revenus irréguliers provenant principalement de deux sources. Les montants les plus fréquents et les plus petits reçus en principe des parents, et plus particulièrement chez les plus jeunes et scolarisés, sont souvent dépensés dans les repas ou les encas à l'école. Les montants les plus importants et les moins fréquents, reçus des parents ou d'autres membres de la famille, sont en principe sous forme de cadeaux lors des périodes de vacances ou aux moments des déplacements. Les jeunes, et particulièrement ceux n'étant pas scolarisés, reçoivent de l'argent en échange d'un certain type de travail, notamment dans le petit commerce, travaillant dans des magasins, faisant des travaux domestiques ainsi que dans l'agriculture, au moment de la saison dans les zones rurales.²⁶

25 L'étude YouthSave reposait sur 2 500 interrogés ; des jeunes de 12 à 18 ans, parents, enseignants et autres adultes « gardiens » de Colombie, Ghana, Kenya et du Népal.

26 Le blogue de YouthSave. <http://youthsave.org/content/blog-paying-grown-attention-financial-service-needs-youth>

Résultats de l'étude de marché : Opportunity Bank Malawi (partenaire du programme UNCDF-YouthStart)

OBM a trouvé que les principales sources de revenus des jeunes âgés de 12 à 17 ans, sont les parents, tuteurs et membres de la famille, alors que celles des jeunes âgés de 18 à 24 ans, sont les emplois temporaires et les petits commerces. En principe, les jeunes non scolarisés travaillent temporairement pour obtenir des revenus.

Les études effectuées par UNCDF-YouthStart²⁷, ont révélé que les sources de revenus des jeunes varient souvent en fonction de l'âge et de la situation (ex. : jeunes scolarisés ou non). En règle générale, les jeunes de moins de 14 ans perçoivent de l'argent en premier lieu de leurs parents ou de leur famille, venue leur rendre visite ; certains peuvent être rémunérés pour des travaux occasionnels. Les jeunes de plus de 15 ans tendent à diversifier ces revenus grâce à des petits boulots et à des emplois à temps partiel. En raison de la nature officieuse des sources, les revenus obtenus et / ou reçus par les jeunes, sont de faibles montants et sont irréguliers quant à leur fréquence.

Ces sources irrégulières de revenus peuvent amener les jeunes à faire de fréquents dépôts de montants plus petits sur un compte d'épargne, dans un effort d'accumuler de l'argent. De nombreux produits financiers actuels, destinés aux adultes et exigeant un solde minimum d'ouverture ou de tenu de compte important, ou entraînant des frais associés (ex. : frais de tenu du compte), ne conviennent pas à ces sources de revenus irrégulières et moins importantes. En outre, la complexité des caractéristiques d'un compte et ses diverses restrictions, peuvent repousser les jeunes.

Une étude réalisée par UNCDF-YouthStart, a révélé que :

- Les jeunes n'épargnent pas sur les comptes d'institutions financières officielles en raison des frais peu clairs et élevés des transactions, ou des exigences complexes ou coûteuses pour ouvrir un compte, sans compter les soldes minimums élevés pour conserver le compte.
- Les jeunes préfèrent un compte sans frais mensuels, car la majorité d'entre eux ne disposent pas de revenus réguliers.
- Les jeunes de plus de 18 ans, veulent faire des crédits pour commencer à se lancer dans des activités génératrices de revenus, ou pour investir dans des actifs fixes.
- Les jeunes veulent pouvoir accéder à un compte lorsqu'ils le désirent.

Outre la conception des produits, les institutions de services financiers formels sont souvent trop loin des communautés où les jeunes résident, entraînant des frais de transport et une perte de temps. Les horaires d'ouverture de l'institution financière peuvent également être les mêmes que les heures d'ouverture de l'école des jeunes scolarisés ou des horaires de travail des non scolarisés. En conséquence, de nombreux jeunes optent pour des mécanismes informels qui leur permettent d'utiliser des services financiers dont ils ont grandement besoin, et plus particulièrement en cas d'urgence.

Dans le cadre d'une étude effectuée sur le terrain par les bénéficiaires du programme UNCDF-YouthStart, les jeunes ont indiqué qu'ils ne déposent pas leur argent dans les banques,

Les partenaires du programme YouthStart-UNCDF, ont découvert que les jeunes préfèrent accéder facilement à leurs comptes

FINCA Uganda, un partenaire du programme UNCDF-YouthStart, a réalisé une étude de marché, ayant révélé que les jeunes ne veulent pas se déplacer à plus de 500 mètres pour effectuer des transactions bancaires. L'étude de marché a révélé que les jeunes désirent utiliser une carte et des téléphones portables pour accéder à leurs comptes.¹ L'étude de marché, réalisée par OBM, a indiqué que la plupart des jeunes préfèrent les guichets automatiques et agents utilisant des TPE, notamment dans les magasins de la ville, que les halls des institutions bancaires, dans lesquels ils doivent faire la queue et se sentent souvent intimidés par les membres du personnel de la banque. Les services de banque mobile plaisent particulièrement aux jeunes des zones rurales, car ils n'ont pas à dépenser d'argent en frais de transport pour aller jusqu'à la banque.

Sources : Entretien auprès de Leslie Enright, Directrice générale, New Business Development, FINCA International, janvier 2012.

Opportunity Bank of Malawi et Making Cent International. Rapport du protocole d'essai du programme YouthStart. Septembre 2011

²⁷ Etude qualitative du marché, effectuée auprès de 18 PSF dans 9 pays, ayant participé à la phase I du programme UNCDF-YouthStart. Les sources d'informations étaient 6 000 jeunes de 12 à 24 ans, parents, membres du personnel de OSJ et de PSF. Pour de plus amples informations, consulter : Hopkins, Danielle, Perdomo, Maria. *Listening to Youth: Market Research to Design and Develop Financial and Non-Financial Services for Youth in Sub-Saharan Africa*, UNCDF, Juillet 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.uncdf.org/english/microfinance/uploads/other/Listening%20to%20Youth-YouthStart%20Market%20Research.pdf>

car les agences ne se trouvent pas dans des zones rurales. Ils mettent par conséquent leur argent, dans des associations informelles de crédit et d'épargne (ex. : ROSCAS, SACCOS, tontines²⁸ et ekubs), car ces institutions se trouvent à proximité de leur lieu de résidence, et les jeunes peuvent déposer leur argent à tout moment, ainsi que de disposer de leurs fonds quand il est son tour. Ils conservent également leur argent à la maison, auprès de leur parents et en nature (ex. : stock et bétail)²⁹. La majorité des interrogés, lors de l'étude de marché effectuée par YouthSave en Colombie, au Ghana, et au Népal, ont indiqué qu'ils gardent leur argent à la maison, par exemple, dans une tirelire, caché dans la maison ou gardé par une personne de confiance, notamment par un membre de la famille, un ami ou même un boutiquier local. Les jeunes conservent également leur argent dans des clubs ou auprès des professeurs, à l'école.³⁰

OPPORTUNITÉS : CONCEPTION ET LIVRAISON DES SERVICES FINANCIERS POUR LA JEUNESSE

Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI

- Mise à disposition non discriminatoire de produits
- Rendement financier net positif pour les enfants
- Aucun frais encourus en cas de retraits
- Aucune limite, ou limites minimales lors des dépôts initiaux à l'ouverture d'un compte
- Aucune facilité de crédit (notamment d'autorisations de découvert) lié au produit
- Un produit adapté aux enfants (simple et clair)

Source: "Obtaining the Child-friendly Product Certificate- A Guide". CYFI

Les législateurs devraient encourager et soutenir le secteur financier dans la création de produits financiers appropriés, en accord avec les principes de protection des clients de la Smart Campaign, et les Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI. Conformément au premier principe de protection des clients, les produits devraient être mis au point et prestés afin de ne pas nuire aux clients, et en tenant compte de leurs caractéristiques.³¹ Les résultats de l'étude effectuée par le CYFI, indiquent que 88 pourcent des personnes interrogées pensent que les banques et les institutions financières devraient proposer des comptes d'épargne adaptés aux jeunes (ex. : en versant des taux d'intérêts plus élevés, peu de frais ou aucun frais de transaction, et proposer des facilités qui amusent les enfants lorsqu'ils s'occupent de finances).³²

Afin d'accroître l'utilisation de comptes d'épargne par les jeunes, les gouvernements peuvent élaborer des politiques proposant des incitations ou subventions pour ouvrir et utiliser un compte d'épargne. Les incitations peuvent être proposées par l'intermédiaire d'un dépôt initial (ou de départ), d'une correspondance, de transferts conditionnels de liquidités (CCT en anglais) ou de transferts de bonus sur le compte. Une « correspondance », l'incitation la plus habituelle, encourage l'accumulation d'actifs (ex. : épargne fréquente et régulière) par le biais de dépôts bancaires périodiques sur des comptes d'épargne, soit grâce à des montants établis, soit en proportion du montant épargné. L'accumulation d'actifs commence par des dépôts initiaux, alors que les CCT et les transferts de bonus sont destinés à encourager un certain comportement, notamment des investissements dans l'éducation et les résultats académiques.³³

28 Mécanisme informel de prêts et d'épargne, utilisé en Afrique. Comprenant les caractéristiques d'une loterie et d'une rente de groupe.

29 Hopkins, Danielle, Perdomo, Maria. Listening to Youth: Market Research to Design and Develop Financial and Non-Financial Services for Youth in Sub-Saharan Africa, UNCDF, Juillet 2011

30 Le blogue de YouthSave. <http://youthsave.org/content/blog-paying-grown-attention-financial-service-needs-youth>

31 La Smart Campaign. *Les Client Protection Principles*. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.smartcampaign.org/about-the-campaign/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles>

32 Child and Youth Finance International. *The Word on the Street: Views on Finance for Children and Youth*. Juin 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://childfinanceinternational.org/images/the-word-on-the-street.pdf>

33 Desphande, Rani and Jamie Zimmerman. *Savings Accounts in Developing Countries: Trends in Practice*. Enterprise Development and Microfinance Vol. 21 N° 4. Décembre 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/Savings%20account%20for%20young%20people%20in%20developing%20countries.pdf>

Des incitations à l'épargne : Nigéria et Colombie

Au Nigéria, le gouvernement de l'État du Bayelsa (BYSG en anglais), met à l'essai des comptes d'épargne mis en correspondance, au bénéfice de 1 000 enfants ayant de faibles revenus, au sein d'une région où règnent les conflits. Ce programme est le seul, au sein d'un pays en voie de développement, à proposer un capital de départ et une correspondance (déposés tous les trimestres à un taux de 2/1), en plus des bonus de transfert accumulés grâce à l'assiduité à l'école et à de très bonnes notes aux examens standards.

En Colombie, la politique SAES de Bogota, propose un transfert conditionnel d'argent (CTT en anglais) d'épargne pour les jeunes à faibles revenus et scolarisés. Les jeunes reçoivent un CCT bimensuel et 10 \$ à déposer sur un compte d'épargne. Les jeunes peuvent profiter de cet argent au début de l'année suivante.

Source : Desphande, Rani and Jamie Zimmerman. *Savings Accounts in Developing Countries: Trends in Practice*. Enterprise Development and Microfinance Vol. 21 N° 4. Décembre 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/Savings%20account%20for%20young%20people%20in%20developing%20countries.pdf>

Acquérir davantage de compétences : YouthStart

UNCDF-YouthStart a réalisé des Due Diligence à ses bénéficiaires, ce qui a permis de découvrir que la majorité d'entre eux devait être aidé au niveau de l'intégration des services financiers et non financiers pour les jeunes, ainsi qu'au niveau du suivi et de l'évaluation. En conséquence, UNCDF-YouthStart, en partenariat avec MicroSave, Reach Global et Population Council, a organisé une formation de 10 jours, orientée sur l'implémentation des preuves pilotes des produits financiers destinés aux jeunes, l'élaboration des programmes orientés sur les jeunes, et plus particulièrement sur les jeunes adolescentes, et l'intégration des services financiers et non financiers. Les bénéficiaires du programme UNCDF-YouthStart, ont participé à une formation de 3 jours sur l'étude de marché réalisée par Making Cents International.

Afin d'aider les PSF à concevoir et à proposer des services financiers appropriés, les législateurs peuvent indiquer que l'amélioration des capacités des PSF visant à faire leur entrée sur le marché des services financiers à l'intention des jeunes, devrait être la priorité des bailleurs de fonds. L'étude effectuée par le CYFI, a révélé que soixante huit pourcent des organisations ne proposent pas de produits financiers pour les jeunes, et ceci principalement en raison du manque de connaissances organisationnelles dans le domaine. 75 pourcent des personnes qui ont participé à l'enquête mondiale sur les services financiers inclusifs des jeunes effectuée par Making Cents International en septembre 2009, ont mentionné que le manque de personnel pour fournir de services financiers destinés aux jeunes est la principale difficulté. Soixante dix pourcent ont indiqué ne pas savoir comment attirer ou retenir les jeunes, alors que 83 pourcent ont cité que l'absence d'informations sur le secteur de la jeunesse, est la difficulté dans la prestation de services financiers pour les jeunes.³⁴

Un domaine capital de renforcement des capacités est la façon de mener des études de marché, afin de découvrir les caractéristiques économiques, les besoins et les préférences de ce nouveau secteur de marché. Vu que les besoins des jeunes fluctuent à différentes étapes de la vie, les produits financiers doivent faire de même pour satisfaire ces besoins. Les jeunes scolarisés de moins de 18 ans, peuvent avoir besoin d'épargne alors que ceux âgés de plus de 18 ans et travaillant, peuvent avoir besoin d'un crédit. A titre d'exemple, Finance Trust, en Ouganda, a effectué une étude et a découvert que les jeunes les plus âgés voulaient pouvoir profiter de crédits.

Nouvelle orientation quant à la création et à la prestation de services financiers inclusifs des jeunes : concevoir des produits et services illustrant la diversité de la jeunesse.

Le marché de la jeunesse est constitué de segments liés à l'âge (âge légal), au statut en cours de vie (marital, parental), au genre, à l'éducation, à l'emploi et à la vulnérabilité. Tenir compte de ces différences lors de la conception d'un produit et de sa distribution, permet d'obtenir un produit mieux ciblé et donnant de meilleurs résultats.

Source: Storm, Lara, Beth Porter, Fiona Macaulay. *Emerging Guidelines for Linking Youth to Financial Services*. Enterprise Development and Microfinance. Vol. 21 N°4. Décembre 2010.

34 Making Cents International. Présentation - Services financiers abordables pour les jeunes : Le secteur et sa condition. Septembre 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/pdfs/yfs/Making%20Cents_Opening%20Plenary_Youth%20Financial%20Services%20Survey%20Findings.pdf

Finance Trust propose donc deux produits. Son produit d'épargne « Teen Classic » est destiné aux jeunes de 12 à 17 ans, alors que le « Youth Progress » est destiné aux jeunes âgés de 18 à 24 gérants une microentreprise, et permet d'obtenir un crédit au cours de la seconde année. L'Union of Savings and Credit Cooperative Umutanguha (UCU), un partenaire de UNCDF-YouthStart au Rwanda, a mis au point un prêt destiné à aider les jeunes femmes, âgées de 20 à 24 ans, à s'acquitter des frais de scolarité de leurs enfants³⁵.

Connaitre le montant et la fréquence des revenus des jeunes, ainsi que leurs possibilités d'épargner, peut aider un PSF à déterminer un solde d'ouverture et de tenu de compte minimal approprié. A titre d'exemple, OBM a trouvé que les jeunes provenant de foyers à faibles revenus, pouvaient épargner 500 MWK (3 \$ US) par semaine, ce qui a permis de créer un produit d'épargne pour les jeunes nécessitant un solde d'ouverture de 500 MWK et un dépôt minimal de 100 MWK (60 \$ US). FINCA Uganda a réduit son solde d'ouverture de 5 000 USH (2,10 \$ US) à 3 000 USH (0,84 \$ US), à la suite de son étude de marché, qui lui a permis de découvrir que ce montant plus faible serait plus abordable pour les jeunes.³⁶ La plupart des partenaires au programme UNCDF-YouthStart, proposent des produits d'épargne pour les jeunes, dont le solde d'ouverture est faible (moins de 1 \$ US), soit sans solde minimum soit avec solde minimum très faible (moins de 1 \$ US).

Le tableau 1 est un exemple de la façon dont l'étude de marché a permis à OBM de découvrir le concept d'un produit d'épargne pour les jeunes.

Traduction des résultats de l'étude de la conception de produits (OBM) ³⁷	
Résultats de l'étude	Conception de produits
Les jeunes désirent un produit peu onéreux (ex. : pas de frais de tenue de compte, pas de solde requis à l'ouverture)	Solde d'ouverture = 0 ³⁸ Solde minimal = 0
Les jeunes désirent déposer de petites sommes	Dépôts minimal = 100 MKW (0,60 \$ US)
Les possibilités d'épargne des jeunes sont de 500 MKW (3 \$ US) par semaine	Solde d'ouverture = 0 Possibilité d'effectuer des retraits jusqu'à un solde nul (solde minimal = 0)
Revenus / apports irréguliers	Le compte devient inactif au bout de 12 mois
Les jeunes ne retirent de l'argent qu'une ou deux fois par mois	Frais de 50 MKW par retrait (0,30 \$ US) pour inciter à l'épargne

Mettre des services financiers à la disposition des jeunes via des canaux de distribution pratiques, notamment la banque à distance dans les écoles et dans des endroits de récréation à proximité ou des endroits de travail, peut contribuer à surmonter les problèmes d'accès physique, pour des jeunes habitant loin d'institutions financières et des jeunes non scolarisés. De nombreux bénéficiaires du programme UNCDF-YouthStart prévoient de cibler les jeunes scolarisés, grâce à un programme d'utilisation de services bancaires à l'école, permettant aux étudiants de déposer de l'argent avant les cours et pendant la pause déjeuner. Les écoles peuvent être un très bon canal de distribution de services financiers pour les jeunes, mais obligent les PSF à rechercher et à obtenir l'aide du ministère de l'Education. Il est également important de s'assurer que les politiques et les efforts faits par le ministère de l'Education soient

35 60 pourcent des jeunes Rwandaises âgées de 20 à 24 ans, sont mariées.

36 Interview auprès d'Alice Lubwama, Directrice du développement commercial, FINCA Uganda, janvier 2012.

37 Interview auprès de Mwawi Nkhonjera, Directeur des services pour les jeunes, Opportunity Bank Malawi, janvier 2012.

38 Bien que le solde requis à l'ouverture soit de « 0 », les jeunes doivent encourir « une seule fois » des frais, pour l'achat d'une Smart-Card, de 1200 MK (soit 7,27 \$ US)

Programmes bancaires dans les écoles

L'Hatton National Bank a lancé en 1990, un programme de gestionnaires étudiants, afin de mieux mettre ses produits à la disposition des jeunes. Grâce au soutien du ministère de l'Éducation, la banque a établi 200 guichets pour les étudiants dans 200 écoles du pays, via 180 agences. Au cours des vingt dernières années, plus de 600 000 étudiants sont devenus clients de la banque, grâce à ces 200 guichets bancaires, et la banque gère 40 millions de US\$ provenant de ces étudiants, à titre de dépôt sur des comptes d'épargne. La banque a également formé plus de 30 000 étudiants du pays, à la gestion des guichets bancaires.

Source : Abeywickrema, C. (2009, September). The role of the Hatton National Bank in creating access to financial services for youth in Sri Lanka. Hatton National Bank. Consultable sur le lien : http://www.makingcents.com/products_services/resources.php

Les opérations bancaires par téléphone portable sont un autre moyen de toucher les jeunes et d'améliorer leurs possibilités de profiter de services financiers formels. Il est prévu que le nombre de personnes de moins de 30 ans possédant un téléphone portable, augmentera dans le monde entier en 2012. En Asie du sud, il est prévu que ce nombre augmente de 30 pourcent, pour arriver à 380 millions, celui de l'Afrique subsaharienne sera de 108 millions pour les moins de 30 ans, et celui de l'Amérique latine, de 188 millions.⁴⁰ Les jeunes, souvent friands de la technologie et ayant très probablement un téléphone portable ou pouvant s'en procurer un, peuvent se sentir plus à l'aise grâce à ce moyen, à accéder leur compte d'épargne. En outre, les services bancaires par téléphone portable font chuter les frais de déplacement à destination des agences, et font gagner du temps passé à faire la queue pour effectuer des transactions sur un compte d'épargne, mettant par conséquent à disposition des produits plus accessibles et abordables pour les jeunes. Un grand réseau d'agents, notamment les petites kiosques, les épiceries, les pharmacies, les magasins vendant des téléphones portables et les postes, peuvent aider les jeunes habitant loin des agences d'institutions financières à avoir accès aux comptes d'épargne. A titre d'exemple, FINCA Uganda prévoit d'employer des agents disposant de

en accord avec celles du Ministère de la Jeunesse. Les écoles peuvent être un bon canal de distribution pour les jeunes scolarisés, alors que la banque à distance dans les marchés, (TPE, les téléphones portables ou les agents porte à porte), peuvent se révéler plus appropriés quant aux jeunes travailleurs et non scolarisés. Certains bénéficiaires du programme UNCDF-YouthStart, prévoient d'employer des services mobiles, pour effectuer des transactions dans l'enceinte ou à proximité des écoles et marchés, ou dans d'autres endroits, loin des agences (ex. : PAMECAS au Sénégal, Finance Trust en Ouganda). FINCA Uganda peut également gérer de petites agences, constituées de quelques membres du personnel, d'un caissier, et employer des guichets utilisant le TPE, au lieu de tout un ensemble de caisses. Les frais d'infrastructure et technologiques seront par conséquent moindres, tout en augmentant le nombre d'endroits d'accès pour les jeunes clients.³⁹

Transactions bancaires sur téléphones portables : Equity Bank

L'Equity Bank du Kenya, a découvert que la plupart des jeunes kényans de moins de 30 ans, possèdent un téléphone portable et seraient d'accords de gérer leurs finances à l'aide de ces téléphones. Grâce à la plateforme M-Pesa, Equity a mis au point un système de transactions bancaires par téléphones portables, qui a permis l'ouverture de 670 000 comptes bancaires au cours des deux premiers mois de son lancement. Bien que ces comptes ne soient qu'ouverts par les jeunes, la Direction d'Equity Bank voit les services bancaires par téléphones portables comme représentant une énorme opportunité d'accroître l'usage de comptes d'épargne pour les jeunes. Les jeunes adorent le système de transactions bancaires par téléphones portables, car seule l'ouverture initiale d'un compte nécessite le consentement d'un cosignataire adulte, alors que les dépôts et retraits via ces téléphones ne le nécessitent pas. En outre, le système de transactions bancaires par téléphones portables ne facture pas de frais, et l'épargne est garantie.

Source : Making Cents International. 2010. *State of the Field in Youth Enterprise, Employment and Livelihoods Development: Programming and Policymaking in Youth Enterprise, Employment & Livelihoods Development*. Lessons from Making Cents International's 2009 Global Youth Enterprise Conference. Washington, DC: Making Cents International. Consultable en ligne sur le lien : http://www.youthenterpriseconference.org/SiteManager/CuteEditor_Files/uploads/MakingCentsInternationalStateoftheFieldPublication2009Bookmarked.pdf

39 Interview auprès d'Alice Lubwana, Directrice du développement commercial, FINCA Uganda et Sonali Rohatgi, Directeur général, nouvelles initiatives commerciales. Janvier 2012.

40 Brown, Graham. *Young People Mobile Phones and the Rights of Adolescents*, MobileYouth. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.unicef.org/sowc2011/pdfs/Young-People-mobile-phones-and-the-rights-of-adolescents.pdf>

guichets et des services bancaires par téléphone portable, pour permettre aux jeunes scolarisés et non scolarisés de la communauté de pouvoir profiter de services financiers. Vu les possibilités de baisse des coûts que représentent les opérations bancaires par téléphone portable, favorisant les personnes non desservies, notamment les jeunes, une bonne réglementation en matière de banque mobile pourrait avoir une incidence importante sur l'accès aux services financiers des jeunes.

Recommandations : Conception et livraison des services financiers pour les jeunes

- Encourager et soutenir le secteur financier dans la création de produits financiers qui répondent aux besoins des jeunes, et qui sont en accord avec la Smart Campaign, et les Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI.
- Elaborer des politiques offrant des incitations ou des subventions pour ouvrir et utiliser des comptes d'épargne.
- Indiquer aux bailleurs de fonds qu'investir pour renforcer les capacités des PSF au sein du marché des services financiers pour les jeunes, est une priorité.
- Concevoir une réglementation qui soutient la création de nouveaux canaux de distribution (ex. : agent, banque mobile, services bancaires dans les écoles), encourageant la mise à disposition de services financiers pour les jeunes.

COMPÉTENCES FINANCIÈRES : DIFFICULTÉS ET OPPORTUNITÉS

DIFFICULTÉS : COMPÉTENCES FINANCIÈRES

Une troisième difficulté menaçant la prestation de services financiers pour les jeunes, repose sur les faibles compétences financières des jeunes. Par compétences financières est entendu « la combinaison des connaissances, des compétences, des attitudes et comportements spécifiques, dont les gens ont besoin, afin de prendre de bonnes décisions en matière de finances, et en adéquation avec leurs circonstances financières et sociales ». ⁴¹ Les jeunes ne connaissent pas suffisamment les institutions financières formels ni les modalités et avantages des produits financiers, notamment l'épargne et le crédit. Ils peuvent se faire également de mauvaises idées sur les banques, notamment que ce sont des institutions pour les riches et les adultes. Lors de l'étude menée par le CYFI, quatre vingt dix pourcent des personnes interrogées, ont déclaré que le fait de ne pas bien comprendre l'argent et les moyens à disposition, empêchent les enfants et les jeunes de faire leur entrée dans le monde des adultes. ⁴²

Une étude menée sur le terrain auprès des bénéficiaires du programme UNCDF-YouthStart, a permis de confirmer que les jeunes ne font pas appel aux services financiers formels car ils ont de fausses idées quant aux institutions financières, et ont une faible compréhension sur le fonctionnement des services et produits financiers (ex. : frais, exigences à l'ouverture d'un compte, etc.). Les raisons en sont les suivantes :

- Crainte de ne plus pouvoir toucher leur argent
- Crainte de la disparition de l'institution
- Crainte de perdre leur argent en raison de fraudes ou de frais élevés
- Idée préconçue que les institutions financières ne sont que pour les adultes
- Idée préconçue que les institutions financières ne sont que pour les riches
- Idée préconçue que les institutions financières ne sont là que pour que l'on y dépose de grosses sommes d'argent ⁴³

⁴¹ U.S. Treasury Department; FINRA Investor Education Foundation, 2009.

⁴² Child and Youth Finance International. *The Word on the Street: Views on Finance for Children and Youth*. Juin 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://childfinanceinternational.org/images/the-word-on-the-street.pdf>

⁴³ Hopkins, Danielle, Perdomo, Maria. *Listening to Youth: Market Research to Design and Develop Financial and Non-Financial Services for Youth in Sub-Saharan Africa*, UNCDF, Juillet 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.uncdf.org/english/micro-finance/uploads/other/Listeningper%20to%20Youth-YouthStart%20Market%20Research.pdf>

Facilement influencés par les masses médias, la famille et les copains, les jeunes disposant d'un peu d'argent, prennent souvent de mauvaises décisions financières ainsi que de mauvaises habitudes dans ce domaine.⁴⁴ Le manque de connaissances au niveau de l'épargne, peut amener la plupart des jeunes à dépenser de petites sommes d'argent, conservées à la maison, pour acheter des articles de peu d'importance, au lieu d'accumuler une bonne somme et de pouvoir atteindre des buts plus importants ultérieurement. En outre, l'influence des copains les poussant à opter pour un « look » particulier, le port de vêtements et d'accessoires à la mode, les tous derniers téléphones portables, poussent les jeunes à épargner de l'argent à des fins de consommation (ex. : des encas à l'école, des divertissements, la technologie, des articles personnels) plutôt qu'à des fins productives (ex. : école, une affaire ou entreprise). S'ils arrivent à épargner, ils doivent contribuer aux besoins du foyer (ex. : la nourriture, le loyer, les médicaments et consultations chez le docteur) ou, s'ils arrivent à le faire durant la semaine, ils dépensent tout avec leurs amis le week-end⁴⁵, mais ils peuvent également acheter ce qu'ils veulent personnellement, et se sentir indépendants de leurs parents.⁴⁶

EN FAVEUR DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE

78 pourcent des interrogés qui ont participé à l'enquête mondiale sur les services financiers inclusifs des jeunes effectuée par Making Cents International en septembre 2009, considèrent que l'éducation financière aux jeunes était important en supplément de la mise à disposition de services financiers.⁴⁷ Selon la théorie du changement du mouvement du CYFI, l'accès aux services financiers accompagné de l'éducation financière et sociale, responsabilise et améliore les compétences financières, ainsi que le sens de l'économie des citoyens. L'éducation financière, diminue la vulnérabilité économique des jeunes, grâce à l'acquisition des connaissances, à des compétences et attitudes qui leur permet de prendre de bonnes décisions financières, tout en surmontant les mauvaises influences dans leur comportement financier (ex. : de la part des masses médias, de la famille et des copains ou copines). L'éducation financière peut être apportée directement par les PSF, ou en partenariat avec les OSJ ou les écoles.

Pour améliorer la situation des jeunes adolescentes, le Population Council et *MicroSave*, ont collaboré avec quatre institutions financières au Kenya et en Ouganda, afin d'élaborer, essayer et mettre en œuvre un programme dont la structure repose sur un compte d'épargne sans solde à l'ouverture et sans frais mensuels, des réunions hebdomadaires de groupes composés d'adolescentes accompagnées d'un mentor en finance, et de l'éducation financière. Le programme pilote au Kenya a permis une évolution positive, notamment au niveau des réseaux sociaux et de la mobilité, des normes sur les genres, des connaissances en finance, de l'utilisation des services bancaires, du comportement vis-à-vis de l'épargne et de la communication avec les parents / tuteurs sur les questions de finance. Ci-dessous sont donnés quelques exemples relatifs aux compétences financières :

- Les adolescentes du K-Rep et du Faulu avaient plus de chance de se fixer un objectif financier à long terme, que les adolescentes du groupe de comparaison.
- Les adolescentes du Faulu avaient grandement plus de chances de bien répondre aux questions portant sur les connaissances financières, que les filles du groupe de comparaison.
- Comparées aux filles du groupe de comparaison, les adolescentes du Faulu étaient plus susceptibles de s'être rendues dans une banque, et les filles du K-Rep grandement plus susceptibles d'avoir utilisées les services d'une banque.

44 McCormick, M. H. *The Effectiveness of Youth Financial Education*. Juillet 2008. Consultable en ligne depuis la New America Foundation: http://www.newamerica.net/publications/policy/effectiveness_youth_financial_education

45 Hopkins, Danielle, Perdomo, Maria. *Listening to Youth: Market Research to Design and Develop Financial and Non-Financial Services for Youth in Sub-Saharan Africa*, UNCDF, Juillet 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.uncdf.org/english/micro-finance/uploads/other/Listening%20to%20Youth-YouthStart%20Market%20Research.pdf>

46 Hopkins, Danielle. *Savings, Financial Education and Social Support for Adolescent Girls: Dominican Republic Process Documentation*, Microfinance Opportunities, Septembre 2011

47 Making Cents International. *Présentation - Services financiers abordables pour les jeunes : Le secteur et sa condition*. Septembre 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/pdfs/yfs/Making%20Cents_Opening%20Plenary_Youth%20Financial%20Services%20Survey%20Findings.pdf

- Les adolescentes des groupes K-Rep et Faulu, avaient trois fois plus de chances d'épargner hebdomadairement, mais également d'avoir mis de côté de l'argent au cours des six derniers mois, que les filles du groupe de comparaison.
- Les filles du K-Rep et du Faulu, étaient deux fois plus susceptibles de s'être entretenues de questions de gestion de l'argent avec leurs parents ou mères, que les filles du groupe de comparaison.⁴⁸

Le principal objectif du YouthInvest, un projet mis en œuvre par MEDA au Maroc, sponsorisé par The MasterCard Foundation, est d'encourager l'entrepreneuriat et l'entrée sur le marché de l'emploi des jeunes de 15 à 27. Le programme utilise le module « 100 Heures de Réussite », une formation orientée sur les compétences et une éducation financière pour la vie. Suite à la formation, 96 pourcent des participants ont commencé à épargner, et plus de la moitié de ces derniers ont augmenté le niveau de leur épargne au cours de la durée de la formation reçue. Sur ceux ayant ouvert un compte d'épargne après s'être inscrits au programme, 75 pourcent d'entre eux ont déclaré qu'ils n'auraient pas pensé ouvrir un compte ultérieurement s'ils n'avaient pas suivi le programme. 64 pourcent des participants ayant des comptes d'épargne, ont augmenté le solde de leur compte depuis le dépôt initial et, la raison présentée par ceux ne l'ayant pas fait, est qu'ils ne disposaient pas des fonds nécessaires pour le faire. 90 pourcent des participants ayant des comptes d'épargne, ont déclaré que le programme les avait aidés à atteindre leurs objectifs d'épargne. Les participants ont gagné en confiance personnelle depuis la formation, planifient pour l'avenir et sont plus capables d'augmenter leur niveau de revenus.⁴⁹

Résultats positifs du programme d'éducation financière de la XacBank

Début 2009, la XacBank de Mongolie, en partenariat avec la fondation Nike, Women's World Banking (WWB), et Microfinance Opportunities (MFO), a créé un produit d'épargne personnalisé, en rapport avec l'éducation financière, mis au point pour les jeunes filles de 14 à 17 ans. Une analyse des résultats, réalisée par le MFO, WWB, XacBank et Equal Steps (OSJ partenaire), auprès des jeunes filles, avant et toute de suite après leur participation à l'éducation financière, a révélé une forte augmentation des connaissances en épargne ainsi qu'une amélioration des comportements. A titre d'exemple, 80 pourcent des jeunes filles du programme Equal Steps (OSJ partenaire), ont déclaré avoir augmenté leur épargne au cours du dernier mois. Le nombre de jeunes filles prévoyant d'épargner, a augmenté de 85 pourcent, suite à l'enseignement financier reçu. Toutes les jeunes filles ont déclaré se sentir plus à l'aise si elles doivent poser des questions à une banque, et qu'une banque est un endroit sûr pour conserver son argent.

Source: The MasterCard Foundation. Taking Stock: Financial Education Initiatives for the Poor, A Report. Toronto, Canada: la fondation MasterCard. 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/TakingStockFinancial.pdf>

Des programmes d'éducation financière peuvent aider les jeunes à mieux comprendre les avantages et les modalités des services financiers. Ils permettent également aux jeunes d'acquérir plus de connaissances quant à leurs droits et responsabilités en tant que clients d'institutions financières. A titre d'exemple, il est important que les jeunes sachent que des voies de recours sont à leur disposition, mais aussi comment s'en prévaloir, si leurs droits sont bafoués. Les jeunes clients seront ensuite capables de prendre de meilleures décisions financières, et de se protéger des prêts malveillants des institutions financières ou des gardiens cherchant à les exploiter.

OPPORTUNITÉS : COMPÉTENCES FINANCIÈRES

Afin de combler le manque de connaissances du système financier formel et de faire en sorte que les jeunes soient sûrs de prendre des décisions financières saines, sûrs de bien gérer les services financiers, sans oublier d'évoluer vers un objectif d'épargne tangible et d'y contribuer, les gouvernements investissent de plus en plus dans l'éducation financière et même dans des programmes d'entrepreneuriat. Les OSJ étudient notamment énormément le marché, afin de découvrir le contenu et les canaux de distribution les plus appropriés à l'éducation financière (ex. : formation

⁴⁸ Austrian, Karen. *Safe and Smart Savings Products for Vulnerable Adolescent Girls: Kenya Rollout Phase Baseline Survey*. Population Council. Septembre 2011. Consultable en ligne sur le lien : http://www.financialeducationfund.org/storage/files/PopCouncil_Kenya_Rollout_Baseline_Report_Oct_28_2011.pdf

⁴⁹ Harley, Jennifer Gurbin, et. al. *YouthInvest: A Case Study of Savings Behavior as an Indicator of Change through Experiential Learning*. Enterprise Development and Microfinance Vol.21 No.4. December 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/YouthInvest.pdf>

en salle de classe, ordinateur ou jeux sur téléphones portables, SMS, etc.). A titre de programme, peut être mentionnée une journée annuelle « Des finances pour la jeunesse et les enfants », ou la « Journée de l'épargnant », afin de sensibiliser le public à l'importance d'améliorer la mise à disposition de services financiers aux jeunes, et à l'importance d'épargner. En République dominicaine par exemple, le gouvernement sponsorise une « Journée de l'épargnant » et la font connaître par l'intermédiaire des écoles.

Le ministère de l'Education peut jouer un grand rôle dans l'intégration d'une éducation financière et d'un programme d'entrepreneuriat dans le cursus national, et ceci afin de toucher les jeunes scolarisés. En outre, les gouvernements peuvent recueillir et mettre à disposition des données démographiques sur les jeunes et sur des services financiers ; et concevoir des programmes sur les compétences financières. Une fois les programmes élaborés, les gouvernements peuvent communiquer les meilleures méthodes employées, aux diverses parties prenantes et notamment aux PSF, OSJ et autres organismes de réglementation. Dans certains pays, la Banque centrale a créé un service dont l'objectif est de faire acquérir des compétences financières au public, sans spécialement viser les jeunes.

Le gouvernement sponsorise l'éducation financière : Colombie

« Oportunidades Rurales » (Opportunités Rurales) du gouvernement colombien, fait appel à l'éducation financière et à l'épargne pour encourager l'entrepreneuriat au bénéfice de 4 000 jeunes de la Colombie rurale. Les jeunes suivent une formation en gestion commerciale, en marketing et en investissements.

Source : IFAD, "Stories from the Field: Nurturing the Rural Entrepreneurs of Tomorrow in Colombia". Consultable en ligne sur le lien : http://www.ruralpovertyportal.org/c/document_library/get_file?p_id=60350&folderId=641

Éducation financière nationale : Éthiopie

En Éthiopie existe un programme spécialement consacré à l'épargne, enseigné tous les ans aux élèves de 10 à 15 ans, dans le cadre de l'éducation civique, dans toutes les écoles publiques et privées. Ce programme aborde les notions fondamentales destinées à surmonter les obstacles culturels à l'épargne, mais aussi pour expliquer pourquoi il est utile d'épargner, de se fixer des objectifs, de planifier, d'établir un budget et d'avoir un compte bancaire. La plupart de ces idées essentielles sont répétées chaque année dans le cursus scolaire.

Source : PEACE Market Research Findings

Recommandations : Compétences financières

- **Elaborer une stratégie nationale visant l'éducation financière**
- **Investir dans la création et la mise en œuvre de programmes d'entrepreneuriat et d'éducation financière, afin que les jeunes acquièrent des compétences pour gérer leur argent et mieux utiliser les services financiers à leur disposition.**
- **Intégrer des programmes d'éducation financière et d'entrepreneuriat au cursus national**
- **Soutenir les OSJ pour qu'elles sensibilisent les jeunes n'allant pas/plus à l'école, à l'éducation financière.**
- **Fournir des données démographiques sur les jeunes, et procurer des liens aux OSJ et aux autres institutions gouvernementales, avec lesquelles les PSF peuvent collaborer.**
- **Améliorer les approches en éducation financière adaptées aux jeunes, en coordonnant les entités gouvernementales et en collaborant avec les PSF et OSJ.**

CONCLUSION

Les restrictions réglementaires, la conception des produits financiers inappropriés ou dont les jeunes ne peuvent bénéficier, ainsi que les faibles compétences de ces derniers en matière d'éducation financière, sont les obstacles menaçant la mise à disposition de services financiers aux jeunes. Pour surmonter ces problèmes et faire en sorte que les jeunes puissent accéder aux services financiers, il est nécessaire de passer par une solution engageant plusieurs parties prenantes, notamment le gouvernement (notamment les législateurs, autorités de réglementation et ministères concernés), les PSF, les OSJ, ainsi que les jeunes eux-mêmes.

Le tableau 2, souligne les recommandations dont les régulateurs devraient tenir compte, en ce qui concerne chacun des trois obstacles à l'accès des jeunes aux services financiers :

Tableau 2 : Recommandations quant aux contraintes relatives à la réglementation des services financiers pour les jeunes	
Dispositif légal et cadre réglementaire	• Concevoir une législation protégeant la jeunesse et en accord avec les principes soutenus par la Smart Campaign et les Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI (ex. : un contrôle maximal par la jeunesse conformément au cadre réglementaire et légale, minimiser l'âge et les restrictions au niveau des exigences de pièces d'identité, etc.). • Offrir des recours, adaptés aux jeunes, permettant la réparation des préjudices. • Inciter les PSF à appliquer des normes relatives à la protection des clients et les soutenir à concevoir des produits qui répondent aux besoins des jeunes. • Articuler les efforts entre les différents organes de réglementation, afin de concevoir un cadre réglementaire en accord avec la stratégie nationale de la promotion des jeunes. • Encourager le développement et la dissémination des normes, qui promeuvent des services financiers et non financiers aux jeunes. • Modifier les conditions quant aux montants minimum de dépôts et retraits (ex. : au-dessous de 20USD) et aux soldes minimum des comptes (ex. : au-dessous de 200USD).
Conception et livraison des services financiers pour les jeunes	• Encourager et soutenir le secteur financier dans la création de produits financiers qui répondent aux besoins des jeunes, et qui sont en accord avec la Smart Campaign, et les Principes bancaires adaptés aux enfants de CYFI. • Elaborer des politiques offrant des incitations ou des subventions pour ouvrir et utiliser des comptes d'épargne. • Indiquer aux bailleurs de fonds qu'investir pour renforcer les capacités des PSF au sein du marché des services financiers pour les jeunes, est une priorité. • Concevoir une réglementation qui soutient la création de nouveaux canaux de distribution (ex. : agent, banque mobile, services bancaires dans les écoles), encourageant la mise à disposition de services financiers pour les jeunes.
Compétences financières	• Elaborer une stratégie nationale visant l'éducation financière • Investir dans la création et la mise en œuvre de programmes d'entrepreneuriat et d'éducation financière, afin que les jeunes acquièrent des compétences pour gérer leur argent et mieux utiliser les services financiers à leur disposition. • Intégrer des programmes d'éducation financière et d'entrepreneuriat au cursus national • Soutenir les OSJ pour qu'elles sensibilisent les jeunes n'allant pas/plus à l'école, à l'éducation financière. • Fournir des données démographiques sur les jeunes, et procurer des liens aux OSJ et aux autres institutions gouvernementales, avec lesquelles les PSF peuvent collaborer. • Améliorer les approches en éducation financière adaptées aux jeunes, en coordonnant les entités gouvernementales et en collaborant avec les PSF et OSJ.

ANNEXE 1 : RÉGLEMENTATION AU SEIN DES PAYS SUIVANT LE PROGRAMME YOUTHSTART

Pays : Partenaire du programme YouthStart UNCDF	Age des jeunes pouvant ou- vrir tout seul un compte d'épargne ⁵⁰	Accord d'un adulte ou des parents pour toute transaction (pour des jeunes dont l'âge est inféri- eur à la limite)	PSF suivant le programme YouthStart et ayant demandé un soutien de la part du gouvernement
Sénégal : PAME- CAS et CMS	18	Oui	• Abaisser l'âge limite pour ouvrir un compte d'épargne et y faire des transactions • Intégration d'une formation financière au cursus scolaire
Burkina Faso : RCPB	18 ⁵¹	Oui	• Abaisser l'âge limite pour ouvrir un compte d'épargne et y faire des transactions
Éthiopie : PEACE et ACSI	14 : Pour les jeunes travaillant 18 : Pour les jeunes sans emploi	Non Oui	• Encourager un produit d'épargne à titre d'outil de réduction de la pauvreté • Elaborer des politiques pour soutenir le programme • Encourager les écoles à permettre aux PSF d'être présents dans les écoles, et de prester des S.F. par leur intermédiaire • Appréciation d'une approche de la prestation de S.F. et de S.N.F.
Ouganda : Fi- nance Trust et Finca	18	Oui	• Abaisser l'âge limite pour ouvrir un compte d'épargne et y faire des transactions • Faciliter la création de nouveaux canaux de distribution, permettant aux jeunes de profiter facilement de services d'épargne (guichets) • Faciliter l'introduction dans les écoles et les universités afin de prester des S.F.

50 Les jeunes âgés au-dessous du chiffre sur ce colonne, ont besoin du consentement d'un adulte pour ouvrir un compte.

51 La nouvelle loi, en vigueur depuis Janvier 2011, ne mentionne pas des limites d'âge.

Pays : Partenaire du programme YouthStart UNCDF	Age des jeunes pouvant ouvrir tout seul un compte d'épargne ⁵⁰	Accord d'un adulte ou des parents pour toute transaction (pour des jeunes dont l'âge est inférieur à la limite)	PSF suivant le programme YouthStart et ayant demandé un soutien de la part du gouvernement
RDC : Finca	18	Oui	- Faciliter l'introduction dans les écoles et les universités afin de prêter des S.F., plus particulièrement lorsque la corruption empêche cette introduction dans les écoles publiques - Abaissier l'âge limite pour ouvrir un compte d'épargne et y faire des transactions
Malawi : OBM	18. Dérogation d'âge minimum pour les jeunes de moins de 18 ans, mariés ou gérant une entreprise inscrite au RC	Oui	- Des politiques en faveur des jeunes - Communiquer des informations sur la démographie consacrée aux jeunes, ainsi que des liens vers les institutions gouvernementales et ONG - Créer des projets venant soutenir une initiative SFJ - Abaissier l'âge limite pour ouvrir un compte d'épargne et y faire des transactions
Rwanda : UCU	16	Oui	- Abaissier l'âge limite pour ouvrir un compte d'épargne et y faire des transactions - Diffuser, des messages indiquant l'importance d'épargner avec les IMF, - Faciliter les dérogations pour les jeunes quant aux frais d'adhésion au Crédit mutualiste - Poursuivre la prise d'initiatives permettant aux Crédits mutualistes de se développer

BIBLIOGRAPHIE

Abeywickrema, C. *The role of the Hatton National Bank in creating access to financial services for youth in Sri Lanka*. Hatton National Bank. Septembre 2009 Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/products_services/resources.php

Austrian, Karen. *Safe and Smart Savings Products for Vulnerable Adolescent Girls: Kenya Rollout Phase Baseline Survey*. Population Council. Septembre 2011. Consultable en ligne sur le lien : http://www.financialeducationfund.org/storage/files/PopCouncil_Kenya_Rollout_Baseline_Report_Oct_28_2011.pdf

Austrian, Karen. Interview. Population Council. Janvier 2012

Brown, Graham. *Young People Mobile Phones and the Rights of Adolescents, MobileYouth*. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.unicef.org/sowc2011/pdfs/Young-People-mobile-phones-and-the-rights-of-adolescents.pdf>

Child and Youth Finance International. *The Word on the Street: Views on Finance for Children and Youth*. Juin 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://childfinanceinternational.org/images/the-word-on-the-street.pdf>

Child and Youth Finance International. Avant-projet de "Obtaining the Child Friendly Product Certificate –A Guide". Février 2012

CGAP. *Global Standard Setting-Bodies and Financial Inclusion for the Poor*. CGAP White Paper. 2011. Consultable en ligne sur le lien : http://www.cgap.org/gm/document-1.9.55147/CGAP_WhitePaper_Global_Standard_Setting_Bodies.pdf

Commission on Legal Empowerment of the Poor and United Nations Development Programme. *Making the Law Work for Everyone. Report of the Commission on Legal Empowerment of the Poor*. 2008. Consultable en ligne sur le lien : http://www.undp.org/legalempowerment/report/Making_the_Law_Work_for_Everyone.pdf

Desphande, Rani et Jamie Zimmerman. *Savings Accounts in Developing Countries: Trends in Practice. Enterprise Development and Microfinance Vol. 21 N° 4*. Décembre 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/Savings%20account%20for%20young%20people%20in%20developing%20countires.pdf>

Gepaya, Lalaine Y. *Youth-Inclusive Services Case Study No. 6: Marketing and Delivery is What Matters*. Washington, DC: Making Cents International. 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/pdfs/resources/caseStudy10/PanaboMultipurpose_CaseStudyNo.6_September2009.pdf

Harley, Jennifer Gurbin, et. al. *YouthInvest: A Case Study of Savings Behavior as an Indicator of Change through Experiential Learning*. Enterprise Development and Microfinance Vol.21 N° 4. Décembre 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/YouthInvest.pdf>

Harnest, J. & Neilson, E. *Microfinance and "The Next Generation": The FINCA Aflatoun curriculum implemented in an MFI setting. Finca Peru &Aflatoun*. Septembre 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/products_services/resources.php

Hirschland, Madeline *Youth Savings Accounts: A Financial Service Perspective*. Washington, DC: USAID. 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.microlinks.org/ev_en.php?ID=43511_201&ID2=DO_TOPIC

Hopkins, Danielle. *Savings, Financial Education and Social Support for Adolescent Girls: Dominican Republic Process Documentation*. Washington DC: Microfinance Opportunities. Septembre 2011.

Hopkins, Danielle, Perdomo, Maria. *Listening to Youth: Market Research to Design and Develop Financial and Non-Financial Services for Youth in Sub-Saharan Africa*. UNCDF. Juillet 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.uncdf.org/english/microfinance/uploads/other/Listening%20to%20Youth-YouthStart%20Market%20Research.pdf>

IFAD Stories from the Field: Nurturing the Rural Entrepreneurs of Tomorrow in Colombia. Consultable en ligne sur le lien : http://www.ruralpovertyportal.org/c/document_library/get_file?p_l_id=60350&folderId=641343&name=DLFE-3795.pdf2

Lubwama, Alice. Interview. FINCA Uganda. Janvier 2012

Making Cents International. State of the Field in Youth Enterprise, Employment and Livelihoods Development: Programming and Policymaking in Youth Enterprise, Employment & Livelihoods Development. Lessons from Making Cents International's 2010 Global Youth Enterprise Conference. Washington, DC: Making Cents International. 2011. Consultable en ligne sur le lien : http://www.youtheconomicopportunities.org/SiteManager/CuteEditor_Files/uploads/2011StateoftheFieldPub.pdf

Making Cents International. State of the Field in Youth Enterprise, Employment and Livelihoods Development: Programming and Policymaking in Youth Enterprise, Employment & Livelihoods Development. Lessons from Making Cents International's 2009 Global Youth Enterprise Conference. Washington, DC: Making Cents International. 2010. Consultable en ligne sur le lien : http://www.youthenterpriseconference.org/SiteManager/CuteEditor_Files/uploads/MakingCentsInternationalStateoftheFieldPublication2009Bookmarked.pdf

Making Cents International. Presentation- Youth Inclusive Financial Services: The State of the Sector. Septembre 2009. Consultable en ligne sur le lien : http://www.makingcents.com/pdfs/yfs/Making%20Cents_Opening%20Plenary_Youth%20Financial%20Services%20Survey%20Findings.pdf

McCormick, M. H. *The Effectiveness of Youth Financial Education*. Juillet 2008. Consultable en ligne depuis la New America Foundation : http://www.newamerica.net/publications/policy/effectiveness_youth_financial_education

Meyer, Jeff, Jamie Zimmerman and Ray Boshara. *Child Savings Accounts: Global Trends in Design and Practice*. Juillet 2008. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.youthsave.org/sites/youthsave.org/files/YouthSavingsReportFINAL%20%288.24.2010%29.pdf>

Opportunity Bank of Malawi and Making Cent International. Rapport sur le protocole d'essai du programme Youth-Start. Septembre 2011.

Pathak, Payal, Jamie Holmes, and Jamie Zimmerman. *Accelerating Financial Capability Among Youth: Nudging New Thinking*. Washington, DC: New America Foundation. Juin 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.newamerica.net/sites/newamerica.net/files/policydocs/AcceleratingFinancialCapabilityamongYouth.pdf>

Storm, Lara, Beth Porter, Fiona Macaulay. *Emerging Guidelines for Linking Youth to Financial Services*.

Enterprise Development and Microfinance. Vol.21 N° 4. Décembre 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/Emerging%20Guidelines%20for%20linking%20youth%20to%20financial%20services.pdf>

La fondation MasterCard. *Taking Stock: Financial Education Initiatives for the Poor, A Report*. Toronto, Canada: La fondation MasterCard Foundation 2011. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.mastercardfdn.org/pdfs/TakingStockFinancial.pdf>

La SMART Campaign. *Les Client Protection Principles*. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.smartcampaign.org/about-the-campaign/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles>

Rapport annuel 2010 de l'UNCDF, New York : Fonds d'équipement des Nations Unies 2011. Consultable en ligne sur le lien : http://uncdf.org/english/about_uncdf/uploads/annual_reports/2010_AR.pdf

UNICEF. *The State of the World's Children 2011*. Consultable en ligne sur le lien : http://www.unicef.org/sowc2011/pdfs/SOWC-2011-Executive-Summary-LoRes_EN_12132010.pdf

Organisation des Nations Unies. *Building Inclusive Financial Sectors for Development*, New York: Organisation des Nations Unies 2006. Consultable en ligne sur le lien : http://uncdf.org/english/microfinance/uploads/thematic/Building_Inclusive_Financial_Sectors_The_Blue_Book.pdf

Organisation des Nations Unies. *Youth and the United Nations: Frequently Asked Questions*. Consultable en ligne sur le lien : <http://social.un.org/index/Youth/FAQs.aspx>

Banque mondiale. Rapport 2007 sur le développement dans le monde. Consultable en ligne sur le lien : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2006/09/13/000112742_20060913111024/additional/overview.pdf.

Organisation des Nations Unies. *World Youth Report 2007, Statistical Annex*. 2007. Consultable en ligne sur le lien : <http://social.un.org/index/WorldYouthReport/2007.aspx>

Youth Financial Services blog (YFS): *State of the Sector*. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.yfslink.org/resources/state-of-the-sector>

YouthSave Consortium. *Youth Savings in Developing Countries: Trends in Practice, Gaps in Knowledge*. U.S: YouthSave Initiative- Report . Mai 2010. Consultable en ligne sur le lien : <http://www.themastercardfoundation.org/pdfs/YouthSavingsMay2010Web.pdf>

NOTES

NOTES



UN Capital Development Fund

Two United Nations Plaza
New York, NY 10017
www.uncdf.org
Tel: +1 212 906 6565