



## Rapport

# ETUDE DE LA RENTABILITE DE L'OFFRE DE L'EDUCATION FINANCIERE

Projet pour la Promotion de la Finance Inclusive (**ProFI**)

Décembre 2021

*Les propos et avis exprimés dans ce présent rapport ne constituent pas absolument les points de vue de la GIZ.*

## Remerciement

Les gratitudes du cabinet DEFI sont sincèrement exprimées à l'endroit du projet pour la Promotion de la Finance Inclusive (ProFI) de la Coopération Technique Allemande, pour la réalisation de cette étude. Cependant, les institutions financières, structures et toutes les personnes qui ont participé, sont cordialement remerciés pour le temps accordé, malgré que leurs multiples occupations. L'équipe qui a accompagné la mission pendant sa phase de terrain et les enquêtés, trouvent aussi notre expression de gratitude.

## TABLE DES MATIERES

ACRONYME .....	04
LISTE DES FIGURES .....	05
LISTE DES TABLEAUX .....	06
RESUME .....	07
I CONTEXTE ET OBJECTIFS .....	09
1 Objectifs .....	10
2 Résultats attendus .....	10
3 Méthodologie et activités .....	11
II RESULTATS OBTENUS .....	15
1 Statuts des bénéficiaires du service de l'éducation .....	15
2 Intérêts de l'éducation financière pour les structures .....	21
3 Intérêts de l'éducation financière pour les ménages .....	28
4 Mesure de la rentabilité de l'éducation financière pour les ménages .....	39
5 Mesure de la rentabilité de l'éducation financière pour les structures .....	41
6 Organisation du service d'éducation financière au sein des structures.....	42
III RECOMMANDATIONS .....	50
CONCLUSION .....	52
ANNEXE .....	53

## ACRONYMES

CM:	Coopérative minière
COM:	Communauté
COOPEC :	Coopérative d'épargne et de crédit
EF:	Education financière
EM:	Entreprise minière
IF:	Institution financière
IMF :	Institution de micro finance
NF :	Négociation Financière
ONG:	Organisation non gouvernementale
PNEF:	Programme national d'éducation financière
RDC :	République Démocratique du Congo
SFN :	Service Financier Numérique

## LISTE DES FIGURES

Figure 1: les acteurs impliqués dans la mission.....	12
Figure 2: Répartition des enquêtés selon leurs structures de provenance.....	15
Figure 3: répartition selon le genre d'instruction des enquêtés.....	16
Figure 4: Répartition selon le niveau	
Figure 5: Répartition selon les âges des enquêtés	
Figure 6: répartition selon le statut des chefs de ménages.....	16
Figure 7: Participation aux sessions de formation par les enquêtés.....	17
Figure 8: Répartition selon les modules suivis	
Figure 9: Raisons d'avoir suivi la formation en EF.....	18
Figure 10: Raisons d'avoir accepté de suivre la formation.....	19
Figure 11: Paiement des frais de formation.....	20
Figure 12: Somme effectivement payée	
Figure 13: Répartition selon la possibilité pour les enquêtés de payer dans le futur les frais de formation en EF.....	20
Figure 14: Organisation des sessions de formation	
Figure 15: Répartition selon l'évaluation de la durée des sessions de formation.....	21
Figure 16: Avantages pour les STRUCTURES (toutes formes confondues).....	21
Figure 17: Avantages pour les Entreprises Minières.....	23
Figure 18: Avantages pour les Coopératives Minières.....	24
Figure 19: Avantages pour les ONG.....	25
Figure 20: Avantages pour les Institutions Financières.....	25
Figure 21: Avantages pour autres Structures.....	26
Figure 22: Evaluation des avantages de l'EF pour les structures vus par les enquêtés.....	27
Figure 23: Evaluation des avantages pour les structures avant et après l'intégration de l'éducation financière vue par elles-mêmes.....	28
Figure 24: Avantages pour les ménages avant et après la formation.....	29
Figure 25: Possession de comptes d'épargne	
Figure 26: répartition des enquêtés par structure selon la possession de compte d'épargne.....	30
Figure 27: Nombre de comptes d'épargne ouverts avant et après la formation.....	30
Figure 28: Nombre de mouvements sur les comptes à vue.....	31
Figure 29: Mouvements sur les comptes bloqués.....	32
Figure 30: Mouvements sur les comptes mobiles.....	33
Figure 31: la détention des comptes mobiles par les enquêtés.....	33
Figure 32: Obtention de crédit par les enquêtés	
Figure 33: répartition selon l'obtention de crédit pas structure de provenance.....	34
Figure 34: Niveau de respect des échéances de remboursement des crédits obtenus et soldés.....	35
Figure 35: Raisons à la base du respect des échéances des crédits soldés.....	36
Figure 36: Répartition selon les difficultés rencontrées lors du remboursement des crédits soldés.....	36
Figure 37: Respect des échéances des crédits en cours de remboursement.....	37
Figure 38: Raisons à la base du bon remboursement des crédits en cours de remboursement.....	37
Figure 39: Difficultés rencontrées lors des remboursements des crédits en cours.....	38
Figure 40: Selon que le programme soit bénéfique	
Figure 41: les indicateurs de mesures du bénéficiaire du programme de l'EF pour les ménages.....	39
Figure 42: Bénéfices pour les structures	
Figure 43: évaluation des bénéficiaires pour les structures.....	41
Figure 44: Raisons de non suivi de la formation en EF.....	43
Figure 45: Manière de faire profiter plus de personnes au programme d'EF.....	43

Figure 46: Manière de faire profiter plus de personnes au programme et par structure.....	44	
Figure 47: Procédé d'organisation de la formation en EF .....	45	
Figure 48: Procédé d'organisation de la formation et par type de structures .....	45	
Figure 49: Organisation des sessions de formation en EF.....	46	
Figure 50: Conditions d'organisation de la formation	Figure 51: Conditions d'organisation de la formation par structure .....	47
Figure 52: Frais d'inscription à payer	Figure 53: répartition selon les frais d'inscription à payer par structure.....	48
Figure 54: Existence d'obstacles à l'organisation	Figure 55: existence d'obstacles à l'organisation des formations par structure .....	49

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Equipe d'enquêteurs .....	12
Tableau 2: Echantillon des structures .....	13
Tableau 3: Taille de l'échantillon .....	13
Tableau 4: Degré d'intéressement des bénéficiaires aux différents modules du PNEF .....	18
Tableau 5: Degré d'appréciation .....	27
Tableau 6: Degré d'appréciation des avantages pour les ménages .....	29
Tableau 7: Tranches de montants moyen des épargnes et par période .....	34
Tableau 8: Indicateurs de mesure du bénéfice pour les ménages .....	40
Tableau 9: indicateurs poursuivis par les institutions financières.....	42
Tableau 10: indicateurs poursuivis par les autres structure.....	42
Tableau 11: Diffusion de l'éducation financière par les acteurs clés étudiés.....	51

## RESUME

Le Gouvernement congolais, à travers le Programme National d'Education Financière (PNEF) avec la Banque Centrale du Congo (BCC) comme chef de file, a doté la population congolaise des connaissances, compétences et attitudes nécessaires pour la gestion optimale de leurs finances personnelles. Il compte à ce jour cinq thématiques qui sont : la budgétisation, l'épargne, le crédit, la négociation financière et les services financiers numériques. Il a bénéficié d'un appui de la coopération technique allemande (GIZ) pour sa mise en œuvre à travers le programme de développement du système financier (PDSF) entre 2016 et 2019 et depuis juin 2019 par le projet dénommé « Promotion de la Finance Inclusive (ProFI) ».

La présente étude voudrait s'assurer de la rentabilité de l'offre de l'éducation financière à la suite de la période de sa diffusion en collaboration avec les institutions financières, les entreprises et coopératives minières et autres prestataires de services dans les zones d'intervention de la GIZ- ProFI. Il s'agit des provinces de Haut Katanga, Haut-Uélé, Lualaba, Nord-Kivu et Sud-Kivu. Elle vise à pérenniser la diffusion de l'éducation financière afin d'avoir de plus en plus des micros, petites et moyennes entreprises et des ménages à faible revenu qui utilisent les services financiers formels pour l'amélioration de l'inclusion financière.

L'étude est basée essentiellement sur les bénéficiaires de l'éducation financière offerte par des différents acteurs-clés<sup>1</sup> et partenaires de la GIZ-ProFI et non-bénéficiaires des quatre (4) provinces minières, à savoir Haut Katanga, Lualaba, Nord-Kivu et Sud-Kivu, en plus de Kinshasa et Kwilu. Elle a exploité un échantillon de 433 enquêtés individuels, dont 64% d'hommes et 36% de femmes. Il s'agit des clients, membres, agents, prestataires et autres acteurs, bénéficiaires (269 enquêtés, soit 84% de l'échantillon) de 14 structures soit 4% des entreprises minières, 9% des coopératives minières, 14% des ONG, 35% des institutions financières et 39% d'autres structures<sup>2</sup>. En plus, les non-bénéficiaires (53 enquêtés, soit 16% de l'échantillon) ont été associés aux bénéficiaires. Les deux d'échantillons (bénéficiaires et non-bénéficiaires) ont été soumis aux questionnaires structurés pour la collecte des données quantitatives et des guides de discussion thématique pour la collecte des données qualitatives. Les différentes opérations de collecte ont été assurées par des équipes d'enquêteurs formés et supervisés pour la circonstance sous le strict contrôle de la GIZ-ProFI.

Les enquêtés étudiés sont des adultes (plus de 20 ans) soit 90% et à 68% chefs de leurs ménages qui comptent en moyenne 6 à 10 personnes à charge. Ils jouissent d'un très bon niveau d'instruction (secondaire et universitaires) soit 91% et plus 85,2% sont des femmes.

Les structures étudiées ont tendance à proposer la formation à leurs bénéficiaires soit globalement 57,2%. Seulement 26% ont choisi librement de suivre la formation en éducation financière contre 15,2% qui se sont vu imposer la formation. Il est important de relever que malgré cette diversité de méthodes et la gratuité de la formation soit 96% des bénéficiaires, seuls 68,8% d'entre eux déclarent avoir bien compris l'utilité de la formation pour leurs ménages et leurs structures d'appartenance. De même les sessions de sensibilisation organisées par les

---

<sup>1</sup> Il s'agit des entreprises minières, des coopératives minières, des institutions financières et ONG

<sup>2</sup> Populations/communautés autour des sites où l'EF a été offerte par les acteurs-clés

structures étudiées sont plus placées dans la matinée pour une durée comprise entre 3 et 4 heures voire plus.

Les différentes structures ont noté, grâce l'intégration de l'éducation financière de leurs bénéficiaires, une bonne tendance à l'amélioration de leurs rendements occasionnée par l'amélioration des performances de ces derniers. Le degré d'appréciation des différents indicateurs de mesures des objectifs poursuivis par les structures est passé de la non satisfaction (mauvais à passable) avant l'intégration (soit 82%) à 92% de satisfaction après l'intégration. Les points de satisfaction concernés sont : la présence au travail des agents, la capacité de payer les cotisations par les membres, la crédibilité vis-à-vis des institutions financières et l'ouverture de comptes d'épargne. Ce qui amène les ménages des bénéficiaires de l'éducation financière des différentes structures à enregistrer un grand progrès dans l'appréciation de leurs niveaux de satisfaction. Il est passé de 17% avant la formation à 91% après la formation. Il s'agit de l'augmentation de l'épargne, la scolarisation des enfants, le remboursement des crédits et l'entretien de la famille.

Au regard de l'objectif ultime du PNEF, il est noté une progression de bénéficiaires ayant de comptes (Compte à vue, compte à terme et compte mobile), le nombre de retraits desdits comptes et un progrès du nombre de dépôts avant la formation. De même il est observé de la part des bénéficiaires qu'ils recourent de moins en moins aux aides des proches (régression de 100%) ou à d'autres emprunts parallèles pour rembourser les crédits contractés auprès des institutions financières formelles (régression de 20%). Ceci grâce à l'augmentation de leurs épargnes qui a enregistré un progrès de l'ordre de 100%. Cette situation a favorisé chez les bénéficiaires débiteurs une tendance au remboursement à bonne date (progrès de 33%) et voire même des remboursements par anticipation (progrès de 54%). Cette belle performance observée chez les ménages des bénéficiaires n'est pas obtenue sans difficultés. Les difficultés les plus importantes relevées sont, l'investissement dans le mobilier et l'immobilier et l'apparition des urgences entraînant une mauvaise affectation de crédits obtenus pour certains.

Clairement l'intégration de l'éducation financière dans les structures organisatrices des sessions de sensibilisation en éducation financière reste bénéfique tant pour elles-mêmes que pour leurs acteurs bénéficiaires. Cela se traduit, dans les institutions financières, par l'amélioration des indicateurs de performances en lien avec leurs bénéficiaires. Ces indicateurs identifiés à la suite des analyses sont liés au développement en termes de volume et de qualité de leurs portefeuilles d'épargne et de crédit.

Il est ainsi important que les structures qui mettent en œuvre les activités du PNEF parviennent à adopter le modèle d'intégration de l'éducation financière qui puisse pérenniser les avantages que les parties prenantes pourront y tirer. Pour y arriver le modèle à adopter par chaque structure devra tenir compte des éléments importants suivants : les objectifs poursuivis par la structure, les types acteurs liés à ces objectifs, le mode de diffusion (lié à un service/produit ou isolé, obligatoire ou facultatifs), le mode de facturation (gratuit ou payant), le nombre de modules, le nombre de sessions de sensibilisation et la durée de chaque session.

Tout ceci ne pourra être concrétisé au regard des objectifs des parties prenantes qu'il y ait un bon plan de communication. Il devra permettre une mise en relation parfaite entre le PNEF ou son représentant et les structures intermédiaires adhérentes d'une part et de ces dernières aux



autres acteurs d'autre part. Il s'agira enfin d'enregistrer plus de structures adhérentes au PNEF pour atteindre plus de bénéficiaires de l'éducation financière pour une plus grande inclusion financière.

## I. CONTEXTE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE

Incontestablement, la réduction de la pauvreté en République Démocratique du Congo (RDC) se rapporte non seulement à l'amélioration du niveau de revenu des ménages à faible revenu<sup>3</sup>, mais aussi et surtout au changement progressif de comportement induit par les connaissances acquises par ces derniers face à la gestion de leurs revenus. C'est pour arriver à bout de ce double objectif ultime que la coopération technique allemande (GIZ) appuie les efforts conjugués autour de la mise en œuvre du PNEF. L'objectif poursuivi est d'améliorer le savoir-faire et savoir-être des populations en termes de connaissances et d'aptitudes par rapport à la gestion optimale de leurs finances. Le PNEF a été développé en collaboration avec le projet de la GIZ dénommé « Programme de Développement du Système Financier (PDSF) (2016- 2019) » et continue à être appuyé par la phase du projet en cours « Promotion de la Finance Inclusive (ProFI) » (Juin 2019 - Juin 2022). Il est exécuté dans les provinces de Haut Katanga, Haut-Uélé, Lualaba, Nord-Kivu et Sud-Kivu afin de favoriser l'accroissement de l'utilisation des services financiers formels par les MPME et les ménages à faible revenu. Le projet ProFI atteint son objectif à travers trois (3) composantes : (1) Education financière, (2) Développement et offre des produits et services financiers adaptés et (3) Recherche–Action. En effet, l'éducation financière est intégrée comme produit non financier au sein des institutions financières, des entreprises et coopératives minières, des prestataires des services, des projets de développement, ONG et autres et vulgarisée en faveur des communautés locales.

Il s'agit d'apporter une éducation ou une culture financière de base aux populations pour une utilisation optimale des services financiers de base que leur offrent les prestataires des services financiers<sup>4</sup>. Il est important de ne pas s'arrêter à si bon chemin partant des résultats alléchants enregistrés ces dernières années à l'issue de la diffusion de l'éducation financière. Ces performances ont été observées sur les plans de la qualité de gestion des ménages, l'affectation de leurs revenus, la gestion de leurs engagements financiers et la gestion des crises financières connues selon les informations disponibles (voir rapport d'étude de l'impact de l'EF pages 16-25).

Clairement une pérennisation de l'offre de l'éducation financière aux populations s'impose. L'adoption du PNEF par les institutions financières et autres structures et son intégration dans leurs activités font partie des meilleurs moyens de pérennisation de l'éducation des populations pour la meilleure gestion des revenus de leurs ménages et l'utilisation optimale des services financiers formels pour plus d'inclusion financière.

En effet, il se pose une question fondamentale « quels sont bénéfiques que les structures offeuses du service d'éducation financière comme les COOPEC, les institutions de microfinance, les entreprises minières, les coopératives minières, les ONG et les cabinets dans le cadre de la présente étude peuvent tirer de l'instauration du service d'éducation financière dans leurs

---

<sup>3</sup> Un ménage qui gagne moins de 200 \$ par mois (UNCDF, 2016. Presentation to stakeholders: Making access possible, diagnostic findings and priorities in Democratic Republic of the Congo).

<sup>4</sup> Voir rapport d'étude de l'impact de l'éducation financière

offres et quels sont les formats l'EF devra être proposée à leurs cibles ? ». Répondre à cette problématique revient donc à étudier « LA RENTABILITE DE L'EDUCATION FINANCIERE » pour toutes les parties prenantes.

## **1. OBJECTIFS**

Le principal objectif de la présente étude est essentiellement d'indiquer comment offrir l'éducation financière au plus grand nombre d'individus avec des ressources financières raisonnables, en vue d'apporter un changement social dans les attitudes vis-à-vis de la gestion des finances personnelles et l'utilisation des services financiers formels. La rentabilité est déterminée avec des indicateurs quantitatifs et qualitatifs, qui illustrent les gains apportés et la valeur ajoutée comme effets induits.

Spécifiquement, l'étude est portée sur :

- a) L'analyse de l'approche efficace entre l'éducation financière offerte de manière isolée (nouvelle activité indépendante) et celle intégrée dans d'autres activités existantes. Et si elle doit nécessairement être intégrée, quelle est la dose utile (proportion d'éducation financière comme nouvelle activité dépendante de celle déjà existante et proportion de l'ancienne activité) ;
- b) La proposition des approches et formats spécifiques, qui soient rentables et durables pour différentes catégories d'acteurs-clés de mise en œuvre, dans la perspective de la diffusion de l'éducation financière à large échelle ;
- c) L'identification des forces et faiblesses des approches et formats spécifiques et les mesures appropriées pour capitaliser ces forces et réduire ces faiblesses ;
- d) L'analyse de certains indicateurs de performance avant et après l'intégration de l'EF au sein des institutions financières et autres acteurs de développement ;
- e) La formulation des recommandations susceptibles de soutenir efficacement la stratégie de l'offre de l'éducation financière par les entreprises minières d'une part et coopératives minières de l'autre.

## **2. RESULTATS ATTENDUS**

- a) L'approche efficace entre l'éducation financière offerte de manière isolée et celle intégrée dans d'autres activités existantes, est analysée.
- b) La dose utile (proportion d'éducation financière comme nouvelle activité dépendante de celle déjà existante et proportion de l'ancienne activité), est déterminée ;
- c) Des approches et formats spécifiques rentables et durables pour différentes catégories d'acteurs-clés de mise en œuvre sont proposés dans la perspective de la diffusion soutenue de l'éducation financière ;
- d) Les forces et faiblesses des approches et formats spécifiques et les mesures appropriées ont été identifiés pour capitaliser ces forces et réduire ces faiblesses
- e) Une analyse de certains indicateurs de performance avant et après l'intégration de l'EF au sein des institutions financières, est effectuée ;
- f) Des recommandations susceptibles de soutenir efficacement la stratégie de l'offre de l'éducation financière par les acteurs-clés sont formulées.

### 3. METHODOLOGIE ET ACTIVITES

Pour arriver à bout de la présente étude, trois techniques ont été exploitées pour réaliser avec succès toutes les activités y afférentes.

#### a) Méthodologie

La méthode utilisée dans le cadre cette étude est essentiellement basée sur des techniques qui ont concouru à la collecte des deux types de données indispensables pour l'atteinte des objectifs. Il s'agit des données quantitatives et des données qualitatives.

##### i. Techniques liées à la collecte des données quantitatives

La principale technique exploitée pour la collecte des données quantitatives est basée sur l'exploitation d'un questionnaire structuré élaboré et validé préalablement. Il a été conçu sur la base des objectifs poursuivis ainsi que les résultats attendus de l'étude. Il est administré individuellement aux enquêtés retenus à travers les structures partenaires de la GIZ-ProFI. Il s'agit des institutions financières, des entreprises minières, des coopératives minières, des organisations non gouvernementales et des cabinets.

La collecte des données a été réalisée sur la base d'une application en ligne. Ce qui a permis de collecter les données non pas sur la base des fiches en support papier mais en ligne directement dans l'application. Tenant compte du nombre de provinces retenues dans le cadre de l'étude et des difficultés liées aux déplacements de l'équipe de coordination de l'étude à travers les six provinces en termes de temps et de coût, la mission a animé les ateliers de formation des enquêteurs à distance en visioconférence sur Zoom.

##### ii. Techniques liées à la collecte des données qualitatives

Il s'agit de permettre aux enquêtés d'exprimer leurs ressentiments en termes des avantages tirés du service d'éducation financière. La technique exploitée dans ce cadre est la discussion thématique de groupe sur les intérêts tirés du service d'éducation financière pour eux-mêmes, leurs ménages et leurs structures d'appartenance. Ces discussions ont été réalisées en focus group de taille entre 10 à 15 personnes et sur la base d'un guide de discussion élaboré et validé préalablement à cet effet. La collecte des données qualitatives a été faite vis-à-vis des enquêtés et des responsables de leurs structures de provenance.

##### iii. Techniques liées aux travaux de conception et d'analyse

Afin de faciliter la participation de toutes les parties prenantes de la présente étude à savoir : l'équipe du cabinet DEFI et celle de la GIZ-ProFI, la mission a organisé des ateliers. Deux types d'ateliers ont été organisés :

- Ateliers au sein de l'équipe du cabinet DEFI. Ils ont permis de finaliser les travaux d'élaboration des outils, d'analyse des données secondaires, de traitement des données et de leurs analyses.

- Ateliers entre les équipes DEFI et GIZ-ProFI. Ils ont servi essentiellement à valider chaque étape du processus et les outils.

## b) Activités

La gestion du contenu technique et méthodologique de la mission revient à la conduite des travaux liés à la préparation de la mission, la descente sur le terrain pour collecte des données, le traitement et l'analyse des données collectées.

### i. Préparation de la mission

#### (1). Revue documentaire

Elle a permis à l'équipe du cabinet de procéder à la lecture et analyse du contenu des différents documents et portefeuilles afférents aux opérations d'éducation financière.

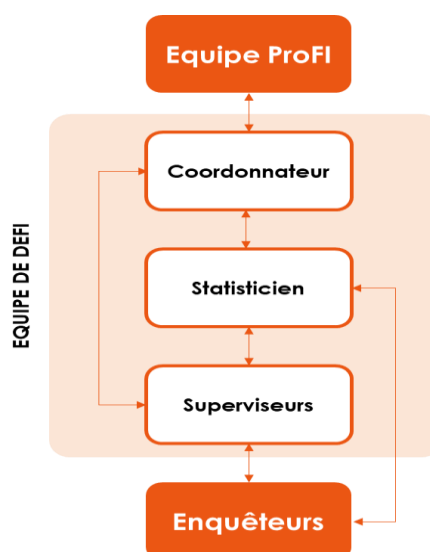
#### (2). Recrutement des enquêteurs

Il a consisté au recrutement des points focaux et la constitution des équipes d'enquêteurs. La mission a travaillé avec 24 enquêteurs dont 6 points focaux à raison d'un par province retenue (voir tableau 1).

Tableau 1: Equipe d'enquêteurs

	Kinshasa	Nord-Kivu	Sud-Kivu	Haut Katanga	Lualaba	Kwilu	TOTAL
POINT FOCAL	1	1	1	1	1	1	6
ENQUETEUR	3	3	3	3	3	3	18
TOTAL	4	4	4	4	4	4	24

Figure 1: les acteurs impliqués dans la mission



### (3). Identification des structures sources des enquêtés

Les enquêtés de la présente étude sont des bénéficiaires/cibles directs ou indirects des structures partenaires de la GIZ-ProFI. Il s'agit des institutions financière (IF), des entreprises minières (EM), des coopératives minières (CM), des Organisations non gouvernementales (ONG) et des Cabinets (voir tableau 2).

Tableau 2: Echantillon des structures

	Kinshasa	Goma	Bukavu	Lubumbashi	Lualaba	Kikwit	TOTAL
INSTITUTION FINANCIERE	1	2	2	1		2	8
ENTREPRISE MINIERE					2		2
COOPERATIVE MINIERE			1		2		3
ONG							0
CABINET		1					1
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>14</b>

### (4). Constitution des échantillons d'enquêtés

Les enquêtés sont identifiés sur la base des critères définis par type de structures retenus dans le cadre de la mission. Il s'agit essentiellement des (voir tableau 3) :

- Consommateurs directs du service d'éducation financière en lien direct ou indirect avec ses différentes structures retenues ;
- Managers des structures retenues qui ont servi de sources des enquêtés ;
- Non consommateurs du service d'éducation financière mais en lien direct ou indirect avec les différentes structures retenues : les groupes témoins.

Tableau 3: Taille de l'échantillon

N°	Province	Bénéficiaires		Non-bénéficiaires		Total	
		Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
1	KINSHASA	39	12%	12	4%	51	16%
2	NORD-KIVU	58	18%	13	4%	71	22%
3	SUD-KIVU	39	12%	1	0%	40	12%
4	HAUT KATANGA	33	10%	17	5%	50	16%
5	LUALABA	60	19%	0	0%	60	19%
6	KWILU	40	12%	10	3%	50	16%
	<b>TOTAL</b>	<b>269</b>	<b>84%</b>	<b>53</b>	<b>16%</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Il est important de considérer que 20% d'échantillons proviennent d'autres structures et 10% constitués de groupes témoins.

### (5). Production des outils de collecte des données

En rapport avec les objectifs et les statuts des enquêtés, il a été élaboré des outils de collecte qui ont été validé par la suite par l'équipe de GIZ- ProFI. Il s'agit de :

- Questionnaire structuré pour obtenir des données quantitatives auprès des enquêtés pris individuellement.
- Guide de discussion a permis d'animer les focus group sur la thématique liée aux objectifs de la mission.
- Questionnaire pour les structures destiné aux managers des structures retenues dans le cadre de la mission.
- Fiche de coût pour évaluer le coût réel ou prévisionnel de l'organisation de la formation sur l'éducation financière par chaque structure enquêtée.

## ii. Collecte effective des données

Trois (3) activités ont concouru à la collecte des données sur le terrain.

### (1). Encodage du questionnaire individuel

Il a consisté pour le statisticien membre de l'équipe de la mission de paramétrer l'application de collecte et de traitement des données sur la base du questionnaire structuré. L'application permet de procéder à la collecte des données directement en ligne.

### (2). Formation des enquêteurs

A la suite de l'encodage et de la concrétisation du recrutement des enquêteurs, la mission a procédé à la formation des enquêteurs. Elle a été réalisée en ligne et de façon simultanée sur les six provinces de l'étude suivie de simulation. Les objectifs poursuivis sont : le test du questionnaire et sa mise à jour.

### (3). Collecte des données

Elle a consisté pour les enquêteurs à administrer les différents outils de collecte aux enquêtés. La collecte est faite sur la base des échantillons par structures impliquées. A l'issue des travaux, la mission a obtenu les rapports suivants :

- Les fiches renseignées liées à la collecte des données individuelles (en mode soft) ;
- Les fiches renseignées par les managers des structures ;
- Les fiches de coût renseignées ;
- Les transcriptions des discussions de groupe.

Afin de s'assurer de la fiabilité des données surtout les données quantitatives et vu que la collecte devra s'est fait en ligne, il a été mis en place un système de contrôle à trois niveaux :

- Le contrôle des points focaux. Il est effectué à la fin de chaque journée de collecte par les points focaux sur les fichiers des fiches renseignées des enquêteurs de leurs zones respectives.
- Le contrôle du statisticien. Il est assuré par le statisticien sur les fichiers validés par les points focaux.

- Le contrôle des superviseurs. Il est question pour les superviseurs d'assurer un contrôle par rapport à la réalisation des échantillons des régions en rapport avec leurs tailles.

### **iii. Traitement et analyse des données**

#### (1). Traitement des données

Le statisticien a procédé au nettoyage informatique des données afin de s'assurer définitivement du nombre de fiches validées en rapport avec la taille de l'échantillon par critère et des statistiques afférentes aux questions prises de façon linéaire. Cette activité a abouti à la production des statistiques brutes qui ont servi de données de base pour lancer les analyses.

Le traitement a concerné également les informations qualitatives issues des fiches du questionnaire adressé aux structures et les transcriptions des focus group. Ce traitement est assuré par les superviseurs.

#### (2). Analyse des données

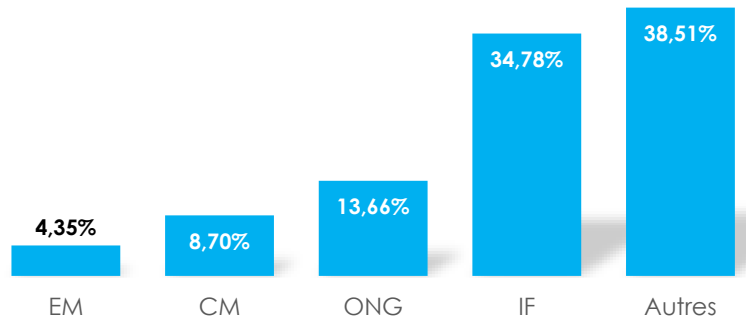
L'analyse des données traitées a consisté à croiser les données sur la base de variables d'analyse retenues. Ces variables sont : la provenance des enquêtés et le genre.

## **II. RESULTATS OBTENUS**

### **1. STATUT DES BENEFICIAIRES DU SERVICE D'EF**

La présente étude porte sur les bénéficiaires et les non bénéficiaires des différentes activités d'éducation financière mises en œuvre par les structures partenaires de la GIZ-ProFI qui ont accepté d'y participer. Les cinq modules existants du PNEF concernées sont : la budgétisation, l'épargne, le crédit, la négociation financière et les services financiers numériques, diffusés par des formateurs et/ou de multiplicateurs certifiés par la GIZ/ProFI. Les structures partenaires retenues sont : les entreprises minières, les coopératives minières, les organisations non gouvernementales et les institutions financières. Elles ont mis à disposition de l'équipe de l'étude non seulement leurs bénéficiaires directs et indirects c'est-à-dire les salariés, clients, membres, prestataires mais aussi d'autres acteurs de leurs communautés respectives.

Figure 2: Répartition des enquêtés selon leurs structures de provenance



EM : entreprise minière, CM : coopérative minières, IF : institution financière

Comme le montre la figure 2, les enquêtés proviennent majoritairement des institutions financières et des autres structures soit respectivement 34,78% et 38,51%. Le reste soit 26,71% proviennent des entreprises minières, coopératives minières et des ONG.

Figure 3: Répartition selon le genre

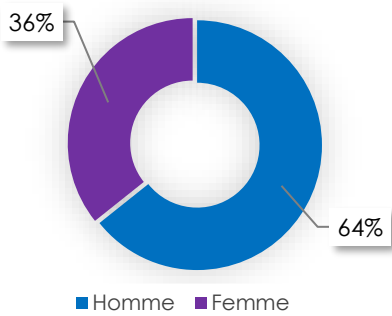
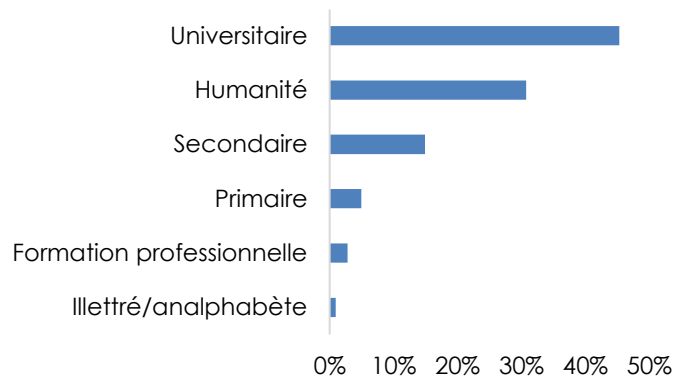


Figure 4: Répartition selon le niveau d'instruction des enquêtés

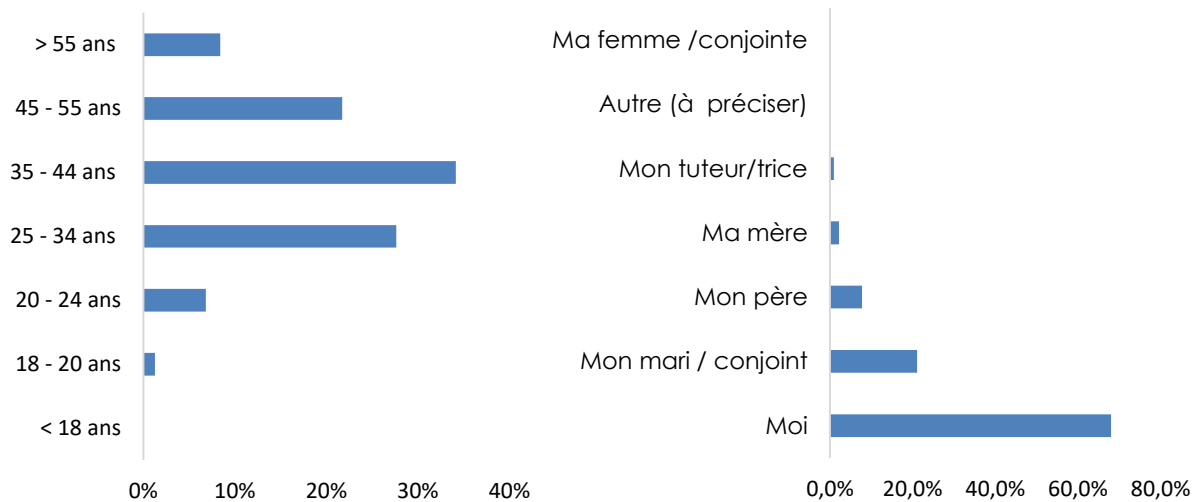


Les enquêtés sont majoritairement des hommes soit 64% contre 36% de femmes. Ils ont un très bon niveau d'instruction soit 91% de niveau compris entre le secondaire et l'universitaire soit 94,3% pour les hommes et 85,2% pour les femmes. Cette configuration pourrait être un atout majeur pour la bonne compréhension des enseignements reçus lors des sensibilisations (voir figures 3 et 4 ci-dessous).

Figure 5: Répartition selon les âges des enquêtés

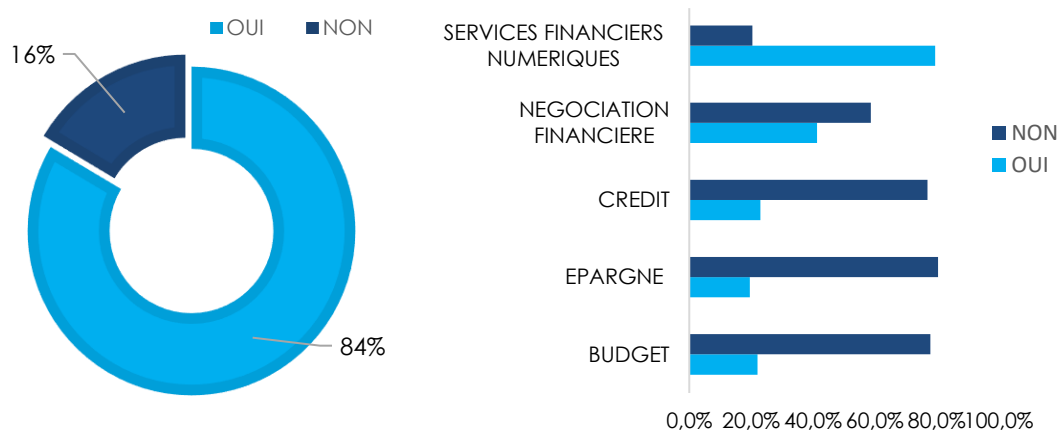
Figure 6: Répartition selon le statut des chefs de ménages





L'étude est portée sur des adultes soit 90% des enquêtés qui ont plus de 20 ans, voir figure 5. Ils sont majoritairement des chefs de leurs ménages soit 68%, voir figure 5. Ce qui leur donne la latitude de porter des jugements de valeur sur leurs expériences. Ils ont ainsi la possibilité de partager leurs pratiques en termes de gestion du revenu de leurs ménages à la suite de la formation en éducation financière et les avantages tirés pour leurs ménages. De même il leur est loisible de se faire une idée de possibles motivations de leurs structures respectives d'appartenance en intégrant le service d'éducation financière dans leurs activités. Plus de 50% des ménages des enquêtés ont une taille comprise entre 6 et 9 personnes à charges, 20% de taille supérieure ou égale à 10 personnes et 30% de taille comprise entre 2 et 5 personnes.

Figure 7: Participation aux sessions de formation Figure 8: Répartition selon les modules suivis par les enquêtés



Les personnes enquêtées et qui ont suivi au moins un module du programme d'éducation financière représentent 84% de l'échantillon, contre 16% de ceux qui n'en ont pas du tout jusqu'ici bénéficié (voir figure 7). Les modules les plus suivis sont la Négociation Financière (NF) et les Services Financiers Numériques (SFN) soit respectivement 41,3% et 71,4% (voir figure 8). Cette configuration résulte de la composition des échantillons d'enquêtés qui ont pris part à l'étude. L'identification des enquêtés semble avoir plus pris en compte les bénéficiaires directs et indirects des structures organisatrices des formations en éducation financière sur le dernier module qu'est « services financiers numériques ». Il s'agit des sessions qui venaient d'être

organisées dans le cadre du lancement de la diffusion du 5<sup>e</sup> module du PNEF qu'est « LES SERVICES FINANCIERS NUMERIQUES (SFN) ».

Avec la crise de confiance engendrée par l'effondrement de certaines IF, le module NF est capital pour restaurer la transparence dans le secteur. En plus, il permet aux IF d'être de plus en plus transparentes avec leurs clients en leur donnant la possibilité de négocier certaines conditions des services qui leur sont offerts.

Toutefois, le module SFN est étroitement lié aux précédents modules (Epargne, crédit et budget), étant les moyens de l'utilisation des produits et services financiers. En effet, ce constat met en évidence la complémentarité des modules PNEF. En ayant suivi un seul, il y a toujours un aperçu sur les autres globalement. En plus, le module SFN vient d'être récemment diffusé, et sa diffusion a été plus soutenue par le contexte de la pandémie de Covid-19. Ce contexte est caractérisé par l'explosion des moyens numériques, pour réduire le contact physique dans la perspective d'atténuer sa propagation. Donc, les structures-partenaires auraient plus sélectionnées les bénéficiaires de ce module récent. Ce qui expliquerait une telle tendance.

Tableau 4: Degré d'intéressement des bénéficiaires aux différents modules du PNEF

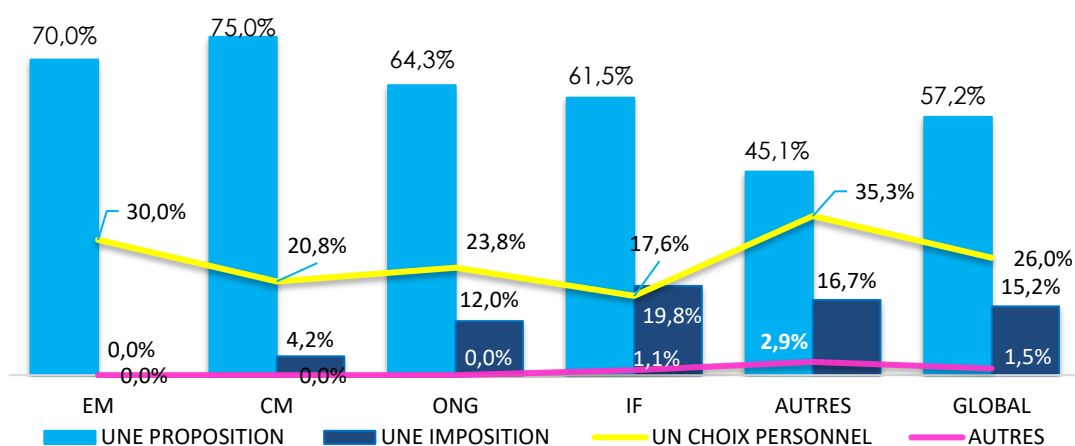
MODULE	AVOIR SUIVI	EM	CM	ONG	IF	AUTRES	GLOBAL
BUDGET	OUI	28,6%	21,4%	9,1%	27,7%	21,0%	22,0%
	NON	71,4%	78,6%	90,9%	72,3%	79,0%	78,0%
EPARGNE	OUI	28,6%	21,4%	6,8%	21,4%	21,0%	19,6%
	NON	71,4%	78,6%	93,2%	78,6%	79,0%	80,4%
CREDIT	OUI	28,6%	25,0%	11,4%	25,0%	24,2%	23,0%
	NON	71,4%	75,0%	88,6%	75,0%	75,8%	77,0%
NEGOCIATION FINANCIERE	OUI	28,6%	35,7%	18,2%	52,7%	41,9%	41,3%
	NON	71,4%	64,3%	81,8%	47,3%	58,1%	58,7%
SERVICES FINANCIERS NUMERIQUES	OUI	78,6%	63,0%	95,5%	78,3%	78,6%	71,4%
	NON	21,4%	37,0%	4,5%	21,7%	21,4%	18,3%

Ces observations d'intérêt des populations aux modules sur les services financiers numériques sont plus prononcées dans les institutions financières. Cela prouve que les services financiers numériques sont plus proposés par les institutions financières. L'évidence de cet état de chose vient du fait que les institutions financières ont toutes tendance à digitaliser leurs services afférents à leurs produits traditionnels que sont la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit. En revanche dans toutes les structures étudiées, les bénéficiaires du PNEF se sont beaucoup intéressés au module sur les services financiers numériques (Voir tableau 4).

Cette configuration montre à suffisance que, bien que tous les modules du PNEF soient très utiles et complémentaires, ceux qui feront chaque fois l'unanimité et autour desquels devra se construire l'intégration du service d'éducation financière seront :

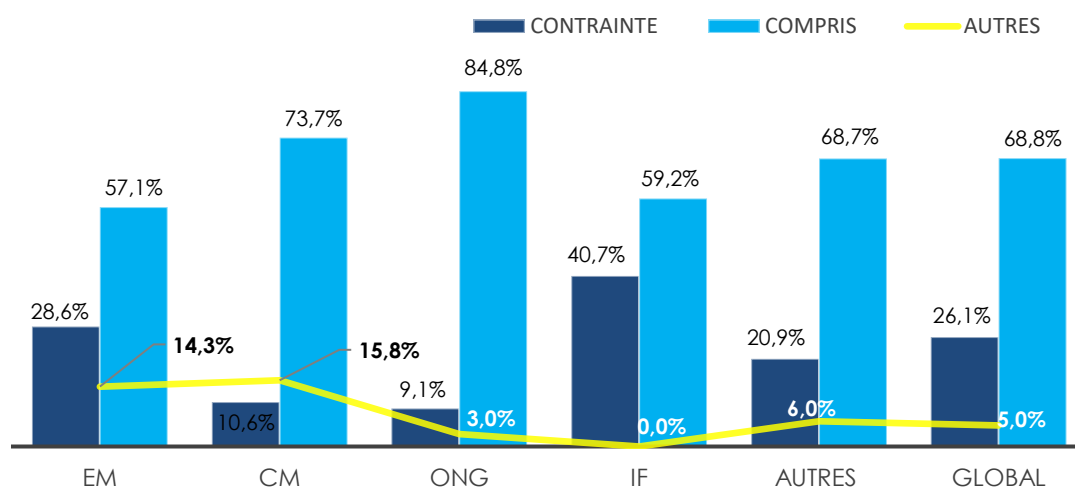
- **LES NEGOCIATIONS FINANCIERES** : pour permettre aux clients/membres d'avoir une meilleure compréhension des termes de collaboration avec leurs institutions financières d'appui en rapport avec les services d'épargne et de crédit.
- **LES SERVICES FINANCIERS NUMERIQUES** : pour une utilisation en termes de dépôts et de retraits des épargnes, de remboursement de crédits et de gestion du budget de plus en plus judicieux, à moindre coût, partout et à tout moment.

Figure 9: Raisons d'avoir suivi la formation en EF



A la lecture de la figure 9 ci-dessus, les structures de diffusion du service d'éducation financière ont tendance à plus proposer à leurs bénéficiaires la formation sur les modules de l'éducation financière ont déclaré globalement 57% des enquêtés contre 26% qui ont librement choisi de suivre la formation et 15% à qui la formation a été imposée. Il faut toutefois faire remarquer que dans certaines institutions financières, la formation est restée une conditionnalité pour accéder à quelques services financiers donc imposée, soit 20% des enquêtés. Les institutions financières présentent la plus faible proportion de bénéficiaires ayant suivi la formation par un libre choix, soit 17,6% contre 35% de ceux venant des autres structures et 30% des bénéficiaires des entreprises minières.

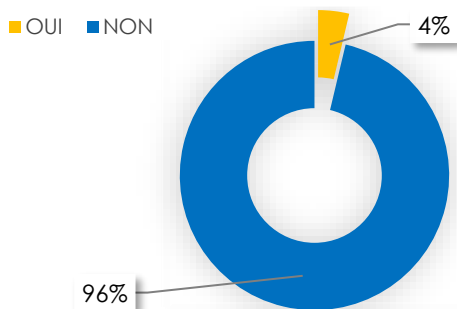
Figure 10: Raisons d'avoir accepté de suivre la formation



Clairement, et comme le montre la figure 10, les institutions financières représentent les points d'achèvement du PNEF auprès des populations. Il est tout à fait justifié, que ces dernières soient plus rigides sur la participation de leurs clients ou membres aux sessions de formation sur les modules de l'EF. Ce qui donne plus de 40% des bénéficiaires des institutions financières qui ont suivi la formation d'éducation financière par contrainte. Les raisons à la base de telles déclarations sont : la peur de ne pas bénéficier des services financiers (soit 19,7%), la peur d'être exclus pour 10,5% et le fait de ne pas avoir le choix (soit 10,5%). Toutefois 59,3% des bénéficiaires

des institutions financières reconnaissent avoir compris son importance pour eux-mêmes et leurs ménages.

Figure 11: Paiement des frais de formation



Le service d'éducation financière ne constitue pas une source de revenu privilégiée pour les structures qui l'offrent dans le cadre de la présente étude. Les formations sont quasiment gratuites, car 96% des bénéficiaires n'ont rien payé (voir figure 11). Seulement 4% ont déclaré avoir payé, il s'agit de ceux en provenance des ONG soit 11,9% et autres structures 3,9%. Les institutions financières, les entreprises et coopératives minières étudiées n'ont rien exigé de leurs bénéficiaires.

Cette quasi inexistence de frais de formation révèle la poursuite par les structures des objectifs non pas financiers en termes de mobilisation de revenus, mais plutôt en termes d'amélioration de leurs performances qui nécessiteraient une bonne adhésion de leurs clients, membres, agents, prestataires et autres acteurs à leurs systèmes de gestion au regard de leurs objectifs stratégiques.

Figure 12: Somme effectivement payée

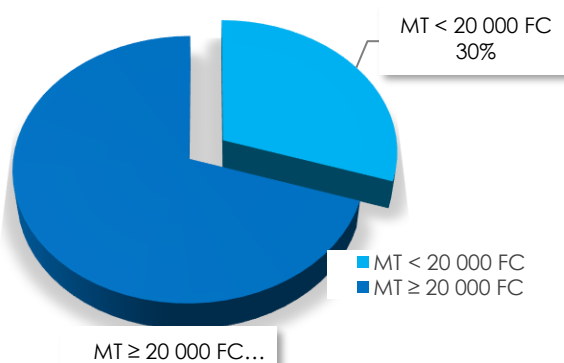
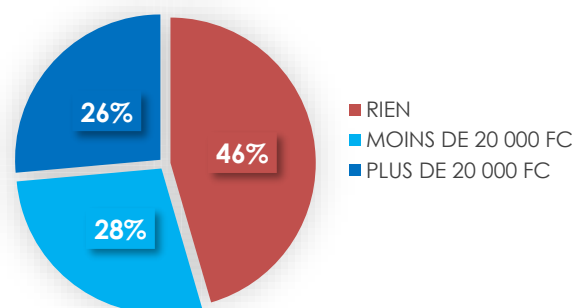


Figure 13: Répartition selon la possibilité pour les enquêtés de payer dans le futur les frais de formation en EF



Les frais effectivement payés par les 4% d'enquêtés sont inférieurs à 10 USD<sup>5</sup> pour 30% d'entre eux contre 70% qui ont déclaré avoir payé 10 USD et plus (voir figure 12). En revanche et comme le montre la figure 13, 54% des bénéficiaires du service d'éducation financière, toutes structures étudiées confondues déclarent être disposés à payer dans le futur des frais à raison de 26% de

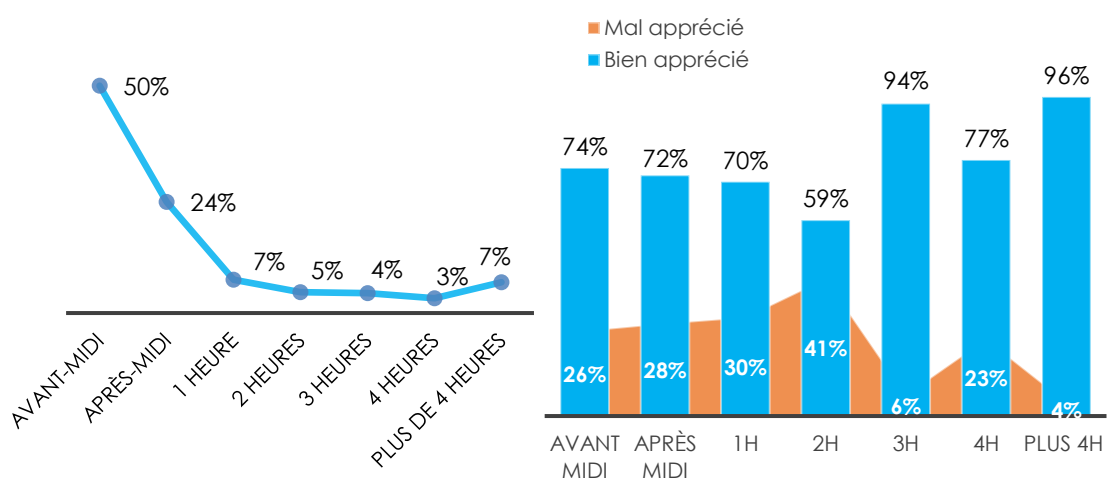
<sup>5</sup> 1 USD = 2000 FC

ceux qui seront disposés à payer moins de 10 USD et 28% de ceux qui seront disposés à payer 10 USD et plus. Toutefois 46% souhaitent toujours ne rien payer à l'avenir.

Cette possibilité de payer ou non le service d'éducation financière dénote de l'utilité tirée des enseignements reçus en termes de gestion des revenus de leurs ménages, et ainsi de l'intérêt du programme pour eux-mêmes, leurs familles et leurs structures d'appartenance.

En effet, les structures organisatrices des sessions de formation en éducation financière ont plus tendance à placer les sessions dans les avant-midis soit 50% des sessions organisées pour une durée moyenne comprise entre une heure et 4 heures et plus (voir figure 14).

Figure 14: Organisation des sessions de formation Figure 15: Répartition selon l'évaluation de la durée des sessions de formation



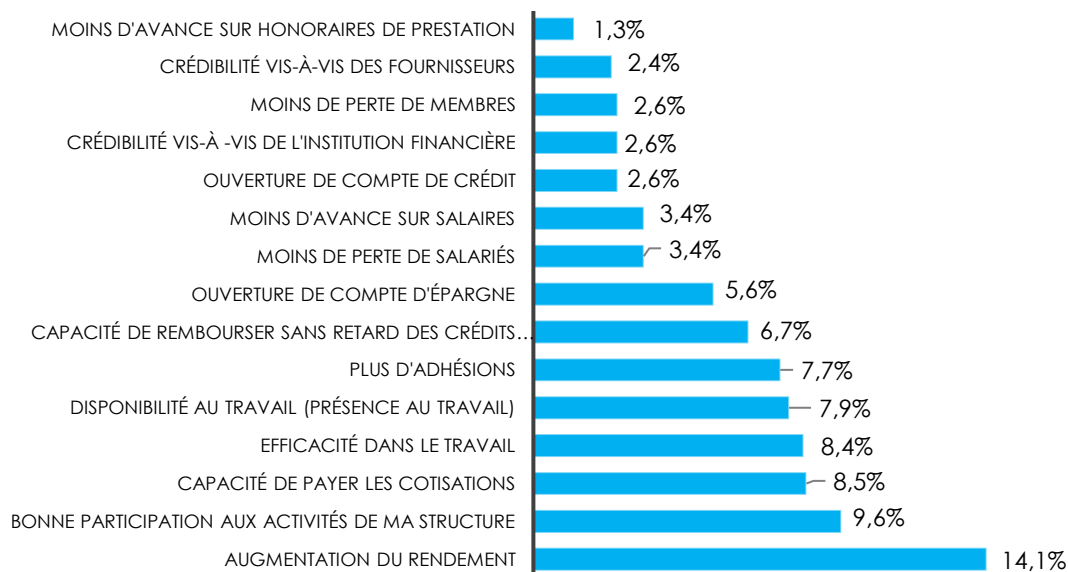
Les bénéficiaires du service d'éducation financière acceptent plus les sessions de durée comprises entre 3 heures et 4 heures voire plus (voir figure 15). Pour plus d'intéressement des bénéficiaires directs et indirects des structures organisatrices aux sessions de formation en éducation financière, il serait judicieux de les placer dans les avant-midis pour un volume horaire compris entre 3 heures et 4 heures. Deux possibilités se présentent :

- Une seule session de 3 heures à 4 heures pour tous les cinq modules à la fois.
- Deux sessions successives de formation de 2 heures chacune donc sur deux jours selon une programmation :
  - ✓ 1<sup>ère</sup> session de 2 heures consacrée à la budgétisation et l'épargne,
  - ✓ 2<sup>nd</sup>e session de 2 heures consacrée au crédit, la négociation financière et les services financiers numériques.

## 2. INTERETS DE L'EDUCATION FINANCIERE POUR LES STRUCTURES

### a. Avantages pour les structures d'appartenance

Figure 16:Avantages pour les STRUCTURES (toutes formes confondues)



Les structures ont sans aucun doute de bonnes raisons pour avoir intégré l'éducation financière comme un service plus au profit de leurs bénéficiaires respectifs. Les avantages les plus visés sont dans l'ordre d'importance (voir figure 16) :

- Augmenter le rendement des bénéficiaires (membres, agents, clients, prestataires et autres bénéficiaires). Ceci se traduit par :
  - ✓ Une bonne participation des acteurs aux activités de leurs structures respectives ;
  - ✓ Une efficacité dans le travail et la collaboration ;
  - ✓ Une bonne disponibilité ou présence au travail.
  
- Augmenter la portée des bénéficiaires respectifs qui se traduit par :
  - ✓ Un accroissement des adhésions des acteurs ;
  - ✓ Une bonne capacité à participer financièrement aux activités de leurs structures.
  
- Favoriser l'inclusion financière des bénéficiaires des structures et leur utilisation accrue des services financiers. Cela se traduit par :
  - ✓ Des ouvertures de comptes d'épargne auprès des institutions financières formelles ;
  - ✓ Une bonne tendance à épargner, donc plus d'épargne.
  
- Favoriser une meilleure gestion des dettes qui se traduit par :
  - ✓ Une bonne capacité à respecter les engagements financiers vis-à-vis des tiers ;
  - ✓ Une bonne capacité à payer sans retard les crédits.

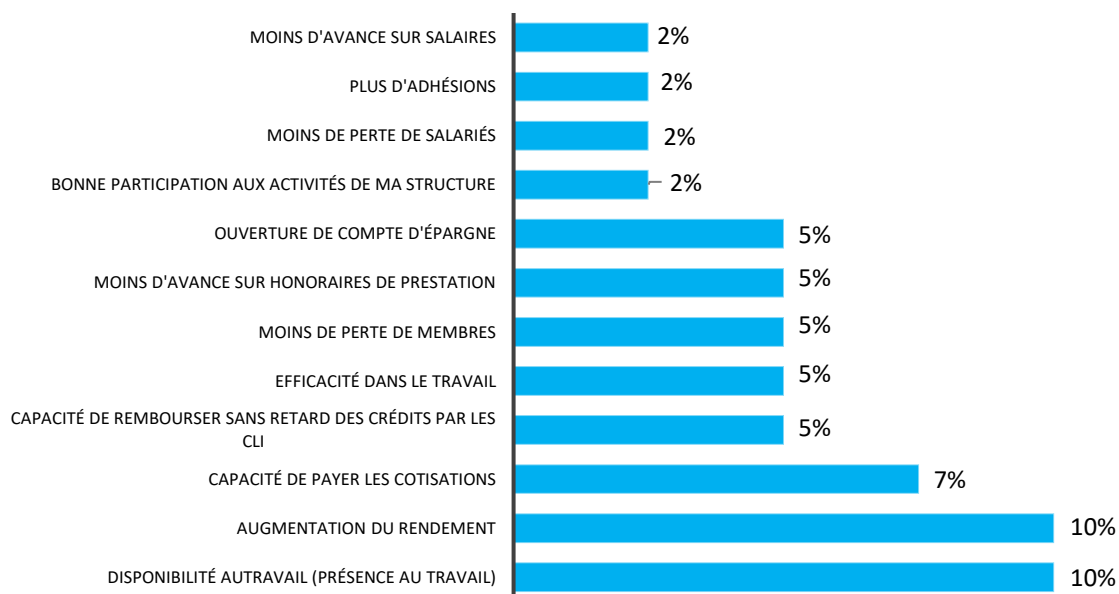
Il est important de souligner que les structures elles-mêmes dans leurs déclarations reconnaissent avoir intégré le service d'éducation financière au profit de leurs différents bénéficiaires en visant les avantages suivants :

- L'inclusion financière de leurs bénéficiaires ;
- La croissance de la portée des adhésions, de souscription aux différents produits et la fidélisation ;
- La participation des bénéficiaires aux activités ;
- Meilleure capacité à faire face aux engagements financiers (cotisation et paiement des dettes).

Les avantages relevés globalement pour les structures étudiées se confirment spécifiquement chez chaque type de structure à quelques différences qui sont liées à leurs activités respectives et à leurs organisations.

### 1) Avantages pour les Entreprises minières

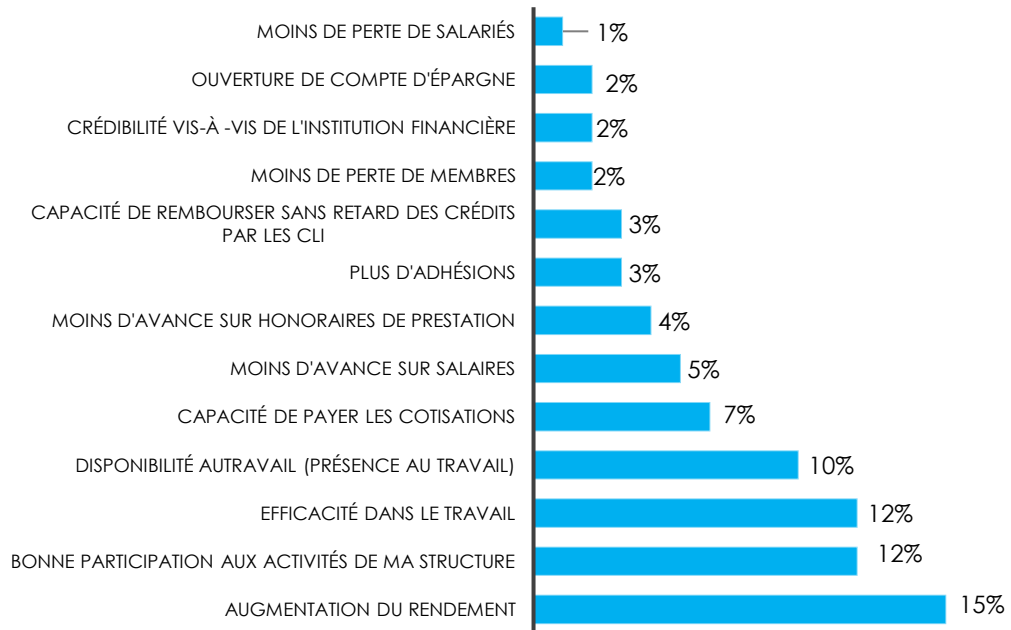
Figure 17: Avantages pour les Entreprises Minières



Les entreprises minières (voir figure 17, selon les déclarations des enquêtés seraient plus intéressées par la disponibilité des employés directs et indirects au travail, afin d'accroître leurs rendements. En plus de ces deux avantages dominants, elles visent également l'amélioration de la capacité d'épargner de leurs bénéficiaires auprès des institutions financières, pour mieux faire face à leurs engagements financiers en rapport avec leurs budgets respectifs. Clairement elles poursuivent un double objectif, en intégrant l'éducation financière dans leurs activités au profit de leurs employés et prestataires : la disponibilité au travail et l'augmentation le rendement de l'entreprise.

### 2) Avantages pour les Coopératives minières

Figure 18: Avantages pour les Coopératives Minières



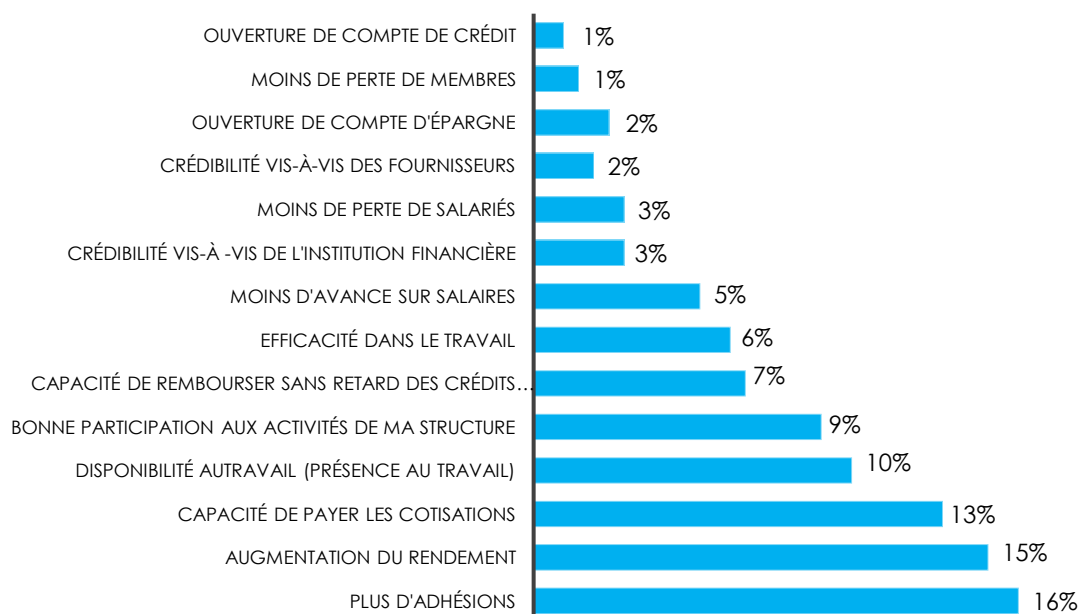
Comme pour les entreprises minières (voir Figure 18), les coopératives minières poursuivent pratiquement les mêmes objectifs en mettant en place en leurs seins au bénéfice de leurs membres et employés l'éducation financière. Fondamentalement, il s'agit pour elles d'accroître leurs rendements à travers l'amélioration de la participation de tous les bénéficiaires aux activités, de leur efficacité et de leur disponibilité au travail.

Les coopératives minières visent également des avantages liés à l'amélioration du pouvoir d'achat de leurs bénéficiaires. Elles les sensibilisent grâce à la formation en éducation financière à ouvrir des comptes d'épargne et à épargner. L'objectif final est de les amener à recourir de moins en moins aux dettes et avances sur prestation et de faire face à leurs engagements financiers.



### 3) Avantages pour les ONG

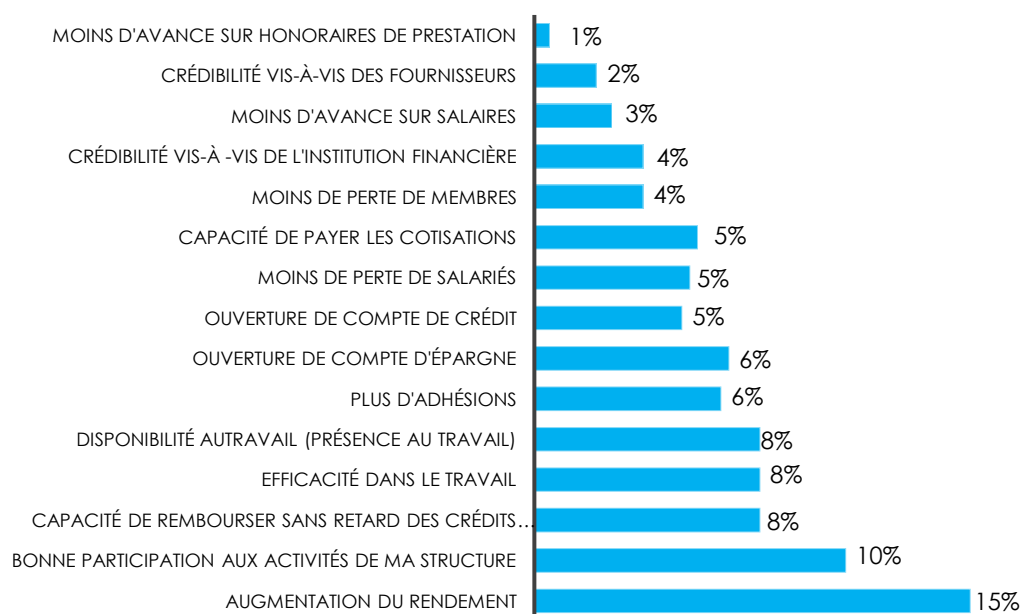
Figure 19: Avantages pour les ONG



Le renforcement de la capacité des bénéficiaires directs et indirects des ONG en gestion de leurs revenus vise plus adhésions et la capacité à payer les cotisations ou tout frais afférent aux services à leur rendre (voir figure 19). Ceci participerait directement à l'augmentation du rendement de l'organisation.

### 4) Avantages pour les Institutions financières

Figure 20: Avantages pour les Institutions Financières

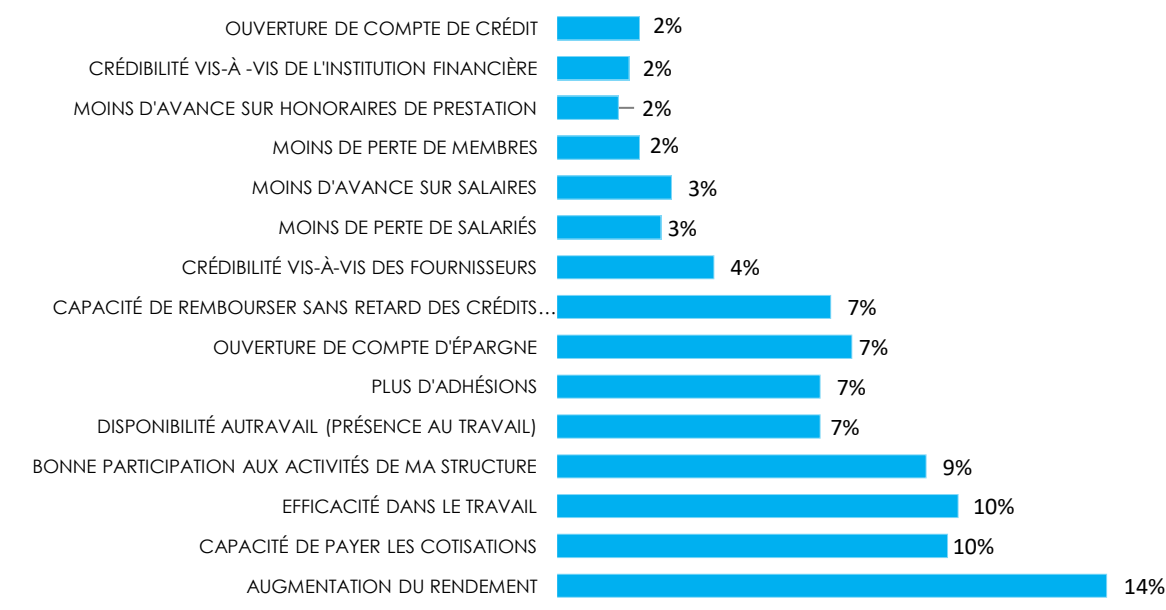


Les institutions financières présentent les mêmes intérêts que les autres formes de structures étudiées, dans l'intégration de l'éducation financière comme *service Plus*. Seulement selon les déclarations des institutions financières étudiées, l'augmentation du rendement, la bonne participation aux activités et l'amélioration de la capacité des clients à rembourser leurs crédits sans retard impliquent pour elles (voir figure 20) :

- La croissance de la portée et de l'encours de leurs portefeuilles d'épargne ;
- La croissance de la portée et de l'encours de leurs portefeuilles de crédit ;
- L'amélioration de la qualité de leurs portefeuilles de crédit (réduction du portefeuille à risque, amélioration du taux de remboursement et autres) ;
- L'amélioration de la rentabilité de leurs portefeuilles ;
- L'amélioration de l'image sociale de l'institution financière (confiance des membres/clients à l'institution, la notoriété) ;
- L'amélioration par les populations bénéficiaires des services de l'IF à l'accès à certains services sociaux de base (soins de santé, scolarité, nourriture, eau, électricité).

## 5) Avantages pour les autres structures

Figure 21: Avantages pour autres Structures



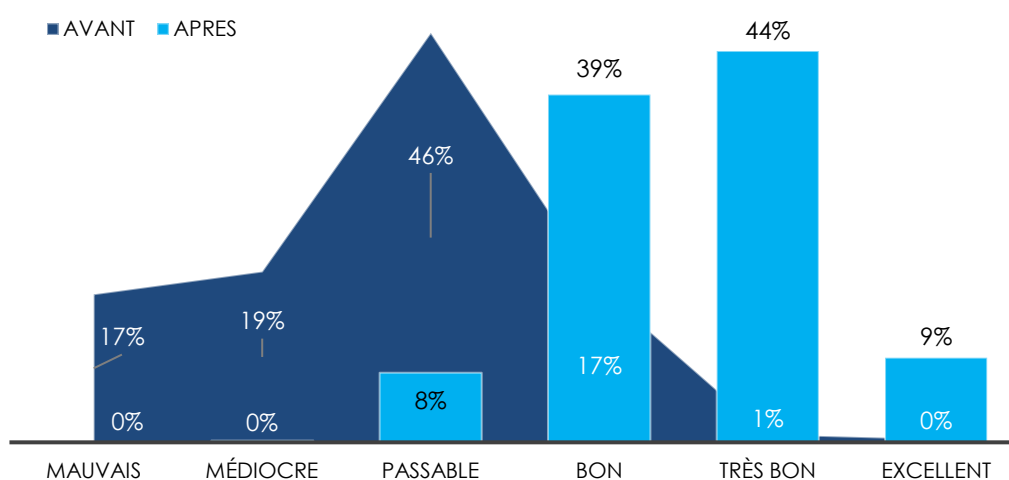
Les enquêtés relevant des autres structures (voir figure 21) éprouvent quasiment les mêmes ressentiments en ce qui concerne les intérêts que tireraient leurs structures avec lesquelles ils collaborent. L'augmentation du rendement, à travers la meilleure participation des acteurs aux activités desdites organisations, l'efficacité au travail, la disponibilité, l'inclusion financière de la communauté, la capacité d'épargne pour mieux faire face aux engagements financiers vis-à-vis des structures et des ménages respectifs constituent les plus grands avantages qui, selon les enquêtés sont poursuivis par les différentes structures.

Clairement l'augmentation du rendement des différentes structures et l'inclusion financière des populations ressortent comme des objectifs poursuivis par les différentes structures étudiées. Ceci en acceptant d'intégrer dans leurs activités traditionnelles la formation de leurs acteurs directs et indirects en éducation financière. Ce résultat justifie bien pourquoi les différentes structures ont opté pour la gratuité des sessions de formation en éducation financière, confirmé par 96% des bénéficiaires.

Les intérêts pour les structures sont donc indirects et ne peuvent se mesurer que sur l'amélioration des indicateurs de performance de ces dernières.

#### b. Evaluation des avantages pour les structures d'appartenance

Figure 22: Evaluation des avantages de l'EF pour les structures, vus par les enquêtés



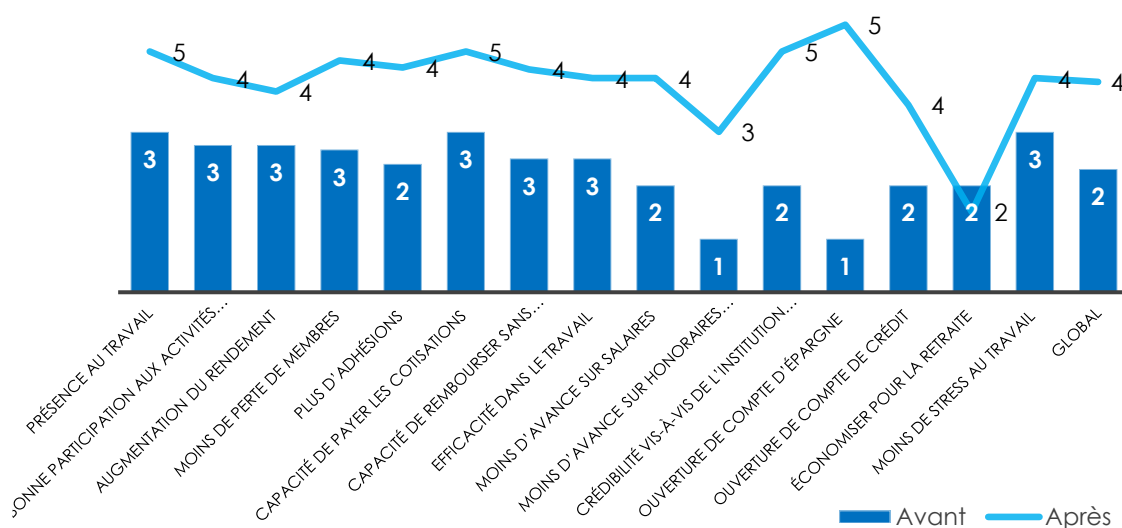
L'évaluation des critères de mesures des avantages tirés de l'intégration de l'éducation financière par les structures organisatrices, révèle qu'il y a une nette amélioration en termes de degré de satisfaction entre la période d'avant la formation et celle après la formation. Les appréciations étaient à 82% comprise entre mauvaise et passable pour tous les critères de mesures des intérêts tirés par les structures avant l'intégration de l'éducation financière. Elles sont passées à bonne, très bonne et excellente (soit 92%) après l'intégration (voir figure 22). Cela voudrait dire que les différentes structures ont pu, grâce à l'éducation financière de leurs bénéficiaires, provoquer une tendance à l'amélioration de leurs rendements grâce à l'amélioration de la productivité de ces derniers (voir tableau 5).

Tableau 5: Degré d'appréciation

Evaluation	EM		CM		ONG		IF		COM	
	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES
Mauvais	23%	0%	16%	0%	17%	0%	21%	0%	11%	0%
Médiocre	13%	0%	21%	0%	16%	0%	12%	0%	28%	0%
Passable	48%	18%	47%	11%	44%	3%	43%	12%	49%	4%
Bon	18%	23%	16%	44%	22%	50%	22%	34%	10%	38%
Très bon	0%	48%	0%	42%	1%	38%	1%	45%	1%	46%
Excellent	0%	13%	0%	2%	1%	9%	0%	9%	1%	12%

A la lecture de la figure 23, il apparaît clairement que les différentes structures ont enregistré une nette amélioration des différents critères de mesures des intérêts tirés de l'intégration de l'éducation financière. L'économie pour la retraite est restée non seulement inchangée mais également à un niveau passable d'appréciation.

Figure 23: Evaluation<sup>6</sup> des avantages pour les structures avant et après l'intégration de l'éducation financière vue par elles-mêmes



Les structures prises dans leur ensemble sont plus satisfaites sur les critères comme : la présence au travail des agents, la capacité de payer les cotisations, la crédibilité vis-à-vis des institutions financières et l'ouverture de comptes d'épargne.

De l'avis des responsables des structures partenaires de la GIZ-ProFI étudiées, l'intégration de l'éducation financière dans les dispositifs respectifs pour les membres, clients, agents, prestataires et autres bénéficiaires a eu pour fondement leur fidélisation peu importe leurs statuts dans le but de renforcer leurs rendements.

### 3. INTERETS DE L'EDUCATION FINANCIERE POUR LES MENAGES

#### a. Avantages pour les ménages des bénéficiaires du service de l'éducation financière

Les bénéficiaires des sessions de formation en éducation financière instituées par leurs structures d'appartenance ou de collaboration ont globalement, confirmé avoir touché du doigt des avantages liés à leurs ménages respectifs. Les avantages les plus importants et dominants sont :

- L'augmentation de l'épargne par : la maîtrise des dépenses du ménage et l'augmentation de revenus du ménage ;
- La scolarisation des enfants ;
- Le remboursement des crédits ;

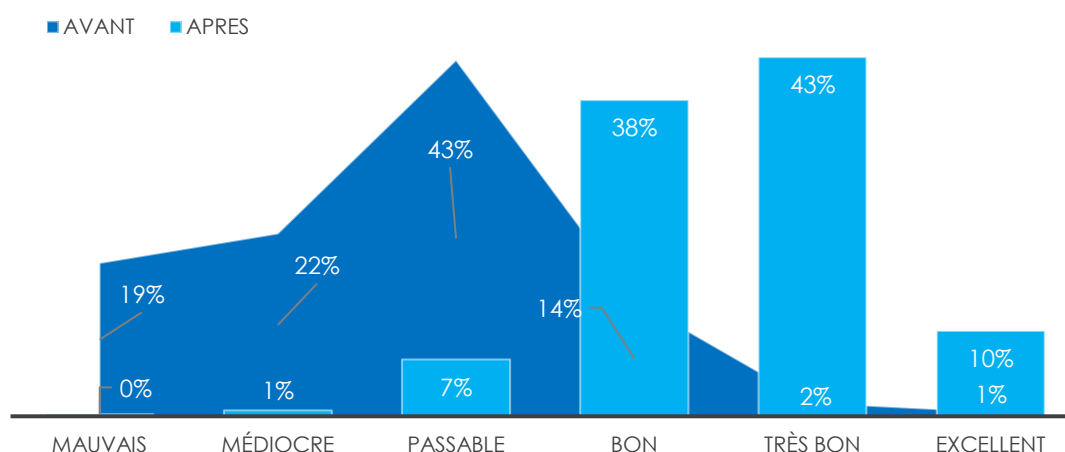
<sup>6</sup> Echelle d'évaluation des avantages : 1=médiocre, 2= passable, 3 = moyen, 4 = assez bon, 5= Bon

- Entretien de la famille par ; le paiement des soins de santé, l'alimentation de la famille et l'acquisition des équipements de ménage.

Cette configuration des avantages tirés par les ménages des bénéficiaires du PNEF découle du fait même que ces derniers reconnaissent avoir bien compris l'importance de telle disposition. La compréhension ainsi notée va dans le sens de l'importance pour leurs ménages mais également pour leurs structures d'appartenance. Il se dégage que l'éducation financière des acteurs contribue sans aucun doute à l'épanouissement des ménages avec un effet induit sur leurs productivités individuelles et collectives. Il paraît donc important que toute organisation qui traite avec des pères et mères de famille peu importe leurs statuts, accepte d'intégrer dans ses multiples services celui lié à l'éducation financière de ces derniers.

b. Evaluation des avantages pour les ménages des bénéficiaires du service de l'éducation financière

Figure 24: Avantages pour les ménages avant et après la formation



La figure 24 montre qu'avant la formation seulement 17% des bénéficiaires ont noté une bonne appréciation du niveau de satisfaction de leurs ménages en termes d'augmentation de l'épargne, de scolarisation des enfants, de remboursement des crédits et d'entretien de la famille. Cette mauvaise performance des ménages des bénéficiaires s'est vue fortement améliorée grâce à la formation en éducation financière. Le degré de satisfaction des ménages est ainsi passé de 17% avant à 91% après la formation.

Tableau 6: Degré d'appréciation des avantages pour les ménages

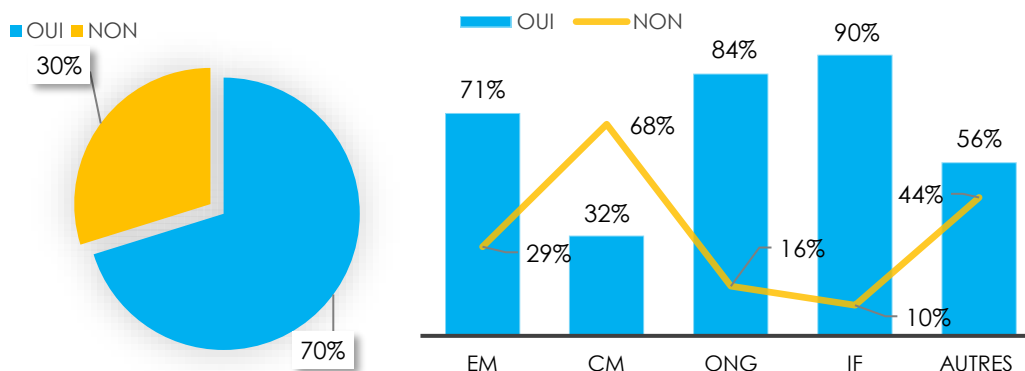
Evaluation	EM		CM		ONG		IF		AUTRES	
	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES
Mauvais	22%	0%	15%	3%	22%	0%	21%	0%	15%	0%
Médiocre	26%	0%	32%	1%	16%	0%	15%	1%	29%	1%
Passable	37%	11%	40%	9%	36%	1%	49%	10%	43%	5%
Total 1	85%	11%	87%	13%	74%	1%	86%	11%	86%	7%
Bon	15%	35%	11%	43%	24%	39%	13%	38%	11%	37%
Très bon	0%	41%	1%	42%	2%	49%	2%	40%	2%	45%
Excellent	0%	13%	1%	1%	0%	11%	0%	11%	1%	12%
Total 2	15%	89%	13%	87%	26%	99%	14%	89%	14%	93%

Ce progrès du degré de satisfaction des ménages des bénéficiaires en éducation financière est observé chez les ménages des bénéficiaires de tous les types de structures étudiées (Voir tableau 6).

En somme l'éducation financière reste très bénéfique pour les populations. Elle a par conséquent des retombées très positives en termes de gestion de leurs ressources. Elle permet ainsi aux ménages de constituer des épargnes et éventuellement de bien gérer les crédits en cas de besoin pour la réalisation de leurs objectifs financiers. Il faut dire au passage que le point d'achèvement de l'éducation financière pour les ménages, se résume essentiellement à la gestion rationnelle et responsable des ressources propres de ces derniers et au besoin des ressources empruntées. Ceci se résume donc à l'utilisation des services financiers formels.

## 1) LA GESTION DES EPARGNES

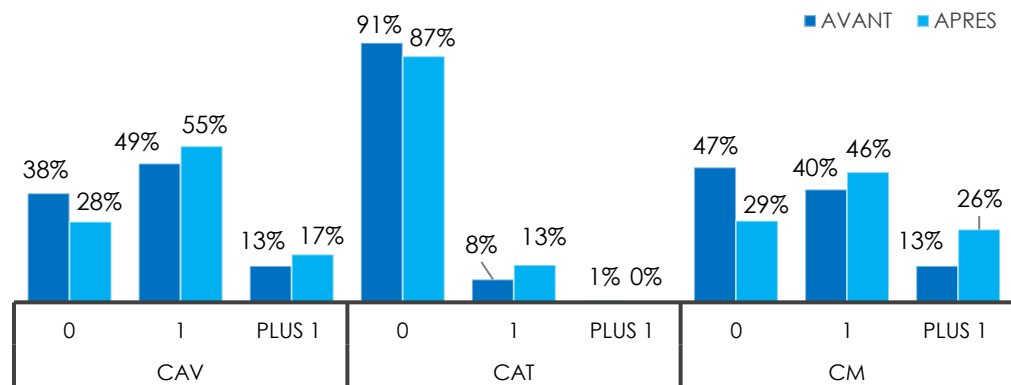
Figure 25: Possession de comptes d'épargne Figure 26: répartition des enquêtés par structure selon la possession de compte d'épargne



Sept bénéficiaires sur 10 qui ont suivi les sessions d'éducation financière, possèdent de comptes d'épargne quelles que soient leurs structures de provenance (voir figure 25). Il est observé que 74% des hommes possèdent un compte d'épargne dont 79% détiennent au moins un compte mobile money et 64% des femmes possèdent un compte d'épargne dont 65% un compte mobile money. La tendance est plus forte chez ceux provenant des institutions financières (90%), des ONG (84%), des entreprises minières (71%) et même autres structures (56%). Il reste des efforts de sensibilisation et de communication envers les acteurs des coopératives minières qui ne sont qu'à 32% (Voir figure 26).

Figure 27: Nombre de comptes d'épargne ouverts avant et après la formation<sup>7</sup>

<sup>7</sup> CAV= comptes à vue, CAT= comptes à terme, CM= comptes mobiles

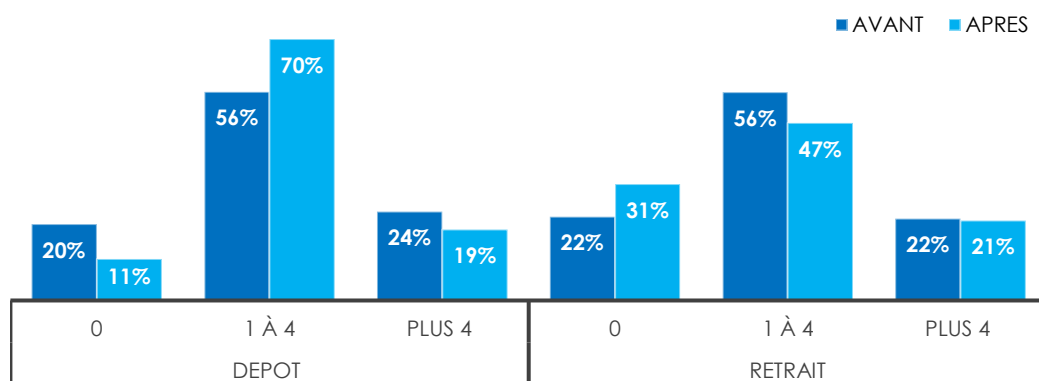


Les comptes d'épargne concernés sont : les comptes à vue (CAV), les comptes bloqués (CAT) et les comptes mobiles (mobile money ou monnaie mobile). Il faut noter l'amorce d'une tendance à l'amélioration de la propension des acteurs des structures à détenir des comptes à vue, à terme et mobiles soit respectivement (voir figure 27) :

- 1) **POUR LES COMPTES A VUE** : il est noté une régression de 26% de ceux qui n'en possédaient pas du tout avant la formation, un progrès de 12% de ceux qui possédaient un compte et 32% de ceux qui possédaient plus d'un compte.

Globalement les comptes à vue détenus par les enquêtés, sont très bien mouvementés. Ils reçoivent plus de mouvements de dépôts que de mouvements de retrait par rapport aux niveaux des mouvements avant la formation de leurs titulaires (Voir figure 28).

Figure 28: Nombre de mouvements sur les comptes à vue



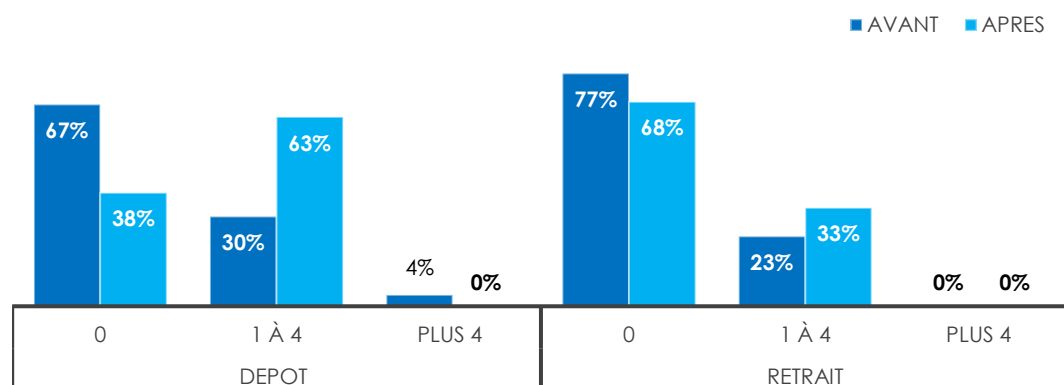
Cette tendance à l'amélioration de la gestion des comptes à vue des bénéficiaires en termes d'ouverture de comptes, se trouve confirmée par une amélioration fulgurante des mouvements de dépôts. Il se dégage ainsi une régression de 46% de ceux qui n'en faisaient pas du tout avant la formation, un progrès de 25% de ceux qui faisaient entre 1 et 4 dépôts.

De même la tendance au retrait a sérieusement reculée soit une régression de l'ordre de 39% de ceux qui ne faisaient pas du tout de retrait dans la période. En revanche les retraits compris entre 1 et 4 et plus ont enregistré des reculs respectifs de 15% et de 2%.

- 2) **POUR LES COMPTES BLOQUES** : il est observé une régression de 5% de ceux qui n'en possédaient pas du tout avant la formation, un progrès de 63% de ceux qui possédaient un compte et une régression de 50% de ceux qui possédaient plus d'un compte.

Comme le montre la figure 29, il est noté une très bonne tendance à constituer de dépôts à termes par les bénéficiaires après la formation.

Figure 29: Mouvements sur les comptes bloqués



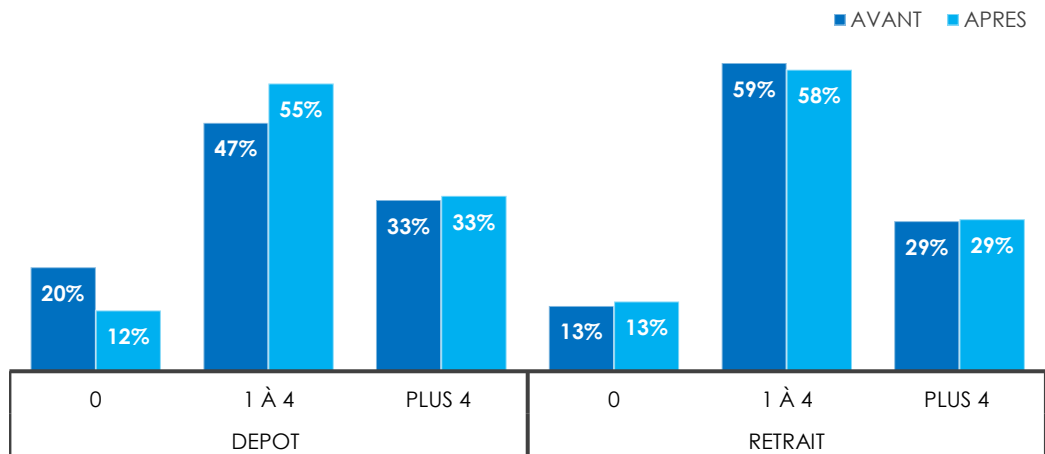
Cela se traduit par l'enregistrement de plus de mouvements de constitution de dépôts après la formation soit respectivement une régression de 44% de ceux qui n'en faisaient pas du tout avant la formation et un progrès de 111% de ceux qui faisaient entre 1 et 4 dépôts. Le nombre de ceux qui ne faisaient pas du tout de retrait de leurs comptes bloqués a connu un recul de l'ordre de 12%.

Toutefois pour des raisons certainement de réalisation des objectifs à la base de la constitution desdits dépôts leurs titulaires se voient souvent obligés d'opérer des retraits. Ceci a occasionné sans aucun doute un progrès de l'ordre de 44% de ceux qui faisaient des retraits compris entre 1 et 4.

- 3) **POUR LES COMPTES MOBILES** (mobile money ou monnaie mobile) : une régression de 40% de ceux qui n'en possédaient pas du tout avant la formation, un progrès de 15% de ceux qui possédaient un compte et un progrès de 100% de ceux qui possédaient plus d'un compte.

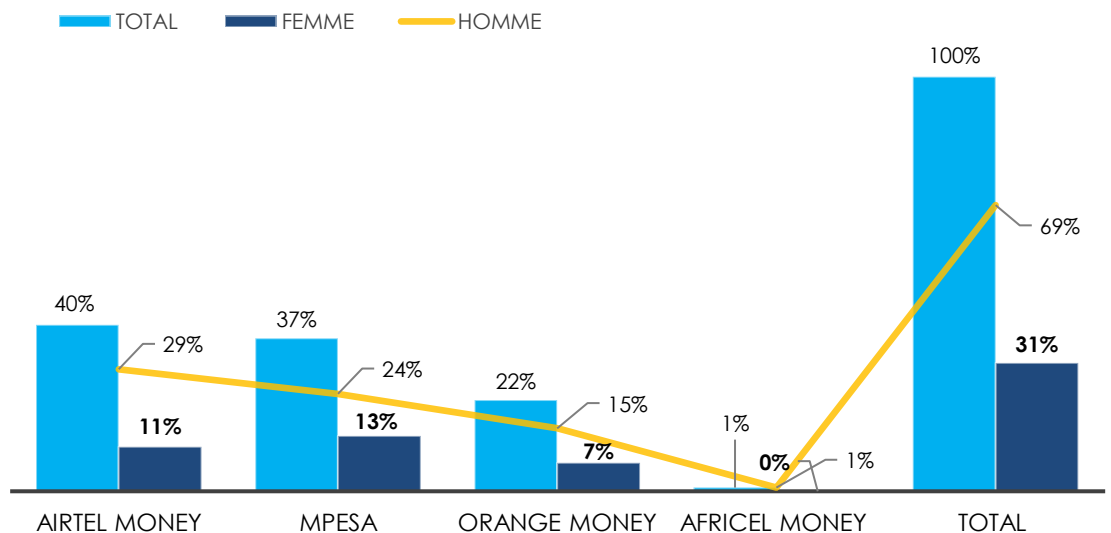


Figure 30: Mouvements sur les comptes mobiles



Les titulaires des comptes mobiles (mobile money) mouvementent normalement leurs comptes comme pour les deux précédents. Il est observé une tendance à la hausse du nombre de comptes qui reçoivent entre 1 et 4 et plus de dépôts soit respectivement 16% et 2% et une régression de 42% des comptes qui n'en recevaient pas du tout avant la formation. Cependant seuls les comptes qui ne recevaient pas du tout de retraits ont progressé en nombre soit 7%. Les comptes qui ont enregistré entre 1 et 4 retraits ont reculé en nombre soit une régression de 2% (voir figure 30).

Figure 31: Détention des comptes mobiles par les enquêtés



Les comptes mobiles sont plus détenus par les hommes soit 69% par rapport aux femmes qui se limite seulement à 31% (voir figure31). Les comptes Airtel Money sont plus dominants soit 40%, suivi de M-pesa 37% et Orange Money 22%. Africel Money reste l'enfant pauvre, il ne représente que 1% du marché.

La concrétisation de ces bonnes performances notées chez les bénéficiaires de l'éducation financière se fait bien remarquée dans la variation des montants des épargnes que ces derniers

ont constituées après avoir reçu les notions de bonne gestion des ressources de leurs ménages (voir tableau 7).

Cette progression du nombre de bénéficiaires par tranche de montants d'épargne est la même pour les trois types de comptes étudiés à savoir les comptes à vue, les comptes bloqués et les comptes mobile money.

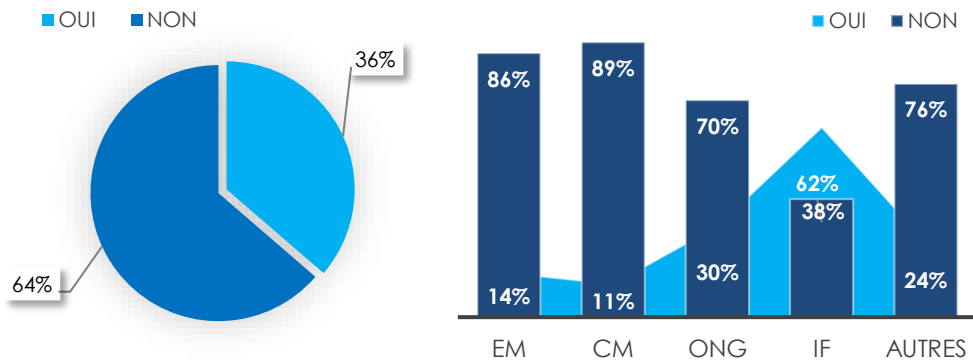
De même il est important de noter que pour les bénéficiaires étudiés dans le cadre de la présente étude, les périodes les plus favorables à la constitution de l'épargne sont la semaine, le mois et le trimestre (Voir tableau 7).

Tableau 7: Tranches de montants moyen des épargnes et par période

PERIODICITE	MONTANT EPARGNE (USD)	CAV		CAT		CPT MOBILE	
		AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES
HEBDOMADAIRE	RIEN	69%	60%	92%	65%	63%	59%
	DE 1 à 100	25%	32%	4%	33%	35%	38%
	PLUS 100	6%	7%	4%	3%	3%	3%
BIHEBDOMADAIRE	RIEN	72%	61%	88%	60%	60%	58%
	DE 1 à 100	24%	31%	8%	35%	35%	35%
	PLUS 100	4%	7%	4%	5%	6%	7%
MENSUELLE	RIEN	28%	19%	62%	30%	37%	38%
	DE 1 à 100	53%	52%	35%	55%	50%	50%
	PLUS 100	19%	30%	4%	15%	13%	12%
TRIMESTRIELLE	RIEN	47%	37%	81%	55%	48%	48%
	DE 1 à 100	31%	39%	8%	30%	25%	29%
	PLUS 100	22%	24%	12%	15%	27%	23%
SEMESTRIELLE	RIEN	46%	37%	81%	55%	51%	49%
	DE 1 à 100	27%	37%	12%	33%	21%	24%
	PLUS 100	27%	26%	8%	13%	29%	28%
ANNUELLE	RIEN	41%	36%	54%	33%	47%	45%
	DE 1 à 100	28%	39%	31%	28%	26%	25%
	PLUS 100	32%	25%	15%	40%	27%	30%

## 2) GESTION DES CREDITS

Figure 32: Obtention de crédit par les enquêtés Figure 33: répartition selon l'obtention de crédit pas structure de provenance

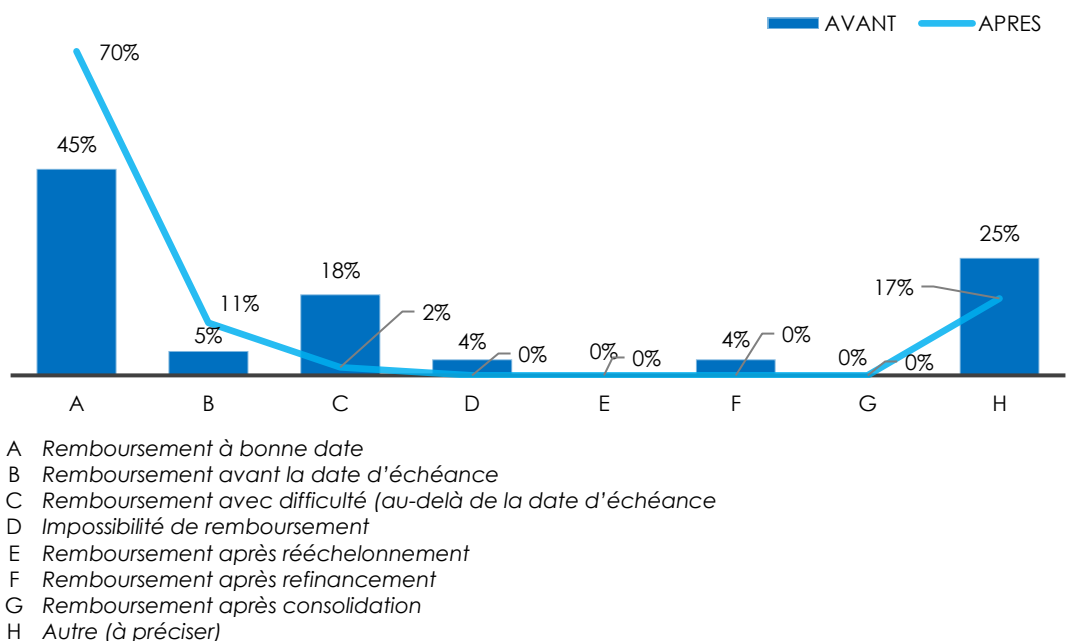


Seulement 36% des enquêtés touchés dans le cadre de la présente étude ont obtenu de crédit auprès des institutions financières (voir figure 32). Seuls ceux provenant des institutions financières ont pu avoir plus accès au crédit à plus de 60% pour seulement 14% de ceux des entreprises minières, 11% des coopératives minières, 30% des ONG et 24% des autres structures (voir figure 33). Ceux qui n'ont pas pu bénéficier de crédit jusqu'au moment de l'étude soit les 64%, proviennent plus des entreprises et coopératives minière, des ONG et autres structures. Cette situation pourrait se justifier par :

- La suffisance de l'épargne constituée pour la réalisation des objectifs financiers des ménages ou ;
- L'inexistence de besoins réels qui pousseraient les ménages à demander le crédit ou ;
- La peur de ne pas pouvoir rembourser le crédit.

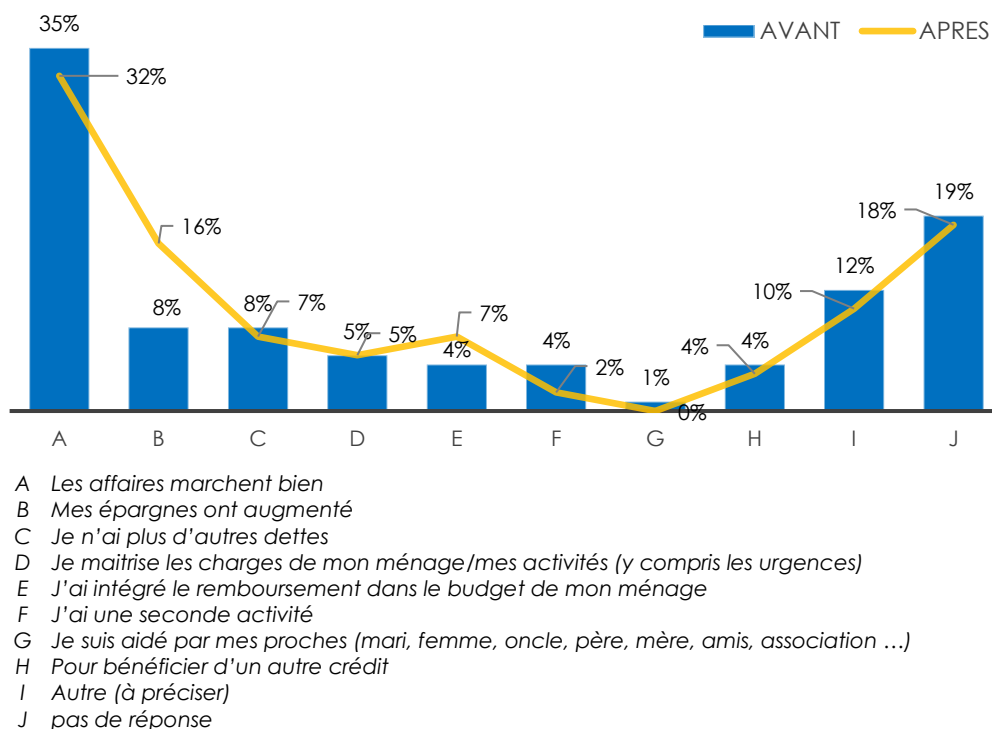
1) **POUR LES CREDITS SOLDES**, grâce à la mise en œuvre des enseignements reçus de l'éducation financière, les ménages ont pu, comme observé plus haut, améliorer la qualité de gestion de leurs ressources engendrant le grand respect de leurs engagements financiers.

Figure 34: Niveau de respect des échéances de remboursement des crédits obtenus et soldés



La figure 34 révèle une croissance du nombre de bénéficiaires qui ont soldé leurs crédits à bonne date d'échéance et du nombre de ceux qui ont soldé avant échéance, soit respectivement un progrès de 57% et 117%. Il est observé également une régression de l'ordre de 63% des débiteurs ayant soldé leurs crédits à la suite de quelques difficultés, de rééchelonnement ou de consolidation.

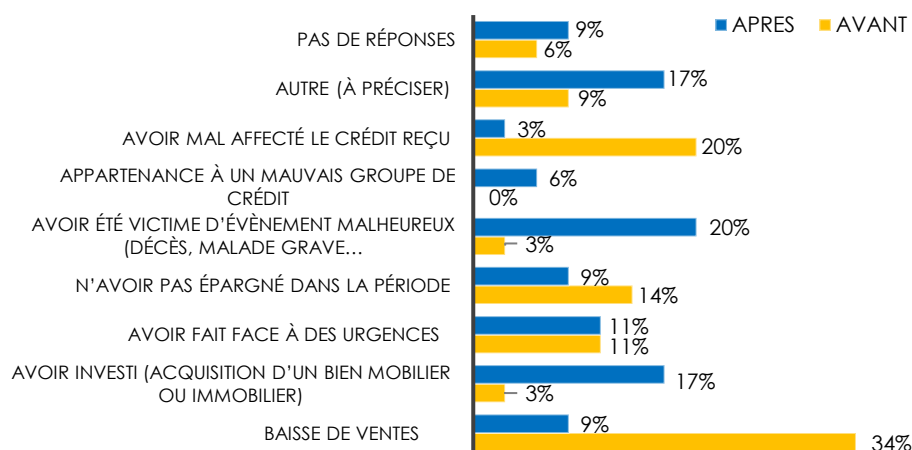
Figure 35: Raisons à la base du respect des échéances des crédits soldés



Les raisons à la base du bon remboursement des crédits soldés relevées sont essentiellement, l'augmentation de l'épargne (pour 100%), la prise en compte du remboursement de crédits dans le budget du ménage (pour 60%) (Voir figure 35). En revanche les débiteurs ont moins recouru aux activités secondaires, aux aides des proches et à d'autres emprunts parallèles pour solder leurs crédits. Ce qui représente une régression respective de l'ordre de 60%, 100% et 20%.

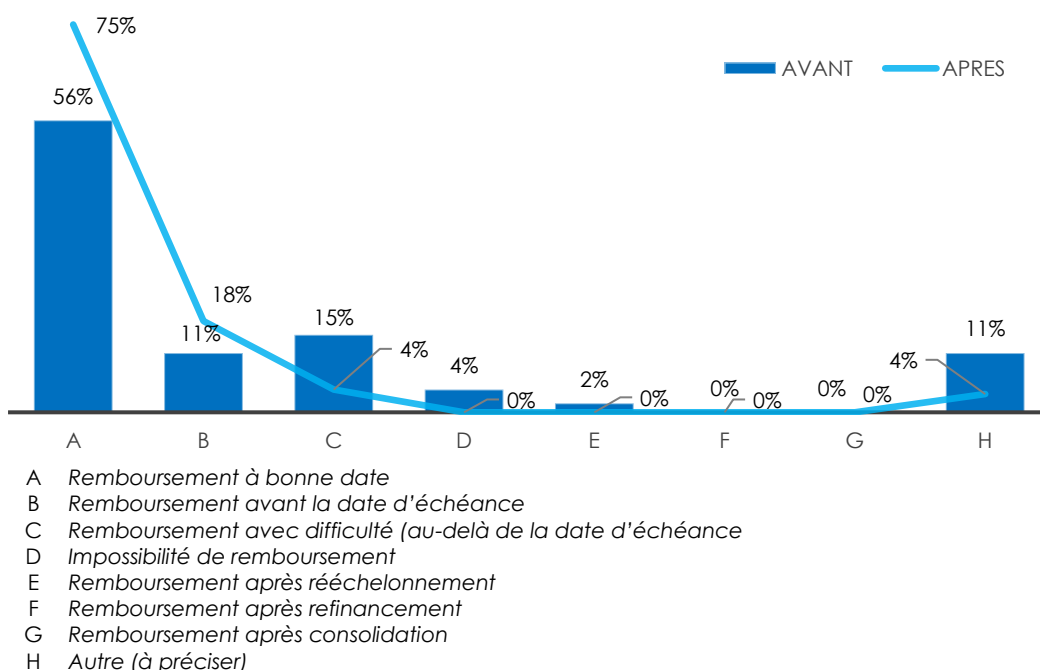
Ces résultats ne sont pas atteints sans difficultés (voir figure 36). Les difficultés les plus rencontrées par eux lors du remboursement de leurs crédits sont liées à une plus forte tendance à investir dans la période soit un progrès de 500% des ménages qui l'avaient vécu avant la formation et un progrès de 600% de ceux qui avaient été victimes d'évènements malheureux.

Figure 36: Répartition selon les difficultés rencontrées lors du remboursement des crédits soldés



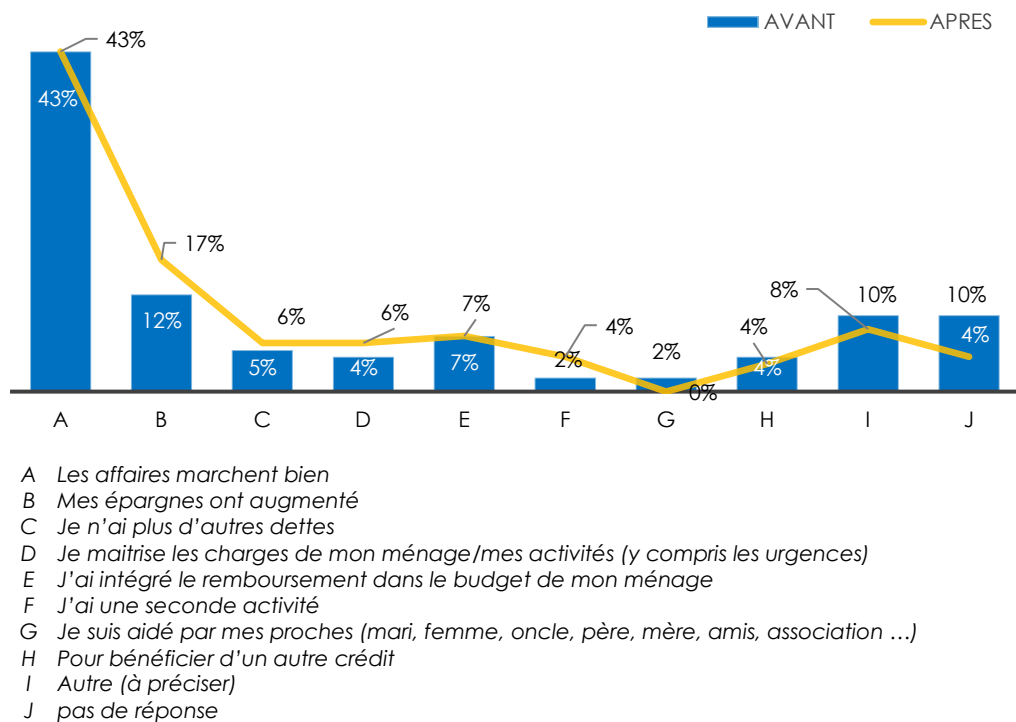
## 2) POUR LES CREDITS EN COURS DE REMBOURSEMENT,

Figure 37: Respect des échéances des crédits en cours de remboursement



Les remboursements à bonne date et des possibilités d'anticipation des échéances des crédits en cours de remboursement ont connu un net progrès après la formation des débiteurs concernés soit respectivement 33% et 54%. Il est important de remarquer que le nombre de débiteurs qui rencontrent des difficultés dans le remboursement de leurs crédits en cours après la formation est en nette régression. Cette régression représente 71% de ceux qui remboursaient avec difficulté, 100% de ceux qui étaient dans l'impossibilité de rembourser et 100% de ceux qui avaient recours au rééchelonnement avant la formation (Voir figure 37).

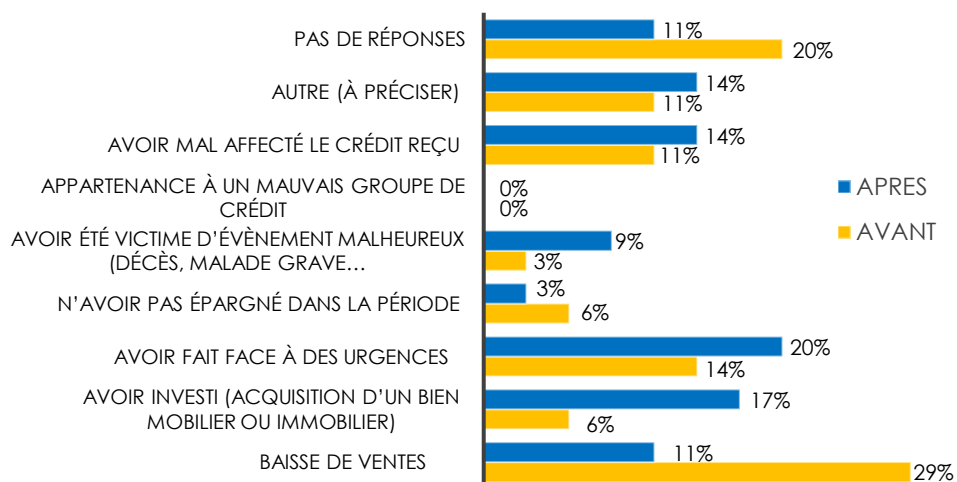
Figure 38: Raisons à la base du bon remboursement des crédits en cours de remboursement



Les principales raisons à la base de cette tendance au respect des échéances à la suite de la mise en œuvre des enseignements tirés de l'éducation financière sont (voir figure 38) :

- La croissance de l'épargne des ménages pour un progrès de 36% ;
- La réduction des dettes vis-à-vis des tiers pour un progrès de 17% ;
- La maîtrise des charges des ménages et les revenus d'une seconde activité pour respectivement un progrès de 40% et 150% ;
- Le recours aux aides de proches pour une régression de 100% ;
- Le recours à d'autres crédits pour une régression de 20%.

Figure 39: Difficultés rencontrées lors des remboursements des crédits en cours

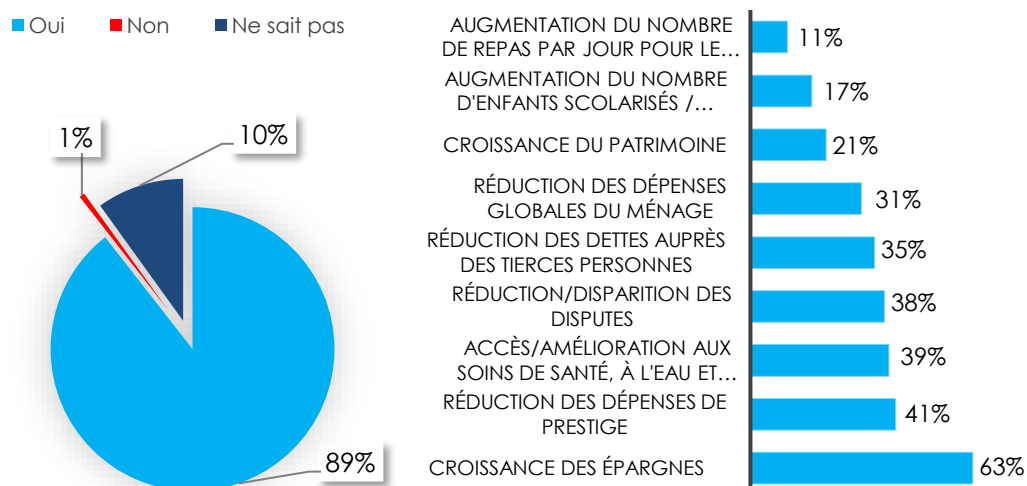


Nonobstant les avantages tirés par les bénéficiaires de l'éducation financière en termes de respect des échéances des crédits, il sied de relever que quelques difficultés ont émaillé le

processus de remboursement. La tendance à plus investir, l'apparition des urgences et des événements malheureux ont été épinglés comme principales difficultés rencontrées par les concernés. En plus de ces difficultés majeures, il existe encore des ménages qui n'ont pas encore la bonne maîtrise de l'affectation des crédits dont ils ont bénéficié même après la formation soit un progrès de 25% des débiteurs concernés (Voir figure 39)

#### 4. INDICATEURS DE MESURE DE LA RENTABILITE DE L'EF POUR LES MENAGES

Figure 40: Selon que le programme soit bénéfique Figure 41: les indicateurs de mesures du bénéfice du programme de l'EF pour les ménages



De la lecture de la figure 40, il apparaît que les enquêtés touchés par la présente étude reconnaissent dans leur majorité que la mesure du bénéfice de l'éducation financière pour leurs ménages sera basée sur par deux types d'indicateurs dont les plus importants sont (voir figure 41 :

##### ⇒ INDICATEURS QUALITATIFS

- Accès et amélioration aux soins de santé, à l'eau et électricité pour 39% des ménages ;
- Réduction et/ou disparition des disputes pour 38% des ménages.

##### ⇒ INDICATEURS QUANTITATIFS

- Augmentation de l'épargne pour 63% des ménages ;
- Réduction des dépenses de prestige pour 41% des ménages ;
- Réduction des dettes vis-à-vis des tiers pour 35% des ménages ;
- Réduction des dépenses globales de fonctionnement des ménages pour 31%.

Il est évident que ces deux types d'indicateurs aient des effets réciproques sur les ménages en ce sens que ces derniers ne pourront pas facilement travailler à la réduction de leurs dépenses de fonctionnement. Cela a été possible grâce à un minimum de cohésion, de transparence et surtout de compréhension autour de leurs objectifs financiers. De même la réalisation des

objectifs financiers des ménages à partir des ressources propres découlant de l'augmentation des épargnes avec un moindre recours aux dettes, ne peut qu'instaurer dans les ménages respectifs la baisse drastique des pressions financières d'où la réduction des disputes.

Tableau 8: Indicateurs de mesure du bénéfice pour les ménages

CRITERES	Moins de 10%	11% à 30%	31% à 50%	51% à 70%	Plus de 70%	A VERIFIER
Croissance des épargnes	22,28%	7,43%	27,23%	25,25%	17,82%	100%
Réduction des dettes auprès des tierces personnes	13,16%	32,46%	9,65%	14,04%	30,70%	100%
Augmentation du nombre d'enfants scolarisés / formation	19,64%	19,64%	19,64%	8,93%	32,14%	100%
Augmentation du nombre de repas par jour pour le ménage	20,59%	26,47%	20,59%	23,53%	8,82%	100%
Réduction des dépenses de prestige	6,02%	20,30%	17,29%	19,55%	36,84%	100%
Réduction des dépenses globales du ménage	3,96%	19,80%	37,62%	26,73%	11,88%	100%
Croissance du patrimoine	4,35%	15,94%	13,04%	14,49%	52,17%	100%
Accès/amélioration aux soins de santé, à l'eau et électricité	5,56%	27,78%	27,78%	2,78%	36,11%	100%
Réduction/disparition des disputes	11,54%	26,92%	7,69%	23,08%	30,77%	100%

Des indicateurs qui présentent une rentabilité estimée à plus de 70% par les ménages sont ceux retenus comme les plus importants dans le cadre de la présente étude. Ils sont de deux types à savoir (voir tableau 8) :

#### ⇒ INDICATEURS QUALITATIFS

- Accès et amélioration aux soins de santé, à l'eau et électricité
- Réduction et/ou disparition des disputes

#### ⇒ INDICATEURS QUANTITATIFS

- Valeur du patrimoine
- Montant des dépenses de prestige
- Nombre d'enfants scolarisés

L'augmentation de l'épargne présente une rentabilité comprise entre 31% et 50%. Cela se justifie par le fait qu'il s'agit d'un besoin récurrent pour les ménages. C'est donc la maîtrise des charges grâce à l'élaboration du budget de famille que les ménages ont vu leur propension à épargner s'améliorer. Les économies ainsi réalisées sont réaffectées dans des dépenses de scolarisation des enfants et d'acquisition de biens en vue d'accroître le patrimoine de la famille. Un autre facteur avec impact relativement négatif sur les revenus des ménages et par conséquent leurs épargnes est la baisse des affaires. Elle est généralisée ces derniers temps à cause de la morosité de l'économie congolaise en rapport avec l'instabilité du taux de change et la pandémie de COVID 19 ont déclaré les enquêtés.

Nonobstant, ces bénéfices tirés de l'éducation financière par les ménages, il est important de souligner qu'ils éprouvent encore des difficultés à établir de bons budgets et surtout à les exécuter par manque de maîtrise parfaite des astuces pour y arriver.



## 5. INDICATEURS DE MESURE DE LA RENTABILITE DE L'EF POUR LES STRUCTURES

Figure 42: Bénéfices pour les structures

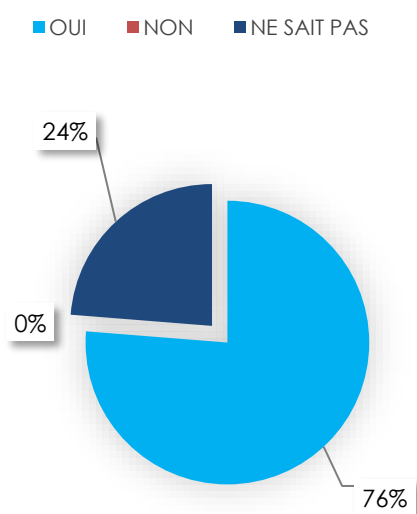
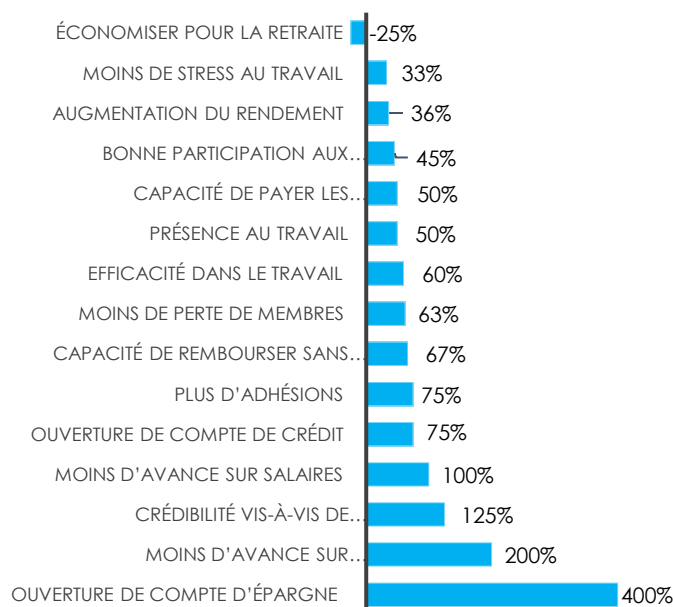


Figure 43: Evaluation des bénéfices pour les structures



La figure 42 montre que 76% des enquêtés reconnaissent que leurs structures d'appartenance ont pu tirer de l'intégration de l'éducation financière de leurs clients, membres, personnels, prestataires et autres usagers des bénéfices. Il n'en demeure pas moins que les 24% restant n'ont pas encore compris ou noté un quelconque bénéfice de l'éducation financière pour leurs structures. Cela pourra se traduire par un problème de communication et de transparence sur l'importance de l'intégration de l'éducation financière tant pour les bénéficiaires que pour les structures. Cette communication doit également indiquer clairement, qui est concerné, les raisons de choix du mode de diffusion ainsi que les conditions pour y accéder.

Les indicateurs qui ont connu plus de progrès après la formation, toutes formes de structures confondues sont (voir figure 43, la portée des comptes d'épargne soit une variation de 400%, le montant des avances sur honoraires de prestations soit un progrès de 200%, le montant des avances sur salaire pour un progrès de 100%, la portée du portefeuille de crédit pour une croissance de 75%, une croissance de 75% de la portée des membres et clients, une tendance à la réduction du nombre d'impayés de l'ordre de 67% et taux de perte soit une réduction de l'ordre de 63%.

De tous les indicateurs afférents aux différentes structures, il apparaît que ceux liés aux institutions financières restent les plus transversaux. Toutes les structures étudiées veulent voir leurs acteurs internes et externes s'épanouir économiquement avec pour effet induit l'accroissement de leurs rendements. Ce qui justifie le choix d'intégration de l'éducation financière de leurs acteurs.

En somme seuls les indicateurs liés aux institutions financières seront retenus dans le cadre de cette étude (voir tableau 9) pour une meilleure mesure des avantages liés à l'intégration de l'éducation financière dans les structures intermédiaires.

Tableau 9: indicateurs poursuivis par les institutions financières

INDICATEURS	OBJECTIFS
INSTITUTIONS FINANCIERE (COOPEC, IMF)	
Portée du portefeuille d'épargne	1) AUGMENTER LE RENDEMENT DE L'INSTITUTION.
Portée du portefeuille de crédits	
Encours du portefeuille d'épargne	
Encours du portefeuille de crédit	
Le taux du portefeuille à risque	
Taux de fidélité des membres/clients	

L'atteinte des objectifs des institutions financières par l'amélioration du niveau de leurs indicateurs de performance aura un effet certain sur les structures de provenance de leurs clients/membres. Ces effets peuvent être mesurés, comme l'ont déclaré les enquêtés des structures étudiées par les indicateurs suivants (voir tableau 10) :

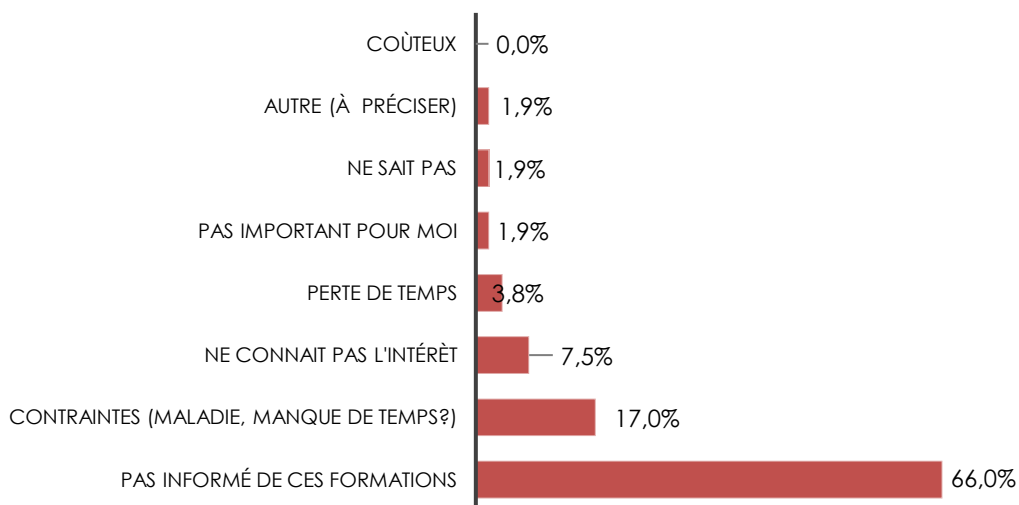
Tableau 10: indicateurs poursuivis par les autres structure

INDICATEURS	OBJECTIFS
ENTREPRISES MINIERES, COOPERATIVES MINIERES ET ONG	
Nombre d'avance sur salaire	1) ACCROITRE LA PRODUCTIVITE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE DE LA MAIN D'ŒUVRE.  2) AUGMENTER LE RENDEMENT DE LA STRUCTURE.
Montant des avances sur salaire	
Montant des avances sur prestation	
Portée des membres	
Portée de membres sortis	
Productivité des agents	
Productivité des membres	
Portée des membres en règle de leurs cotisations	
Nombre de présences aux assises	

## 6. ORGANISATION DU SERVICE DE L'EDUCATION FINANCIERE AU SEIN DES STRUCTURES

La diffusion du PNEF passe résolument par le canal des structures ou organisations, qui œuvrent avec les chefs de ménages dans le cadre de leurs exploitations respectives. L'adhésion des structures au PNEF doit être libre et volontaire. Il s'agira pour elles d'accepter d'intégrer librement dans leurs activités traditionnelles l'éducation financière des acteurs liés à leurs exploitations (salariés, dirigeants, membres, clients, prestataires et autres acteurs directs et indirects).

Figure 44: Raisons de non suivi de la formation en EF

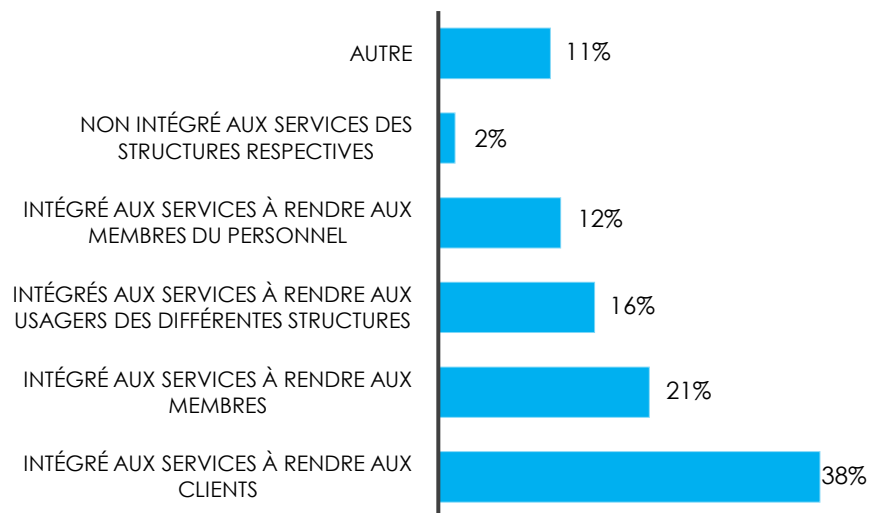


La figure 44 révèle un déficit de communication qui serait à la base du non suivi de la formation en éducation financière par certains acteurs des structures qui ont adhéré au programme. Ces derniers, soit 66% déclarent n'avoir pas été informés ou pas suffisamment informés. Cela pose un problème d'accompagnement des structures par les animateurs du programme en matière de communication. Il ne devrait pas être envisageable que des acteurs des structures adhérentes manquent d'information peu importe le mode de diffusion (choix libre, proposition ou imposition) adopté par elles.

Il est observé également que le paiement des frais ne constitue pas du tout une raison du non suivi des sessions de formation en éducation financière par les acteurs. Ceci montre à suffisance que les moyens les plus sûrs pour atteindre les populations, pour une large diffusion du programme d'éducation financière sont :

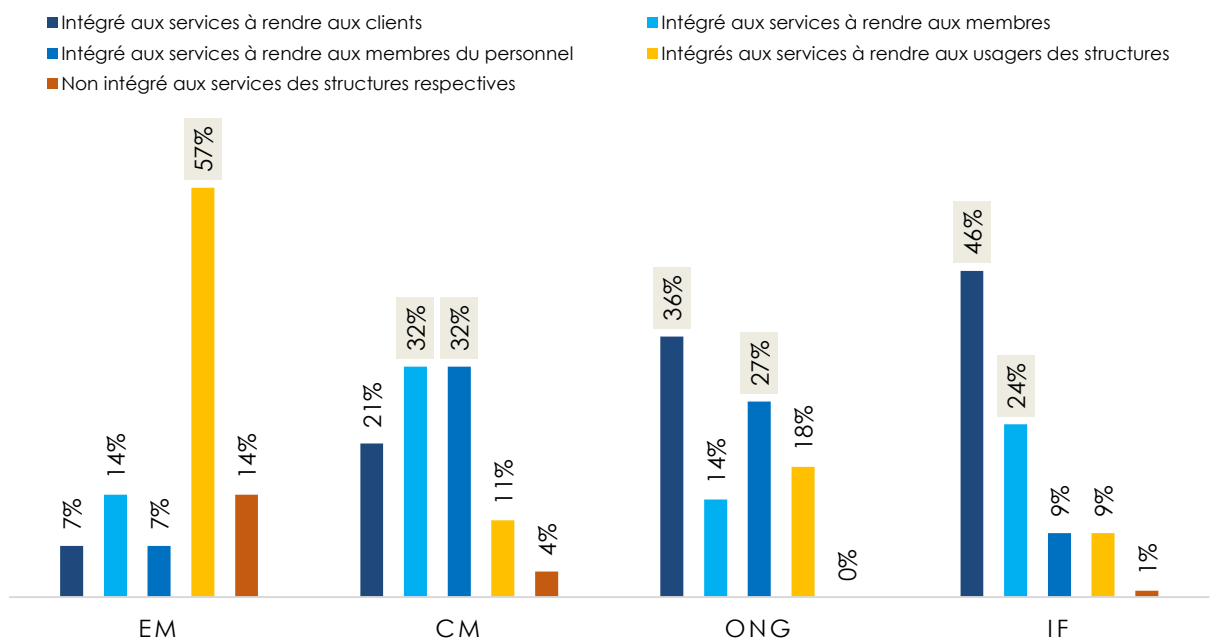
- (1). **L'acquisition des organisations ou structures** capables de toucher une frange importante de la population en rapport avec leurs exploitations. Il s'agira de faire adhérer ces dernières au programme d'éducation financière. Cette adhésion se concrétisera par l'acceptation par elles d'intégrer l'éducation financière comme un service à offrir à leurs acteurs. Chaque organisation ou structure adhérente aura à définir ses propres objectifs en rapport avec ses activités.
- (2). **L'acquisition des participants** aux sessions de formation en éducation financière. Il s'agit d'obtenir des inscriptions des acteurs des structures adhérentes aux sessions de formation organisées par elles. Trois facteurs détermineront la participation des bénéficiaires aux sessions de formation : la qualité de la communication de base, le mode de diffusion choisi et les objectifs stratégiques poursuivis par les structures adhérentes.

Figure 45: Manière de faire profiter plus de personnes au programme d'EF



L'intégration de l'éducation financière aux services à rendre aux acteurs des structures adhérentes reste l'option la plus dominante ont déclaré 87% des enquêtés (voir figure 45). Elle permettra une meilleure diffusion du programme d'éducation financière auprès des populations à travers les clients, membres, agents et autres bénéficiaires de ces structures.

Figure 46: Manière de faire profiter plus de personnes au programme et par structure

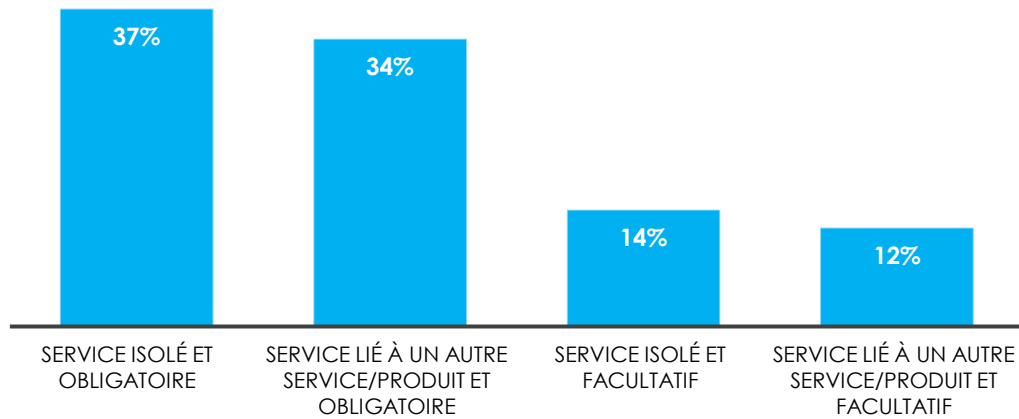


La manière d'intégrer l'éducation financière pourrait varier selon les structures (voir figure 46) :

- ⇒ **LES ENTREPRISES MINIERES** : intégration d'éducation financière aux services à rendre aux acteurs des entreprises concernées.
- ⇒ **LES COOPERATIVES MINIERES** : intégration d'éducation financière au profit des membres et agents.

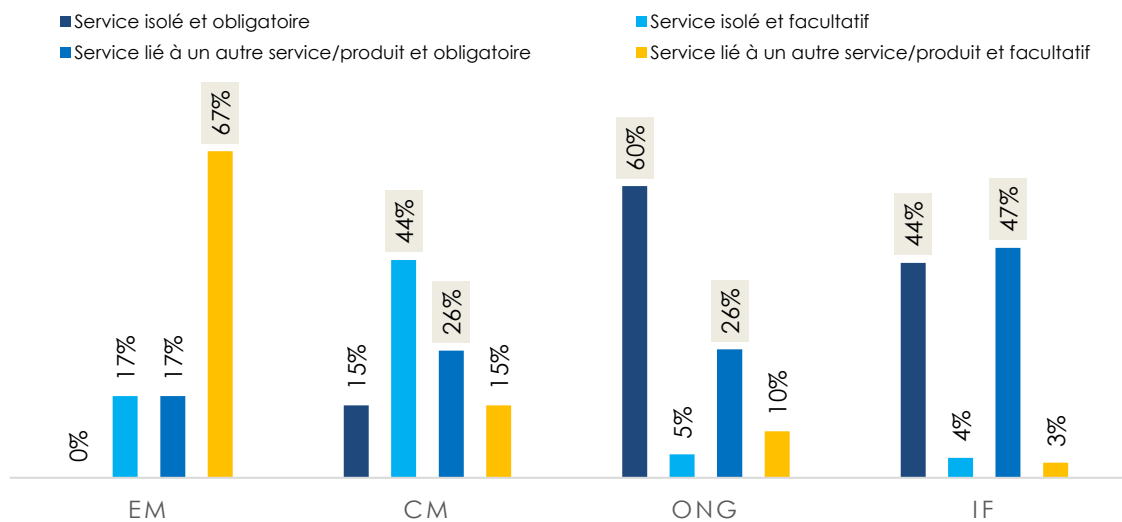
- ⇒ **LES ONG** : intégration d'éducation financière doit être faite au profit des clients en priorité suivi des agents.
- ⇒ **LES INSTITUTIONS FINANCIERES** : prioritairement l'intégration d'éducation financière au profit des clients et membres suivi dans une moindre mesure du personnel.

Figure 47: Procédé d'organisation de la formation en EF



Les enquêtés préconisent pour une meilleure diffusion des modules PNEF deux procédés pour atteindre les potentiels participants en rapport avec les objectifs poursuivis par les structures en acceptant de l'adopter. Il s'agit de (voir figure 47) :

Figure 48: Procédé d'organisation de la formation et par type de structures

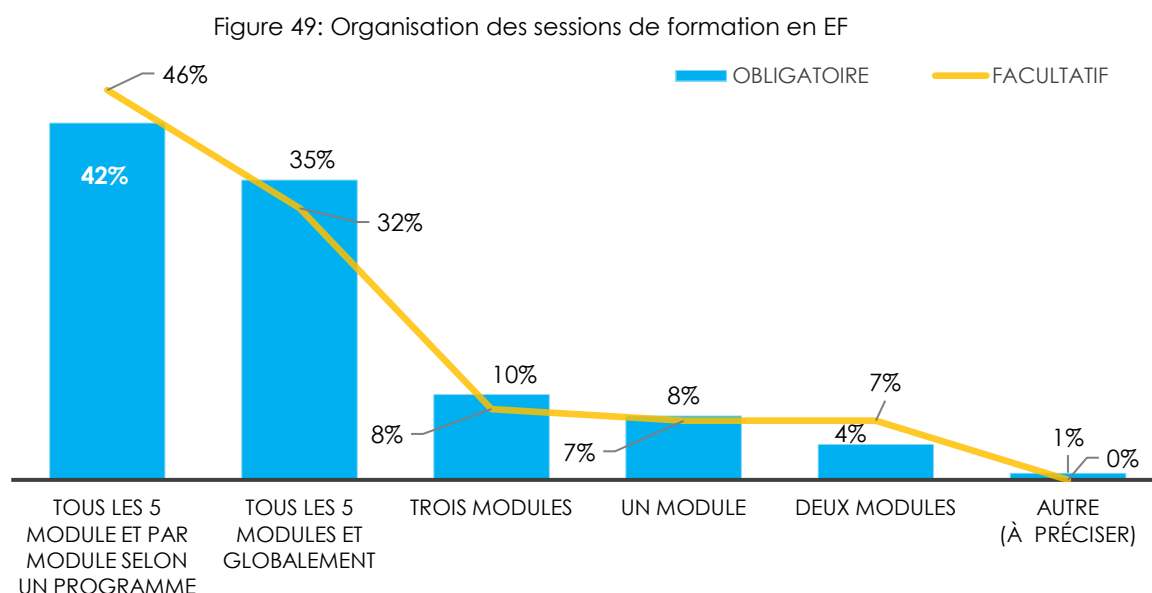


- ⇒ **SERVICE ISOLE ET OBLIGATOIRE** : il s'agira de développer le service d'éducation financière indépendamment des autres services et produits de l'organisation mais à rendre obligatoire aux acteurs visés. Ce procédé est plus envisagé par les acteurs des ONG (60%) et les institutions financières (44%) mais dans une très moindre mesure par les Coopératives minières pour seulement 15% des participants (Voir figure 48).
- ⇒ **SERVICE LIE A UN AUTRE SERVICE OU PRODUIT ET OBLIGATOIRE** : il consiste à annexer l'éducation financière à un autre ou plusieurs services ou produits de la structure. Il

s'agit de faire de l'éducation financière une conditionnalité pour accéder aux autres services dont elle dépend. Ce caractère obligatoire rend dans ce cas, l'éducation financière comme une des conditions à remplir pour bénéficier du ou des services ou produits principaux. Ce modèle est plus envisagé par les acteurs des institutions financières (47%) suivies des ONG, des coopératives minières (26%) et les entreprises minières (seulement 17%).

En plus de ces deux modèles envisagés, les entreprises et les coopératives minières préconisent plus de rendre la participation aux sessions de formation en éducation financière facultative.

- ⇒ **SERVICE ISOLE ET FACULTATIF** : il est plus envisagé par les coopératives minières (44%).
- ⇒ **SERVICE LIE A UN AUTRE SERVICE OU PRODUIT ET FACULTATIF** : ce procédé est préconisé par les acteurs des entreprises minières (67%).



Qu'il s'agisse du mode obligatoire ou facultatif, il faut relever que les participants à l'étude sont plus favorables pour tous les cinq modules du PNEF (Voir figure 49).

- ⇒ **POUR LE MODE OBLIGATOIRE** : Le modèle de programmation des cinq modules en une seule fois est plus préconisé par les coopératives minières (55%) et institutions financières (33%). Tandis que le modèle de programmation des cinq modules mais à animer module par module est plus souhaité à hauteur de 50% pour les entreprises minières, 75% pour les ONG et 67% pour les institutions financières.
- ⇒ **POUR LE MODE FACULTATIF** : le modèle de programmation des cinq modules en un seul programme et animés en une seule session est plus préconisé par acteurs des coopératives minières (31%) et les institutions financières (29%). Le modèle de

programmation des cinq modules mais à diffuser un à un est souhaité à hauteur de 50% par des acteurs des entreprises minières et 67% de ceux des ONG.

Il est important de relever que pour les institutions financières qu'en plus du modèle de programmation des cinq modules en une fois ou successifs, il est suggéré les modèles de deux et trois modules.

Il ressort de tout ce qui précède que les objectifs poursuivis par les structures qui acceptent d'intégrer le PNEF constituent la clé du choix des modèles à développer et à mettre en place. Elles devront tout de même veiller à ce que le service puisse faire passer plusieurs modules. Aux meilleurs des cas, elles doivent opter pour le modèle des cinq modules du PNEF, vu leur complémentarité.

Les frais de participation aux sessions de formation en éducation financière des bénéficiaires des différentes structures adhérentes du PNEF ne pourront dépendre que leurs caractères éducatifs. Ils dépendront également des objectifs poursuivis par ces dernières. Elles ne pourront atteindre les objectifs que si elles font de ce service une des stratégies à mettre en œuvre pour y parvenir.

La figure 50 montre à suffisance que même les participants potentiels souhaitent que la formation, peu importe le modèle de diffusion, soit quasiment gratuite. Seulement 16% trouvent qu'elle peut être payante.

Figure 50: Conditions d'organisation de la formation

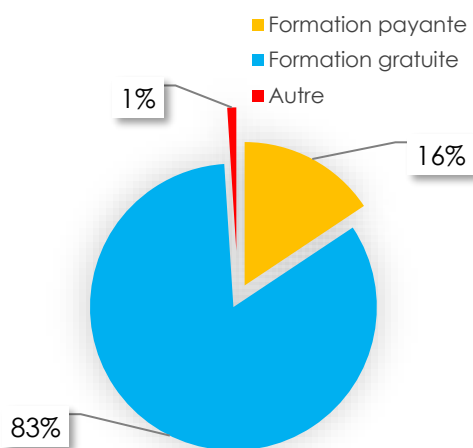
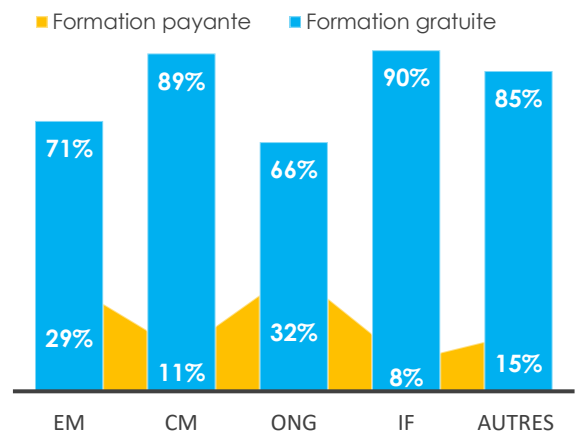


Figure 51: Conditions d'organisation de la formation par structure

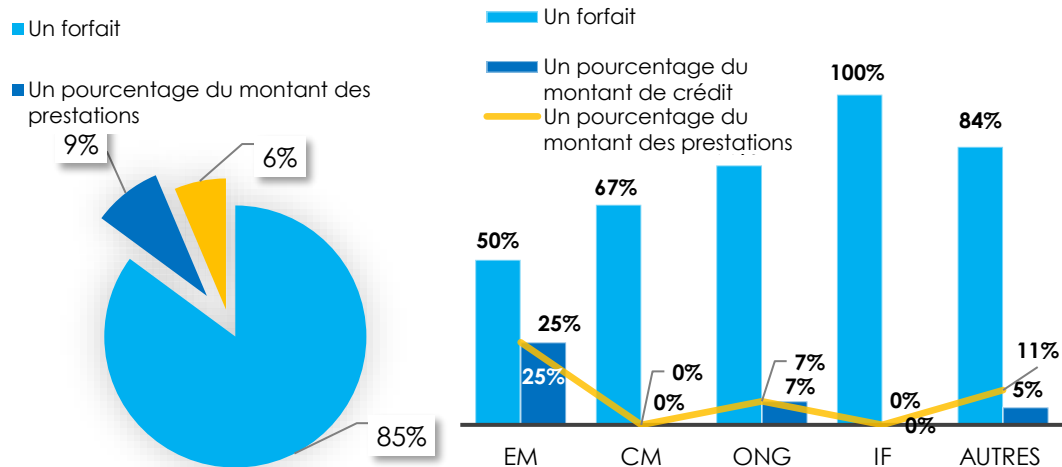


Le caractère gratuit ou payant du service d'éducation financière dépendra sans aucun doute du mode d'intégration selon que le service soit isolé ou lié à un ou plusieurs autres services ou produits.

- ⇒ **SERVICE ISOLE** : il sera plus tourné vers le paiement mais dans ce cas au libre choix des acteurs.

⇒ **SERVICE LIE A UN AUTRE SERVICE OU PRODUIT** : il sera plus gratuit et obligatoire. Dans ce cas il sera une des conditions d'accès au service ou produit auquel il est lié. Comme le montre la figure 51, l'éducation financière pourra facilement être payante au cas où le prix serait incorporé à celui du service ou produit auquel il est lié. Ceci permettra de n'afficher que le prix du service ou produit principal.

Figure 52: Frais d'inscription à payer Figure 53: répartition selon les frais d'inscription à payer par structure

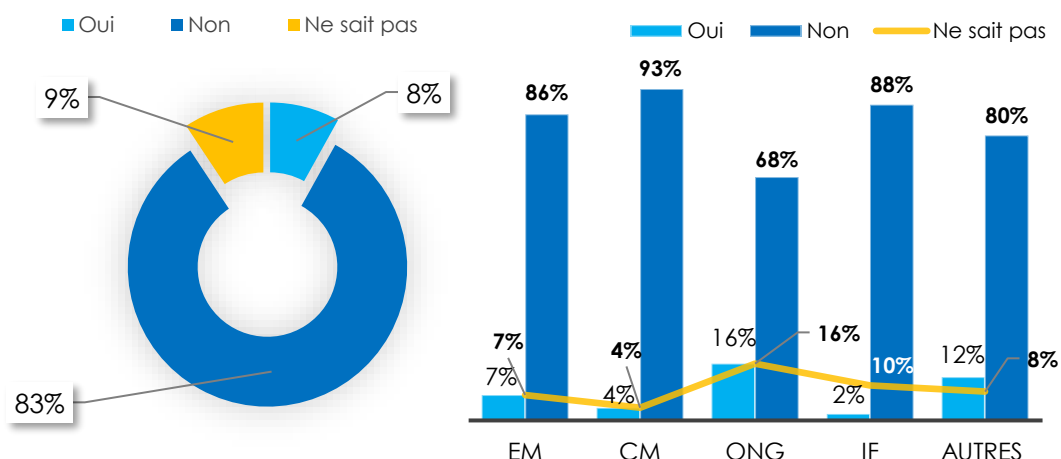


Au regard de l'analyse des données liées aux structures elles-mêmes et celles provenant des enquêtés (voir figures 52 et 53), il apparaît que le mode de fixation du prix du service d'éducation financière souhaité est le forfait. Le caractère payant ou non du service d'éducation financière ne pourrait donc être lié à une quelconque rentabilité financière. Cela voudra dire qu'il ne s'agira pas de parvenir à couvrir les charges directes engagées pour sa mise en œuvre afin de dégager un excédent.

Il est tout de même important de signaler au passage que plus un service ou un produit est gratuit, surtout des services de formation, et moins les bénéficiaires lui accordent de l'importance. Les participants à ces formations ont plus tendance à ne pas respecter, la présence, à ne pas poser des questions de compréhension, et à ne pas partager leurs expériences. Cela pourrait avoir comme conséquences la mauvaise prise en compte des leçons tirées pour une amélioration de leurs aptitudes.



Figure 54: Existence d'obstacles à l'organisation Figure 55: existence d'obstacles à l'organisation des formations par structure



L'intégration d'éducation financière dans les structures qui serviront de canaux de diffusion du PNEF ne se heurtera pratiquement pas à des obstacles majeurs, ont déclaré 83% des enquêtés (voir figures 54 et 55). Seulement 8% d'entre eux ont évoqué quelques obstacles qui se résument globalement en trois points essentiels à savoir :

#### ⇒ LA COMMUNICATION.

Fondamentalement, la réussite de la diffusion de l'éducation financière au travers des structures adoptives, passe par une activité préalable qu'est la sensibilisation, donc la communication en amont. Cette communication concernera les deux acteurs principaux de l'opération. Il s'agit des structures qui doivent recevoir une bonne dose de sensibilisation de la part de l'organisation qui diffuse le programme et dans le cas d'espèce la GIZ-ProFI et les bénéficiaires directs d'éducation financière. Ces derniers doivent comprendre à l'avance le pourquoi de cette formation, son rapport avec leur travail, leurs activités, leurs structures d'appartenance peu importe qu'il soit obligatoire ou facultatif, payant ou gratuit.

Elle sera la clé de succès en ce sens que la concurrence dans le secteur d'appartenance de la structure, surtout le secteur financier, pourrait l'utiliser pour ravir les acteurs (clients /membres). Une mauvaise intégration de l'éducation financière dans les services d'une institution financière peut constituer une véritable menace (désavantage concurrentiel) au lieu de paraître comme un facteur d'attraction, une opportunité donc un avantage concurrentiel.

#### ⇒ LANGUE DE DIFFUSION

Il serait indispensable voir obligatoire que les structures adhérentes, adaptent en termes de langue les modules à leurs cibles. Il s'agira de permettre aux participants d'avoir une bonne compréhension des messages clés liés aux différents modules qui leurs seront enseignés.

En plus de cette précaution à prendre, elles devront également aligner les formateurs et multiplicateurs sur les modules ainsi adaptés, afin de faciliter le déroulement des formations.

## ⇒ LE TEMPS

La cible privilégiée d'éducation financière est essentiellement composée des adultes, pères et mères de famille et chefs de ménages, responsables à différents niveaux et chefs d'entreprises. Composer avec une telle cible exige qu'on tienne compte forcément du facteur temps. Il constitue un paramètre important dont il faille tenir compte.

Au regard des analyses faites précédemment, il serait plus judicieux que les sessions de formation<sup>8</sup> ne soient pas multiples mais plutôt uniques. Elles peuvent être réparties sur un à cinq jours pour une durée comprise entre 3 et 5 heures (voir tableau 11). Il faudra donc avoir une seule session pour le nombre de modules retenus mais en tenant compte des cibles. Cela permettra de surmonter d'autres obstacles comme, la distance, le coût du transport et la perte d'opportunités afin d'éviter finalement la perte de clients, de membres et d'autres acteurs.

### III. RECOMMANDATIONS

Au regard de toutes les analyses qui précèdent, il est noté une corrélation entre les indicateurs de mesure de l'amélioration des performances des structures adhérentes du PNEF et l'épanouissement des ménages de leurs acteurs qu'elles forment en éducation financière. L'efficacité de l'approche de l'offre de l'éducation financière choisie entre isoler le service ou l'intégrer dépend de deux facteurs essentiels. Il s'agit des objectifs stratégiques poursuivis par les structures offreuses en termes d'amélioration de son rendement et les caractéristiques des acteurs visés pour atteindre ces objectifs. Ce qui confirme l'efficacité de toutes les approches de l'offre de service d'éducation financières qu'elle soit exclusivement isolée, intégrée ou que les deux soient combinées.

La rentabilité de ce service ne peut être qu'indirecte pour les structures. Ceci amène à dire que chaque structure en fonction des caractéristiques de ces cibles en lien avec ses objectifs, pourra choisir son modèle d'offre. Il peut donc être gratuit ou payante, obligatoire ou facultative, en plusieurs sessions ou en session unique. Les sessions peuvent être animées par des formateurs internes ou externes ou les deux. Toutefois l'interdépendance des modules du PNEF, la gestion de temps et les distances qui séparent les acteurs visés aux lieux de formation peuvent avoir une importante influence sur le nombre de sessions à organiser. Cela aura un impact direct sur le nombre de modules à diffuser et leurs durées.

Il serait plus judicieux que les sessions de sensibilisation ne soient pas multiples mais plutôt uniques. Elles peuvent être réparties sur un à cinq jours pour une durée comprise entre 3 et 5 heures (voir tableau 11). Il faudra donc avoir une seule session pour le nombre de modules retenus mais en tenant compte des cibles. Cela permettra de surmonter d'autres obstacles liés aux bénéficiaires afin d'éviter leurs pertes. Il s'agit de la distance, le coût du transport et la perte d'opportunités. Cela impose la mise en place d'un calendrier standard sur le mode d'exploitation de chaque structure et chaque type de cible. Le tableau ci-dessous présente une proposition de plan de diffusion de l'éducation financière par les acteurs-clés étudiés.

---

<sup>8</sup> Elles sont différentes des sessions de sensibilisation

Tableau 11: Diffusion de l'éducation financière par les acteurs clés étudiés

Acteurs-clés	Approches	Formats	Module	Durée	Cible
INSTITUTION FINANCIERE (IF)	Lié à un produit et obligatoire	<sup>9</sup> Session unique	Les 5 modules (ensemble)	3 heures (Une matinée)	- Clients ou - Membres,
	Isolé et obligatoire	<sup>10</sup> Session multiple (en 5 séances)	Les 5 modules (un par matinée)	1 heure (5 Matinées)	- Le personnel - Clients spécifiques (épargnant et emprunteurs)
ENTREPRISE MINIERE (EM)	Isolé et obligatoire	Session multiple (en 5 séances)	Les 5 modules (un par matinée)	1 heure (5 Matinées)	- Le personnel
	Lié à un service et facultatif	Session unique	Les 5 modules (ensemble)	3 heures (Une matinée)	- Prestataires et, - Autres acteurs
COOPERATIVE MINIERE (CM)	Isolé et obligatoire	Session multiple (en 5 séances)	Les 5 modules (un par matinée)	1 heure (5 Matinées)	- Le personnel
	Lié à l'adhésion et obligatoire	Session unique	Les 5 modules (ensemble)	3 heures (Une matinée)	- Les membres
	Lié à un service et facultatif	Session unique	Les 5 modules (ensemble)	3 heures (Une matinée)	- Prestataires et, - Autres acteurs
ONG	Isolé et obligatoire	Session multiple (en 5 séances)	Les 5 modules (un par matinée)	1 heure (5 Matinées)	- Le personnel - Membres
	Lié à un service et facultatif	Session unique	Les 5 modules (ensemble)	3 heures (Une matinée)	- Prestataires et - Autres acteurs

<sup>9</sup> **Session unique** : est une session dans laquelle les modules retenus ou programmés sont diffusés en une seule séance de sensibilisation.

<sup>10</sup> **Session multiple** : est une session dans laquelle les modules retenus ou programmés sont diffusés en plus d'une séance de sensibilisation et sur la base d'un calendrier standard et bien établi d'avance.

## CONCLUSION

L'éducation financière reste un puissant instrument pour booster l'inclusion financière de la population congolaise. Cet instrument ne pourra qu'être géré par des structures organisées, qui serviront de courroie de transmission entre le PNEF et la population. La sensibilisation de cette dernière sera plus garantie et mieux, plus organisée qu'en tenant compte des caractéristiques de chaque type d'acteur à éduquer. Il est clairement établi qu'aucune structure ne pourra adhérer au PNEF si elle n'y trouve pas son intérêt. De cette étude, il est noté que les différentes structures face aux nombreuses difficultés des ménages de leurs acteurs, ne parviennent pas souvent à tirer le meilleur d'eux. Il se dégage que l'éducation financière de ces derniers pourrait être la solution à apporter. Elle est celle d'améliorer leurs rendements à travers l'amélioration de leurs capacités à gérer au mieux les ressources de leurs ménages, en rapport avec leurs objectifs financiers. Cela occasionnera une amélioration certaine de leurs présences au travail, de leurs participations au travail et de la meilleure prise en charge de leurs engagements financiers. Le tout occasionnant l'utilisation des services financiers formels et ainsi leur inclusion financière.

Il sied de renforcer la sensibilisation de la population au travers de leurs structures de collaboration, pour avoir l'impact sur l'amélioration des indicateurs de performance des institutions financières, en lien avec leurs portefeuilles d'épargne et de crédit. Il est observé que plus ces indicateurs s'améliorent par l'effet de l'éducation financière des acteurs des structures, et plus leurs ménages pourront s'épanouir avec pour effet direct le renforcement du rendement de ces dernières.

Le défi reste « comment élargir le cercle des structures adhérentes du PNEF pour atteindre plus de ménages et élargir l'inclusion financière ? ». La présente étude a clairement montré toutes les possibilités qui s'offrent non seulement au PNEF mais aussi aux structures qui serviront d'intermédiaire. Il s'agira de mettre en place un système triangulaire avec les institutions financières au centre. Ce système signifie qu'il faut mettre en relation plus étroite : le PNEF, les structures intermédiaires, les acteurs de ces structures et à travers eux leurs ménages et les institutions financières. Il s'agit de définir clairement le rôle et les responsabilités de chaque composante du système, avec comme point de liaison un système de communication adaptée.

Somme toute, l'éducation financière est belle et bien rentable pour toutes les parties prenantes qui s'y engagent. Sa pérennisation permettra sans aucun doute l'inclusion financière de la population congolaise à tous les niveaux, pour soutenir durablement l'économie locale, surtout au contexte de la pandémie de Covid-19.

## **ANNEXE**

### **ANNEXE 1 : INSTITUTIONNALISATION DU PNEF**

L'institutionnalisation du PNEF implique la généralisation de sa diffusion à grande échelle sur toute l'étendue du territoire national. Elle se fera à travers trois types d'acteurs qui devront interagir.

#### **1) LES ACTEURS DE PROMOTION**

Ils sont des organisations à travers lesquelles le PNEF (par exemple la GIZ-ProFi) devra déployer ses activités de promotion afin d'atteindre plus de bénéficiaires à travers le pays. Cette responsabilité devra obliger ces acteurs à se doter des outils suivants pour la promotion du programme :

- Les modules afférents aux cinq thématiques développées mais dans tous les formats adaptés aux différentes cibles visées ;
- Les supports de diffusion pour les formateurs et multiplicateurs ;
- Les supports de diffusion pour les participants aux sessions de formation selon les cibles et les modèles retenus ;
- Un plan de communication.

L'objectif principal des acteurs de promotion sera d'atteindre plus de bénéficiaires directs du PNEF c'est-à-dire plus de ménages dont au moins un membre a suivi la formation en éducation sur tout ou partie des modules du programme. L'atteinte de cet objectif aura pour passage obligatoire les organisations intermédiaires. Le plan de communication à mettre en place aura donc pour cible les organisations intermédiaires et les populations à la base.

#### **2) LES ACTEURS DE GESTION**

Ils sont des organisations intermédiaires entre le PNEF et les bénéficiaires finaux d'éducation financière. Il s'agit des structures par lesquelles le programme atteindra les populations à la base. Deux types de structures seront visés :

(1). Les institutions financières :

- Banque,
- Institution de microfinance
- Coopérative d'épargne et de crédit

(2). Les structures non financières :

- Organisation non gouvernementales (ONG) de tout secteur,
- Association sectorielle,
- Coopérative sectorielle,
- Entreprise industrielle, agricole et de tout autre secteur à grande utilisation de main d'œuvre.

Il sera question pour les acteurs de promotion de parvenir à faire adhérer les structures intermédiaires au PNEF, afin d'atteindre plus de bénéficiaires finaux.

#### **a) ADHESION DES ACTEURS DE GESTION**

L'adhésion des structures intermédiaires pour atteindre facilement les bénéficiaires du PNEF, se fera à travers cinq activités.

##### **ACTIVITE 1 : LA SENSIBILISATION**

Elle consistera pour les acteurs de promotion de communiquer avec les potentielles structures qui remplissent les conditions énumérées plus haut. Il s'agit d'une étape fondamentale dans la réussite de la diffusion du PNEF. Elle consiste à mettre en œuvre le plan de communication du PNEF à travers les organisations d'accompagnement comme la GIZ-ProFI.

Les actions de sensibilisation se mèneront vis-à-vis des acteurs internes et externes des organisations à sensibiliser à savoir : les dirigeants, les membres, le personnel, les clients, les prestataires et autres acteurs.

##### **ACTIVITE 2 : L'ADHESION**

Une fois, tous les acteurs bien sensibilisés et acquis à la cause, l'équipe de l'organisation de promotion du PNEF accompagnera les structures concernées à la matérialisation de l'accord.

La signature du protocole d'accord lancera le développement du modèle d'intégration du service d'éducation financière dans leurs structures respectives.

#### **b) LA MISE EN PLACE DU DISPOSITIF**

##### **ACTIVITE 1 : DEVELOPPEMENT DE MODELE**

Il est une activité qui sera entièrement conduite par la structure de promotion, dans le cas d'espèce la GIZ-ProFI. Elle se chargera d'accompagner le nouvel adhérent à :

- (1). Analyser la typologie d'acteurs internes et externes ;
- (2). Analyser comment atteindre ces types d'acteurs avec le service d'éducation financière ;
- (3). Définir les objectifs poursuivis par la structure adhérente en lien avec chaque type d'acteurs à éduquer à la bonne gestion de leurs ressources ;
- (4). Définir les indicateurs de performance de mesure de l'atteinte des objectifs ainsi définis ;
- (5). Choisir les modèles d'intégration du service d'éducation financière sur la base des propositions disponibles au niveau du PNEF en rapport avec les objectifs ainsi définis.
- (6). Les modèles ainsi choisis subiront au besoin une adaptation au contexte de la structure adhérente, afin d'obtenir « LES MODELES PROPRES » en rapport avec les objectifs globaux sur les performances de la structure.

## **ACTIVITE 2 : MISE EN PLACE**

Partant des modèles ainsi retenus définitivement, la structure de promotion définira ensemble avec la structure adhérente, le protocole de mise en place du dispositif qui portera la diffusion des modules d'éducation financière. Il s'agira de travailler à doter la structure adhérente des éléments suivants :

- (1). **Disponibilité des formateurs.** Elle consistera à définir ensemble avec la structure comment la doter de formateurs. Deux possibilités s'offrent dans ce cas :
  - Avoir ses propres formateurs : dans ce cas l'institution aura à identifier les candidats qui seront formés en session de formation des formateurs afin de prendre en charge l'animation des formations.
  - Avoir des formateurs externes : pour ce cas, il sera défini des termes de références pour recruter des formateurs en éducation financière. Ils peuvent être des individus, c'est à dire des consultants individuels indépendants ou des structures comme des cabinets ou ONG.
  - Avoir des formateurs internes et externes à la fois.

### **IMPORTANT**

Vu que les formateurs externes devront forcément être rémunérés, il serait important que le choix de l'option impliquant ces derniers dépende des objectifs poursuivis par la structure et les charges qu'elle serait prête à engager pour les atteindre.

- (2). **Organisation des sessions.** Il s'agit d'établir juste un calendrier de l'organisation des sessions de formation, en tenant compte des cibles et des modèles de services d'éducation retenus.
- (3). **Disponibilité des supports.** Elle consistera pour la structure de promotion de doter la structure adhérente des supports pédagogiques nécessaires, pour faciliter la diffusion des modules selon les modèles retenus. Deux situations peuvent se présenter :
  - Disponibilité des supports chez la structure de promotion ; dans ce cas elle devra simplement répondre aux besoins de la structure organisatrice et de façon régulière.
  - Non disponibilité des supports pour des raisons de conformité avec les cibles. Dans ce cas, la structure de promotion devra dans un premier temps concevoir les supports avant de les mettre à la disposition de son adhérent.

Il est important qu'il soit mis en place un tableau de bord de suivi des indicateurs retenus pour mesurer périodiquement la rentabilité du service d'éducation financière pour les structures au regard des objectifs poursuivis.

De même un dispositif sera élaboré et mis en place pour évaluer périodiquement les changements intervenus dans la vie des ménages des bénéficiaires. Cela se fera en tenant compte des cibles et leurs modes de collaboration avec les structures,

Tous les acteurs internes qui interviendront directement et indirectement devront être formés aux différents outils et surtout à la gestion des opérations d'animation des sessions de formation. Ils seront également formés à la mesure périodique de la rentabilité du service d'éducation financière tant pour leurs structures que pour les ménages des bénéficiaires.

### **c) LA DUPLICATION**

Cette étape concerne la mise en marche du dispositif c'est-à-dire toute l'infrastructure de gestion du service de l'éducation financière. Il s'agira de l'exécution des sessions de formation conformément aux calendriers. A l'issue de chaque session seront tenus : un registre de présence et la fiche d'évaluation des formateurs.

Elle implique trois sous activités :

- (1). La production du rapport. Il sera produit périodiquement (mois) un rapport sur l'animation du service d'éducation financière.
- (2). La production d'un rapport trimestriel voire semestriel sur la rentabilité du service d'éducation financière pour la structure.
- (3). La production d'un rapport semestriel ou annuel sur la rentabilité du service d'éducation financière pour les ménages des bénéficiaires.