

Services Financiers Numériques et Implications de l'Éducation Financière sur le Genre et le Surendettement : Le Cas du Kenya

*Anne Kamau,
Roseline Misati,
Kethi Ngoka,
Maureen Odongo
et
Maureen Were*

Documents de travail FI-005

*Apporter de la rigueur et des éléments de preuve à
l'élaboration des politiques économiques en Afrique*

AFRICAN ECONOMIC RESEARCH CONSORTIUM
CONSORTIUM POUR LA RECHERCHE ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE

Services Financiers Numériques et Implications de l'Éducation Financière sur le Genre et le Surendettement : Le Cas du Kenya¹

Par

Anne Kamau,

Roseline Misati,

Kethi Ngoka,

Maureen Odongo

et

Maureen Were

CETTE ÉTUDE DE RECHERCHE a été rendue possible grâce à une subvention du Consortium pour la Recherche Economique en Afrique. Toutefois, les conclusions, opinions et recommandations sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les points de vue du Consortium, de ses membres individuels ou du Secrétariat du CREA.

Publié par : Le Consortium pour la Recherche Economique en Afrique
B.P. 62882 - City Square
Nairobi 00200, Kenya

© 2023, Consortium pour la Recherche Economique en Afrique.

Table des matières

Liste des tableaux

Liste des figures

Abréviations et acronymes

Résumé

1.	Introduction	1
2.	Services financiers numériques, éducation financière et genre	5
3.	Enquête sur la littérature	13
4.	Méthodologie	17
5.	Discussion sur l'enquête primaire et les résultats empiriques	20
6.	Conclusions et recommandations politiques	28
	Remarques	32
	Références	33
	Annexe	37

Liste des tableaux

1.	Résultats de la régression	25
1A.	Initiatives en matière d'éducation financière	37

Liste des figures

1.	Accès formel par genre	5
2.	Total des transactions de paiement mobile selon le genre	6
3.	Utilisation des services de crédit par sexe	7
4.	Prêts accordés par des prestataires informels, par sexe	8
5.	Connaissances en matière de calcul et l'éducation selon le genre	9
6.	Objectifs de planification financière selon le genre	10
7.	Source d'information financière en fonction du genre	10
8.	Connaissance et utilisation d'un bureau de référence pour le crédit, par genre	11
9.	Sources des prêts et nombre de fois où les différents prêts ont été contractés	21

Abréviations et acronymes

AIFM-K	Institutions de microfinance au Kenya
CBK	Banque centrale du Kenya
COVID	Coronavirus
CRBs	Bureaux de référence du crédit
DCP	Fournisseurs de crédit numérique
DFS	Services financiers numériques
DSIK	German Sparkassenstiftung Afrique de l'Est
FE	Éducation financière
IVR	Réponse vocale interactive
MNO	Opérateurs de réseaux mobiles
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
SACCOs	Société coopérative d'épargne et de crédit
SMS	Service de messagerie courte
SSA	Afrique subsaharienne
T&C	Termes et conditions

Résumé

Cette étude examine la relation entre l'éducation financière et le surendettement du point de vue du genre et en tenant compte de l'utilisation accrue des services financiers numériques. L'étude a utilisé des données primaires et secondaires provenant de l'enquête de FinAccess sur les ménages 2021. Les résultats montrent que, bien que les écarts entre les sexes en matière d'accès et d'utilisation aient diminué au fil du temps, des disparités subsistent en termes d'utilisation des différentes composantes des produits financiers, de l'éducation financière et de l'endettement. Plus précisément, les résultats montrent que les femmes préfèrent les canaux informels de services de crédit tels que les Chamas par rapport aux hommes dont la préférence va aux canaux formels. Les résultats montrent également que l'éducation formelle et l'éducation financière réduisent la probabilité de surendettement, et que les femmes sont moins éduquées financièrement que les hommes et, pour cette raison, elles ont plus de chances d'être surendettées que les hommes. Les résultats révèlent également qu'il existe une forte demande en matière d'éducation financière et qu'un peu plus d'un quart de la population interrogée connaît l'existence des bureaux de crédit et que moins d'un quart peut y accéder et les utiliser malgré leur importance pour minimiser l'asymétrie de l'information, améliorer la tarification du crédit et minimiser les taux de défaillance. Sur la base de ces résultats, l'étude propose trois recommandations. Premièrement, le développement d'initiatives financières personnalisées ciblant différents segments de clientèle, y compris les femmes, serait bénéfique pour minimiser les lacunes en matière d'éducation financière et le surendettement. Deuxièmement, les termes et conditions des prêts, qui constituent un outil important de prise de décision financière, doivent être revus au niveau de l'industrie et de la réglementation, dans le but de les rendre simples, lisibles, concis et conviviaux. Troisièmement, l'amélioration de l'accès, de l'utilisation et de la connaissance des bureaux de référence du crédit (CRB) peut être un outil politique important pour minimiser le surendettement.

Mots-clés : *Numérisation, éducation financière, genre, endettement*

1. Introduction

Le rôle de l'inclusion financière dans la promotion du développement et la réduction de la pauvreté continue de faire l'objet d'une attention croissante, en particulier en Afrique subsaharienne (ASS) où la grande partie de la population est financièrement exclue. Selon les indicateurs du développement mondial (Banque mondiale, 2017), seuls 42,6 % de la population totale de l'ASS disposaient d'un compte dans une institution financière ou auprès d'un fournisseur de services d'argent mobile en 2017, contrairement aux pays à revenu élevé dont l'inclusion financière s'élevait à 93,7 % de la population sur la base du même indicateur. Bien que de grandes avancées aient été réalisées en matière d'inclusion financière dans certains pays d'ASS, grâce aux progrès des technologies financières, des écarts entre les hommes et les femmes subsistent. Par exemple, en 2017, 48,4 % de la population possédant un compte dans une institution financière ou auprès d'un fournisseur de services d'argent mobile en ASS étaient des hommes, tandis que seulement 36,9 % étaient des femmes, contre 94,5 % et 92,9 % de titulaires de comptes hommes et femmes, respectivement, dans les pays à revenu élevé.

Par rapport à d'autres pays africains, le secteur financier kényan a connu une transformation et un développement significatifs, sous l'impulsion de la numérisation et de l'utilisation accrue des téléphones mobiles, ce qui a entraîné une hausse de l'inclusion financière (Ndung'u, 2019). L'enquête sur les ménages FinAccess 2021 (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021) au Kenya montre que l'accès aux services et produits financiers formels a considérablement augmenté au fil des ans, passant de 26,7 % en 2006 à 83,7 % en 2021, ce qui est attribué à l'innovation dans le domaine de l'argent mobile et des services bancaires. En termes d'utilisation, l'argent mobile et les services bancaires ont enregistré la plus forte croissance, tandis que les prêts numériques ont ralenti. L'utilisation de l'argent mobile est passée de 27,9 % en 2009 à 81,4 % en 2021. L'une des principales caractéristiques de cette croissance est l'utilisation accrue de *'fuliza'*,² une offre de découvert par téléphone mobile proposée par un consortium de banques au Kenya. Cependant, l'utilisation d'applications numériques a enregistré la plus forte baisse en 2021, à 2,1%, après une croissance significative en 2019 de 8,3%, reflétant un changement de préférences par rapport aux prêts numériques précédemment non réglementés³ à des prêts numériques formels de type *"fuliza"* et à d'autres prêts bancaires mobiles. L'écart entre les sexes en termes d'accès a également diminué, passant de 12,7 % en 2006 à 4,2 % en 2021, car davantage de femmes accèdent aux services et produits financiers (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021).

Alors que ces développements impressionnants laissent présager un système financier prometteur, quelques sujets de préoccupation concernant l'utilisation et la qualité sont apparus. Tout d'abord, la question de la relation entre l'utilisation accrue des services financiers numériques (SFN) et l'éducation financière, et celle de savoir si cette relation a des implications sur l'endettement et les disparités entre les sexes. L'analyse de ce lien est importante compte tenu de l'observation selon laquelle l'offre de services financiers numériques est davantage axée sur la volonté d'une personne de rembourser que sur sa capacité de remboursement, conformément aux algorithmes affichés sur la plupart des plateformes numériques. Par conséquent, la plupart des demandeurs de prêts numériques participent à des emprunts multiples, plus d'un tiers d'entre eux ayant essayé d'accéder à des prêts auprès de plus d'un prêteur numérique et près de la moitié faisant état de remboursements de prêts tardifs (Totolo, 2018). Ce défaut s'est manifesté par un surendettement provoqué par le cycle de la dette et l'empilement des prêts, en partie attribués à la simplicité et à la rapidité avec lesquelles les prêts sont approuvés sur les plateformes numériques.

L'analyse entreprise par MicroSave Consulting (2019) a montré que sur les prêts numériques contractés entre 2016 et 2018, 2,2 millions d'individus au Kenya avaient des prêts non performants et avaient été inscrits sur une liste négative pour retard de paiement ou défaut de paiement auprès d'un bureau de référence du crédit (Gubbins et Totolo, 2018 ; Mustafa et al., 2017). Le pourcentage de prêts non performants était de 16 % pour les prêts numériques, contre 5 % pour les produits traditionnels. En outre, 62 % des emprunteurs avaient contracté plus d'un prêt numérique, en raison des faibles limites de prêt associées à des durées courtes. L'expansion rapide des fournisseurs de crédit numérique et l'accès facile aux prêts dans un environnement où la population possède peu de connaissances financières et de capacités de calcul ont rendu les consommateurs plus vulnérables au sur-emprunt, annulant ainsi les gains en matière d'inclusion financière et de bien-être.

Deuxièmement, il y a la question du biais actuel (contrôle de soi) de la part du consommateur, qui découle de tendances comportementales qui ne tiennent pas compte des horizons intertemporels lors de la prise de décision (Xiao et Porto, 2019 ; Dick et Jaroszek, 2013). Des études antérieures montrent que les utilisateurs de crédit numérique peuvent être segmentés en trois catégories de comportement, qui impliquent des profils de risque différents pour l'endettement, la conception des produits et les stratégies de marketing. L'emprunteur qui ne connaît pas les conditions de crédit, qui ignore les rappels de remboursement, qui a contracté plusieurs prêts et qui ne comprend pas les implications d'une inscription négative sur les listes des bureaux de référence du crédit (CRB) est intéressant. Les consommateurs qui ont des problèmes de maîtrise de soi et qui n'ont pas de connaissances financières sont également susceptibles de profiter d'un accès facile au crédit à coût élevé, ou d'être exploités. Une relation positive a été établie entre le comportement du consommateur (manque de maîtrise de soi) et l'analphabétisme financier, d'une part, et le non-paiement du crédit et le surendettement, d'autre part (Gathergood, 2011). La théorie de l'éducation financière part du principe qu'une mauvaise santé financière, y compris

le surendettement, est due à de mauvaises décisions financières résultant d'un manque de connaissances et de compétences financières.⁴ Des études empiriques ont également montré que cette relation était vraie, en particulier pour la Thaïlande (Rojrathanachai 2019 ; Moenjak et al., 2020).

Selon l'enquête FinAccess sur les ménages de 2021, la principale source de conseils financiers était les amis et la famille (45 %), puis "soi-même" (43,3 %). Il s'agit d'un revirement par rapport à l'enquête précédente de 2019, où davantage de personnes s'en remettaient à elles-mêmes pour obtenir des conseils financiers. Ce comportement financier est néanmoins souhaitable, étant donné que l'éducation financière est encore limitée à une petite population. En outre, en termes de sexe, les résultats de l'enquête ont montré que 50% des femmes comptaient davantage sur les amis/famille et le groupe/Chama pour obtenir des conseils financiers, contre 39,4% des hommes. Les connaissances financières des femmes étaient relativement faibles, 55,6 % d'entre elles n'étant pas en mesure de calculer avec précision un taux d'intérêt de 10 % sur un prêt de 10 000 Ksh, ce qui signifie qu'elles ne sont pas en mesure de comprendre le coût de l'emprunt ou de l'interpréter correctement. L'enquête a également montré que 32,8 % des femmes ne pouvaient pas lire les messages courts (SMS) ou les interprétaient de manière incorrecte. Cela montre clairement les dangers flagrants d'un faible niveau d'éducation financière et d'une faible utilisation des services financiers, en particulier chez les femmes, ce qui peut contribuer à l'augmentation de l'endettement, entre autres résultats. En outre, les femmes risquent d'être laissées pour compte dans l'exploitation des possibilités offertes par les DFS en matière de promotion du bien-être et du développement.

Des études antérieures montrent que la culture numérique est plus faible chez les femmes. En particulier, les données existantes indiquent que les femmes ont du mal à comprendre les termes et conditions des prêteurs, en particulier les prêteurs numériques. Par conséquent, elles évitent les prêteurs basés sur des applications en raison d'un manque de compréhension et de sensibilisation sur la façon de naviguer dans les interfaces utilisateur basées sur des applications (MSC, 2019). Cela se manifeste dans l'utilisation d'Internet pour payer des factures ou acheter des biens en ligne. Alors qu'en moyenne, 33 % des hommes ont utilisé Internet pour payer des factures ou acheter des biens en ligne, seules 20 % des femmes ont utilisé Internet pour des services similaires en 2017 (Demirgüç-Kunt, et al, 2020).

Compte tenu de ce qui précède, pour stimuler l'adoption des produits financiers numériques, il est nécessaire de travailler davantage non seulement à l'amélioration de la culture financière, mais aussi à la réduction des écarts entre les hommes et les femmes. La présente étude vise donc à répondre aux questions de recherche suivantes :

1. Quel est l'étendue et la performance des DFS au Kenya en fonction du sexe ?
2. Existe-t-il des disparités entre les sexes dans l'utilisation des DFS ?

3. Les connaissances financières diffèrent-elles selon le sexe ?
4. Quel est le rôle de l'éducation financière dans l'utilisation des DFS ? A-t-elle conduit au surendettement ?

Objectifs

Par rapport aux questions de recherche, l'objectif principal de l'étude est d'analyser les services financiers numériques et les implications de L'éducation financière sur le surendettement au Kenya. Plus précisément, l'étude vise à :

1. Décrire l'étendue et la performance des services financiers numériques au Kenya en fonction du genre.
2. Évaluer le rôle de l'éducation financière dans l'adoption et l'utilisation des services financiers numériques.
- 3 Analyser l'impact de l'éducation financière sur le surendettement au Kenya.

L'étude utilise des méthodes descriptives et quantitatives ainsi que des ensembles de données secondaires et primaires pour analyser la DFS et les implications de L'éducation financière sur le genre et le surendettement au Kenya. L'analyse s'appuie sur l'enquête FinAccess sur les ménages en 2021 (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021), la base de données Global Findex (Demirgüç-Kunt, et al, 2020) et les sources de données de la Banque centrale du Kenya. Une exploration détaillée de ces ensembles de données est entreprise afin d'établir l'étendue et la performance des DFS en fonction du sexe et des niveaux d'éducation financière. Outre les enquêtes nationales FinAccess sur les ménages, des données primaires sont collectées pour évaluer la participation à l'éducation financière et ses implications sur l'endettement.

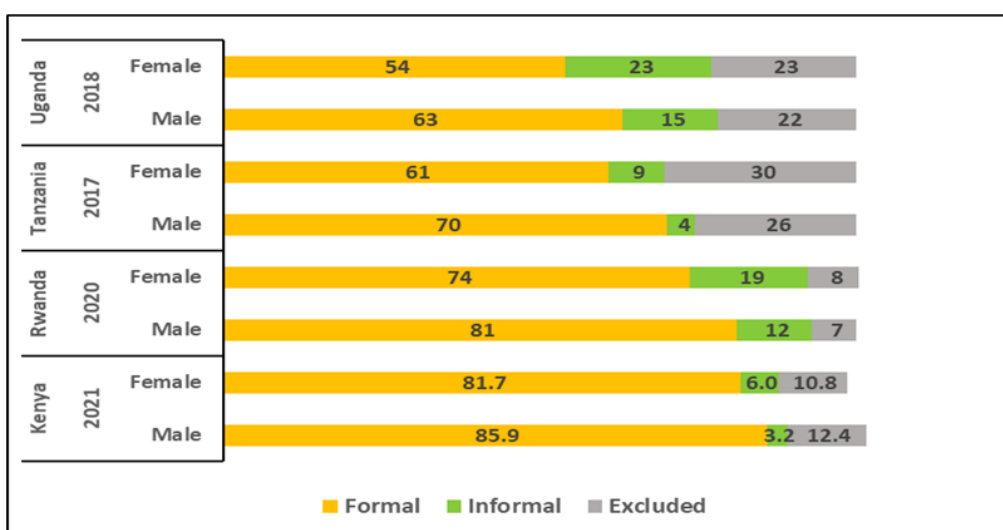
La suite de l'étude est organisée comme suit : la deuxième section fournit une analyse descriptive détaillée des données disponibles relatives aux services financiers numériques, au genre et à l'éducation financière. L'analyse descriptive vise à répondre en partie aux objectifs 1 et 2 de l'étude. La troisième section aborde la littérature théorique et empirique pertinente qui soutient l'étude. La section quatre présente brièvement la méthodologie utilisée dans l'étude, tandis que la section cinq examine les résultats de l'enquête primaire et de la régression. La section six présente les conclusions de l'étude et quelques recommandations politiques.

2. Services financiers numériques, éducation financière et genre

Accès et utilisation des produits et services financiers en fonction du genre

Au Kenya, l'accès aux services et produits financiers formels s'est développé au fil des ans. En 2021, l'accès global s'est étendu à 83,8 %, contre 83,0 % en 2019. Cette amélioration a été attribuée aux progrès de la technologie numérique, aux modèles commerciaux modernes et aux innovations financières, en particulier dans les produits d'argent mobile et de banque mobile (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021). L'écart entre les hommes et les femmes en matière d'accès aux services et produits financiers formels s'est également réduit depuis 2006, passant de 12,7 % à 4,2 % en 2021. En 2021, 81,7 % des femmes contre 85,9 % des hommes avaient accès à des services et produits financiers formels. La figure 1 montre l'accès aux services financiers par genre. Par rapport aux autres pays de la région, l'écart entre les sexes est le plus faible au Kenya (4,2 % en 2021), 7,0 % au Rwanda (2020) et le plus important (9,0 %) en Tanzanie (2017) et en Ouganda (2018), respectivement (figure 1).

Figure 1 : Accès formel par genre

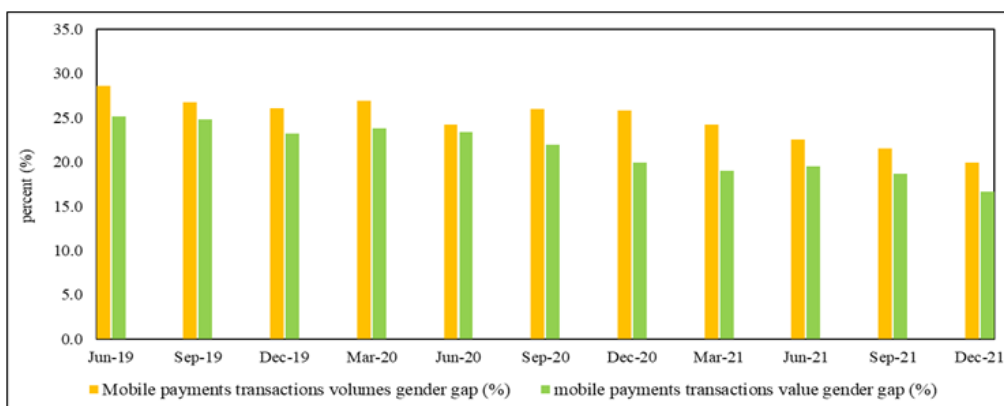


Source : Enquête FinAccess sur les ménages, selon les années et les pays de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE).)

Les services financiers numériques ont continué à gagner en importance au Kenya. En particulier, l'intégration de l'argent mobile dans le système bancaire a non seulement accru l'inclusion financière, mais aussi rendu plus facile l'utilisation des services et produits financiers (Misati et al., 2021 ; Ndung'u, 2019). Depuis l'apparition de la pandémie de COVID-19 en 2020, l'utilisation des services financiers numériques a considérablement augmenté, ce qui a permis d'effectuer des transactions sans espèces, dans un contexte d'appels à la distanciation sociale et de mesures d'endiguement visant à atténuer la propagation du virus. Cela a favorisé l'utilisation de l'argent mobile, qui a augmenté à 81,4 % en 2021 contre 79,4 % en 2019. De même, la banque mobile a augmenté de 9,1 points de base pour atteindre 34,4 % en 2021, principalement en raison de l'utilisation des services numériques Fuliza, 18,3 % des personnes interrogées les ayant utilisés en 2021. Ces tendances se sont maintenues même après la suppression des mesures d'urgence de réduction des coûts en 2021, qui avaient été mises en œuvre pour faciliter l'utilisation accrue des transactions en monnaie mobile plutôt qu'en espèces dans le contexte de la pandémie COVID-19. Par exemple, la valeur et le volume des transactions mobiles sont passés respectivement de 148,5 millions Ksh et 350,4 milliards Ksh en février 2020 (niveaux pré-COVID) à 164,2 millions Ksh et 567,9 milliards Ksh en février 2021. En février 2022, la valeur et le volume sont passés à 171,3 millions Ksh et 568,71 milliards Ksh, respectivement, ce qui implique la possibilité d'habitudes bien ancrées chez les clients, même après la reprise des frais de téléphonie mobile en 2021.

Le nombre total de transactions de paiement par téléphone mobile effectuées par sexe indique que les hommes sont les principaux utilisateurs, comme en témoignent les volumes et les valeurs plus élevés que ceux des femmes. Les transactions mobiles effectuées par les hommes dominent à la fois en volume et en valeur, avec une moyenne de 62% et 51% pour la période allant de mars 2019 à décembre 2021, contre des moyennes féminines de 37% et 29%, respectivement. Les écarts entre les hommes et les femmes restent importants (25 % pour les volumes et 22 % pour les valeurs), même si la propriété des téléphones mobiles se rapproche de celle des hommes, ce qui indique que les niveaux d'éducation, les revenus, l'utilisation et le type de téléphone peuvent différencier l'adoption des transactions mobiles (figure 2).

Figure 2 : Total des transactions de paiement mobile selon le genre

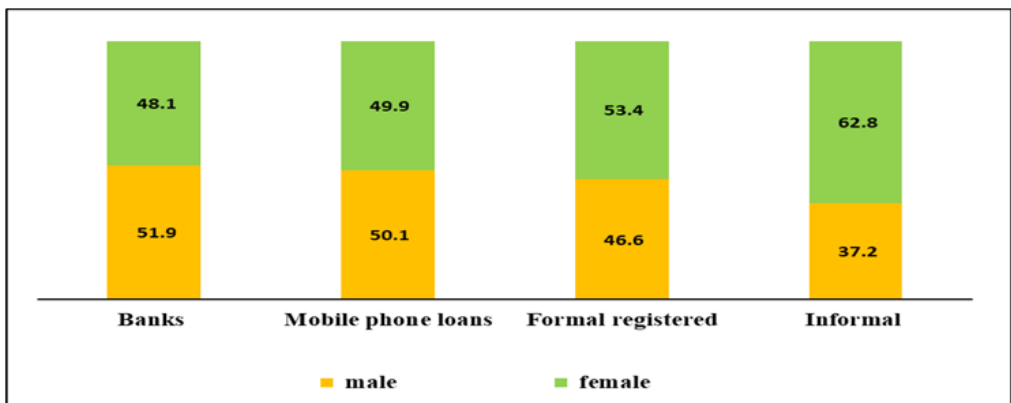


Source : Banque centrale du Kenya (2022), Services de paiement nationaux

Les plateformes numériques sont passées du simple transfert d'argent mobile à l'ouverture de possibilités d'épargne, de prêt, d'investissement et d'assurance. En 2021, l'utilisation de l'épargne et du crédit a augmenté, l'utilisation globale du crédit ayant progressé de 10,4 points de base pour atteindre 60,8 %, tandis que l'utilisation de l'épargne a augmenté de 3,9 points de base pour atteindre 74,0 % (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021). Malgré la croissance de l'utilisation des services et produits financiers, des défis subsistent, une grande partie de la population (11,6 %) étant toujours exclue de l'accès aux services financiers formels et informels.

L'utilisation des services et produits financiers par sexe révèle que les hommes sont plus nombreux à utiliser des produits bancaires, des services bancaires mobiles et des téléphones pour les services financiers de crédit que les femmes, qui s'appuient principalement sur des sources informelles telles que les shylocks (fournisseurs des prêts à des taux exorbitant) et les SACCOs formellement enregistrées, ainsi que sur l'application numérique de l'argent mobile pour les services de crédit. Les femmes sont plus nombreuses que les hommes à préférer les services financiers informels pour le crédit (62,8 %) (figure 3).

Figure 3 : Utilisation des services de crédit par sexe

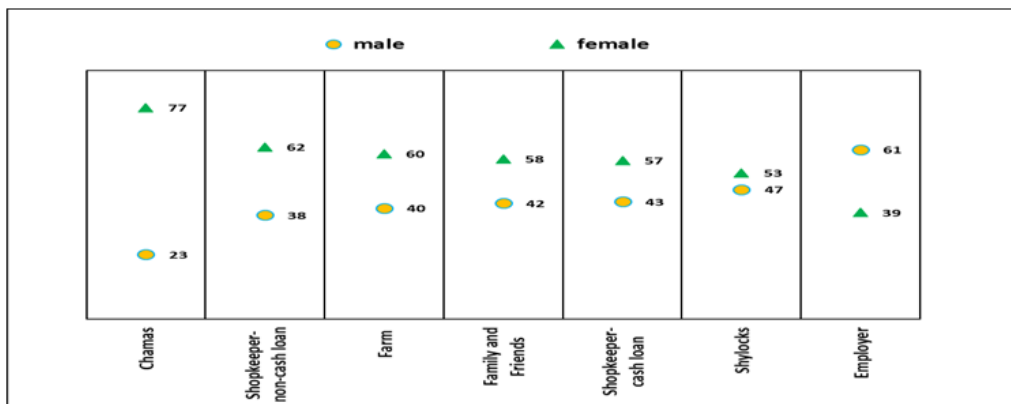


Source : Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021 Enquête FinAccess auprès des ménages.

En particulier, l'utilisation des Chamas pour les services de crédit était plus élevée chez les femmes (77%) que chez les hommes (23%) (Figure 4). Ce résultat confirme les études et enquêtes précédentes qui montrent que les femmes utilisent la finance informelle, en particulier les chamas, en raison des termes et conditions propres au groupe, des délais d'exécution courts, de la facilité d'accès, du capital social et du sentiment d'inclusion financière que les femmes tirent de la rencontre, de la planification et de l'exécution d'objectifs communs. En outre, la possibilité d'utiliser les dépôts et l'épargne comme garantie, le faible taux d'intérêt, l'accessibilité et les procédures minimales rendent les SACCO attrayantes au Kenya.

En outre, d'autres études ont également montré que l'absence de garanties, en particulier de titres de propriété, est l'une des principales raisons pour lesquelles les femmes préfèrent les canaux financiers informels (Dalberg et FSD, 2021 ; KIPPRA, 2019). La participation des femmes à la finance formelle devrait être renforcée par la promulgation de la loi sur la Banque centrale du Kenya (amendement), 2021, qui donne à la Banque centrale du Kenya le pouvoir d'octroyer des licences et de superviser les fournisseurs de crédit numérique (DCP), jusqu'alors non réglementés, à compter du 23 décembre 2021. Bien que ces réglementations DCP soient susceptibles de modérer le taux d'intérêt sur les prêts accordés par les prêteurs numériques et éventuellement d'augmenter le nombre de femmes dans le financement formel, il est toujours important que d'autres mesures, y compris des produits d'éducation financière personnalisés pour les femmes et la simplification des termes et conditions par les fournisseurs de services financiers formels, soient mises en œuvre pour attirer l'intérêt des femmes dans les services financiers formels.

Figure 4 : Prêts accordés par des prestataires informels, par sexe



Source : CBK, KNBS et FSD, 2021 Enquête FinAccess auprès des ménages.

Éducation financière selon le sexe

La culture financière est mesurée à l'aide de quatre dimensions, considérées comme fondamentales dans la prise de décision financière, à savoir : (i) les connaissances financières, mesurées à l'aide des compétences en calcul et en alphabétisation. Les compétences en calcul sont définies comme la capacité à calculer un taux d'intérêt moyen simple sur un prêt, tandis que les compétences en matière de lecture et d'écriture sont mesurées comme la capacité à lire et à interpréter les messages et les frais après avoir effectué une transaction financière ; (ii) les compétences financières sont mesurées à l'aide des pratiques et des compétences en matière de gestion de l'argent dans le cadre d'une décision financière. Plus précisément, il s'agit

de la capacité à planifier et à mettre de l'argent de côté pour les urgences et à vivre selon ses moyens ; (iii) les attributs comportementaux ; et (iv) l'attitude, tous deux mesurés à l'aide de questions sur la dépendance à l'égard de la sensibilisation. Les mesures de la sensibilisation comprennent les sources d'information, de conseil et d'éducation en matière financière, ainsi que la connaissance des rapports des bureaux de référence en matière de crédit (OCDE 2005 ; 2016 : Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021).

Conformément à la définition de l'éducation financière et à l'enquête FinAccess 2021 auprès des ménages (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021), une personne était financièrement alphabétisée si elle démontrait ses connaissances et sa compréhension (via des réponses correctes) aux questions relatives à un calcul et à la lecture et à l'écriture. L'analyse montre que les hommes sont plus nombreux que les femmes à pouvoir calculer, lire et interpréter correctement les informations financières. L'enquête révèle un écart d'environ 10 % entre les hommes et les femmes en termes d'aptitude au calcul et à la lecture, ce qui aurait des conséquences sur l'utilisation des services financiers formels.

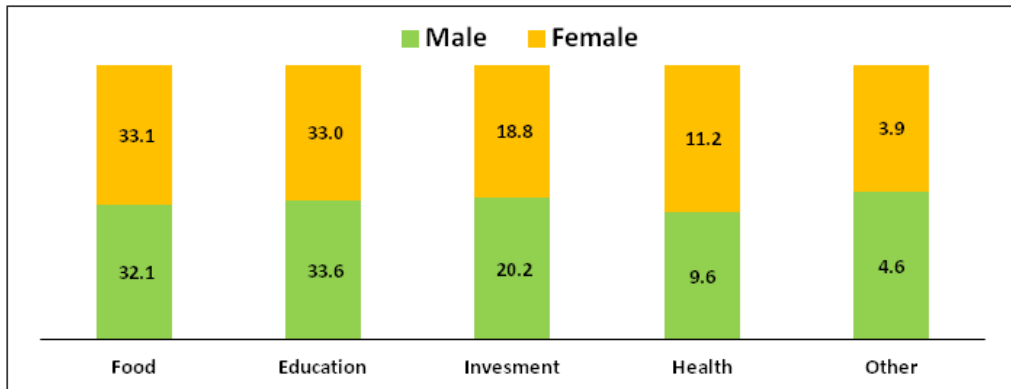
Figure 5 : Connaissances en matière de calcul et l'éducation selon le genre



Source : CBK, KNBS et FSD, 2021 Enquête FinAccess auprès des ménages.

En termes de planification financière, les données FinAccess 2021 ont révélé que les principaux objectifs financiers des ménages sont l'éducation, l'alimentation et les investissements (figure 6). L'analyse de genre a révélé que les hommes et les femmes sont soucieux de répondre aux besoins de base tels que l'alimentation et l'éducation pour eux-mêmes et pour leur famille. Cependant, les hommes sont plus enclins à investir, tandis que les femmes se concentrent davantage sur la santé. L'analyse par grappe a montré qu'une plus grande proportion de ménages dans les grappes urbaines déclarent que les principaux objectifs financiers sont la santé, les affaires et l'amélioration de la carrière.

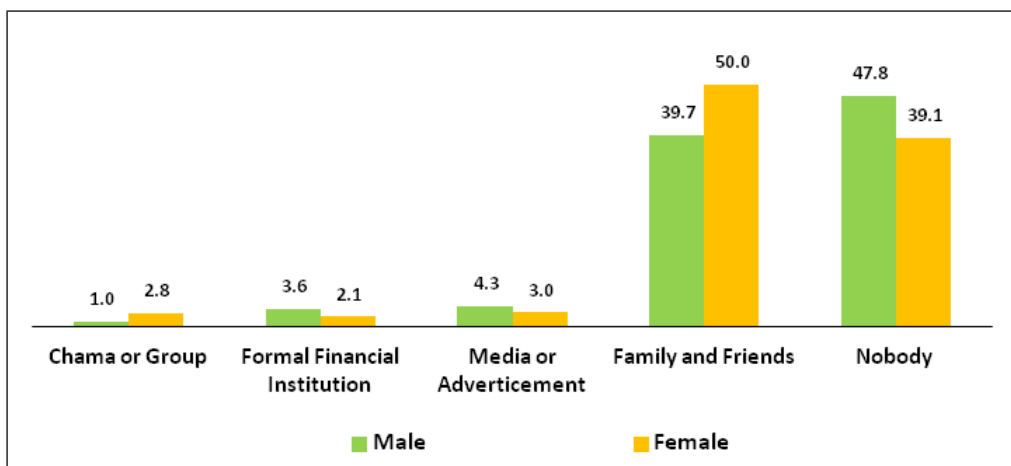
Figure 6 : Objectifs de planification financière selon le genre



Source : CBK, KNBS et FSD, 2021 Enquête FinAccess auprès des ménages.

En 2021, un nombre relativement plus important de personnes (90,1 %) se sont appuyées sur des sources informelles pour obtenir des conseils financiers, contre 78 % en 2019. Plus précisément, la famille et les amis (45 %), le soi (43,3 %), et les Chama (associations) et les groupes (3,0 %). L'évaluation selon le sexe a révélé une tendance similaire, les femmes étant plus nombreuses que les hommes à compter sur la famille et les amis, tandis que les hommes sont plus nombreux à compter sur eux-mêmes pour obtenir des conseils financiers. Cependant, les prêts accordés par la famille et les amis ont enregistré des taux de défaillance relativement plus élevés (41,8 %) que ceux accordés par les banques (21,8 %), ce qui implique que la préférence accordée par les femmes à la famille et aux amis pourrait entraîner des taux de défaillance élevés. Les tendances de la figure 7 montrent également que le recours aux sources formelles de conseils financiers reste faible, ce qui appelle les fournisseurs de services financiers à intégrer des programmes d'éducation et de connaissances financières sur une base régulière et dans leurs services et produits.

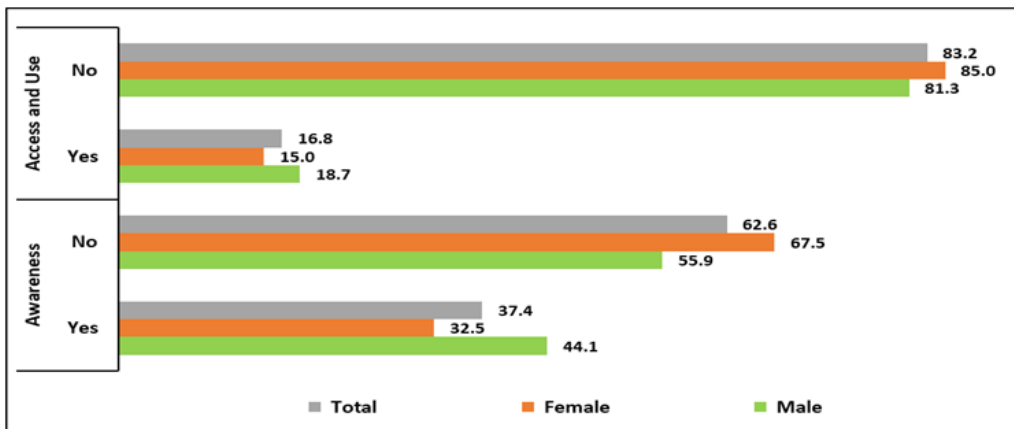
Figure 7 : Source d'information financière en fonction du genre



Source : CBK, KNBS et FSD, 2021 Enquête FinAccess auprès des ménages.

Les bureaux de référence du crédit (CRB) détiennent des données sur le crédit partagées par les institutions financières et facilitent les prêts aux institutions financières.⁵ Au Kenya, il existe trois CRB, dont CREDIT INFO, Metropol et Transunion Kenya. Ils sont tous réglementés par la Banque centrale du Kenya. Ils reçoivent des données de crédit de diverses sources telles que les banques, les SACCO, les banques/institutions de microfinance et les fintechs. Les clients sont encouragés à vérifier constamment leurs rapports de crédit afin de vérifier les informations contenues dans les rapports. De même, les établissements de crédit sont tenus de fournir des informations précises sur leurs clients. En 2021, les hommes étaient plus nombreux que les femmes à connaître l'existence des CRB. Cependant, très peu d'entre eux avaient essayé d'accéder au rapport ou de l'utiliser. De nombreux répondants, hommes et femmes, n'ont jamais entendu parler des CRB ni utilisé les rapports des CRB. Cela pourrait impliquer la nécessité d'une sensibilisation, surtout si l'on considère que l'adoption de produits financiers numériques gagne en importance.

Figure 8 : Connaissance et utilisation d'un bureau de référence pour le crédit, par genre



Source : CBK, KNBS et FSD, 2021 Enquête FinAccess auprès des ménages.

Il ressort clairement de l'examen des données disponibles que les écarts entre les hommes et les femmes en matière d'accès aux services financiers se sont considérablement réduits, passant de 12,7 % en 2006 à 4,2 % en 2021. Toutefois, des écarts flagrants persistent dans l'utilisation des services financiers et les niveaux d'alphabétisation. Si l'on considère le nombre d'opérations de paiement, on constate que les hommes effectuent des volumes et des valeurs nettement plus élevées que les femmes. En ce qui concerne l'utilisation du crédit, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à préférer les sources informelles (Chamas, commerçants, famille et amis) et formellement enregistrées (fuliza) plutôt que les banques formelles et les prêts basés sur la téléphonie mobile. Les indicateurs de calcul et d'alphabétisation montrent que les femmes ont un retard de 10 % par rapport aux hommes, c'est-à-dire qu'elles sont moins nombreuses que les hommes à pouvoir calculer les taux d'intérêt et à lire et

interpréter correctement les messages financiers. En ce qui concerne la connaissance des bureaux de crédit, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à ne pas connaître l'existence des bureaux de crédit. Enfin, en ce qui concerne les sources de conseils financiers, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à s'en remettre à leur famille et à leurs amis. Les résultats intéressants décrits ci-dessus indiquent les vulnérabilités persistantes auxquelles les femmes sont exposées dans leur quête d'accès et d'utilisation des services financiers disponibles au Kenya.

Éducation financière au Kenya

Une étude sur le statut de l'éducation financière au Kenya révèle l'existence de quelques initiatives d'éducation financière fournies par les banques commerciales, les institutions de microfinance, les sociétés d'épargne et d'autres acteurs de l'espace financier (tableau 1A en annexe). L'éducation disponible est généralement destinée aux jeunes et aux femmes - un segment de la population considéré comme vulnérable et principalement propriétaire de micro, petites et moyennes entreprises.

Les programmes financiers disponibles se concentrent principalement sur les concepts financiers concernant l'épargne, la planification et la budgétisation, les compétences en matière de négociation financière, la gestion des dettes, les services bancaires et les investissements. Peu de programmes étendent leur formation aux compétences entrepreneuriales, au mentorat et à l'accompagnement. En outre, seules les institutions de microfinance entrent dans les détails de l'enseignement des politiques et procédures de prêt. Les modèles d'éducation financière vont du face-à-face interne/séminaires/conférences aux annonces dans les médias/radio/TV/journaux, en passant par la formation en ligne/le matériel imprimé/le tutorat, le matériel imprimé et la formation par téléphone.

Il a été constaté que les formations ciblées spécifiquement sur l'éducation financière numérique sont rares et manquent considérablement. D'après les données recueillies, une seule institution financière propose un programme d'éducation financière numérique par réponse vocale interactive (RVI) - la Sparkassenstiftung allemande d'Afrique de l'Est (DSIK) en collaboration avec l'Association des institutions de microfinance du Kenya (AMFI-K), lancé en mai 2021.

En résumé, diverses institutions déploient des efforts et des initiatives pour éduquer les gens sur le plan financier. Cependant, les faits montrent que l'éducation financière numérique n'est guère prise en compte, bien que la DFS soit l'une des principales sources de surendettement au Kenya. Par conséquent, les efforts visant à développer des programmes sur mesure pour l'éducation financière numérique devraient être développés en fonction des besoins identifiés des clients ou du public.

3. Enquête sur la littérature

Les théories sur l'éducation financière et la connaissance financière sont axées sur la capacité des consommateurs à prendre des décisions financières éclairées en fonction des ressources disponibles au cours de leur vie. La littérature antérieure partait du principe que les individus étaient rationnels et bien informés, capables de prendre des décisions optimales en matière de consommation (Modigliani et Brumberg, 1954 ; Friedman, 1957 ; Ando et Modigliani, 1963). Le principal argument théorique était que les consommateurs utilisent l'épargne et les emprunts pour lisser les schémas de consommation, et que cette décision est largement motivée par des contraintes de liquidité, des préférences entre la consommation actuelle et la consommation future et des informations sur les perspectives de consommation future. Le modèle partait du principe que les consommateurs étaient capables de prendre des décisions économiques complexes. Toutefois, des modèles théoriques récents sur le processus d'optimisation du cycle de vie ont supposé que les préférences des consommateurs sont façonnées par les éléments fondamentaux du marché financier (Mankiw, 1981 ; Hansen et Singleton, 1983 ; Hall, 1988) puisque les horizons de planification sont intertemporels et s'étendent donc au-delà d'une seule période (Hubbard et Judd, 1986 ; Zeldes, 1989).

La littérature empirique s'est concentrée sur cinq éléments fondamentaux de l'éducation financière : les connaissances, les compétences, la sensibilisation, l'attitude et le comportement, qui sont considérés comme nécessaires pour une planification et une gestion efficaces des ressources financières (Noctor, Stoney et Stradling, 1992 ; Moore, 2003 ; Hilgert et al., 2003 ; Atkinson et Messy, 2012). Ces éléments sont conceptuellement liés, puisque les aptitudes financières contribuent à l'acquisition de compétences et à la capacité d'interpréter correctement les informations financières (Moore, 2003 ; OCDE, 2005). Pour faire des choix éclairés, il faut connaître les concepts financiers, les produits et services, les risques et les opportunités (OCDE, 2005). La prise de décision devient donc importante car elle permet aux consommateurs de faire des choix éclairés en matière de ressources financières et de contrôle des finances personnelles. Les consommateurs bien informés et dotés de compétences financières profitent de l'ensemble des activités du marché financier (Noctor et al., 1992 ; Hilgert et al., 2003), tandis que les individus ayant de faibles connaissances financières sont susceptibles de commettre des erreurs financières (Bernheim et Garrett, 1996 ; Kimball et Shumway, 2010 ; Agarwal et Mazumder, 2013 ; Benjamin et al., 2013).

De plus en plus d'études empiriques démontrent les implications de l'éducation financière ou de son absence sur les choix des consommateurs et les résultats économiques (Bernheim 1996 ; Delavande et al., 2008 ; Hsu, 2011 ; Lusardi et Mitchell 2008, 2009 ; Lusardi et al., 2013 ; Jappelli et Padula, 2013). Les résultats empiriques antérieurs révèlent que la culture financière et la prise de décisions financières sont directement liées aux décisions d'épargne (Kotlikoff et Bernheim, 2001 ; Carlin et Robinson, 2010) ; au crédit, au prêt et à l'endettement (Hilgert et al., 2003 ; Moore, 2003 ; Campbell, 2006 ; Stango et Zinman, 2009 Lusardi et Tufano, 2009 ; Gerardi, Goette et Meier, 2013 ; Brown et al., 2016), la planification de la retraite (Lusardi et Mitchell, 2007) et la participation au marché boursier (Bucher-Koenen et al., 2021 ; Delavande et al., 2008 ; Kimball et Shumway, 2010 ; Christelis et al., 2010).

Certaines études empiriques récentes analysent l'impact de l'éducation financière sur l'endettement des ménages, en se concentrant davantage sur l'impact de la crise financière, de la pandémie de COVID-19 et de l'adoption du crédit numérique. Kurowski (2021) a utilisé des données d'enquête polonaises pour analyser le rôle de l'endettement et de l'éducation financière sur le surendettement des ménages pendant la pandémie COVID-19. Les résultats ont révélé que la culture financière aide les ménages à planifier et à établir leur budget, et que les ménages ayant une plus grande connaissance de l'endettement sont moins susceptibles de manquer à leurs obligations en raison de l'épargne qu'ils ont accumulée. De même, les ménages ayant contracté des prêts hypothécaires étaient mieux à même de gérer leurs remboursements que les ménages surendettés ayant contracté des prêts non hypothécaires. Wamalwa et al. (2019) ont analysé les implications de l'accès au crédit sur l'endettement des ménages au Kenya. L'étude a utilisé les données de l'enquête FinAccess auprès des ménages pour 2015/2016. Les résultats ont montré que l'éducation financière réduit l'adoption du crédit numérique et que les personnes qui utilisent le crédit numérique ont de faibles revenus, de nombreux prêts et sont donc confrontées à des difficultés de remboursement, par rapport à celles qui utilisent le crédit classique.

Brown et al. (2016) ont examiné la relation entre l'éducation financière et le comportement d'endettement chez les jeunes Américains. L'étude a montré que les mathématiques et l'éducation financière améliorent le comportement de remboursement. Une formation supplémentaire en mathématiques permet d'améliorer la solvabilité et la budgétisation, et donc de réduire les niveaux de surendettement chez les étudiants. Lusardi et Tufano (2009) ont utilisé les mesures de la connaissance de l'endettement sur la capacité de calcul, la perception et les risques pour évaluer la connaissance financière des ménages et leurs expériences en matière d'endettement aux États-Unis. Les résultats ont révélé une faible connaissance de l'endettement, un tiers seulement de la population étant capable de comprendre la composition des intérêts et de calculer les intérêts sur les cartes de crédit. Plus précisément, l'étude a révélé que les personnes ayant un faible niveau de connaissances en matière d'endettement supportent des coûts de transaction élevés, des frais plus importants et des coûts d'emprunt élevés et, par conséquent, ont un niveau d'endettement excessif.

En ce qui concerne les dynamiques de genre, les études ont généralement constaté que les femmes ont tendance à avoir, en moyenne, des niveaux d'éducation financière inférieurs à ceux des hommes (Hasler et Lusardi, 2017 ; Fonseca et al., 2012 ; Fonseca et al., 2012 ; Lusardi et Mitchell, 2008 ; Kotlikoff et Bernheim, 2001). Même dans les pays à revenu élevé où les niveaux globaux d'éducation financière sont nettement plus élevés que dans les pays à faible revenu, l'écart entre les sexes en matière d'éducation financière reste important (Atkinson et Messy, 2012 ; Hasler et Lusardi, 2017 ; Klapper et Lusardi, 2020). Lorsqu'on leur demande de répondre à des questions sur des concepts financiers de base, les femmes sont moins susceptibles de répondre correctement que les hommes et plus susceptibles d'indiquer qu'elles ne connaissent pas la réponse. Bucher-Koenen et al. (2017) ont constaté que ces différences entre les sexes en matière d'éducation financière étaient similaires d'un pays à l'autre. À l'aide de questions portant sur quatre concepts fondamentaux de la prise de décision financière : la connaissance des taux d'intérêt, la composition des intérêts, l'inflation et la diversification des risques, Klapper et Lusardi (2020) ont constaté qu'à l'échelle mondiale, seul un adulte sur trois possède une éducation financière, c'est-à-dire qu'il connaît au moins trois des quatre concepts financiers. En particulier, les femmes, les adultes pauvres et les moins éduqués étaient plus susceptibles de souffrir de lacunes en matière de connaissances financières, tant dans les pays en développement que dans les pays où les marchés financiers sont bien développés. Lusardi et Tufano (2009) ont identifié des différences marquées entre les niveaux de connaissance de la dette des hommes et des femmes, les femmes étant moins susceptibles de répondre correctement que les hommes ou ne connaissant pas la réponse. Les résultats ont révélé des différences significatives entre les sexes chez les jeunes femmes et les femmes âgées.

La littérature analyse également les facteurs qui déterminent l'écart entre les sexes en matière d'éducation financière. Notamment, les conclusions de Hsu (2011) ont révélé que les femmes n'acquièrent des connaissances financières supplémentaires qu'à l'approche du veuvage, principalement parce qu'elles ont une espérance de vie plus élevée et ont tendance à survivre à leurs maris. Fonseca et al. (2012) ont constaté qu'une prise de décision financière plus importante, et donc une responsabilité financière au sein du ménage, est positivement corrélée à une éducation financière plus élevée pour les hommes, mais pas pour les femmes, et que les hommes sont plus susceptibles d'accroître leurs connaissances financières lorsqu'ils sont en charge des décisions financières et économiques. Fonseca et al. (2012) ont analysé les explications potentielles de l'écart d'éducation financière entre les sexes et ont noté qu'au sein des ménages, les hommes se spécialisent plus souvent que les femmes dans la prise de décisions financières et acquièrent donc davantage de connaissances financières, tandis que les femmes se spécialisent dans d'autres fonctions du ménage. Sur la base de micro données provenant de l'enquête sur les ménages, les revenus et le travail en Australie, Preston et Wright (2019) ont utilisé la technique de décomposition d'Oaxaca-Blinder pour examiner les déterminants de l'écart entre les hommes et les femmes en matière d'éducation financière et ont constaté que les variables du marché du

travail telles que le secteur, la profession, l'industrie, l'appartenance à un syndicat et le statut sur le marché du travail étaient plus importantes pour expliquer l'écart entre les hommes et les femmes en matière d'éducation financière ; les variables du capital humain telles que l'âge et l'éducation n'étaient pas importantes d'un point de vue statistique. Toutefois, l'importance de l'écart inexpliqué suggère que les principaux déterminants ne sont ni le capital humain ni les facteurs liés au marché du travail.

En résumé, la littérature empirique sur le rôle de l'éducation financière, y compris les disparités entre les sexes et les implications sur le comportement financier et la prise de décision, est de plus en plus abondante. Les résultats montrent généralement un impact positif de l'analphabétisme financier sur l'endettement des ménages. Les faibles niveaux d'éducation financière exacerbent les risques pour les consommateurs et les marchés financiers, en particulier compte tenu de l'expansion rapide des services financiers numériques qui, tout en continuant à favoriser l'inclusion financière, s'accompagnent de nouveaux défis liés à l'arrivée sur le marché d'instruments financiers de plus en plus complexes (Klapper et Lusardi, 2020 ; Lyons et Kass-Hanna, 2021). Toutefois, les études qui examinent ces nouveaux modèles et relations sont encore relativement limitées. Des recherches récentes ont même souligné la nécessité d'un cadre pour rendre opérationnel le concept d'éducation financière numérique, car les définitions traditionnelles de l'éducation financière ne suffisent pas à rendre compte des particularités des services financiers dans un contexte numérique (Lyons et Kass-Hanna, 2021). En outre, les études existantes se sont largement concentrées sur les pays développés et peu sur les pays à faible revenu, en particulier en Afrique. Pourtant, la région en général et des pays spécifiques comme le Kenya ont connu une prolifération de technologies modernes et d'innovations financières, impliquant une variété de produits et de services financiers, qui nécessitent des connaissances et des compétences financières.

4. Méthodologie

L'étude a utilisé les données d'une enquête transversale auprès des ménages sur l'inclusion financière et des données primaires pour fournir une analyse détaillée des services financiers numériques et des implications de l'éducation financière sur le genre et le surendettement au Kenya. Des méthodes analytiques qualitatives et quantitatives ont été utilisées. L'analyse descriptive a fourni des informations sur les dynamiques de genre dans l'accès et l'utilisation des services financiers au Kenya au fil du temps, et a établi l'étendue et la performance des services financiers numériques en fonction du genre et de diverses mesures de l'éducation financière. L'analyse empirique a examiné l'impact de l'éducation financière et du genre sur le surendettement.

Plan de recherche et méthode d'échantillonnage

Les données secondaires utilisées dans l'analyse proviennent de la base de données de l'enquête FinAccess 2021 auprès des ménages. L'enquête a été administrée à l'échelle nationale à travers 22 024 ménages au Kenya au cours de la période juin-octobre 2021 et a fourni des informations sur l'inclusion financière à travers quatre dimensions, à savoir : l'accès, l'utilisation, la qualité et le bien-être (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021). La dimension de l'accès couvre l'accès aux services financiers formels, numériques et informels. La dimension de l'utilisation a mesuré l'utilisation réelle des services et produits financiers formels et informels, y compris l'épargne, le crédit, les investissements, les pensions, l'assurance, entre autres. La composante qualité évalue les connaissances, les compétences et la sensibilisation dans le domaine financier, tandis que le bien-être mesure les gains tirés de l'utilisation des produits et services financiers.⁶ Les compétences financières étaient basées sur les pratiques et les capacités de gestion de l'argent, qui comprennent les capacités de prise de décision sur les questions financières, et les sources d'informations et/ou de conseils financiers.

Des données primaires ont également été collectées pour fournir des informations supplémentaires sur l'éducation financière. Un questionnaire structuré a été élaboré à l'intention des utilisateurs de services financiers bancaires, non bancaires et de services financiers numériques basés sur les télécommunications. Le questionnaire portait sur l'ampleur du surendettement et sur le rôle de l'éducation financière

sur la capacité à prendre des décisions financières judicieuses. L'enquête visait 60 répondants. Une méthode d'échantillonnage non probabiliste a été utilisée pour identifier les répondants potentiels qui utilisent des services financiers numériques. La technique d'échantillonnage en boule de neige a été appliquée pour identifier les répondants suivants. Les questionnaires ont été administrés à travers des entretiens téléphoniques et en face à face, pour ceux qui ont accepté une réunion (voir l'annexe A2 pour le questionnaire complet).

Modèle empirique

Pour évaluer empiriquement l'impact de l'éducation financière sur le surendettement, l'étude a utilisé les données de l'enquête FinAccess sur les ménages de 2021 pour estimer un modèle économétrique défini dans l'équation 1. La variable dépendante utilisée dans le modèle est le surendettement, mesuré à l'aide de différents indicateurs, à savoir les arriérés, le poids de la dette et le montant des prêts en cours. De même, la principale variable explicative est l'éducation financière, mesurée à l'aide d'indicateurs de connaissances, de compétences, de comportement et de sensibilisation. Les variables de contrôle utilisent les caractéristiques démographiques individuelles et socio-économiques des ménages, à savoir le sexe (féminin), l'âge, l'état civil (marié), le revenu (logarithme du revenu), l'éducation et l'emploi (employé). Le modèle estimé est présenté dans l'équation 1 ci-dessous.

$$Indebtness_i = \alpha + \beta_1 finlit_i + \beta_2 gender_i + \beta_3 age_i + \beta_4 agesq_i + \beta_5 marital_i + \beta_6 education_i + \beta_7 digital_i + \beta_8 income_i + \beta_9 employed_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Où :

1. Surendettement

La variable du surendettement a été dérivée des répondants qui ont indiqué utiliser des produits de crédit provenant de services financiers formels, numériques ou informels. Trois indicateurs ont été calculés, à savoir : les arriérés, le fardeau de la dette et le nombre de prêts en cours.

- (i) Les arriérés ont été saisis comme un indicateur binaire. Les individus qui avaient des produits de prêt et qui ont indiqué avoir payé en retard, manqué un paiement et n'avoir jamais payé aucun montant ont été comptabilisés comme un, tandis que ceux qui ont indiqué avoir respecté toutes leurs obligations à temps ont été comptabilisés comme autres.
- (ii) Le nombre de prêts en cours a été mesuré en tant que variable de comptage et par type de prêt. Les personnes ayant contracté quatre prêts ou plus ont été considérées comme surendettées.

- (iii) Le fardeau du prêt - le nombre de mesures prises pour rembourser un prêt, où un fardeau d'endettement élevé nécessite une combinaison de mesures pour régler les prêts en cours.

2. Éducation financière

L'éducation financière a été définie sur la base des quatre principaux attributs, à savoir les connaissances, les compétences, la sensibilisation et l'attitude en matière financière. Tous les attributs sont entrés dans le modèle sous la forme d'une variable binaire.

- (i) Les connaissances financières ont été mesurées par la capacité à calculer avec précision le coût d'une transaction financière de base (Connaissance en calcul) et la capacité à lire et à interpréter des informations financières (éducation).
- (ii) Les attributs comportementaux ont été mesurés par la connaissance du rapport du bureau de référence du crédit et par l'utilisation ou non de ce rapport par le répondant.

3. Variables de contrôle

Les variables de contrôle ont été saisies à l'aide des attributs socio-économiques du répondant et comprenaient des variables binaires : le sexe, l'éducation, l'emploi, la situation matrimoniale, le montant gagné (revenu) et l'âge du répondant. Les revenus des ménages peuvent avoir des effets positifs sur le recours au crédit en raison de l'absence de contraintes de liquidité et d'incertitude quant aux revenus futurs (Zeldes, 1989 ; Romer, 2008), mais ils peuvent également avoir des effets positifs en raison du comportement d'épargne des stocks tampons (Deaton, 1991).

5. Discussion sur l'enquête primaire et les résultats empiriques

Résultats de l'enquête sur l'impact de l'éducation financière sur l'endettement

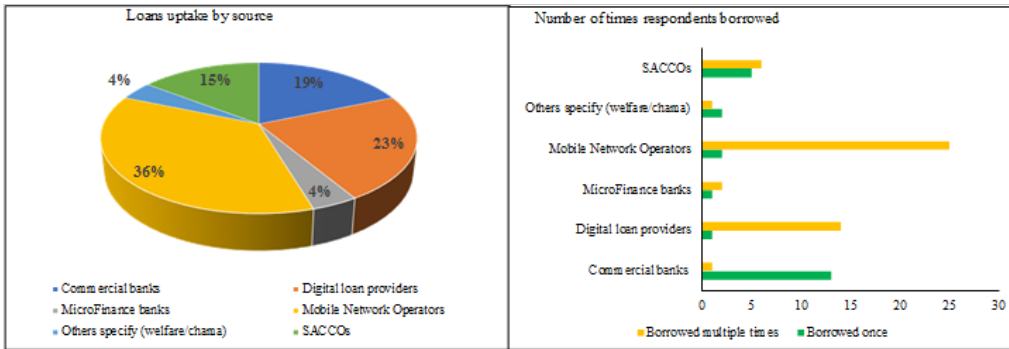
Caractéristiques des personnes interrogées

Un groupe diversifié de répondants a été interrogé, 70% des répondants se situant dans la tranche d'âge 20-40 ans, tandis que 30% des répondants se situaient dans la tranche d'âge 41-70 ans. L'objectif était d'avoir 50 % de personnes de chaque sexe, mais les personnes interrogées représentaient 53 % et 47 %, soit 32 femmes et 28 hommes, respectivement. Toutes les personnes interrogées avaient au moins un compte bancaire dans une banque, même si elles n'avaient pas toutes une source de revenus régulière ou un emploi ou une activité commerciale stable. En plus des comptes bancaires, toutes les personnes interrogées avaient accès à différentes applications numériques bancaires et non bancaires sur leur téléphone portable, probablement pour diversifier leur capacité d'accès au crédit.

Utilisation du crédit et fréquence

Au cours des quatre dernières années, 76% des personnes interrogées ont eu accès à des prêts, tandis que 14% n'ont pas eu accès à des prêts auprès de banques ou d'applications numériques. Sur les 46 répondants ayant eu recours à des prêts, 21 étaient des femmes et 25 des hommes. La figure 9 montre les sources de prêts et le nombre de fois où les différents prêts ont été contractés. Les sources de prêts étaient, comme prévu, diverses : banques commerciales, opérateurs de réseaux mobiles, applications numériques, SACCO, banques de microfinance et autres (aide sociale au personnel et Chamas), la majorité provenant d'opérateurs de réseaux mobiles (ORM) et de prêteurs numériques. En outre, la fréquence des emprunts auprès des opérateurs de réseaux mobiles et des prêteurs numériques est plus élevée que celle des emprunts auprès des banques commerciales. Il convient de noter que les 21 femmes ont toutes emprunté auprès d'opérateurs de réseaux mobiles et de prêteurs numériques et que seules quatre d'entre elles se sont aventurées à obtenir des prêts commerciaux.

Figure 9 : Sources des prêts et nombre de fois où les différents prêts ont été contractés



Source : Calculs effectués à partir des résultats de l'enquête

Éducation financière

Les résultats de l'enquête ont montré que 40 % des personnes interrogées avaient reçu une éducation financière, tandis que 60 % n'en avaient reçue aucune. Le fait que moins de personnes interrogées dans l'échantillon aient reçu une éducation financière montre qu'elle est peu disponible ou que les prestataires n'ont pas de bonnes stratégies de marketing. Sur les 24 personnes interrogées ayant reçu une éducation financière, cinq étaient des femmes et 19 des hommes. Elles ont eu connaissance des programmes d'éducation financière par association, c'est-à-dire par le biais d'institutions bancaires ou de groupes sociaux auxquels elles appartenaient, par exemple la tribu INUKA pour les jeunes entrepreneurs. Les 36 personnes interrogées restantes qui ont indiqué avoir reçu une éducation financière étaient 26 femmes et 10 hommes, ce qui indique clairement que l'éducation financière n'est pas très répandue parmi les femmes. Presque toutes les personnes interrogées qui n'avaient pas reçu d'éducation financière ne savaient pas qu'elle existait et ne savaient pas où l'obtenir. 21 (88%) répondants ont indiqué qu'ils avaient trouvé la formation utile dans les domaines suivants : gestion financière, connaissance des produits et services financiers, prise de décisions financières et compréhension des conditions de remboursement des prêts. Quatre (12%) répondants n'ont pas trouvé la formation sur l'éducation financière utile, indiquant qu'elle était compliquée et qu'ils n'avaient pas compris grand-chose pendant la formation. En outre, ils ont indiqué que la formation visait à s'assurer qu'ils remboursent leurs prêts plutôt qu'à leur transmettre des connaissances financières.

Éducation financière et endettement

Le questionnaire visait également à déterminer si les personnes ayant bénéficié d'une aide financière à l'éducation se trouvaient dans une meilleure situation en termes d'endettement. Huit répondants (35 %) ont indiqué qu'ils étaient encore

trop endettés et qu'ils avaient des difficultés à rembourser leur prêt avant et après l'éducation permanente, tandis qu'une plus grande proportion de 10 répondants ont indiqué qu'ils étaient à l'aise pour rembourser leur prêt, tandis que 6 avaient bénéficié de l'éducation permanente mais n'avaient pas contracté de prêt. Le nombre élevé de personnes des deux sexes capables de rembourser leur prêt et de mieux gérer leurs finances après l'aide financière indique l'importance de l'aide financière et son potentiel de réduction de l'endettement. En outre, lorsqu'on a demandé aux répondants s'ils recommanderaient l'éducation financière à leurs amis, à leur famille et à leurs collègues, tous ont convenu que l'éducation financière était importante et qu'ils la recommanderaient, voire s'y inscriraient à nouveau, afin d'acquérir des connaissances. Sur les 46 personnes interrogées ayant contracté des prêts, 41 avaient contracté plusieurs prêts, ce qui inclut les 21 femmes ayant obtenu un prêt.

Lorsqu'il leur a été demandé de commenter l'affirmation selon laquelle "les personnes possédant une éducation financière sont plus conscientes de leurs finances et prennent de bonnes décisions en la matière, et ont donc un faible niveau d'endettement", 45 personnes interrogées se sont déclarées d'accord avec les affirmations de ce point de vue, tandis que 15 personnes n'ont pas été d'accord. Il convient de noter que sur les 15 personnes qui n'étaient pas d'accord avec ladite déclaration, 12 étaient des femmes et 3 des hommes. Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles les personnes interrogées se sont déclarées d'accord avec la déclaration :

- (i) Les connaissances ont permis d'améliorer la prise de décision en matière d'emprunt et de remboursement.
- (ii) L'éducation financière assure la compréhension et les bonnes pratiques de gestion des finances.

Les raisons du désaccord sont les suivantes

- (iii) Les habitudes d'emprunt et de dépense sont différentes du quotient intellectuel (QI) financier.
- (iv) L'endettement dépend du caractère des individus et non de la possession ou non d'une éducation financière.
- (v) Les gens empruntent pour faire face à leurs problèmes, donc l'intelligence financière n'a pas d'importance. Néanmoins, personne ne souhaite être très endetté.
- (vi) Les personnes ayant une éducation financière empruntent davantage et vivent au-dessus de leurs moyens.

Le fait que 75% des personnes interrogées associent l'éducation financière à une meilleure gestion de la dette, associé aux résultats ci-dessus qui montrent que plus de 40% des personnes interrogées gèrent mieux leurs prêts ou s'abstiennent d'emprunter de manière excessive après l'éducation financière, implique que des résultats positifs sur la gestion de l'endettement au niveau individuel sont possibles, grâce à une éducation financière ciblée et intentionnelle.

Lecture des conditions générales

De façon étonnante, 40 répondants ont indiqué avoir lu les conditions générales des prêts qu'ils ont contractés, bien qu'ils aient également indiqué avoir compris des morceaux de l'information fournie. Six (6) répondants n'ont pas pris la peine de lire les conditions générales, en raison des petits caractères, de la longueur et de la difficulté de compréhension. Cinq (5) des personnes qui n'ont pas lu les termes et conditions et qui ont obtenu un prêt étaient des femmes et une était un homme. 28 répondants ayant lu les conditions générales n'ont pas compris ce que signifiait le taux d'intérêt mensuel en termes annuels. Lorsqu'on leur a demandé quelles étaient les conditions générales les plus faciles à comprendre, 50 % ont indiqué celles des banques, car les banquiers prenaient le temps de les expliquer aux clients, tandis que les autres ont indiqué qu'ils ne savaient pas ou qu'ils trouvaient que les conditions générales des applications numériques étaient plus faciles à comprendre.

Les résultats semblent suggérer qu'il existe un besoin certain d'éducation financière parmi les utilisateurs de services financiers numériques, alors que les fournisseurs de services financiers numériques sont peu nombreux et peu connus. En outre, les bénéficiaires de l'éducation financière apprécient l'amélioration de leur capacité à mieux gérer leurs finances après l'éducation financière et à résister à l'envie de sur-emprunter et d'être pris dans le cycle de la dette. Toutefois, l'accès à l'éducation financière nécessiterait un effort délibéré de la part des utilisateurs pour rechercher les endroits où l'éducation financière est disponible/offerte. Les fournisseurs de prêts devraient s'efforcer de simplifier et de rendre les informations contenues dans les conditions générales plus conviviales, plus compréhensibles et plus esthétiques, afin d'éviter les interprétations erronées et d'inciter les utilisateurs à les lire.

Résultats empiriques

Les résultats de l'estimation empirique de l'équation 1 sont présentés dans le tableau 1 ci-dessous. Les régressions des modèles 1 à 3 ont utilisé le modèle Probit, puisque la variable dépendante est un résultat binaire qui est égal à un si le répondant a déclaré avoir des arriérés, et à zéro dans le cas contraire. Les effets marginaux présentés dans le modèle 1 révèlent que la probabilité d'avoir des arriérés est 1,5 % plus élevée pour les femmes que pour les hommes. De même, le fait d'avoir un prêt numérique augmente le surendettement. Le modèle 2 inclut des mesures de

l'éducation financière. Les résultats montrent que les connaissances financières réduisent le surendettement. Plus précisément, la connaissance du calcul des coûts financiers, telle que mesurée par la capacité de calcul, réduit la probabilité d'avoir des arriérés de 7,4 %, tandis que la connaissance de lecture et d'écriture réduit la probabilité de surendettement de 8,5 %. Le modèle 2 révèle également une probabilité plus faible pour les femmes de se retrouver en situation de retard de paiement, ce qui confirme le rôle important de l'éducation financière dans la gestion des questions financières.

Conformément aux conclusions de Wamalwa et al. (2019), les résultats du modèle 3 confirment les effets significatifs et négatifs des indicateurs d'éducation financière sur le surendettement, même après avoir contrôlé les caractéristiques démographiques et socio-économiques des personnes interrogées. De même, les prêts numériques augmentent la probabilité d'arriérés de prêts et donc de surendettement. Cela pourrait être attribué aux mesures de remboursement strictes et au coût du service des prêts numériques. Cependant, la probabilité que les femmes aient des arriérés passe d'une valeur positive dans les modèles 1 et 2 à une valeur négative après la prise en compte des caractéristiques démographiques. Les résultats du modèle 3 indiquent que la probabilité d'avoir des arriérés est inférieure de 2,1 % pour les femmes par rapport aux hommes. Ces résultats sont cohérents avec les conclusions de Meyll et Pauls (2019), qui ont montré que les femmes ont une probabilité plus faible d'avoir des arriérés et sont plus mal à l'aise avec l'endettement (Almenberg et al., 2018), et qu'étant des décideurs clés, les ménages dirigés par des hommes utilisent davantage le crédit numérique que le crédit classique (Wamalwa et al., 2019).

Dans les modèles 4 à 6, la variable dépendante est le nombre de prêts impayés que les individus ont contractés auprès des différents fournisseurs de prêts. Plus le nombre de prêts est élevé, plus l'individu est endetté. La régression de Poisson est utilisée car elle est adaptée à l'analyse des données de comptage. Deux sources de prêts sont prises en compte : les prêts informels (welfares, Chamas, amis, parents) et les prêts numériques (banques mobiles et applications, et prêts Fuliza). Les prêts numériques sont estimés séparément compte tenu de l'augmentation de leur utilisation mise en évidence dans l'enquête FinAccess auprès des ménages de 2021 (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021) qui vient de s'achever. Nous contrôlons les erreurs types robustes comme le recommandent Cameron et Trivedi (2010) pour une légère violation des hypothèses sous-jacentes. Les résultats des modèles 4 et 6 sont positifs pour le genre Fuliza (0,012) et (0,473) prêts informels, ce qui implique que comme les femmes accèdent de plus en plus aux prêts numériques, le nombre de Fuliza et de prêts informels a augmenté, par conséquent, les femmes sont devenues plus endettées par rapport aux hommes. La variable du genre n'est pas significative dans le modèle 5, ce qui indique vraisemblablement que les hommes sont plus endettés que les femmes lorsque l'on considère les prêts mobiles.

Tableau 1 : Résultats de la régression

	Variable dépendante																		
	Arriérés			Nombre de prêts impayés			Charge de la dette			Charge de la dette			Charge de la dette			Charge de la dette			
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4 (Fuliza)	Modèle 5 (Mobile)	Modèle 6 (Informel)	Modèle 7	Modèle 8	Modèle 9	Modèle 10	Modèle 11	Modèle 12	Modèle 13	Modèle 14	Modèle 15	Modèle 16	Modèle 17	Modèle 18	
Femme	0.0151* (0.0089)	0.0010** (0.0090)	-0.0210*** (0.0098)	0.012*** (0.0042)	0.0013 (0.0030)	0.473*** (0.1161)	0.0179** (0.0080)	0.0206** (0.0080)	0.0215*** (0.0080)										
Numérique	0.0006*** (0.0003)	0.0011*** (0.0003)	0.0015*** (0.0003)																
Compétence en matière de calcul		-0.0740*** (0.0107)	-0.0608*** (0.1163)		-0.0054 (0.0039)	-0.2209** (0.0660)	-0.0579*** (0.0084)												
Savoir lire et écrire		-0.085*** (0.0109)	-0.093*** (0.1210)	-0.0706*** (0.0046)	-0.0248*** (0.0036)	0.0202 (0.0818)													
Éducation			-0.1605 (0.1124)	-0.0531*** (0.0052)	-0.0349*** (0.0044)	0.1626** (0.0810)		-0.0164*** (0.0084)	-0.0187** (0.0085)										
Bureau de référence du crédit					-0.0951*** (0.0039)	0.3158*** (0.0586)		-0.0286** (0.0144)	-0.0315** (0.0145)										
Âge			0.0063*** (0.0174)	0.001*** (0.0001)	-0.0048 (0.0038)	0.0742*** (0.0186)	0.0092*** (0.0013)	0.0092*** (0.0013)	0.0091*** (0.0014)										
Âge au carré			-0.0001*** (0.0000)		0.000469 (0.0004)	-0.0009*** (0.0002)	-0.0001*** (0.0000)	-0.0001** (0.0000)	-0.0001*** (0.0000)										
Mariage			0.0019 (0.0015)	-0.0114** (0.0042)	-0.0128*** (0.0032)	0.2816*** (0.0857)	0.0316*** (0.0084)	0.0322*** (0.0084)	0.0326*** (0.0084)										

suite page suivante

Tableau 1 Continué

	Variable dépendante											
	Arriérés			Nombre de prêts impayés			Charge de la dette					
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4 (Fuliza)	Modèle 5 (Mobile)	Modèle 6 (Informel)	Modèle 7	Modèle 8	Modèle 9	Modèle 10	Modèle 11	Modèle 12
Revenu			-0.0449*** (0.0049)	-0.0244*** (0.0018)	-0.0125*** (0.0014)	-0.0392 (0.0750)						
Emploi			0.014 (0.0132)	-0.0581*** (0.0042)	-0.0104** (0.0032)	0.4928*** (0.0913)						
Interception				1.22	1.3	-2.199						
No. d'observations				0.0151	0.0121	0.565						
Pseudo R carré				19,617	19,617	19,619	12207	12207	12207	0.011	0.0088	0.008

Dans les modèles 7 à 9, la variable dépendante est une mesure du fardeau de la dette régressée par rapport à différentes configurations des variables explicatives. L'indicateur du fardeau de la dette saisit le nombre de mesures prises pour rembourser un prêt et peut inclure une ou une combinaison des mesures suivantes : refinancement du prêt, utilisation de l'épargne, vente d'actifs, réduction des dépenses en produits alimentaires ou non alimentaires, création d'une entreprise ou augmentation du nombre d'heures de travail. Une charge de la dette plus élevée représente une situation où une combinaison de mesures est nécessaire pour compenser un prêt en cours. Les variables explicatives comprennent l'âge, la situation matrimoniale, le sexe, l'alphabétisation, la capacité de calcul, l'éducation, la connaissance d'un rapport du bureau de référence du crédit (CRB) et l'accès à ce rapport. Un terme interactif, la connaissance, est généré en combinant les réponses sur la connaissance du rapport CRB et l'accès au rapport. L'accès au rapport est jugé plus utile au processus décisionnel des ménages. L'effet de la mesure de la connaissance du CRB est pris en compte dans le modèle 9.

L'effet marginal des modèles 7 à 9 révèle un écart statistiquement significatif entre les sexes. L'analyse montre que les femmes sont environ 2 points de pourcentage plus susceptibles d'avoir une charge de la dette plus élevée. L'effet du sexe sur le fardeau de la dette reste robuste même lorsque nous incluons d'autres variables de contrôle. Les résultats montrent également que les connaissances financières (compétences en matière de calcul et de savoir lire et écrire en matière financière), le niveau d'éducation et la connaissance du CRB sont des variables explicatives importantes. Nous observons que dans les spécifications où nous incluons la capacité de lecture et d'écriture ou la capacité de calcul comme indicateur des connaissances financières, la variable de l'éducation, définie comme un niveau d'études secondaires ou plus, n'est pas significative. Cela suggère que la capacité de lecture et d'écriture, la capacité de calcul et le niveau d'éducation saisissent chacun des aspects des connaissances financières. Les résultats sont cohérents avec le constat selon lequel de faibles niveaux d'éducation financière se traduisent par une charge de la dette, un défaut de paiement et une délinquance plus élevés (French et McKillop, 2016). L'indicateur sur la connaissance de CRB est statistiquement significatif dans le modèle 9 dans lequel les connaissances financières sont fonction de l'éducation. Le résultat montre que les femmes qui interagissent avec les rapports CRB respectifs sont environ 3,2 points de pourcentage moins susceptibles d'avoir une charge de la dette élevée.

Les modèles 1 à 9 tiennent compte des caractéristiques démographiques individuelles et des caractéristiques socio-économiques des ménages, notamment l'âge, le niveau d'études, l'état civil, le revenu et l'emploi. Les résultats révèlent que l'âge augmente le surendettement, mais qu'il diminue au fur et à mesure que l'on avance en âge. Ce résultat est cohérent avec l'hypothèse du cycle de vie d'Ando et Modigliani (1963), selon laquelle les groupes d'âge les plus jeunes empruntent, augmentant ainsi leur niveau d'endettement dans le processus d'acquisition d'actifs et, à mesure qu'ils vieillissent, ils remboursent leurs dettes. Les modèles 4 et 5 ont pris en compte les personnes ayant un niveau d'éducation secondaire et la capacité de lire

des messages financiers et ont trouvé une relation négative pour l'éducation (-0,0531) et l'alphabétisation (-0,0248), avec les prêts fuliza et mobiles, ce qui indique que plus le niveau d'éducation et d'alphabétisation est élevé/meilleur, plus le nombre de prêts contractés par les femmes est faible. Gesthuizen (2011) constate que l'acquisition d'une éducation augmente la capacité cognitive d'une personne à comprendre et à utiliser l'infrastructure numérique et à accéder au crédit numérique pour elle-même et pour les autres d'une manière responsable, ce qui soutient cette conclusion. Dans le cas des prêts informels (modèle 6), l'éducation, la capacité de lecture et d'écriture et la connaissance des références de crédit n'ont pas d'importance. Les résultats révèlent que le revenu réduit les arriérés et le nombre de prêts dans toutes les catégories. Cela pourrait être attribué à l'épargne tampon, en particulier avec l'anticipation des fluctuations de revenus (Deaton, 1991). De même, le fait d'avoir fait des études secondaires réduit le surendettement, alors que les personnes mariées ont tendance à accumuler des dettes.

6. Conclusions et recommandations politiques

Cette étude a pour but d'examiner les services financiers numériques et l'éducation financière, ainsi que leurs implications sur le surendettement, dans une perspective de genre. L'étude utilise à la fois des données secondaires et primaires et entreprend une analyse descriptive et quantitative pour évaluer les implications de l'utilisation des services financiers numériques et de l'éducation financière sur le surendettement dans une perspective de genre. L'analyse descriptive s'appuie principalement sur des données secondaires issues de l'enquête FinAccess 2021 sur les ménages et sur des données primaires basées sur une enquête ciblée sur 60 bénéficiaires qui ont reçu une éducation financière et ceux qui n'en ont pas reçu au cours des 36 derniers mois. L'analyse de régression s'est appuyée sur les données de l'enquête FinAccess auprès des ménages, 2021 (CBK, KNBS et FSD, 2021).

L'analyse descriptive montre que, bien que les écarts entre les sexes aient considérablement diminué au fil des ans en termes d'accès et d'utilisation des services et produits financiers, les hommes dominent toujours les transactions mobiles en termes de volume et de valeur, et que les services bancaires mobiles se sont développés en 2021 en raison de l'utilisation des services numériques *fuliza*. L'analyse a également montré que plus de la moitié des femmes utilisent des canaux informels, y compris l'utilisation des *Chamas* pour les services de crédit, tandis que les hommes comptent davantage sur les banques pour des services similaires. L'analyse a également montré que les hommes sont financièrement plus instruits que les femmes car ils peuvent calculer, lire et interpréter correctement les informations financières. Les femmes sont également plus nombreuses à s'appuyer sur les conseils financiers de leur famille et de leurs amis, tandis que les hommes sont plus nombreux à se fier à eux-mêmes pour obtenir des conseils financiers.

Les résultats de l'enquête ont montré que les connaissances financières sont importantes et favorisent la prise de décisions financières, étant donné que plus de la moitié des personnes interrogées ont soit assuré le service de leurs prêts, soit minimisé le recours à l'emprunt après avoir reçu une éducation financière, par rapport à la situation antérieure. Ce résultat implique que des résultats positifs sur la gestion de l'endettement au niveau individuel sont possibles avec une éducation financière accrue. Les résultats montrent également que les personnes interrogées préfèrent les services financiers numériques comme source de crédit en raison des conditions favorables qu'elles perçoivent, et qu'elles ont contracté plusieurs prêts,

principalement auprès de ces fournisseurs de services financiers numériques. La perception que ces prêts sont assortis de conditions favorables est le signe d'une faible connaissance financière - un manque de compréhension des coûts/frais/taux d'intérêt/calculs financiers implicites et des interprétations erronées des conditions strictes. Le fait qu'il existe une forte demande en matière d'éducation financière, comme l'indiquent les résultats de l'enquête, corrobore l'argument selon lequel les emprunteurs préfèrent des produits numériques relativement coûteux en raison de leur manque de connaissances financières.

L'analyse économétrique a utilisé séparément les arriérés, le nombre de prêts en cours et le fardeau de la dette comme indicateurs de l'endettement. D'une manière générale, les résultats montrent que le genre joue un rôle dans l'endettement, les femmes étant plus nombreuses que les hommes à être endettées, quel que soit l'indicateur utilisé. Plus précisément, les résultats montrent que la probabilité d'avoir des arriérés et un lourd fardeau de la dette varie entre 1,2 % et 2,1 % de plus pour les femmes que pour les hommes. Le surendettement est amplifié dans le cas des femmes célibataires, comme l'indiquent les résultats, qui montrent une relation négative entre l'accumulation de prêts numériques et le statut matrimonial.

Les résultats indiquent en outre que l'éducation et la capacité de lecture et d'écriture sont importantes pour expliquer le surendettement, ce qui complète les résultats de l'enquête qui ont révélé une forte demande d'éducation financière. Par ailleurs, la connaissance et l'accès aux rapports des bureaux de référence du crédit contribuent à la réduction du fardeau de la dette, ce qui implique que l'utilisation du CRB minimiserait l'asymétrie d'information entre les emprunteurs et les prêteurs et faciliterait ainsi une évaluation appropriée du crédit, tout en encourageant les clients à maintenir une discipline financière, une mesure qui contribue à une tarification favorable des prêts.

Ces résultats permettent de conclure que l'éducation et la compétence en matière de lecture et écriture financières sont inévitables pour réduire le surendettement, et qu'il existe une énorme lacune en matière d'éducation financière en dépit de la demande écrasante des consommateurs. Cependant, il existe des disparités entre les hommes et les femmes en matière d'éducation et de savoirs financiers qui ont contribué à des niveaux d'endettement plus élevés chez les femmes. Ainsi, pour combler efficacement les lacunes existantes en matière de connaissances financières, il pourrait être utile d'explorer diverses initiatives politiques, notamment la conception et le développement de programmes d'éducation financière personnalisés pour différents segments de la population, y compris des programmes d'éducation financière ciblés sur les femmes. Si les prestataires de services financiers sont les mieux placés pour mettre en œuvre de telles initiatives, d'autres acteurs du système financier, y compris le gouvernement, pourraient cibler les écoles et les plates-formes communautaires. Dans ce contexte, la coordination des efforts des différents acteurs en matière d'éducation financière peut s'avérer cruciale. De plus, les résultats ont montré que les termes et conditions des prêts accordés par les différents fournisseurs de services financiers sont volumineux et compliqués, même pour ceux qui ont des

connaissances financières, ce qui implique la nécessité d'une révision des termes et conditions par tous les fournisseurs de services financiers dans le but de les rendre moins compliqués, plus lisibles, plus concis et plus conviviaux. Cette recommandation peut nécessiter l'intervention des régulateurs financiers respectifs afin de garantir que tous les besoins des clients soient intégrés dans les modèles de conditions générales révisés.

Sur la base des résultats, on peut faire remarquer que l'amélioration de l'accès, de l'utilisation et de la prise de conscience des CRB peut être un outil politique important pour minimiser le surendettement. Les résultats ont montré que moins de 40 % de la population connaît l'existence des CRB et que seulement 17 % y ont accès et les utilisent. Cela signifie que les consommateurs ne sont pas conscients des avantages potentiels du rôle des CRB en matière de compétitivité des prix des offres de crédit et de minimisation du taux de défaillance. Outre les mesures visant à mieux faire connaître les BRC, il est également important de mener des enquêtes supplémentaires pour cerner les déterminants de l'utilisation, de l'accès et de la connaissance des BRC, afin de comprendre si la conception, la structure et le contenu des rapports doivent être modifiés.

Remarques

1. *“Des consommateurs bien informés, qui peuvent être leurs propres défenseurs, constituent l'une des meilleures lignes de défense contre la prolifération de produits et de services financiers inadaptés, inutilement coûteux ou abusifs, (Ben Bernanke, 2011)”*
2. Fuliza est une offre de découvert numérique lancée en janvier 2019 et proposée par des banques commerciales sélectionnées via l'opérateur de l'argent mobile Safaricom.
3. Loi de la Banque centrale du Kenya (Amendement), de 2021 est entrée en vigueur le 23 décembre 2021. L'amendement confère à la Banque centrale du Kenya (Banque centrale du Kenya) le pouvoir d'octroyer des licences et de superviser les fournisseurs de crédit numérique qui n'étaient pas réglementés auparavant.
4. L'éducation financière est une combinaison de sensibilisation, de connaissances, d'attitudes et de comportements nécessaires pour prendre des décisions financières judicieuses (FinAccess Household Survey, 2019 ; OCDE 2016 ; French et McKillop, 2016). Les connaissances financières sont particulièrement importantes car elles permettent au consommateur de comparer les produits et services financiers et de prendre des décisions en connaissance de cause.
5. Un bureau de référence de crédit (CRB) est une entreprise qui recueille des informations auprès des institutions financières et fournit des informations sur le crédit des particuliers à diverses fins.
6. La structure d'échantillonnage et la conception de l'enquête sont fournies dans le rapport de l'enquête FinAccess 2021 auprès des ménages (Banque centrale du Kenya, KNBS et FSD, 2021.)

Références

- Agarwal, S. and B. Mazumder. 2013. Cognitive abilities and household financial decision-making. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1): 193–207.
- Almenberg, J. Annamaria L, Jenny S, and Roine V. 2018. Attitudes Toward Debt and Debt Behavior, NBER Working Paper No. 24935.
- Ando, A. and Modigliani, F. 1963. The life cycle hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American Economic Review*, 53(1): 55–84.
- Atkinson, A. and F. Messy. 2012. Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education - INFE pilot study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15. Paris: OECD Publishing.
- Bahovec, V., B. Dajana and P., Irena. 2015. Testing the effects of financial literacy on debt behaviour of financial consumers using multivariate analysis methods. *Croatian Operational Research Review*, 6: 361–371.
- Benjamin, D., S. Brown and J. Shapiro. 2013. Who is ‘behavioral’? cognitive ability and anomalous preferences. *Journal of the European Economic Association*, 11(6): 1231–55.
- Bernanke, B. 2011. Statement of the Chairman of the Board of Governors of the Federal Reserve System at a hearing conducted by the Sub-Committee on Oversight of Government Management, the Federal Workforce, and the District of Columbia of the Committee on Homeland Security and Governmental Affairs. Washington, DC: Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Bernheim, B. Douglas and Daniel M. Garrett. 1996. The determinants and consequences of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households. Stanford, California: Department of Economics, Stanford University, mimeo.
- Brown, M., J. Grigsby, W. Klaauw, J. Wen and B. Zafar. 2016. Financial education and the debt behavior of the young. *Review of Financial Studies*, 29(9): 2490–2522.
- Bucher-Koenen, T., R. Alessie, A. Lusardi and M. Rooij. 2021. Fearless woman: Financial literacy and stock market participation. DeNederlandsche Bank, Working Paper 708.
- Bucher-Koenen, T., A. Lusardi, R., Alessie and M. van Rooij. 2017. How financially literate are women? An overview and new insights. *The Journal of Consumer Affairs*, 51(2): 255–283.
- Campbell, J. 2006. Household finance. *The Journal of Finance*, Vol. LXI, (4): 1553–1604.
- Cameron, A.C. and Pravin K. Trivedi. 2010. *Microeconometrics using Stata*, Revised Edition. Stata Press books, StataCorp LP.
- Carlin, B.I. and D.T. Robinson. 2010. What does financial literacy training teach us? NBER Working Paper 16271.

- Central Bank of Kenya, Kenya National Bureau of Statistics and Financial Sector Deepening, 2021. 2021 FinAccess Household Survey, December 2021.
- Central Bank of Kenya, 2022, *National Payment Services data bases*.
- Christelis, D., T. Jappelli and M. Padula. 2010. Cognitive abilities and portfolio Choice. *European Economic Review*, 54 (1): 18–38.
- Dalberg and FSD. 2021. Gendered financial products and services for women in Kenya: Deep dive study of urban female retail traders. FSD Kenya.
- Delavande, A., S. Rohwedder and R. Willis. 2008. Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources. Michigan Retirement Research Centre Research Paper No. 2008–190.
- Deaton, A. 1991. Saving and Liquidity Constraints. *Econometrica* 59 (4): 1221–1248.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. 2020. The global Findex database 2017: measuring financial inclusion and opportunities to expand access to and use of financial services. *The World Bank Economic Review*, 34(Supplement_1), S2–S8.
- Dick, C. and Jaroszek, L. 2013. Knowing what not to do: Financial literacy and consumer credit choices. ZEW Discussion Papers, No. 13–027.
- Fonseca, R., K.J. Mullen, G. Zamarro and J. Zissimopoulos. 2012. What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision making. *The Journal of Consumer Affairs*, 46(1): 90–106.
- French, D. and McKillop, D. 2016. Financial literacy and over-indebtedness in low-income households. *International Review of Financial Analysis*, 48: 1–11.
- Friedman, M 1957. The permanent income hypothesis. National Bureau of Economic Research Chapters. In: *A theory of consumption function*. National Bureau of Economic Research.
- Gathergood, J. 2012. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3): 590–602.
- Gathergood, J and Disney, R. 2011. Financial literacy and indebtedness: New evidence for UK consumers. Discussion Papers, University of Nottingham.
- Gerardi, K., L. Goette and S. Meier. 2013. Numerical ability and mortgage default. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, July 2013, 110 (28): 11267–11271.
- Gubbins, P. and Totolo, E. 2018. Digital credit in Kenya: Evidence from demand-side surveys. FS Kenya.
- Gesthuizen, M., Solga, H. and Kunster, R. 2011. Context matters: Economic marginalization of low-educated workers in cross-national perspective. *European Sociological Review*, 27: 264–280.
- Hall, R. 1988. Intertemporal substitution in consumption. *Journal of Political Economy*, 96(2): 339–57.
- Hansen L. and K. Singleton. 1983. Stochastic consumption, risk aversion, and the temporal behavior. *Journal of Political Economy*, 91(2): 249–65.
- Hasler, A. and A. Lusardi. 2017. The gender gap in financial literacy: A global perspective. Global Financial Literacy Excellence Centre. George Washington University School of Business.
- Hilgert, M., J. Hogarth and S. Beverly. 2003. Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89: 309–322.
- Hsu, J.W. 2011. Aging and strategic learning: The impact of spousal incentives on financial literacy networks. Financial Institute Working Paper 2011-WP-06.

- Hubbard, G.R. and K. Judd. 1986. Liquidity constraints, fiscal policy, and consumption. *Brookings Papers on Economic Activities*, 17(1): 1–60.
- Jappelli, T. and M. Padula. 2013. Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking and Finance*, 37(8): 2779–2792.
- Kimball, M. and T. Shumway. 2010. Investor sophistication and the home bias, diversification, and employer stock puzzles. *Diversification, and Employer Stock Puzzles*.
- KIPPRA. 2019. Women's access to agricultural finance in Kenya: Baseline results 2019. KIPPRA Special Paper No. 29/2019, Nairobi: Kenya Institute for Public Policy Research and Analysis.
- Klapper, L. and Lusardi, A. 2020. Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world. *Financial Management*, 49: 589–614.
- Klapper, L., Lusardi, A. and Oudheusden, P. 2015. Financial literacy around the world: Insights from the standard and poor's ratings services. Global Financial Literacy Survey. Available at: https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/Finlit_paper_16_F2_singles.pdf.
- Kokkizil, M., Karakurum-Ozdemir, K. and Uysal, G. 2017. Financial literacy in developing countries. *Proceedings of Middle East Economic Association*, 19(2): 135–159.
- Kotlikoff, L.J. and Bernheim, B.D. 2001. Household financial planning and financial literacy. In Kotlikoff, L.J. (ed.) *Essays on saving, bequests, altruism, and life-cycle planning* (pp. 427–478). Cambridge, MA: MIT Press.
- Kurowski L. 2021. "Household's over indebtedness during the COVID-19 crisis: The role of debt and financial literacy". *Risks*, 9(4): 1–19.
- Lusardi, A. and Mitchell, O. 2014. The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1): 5–44.
- Lusardi, A. and O.S. Mitchell. 2007. Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business Economics*, 42: 35–44.
- Lusardi, A. and O.S. Mitchell. 2008. Planning and financial literacy: How do women fare?. *American Economic Review*, 98: 413–417.
- Lusardi, A. and P. Tufano. 2009. Debt literacy, financial experiences, and over indebtedness. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 14808.
- Lusardi, A. and Tufano, P. 2015. Debt literacy, financial experiences and over-indebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 13(4): 332–368.
- Lusardi, A., P. Michaud and O.S. Mitchell. 2013. Optimal financial knowledge and wealth inequality. National Bureau of Economic Research Working Paper Series No. 18669.
- Lyons, A.C. and J. Kass-Hanna. 2021. A methodological overview to defining and measuring digital financial literacy. *Financial Planning Review*, 4(2).
- Mankiw, G.N. 1981. The permanent income hypothesis and the real interest rate. *Economics Letters*.
- Meyll, T. and Pauls, T. 2019. "The Gender Gap in Over-indebtedness" *Finance Research Letters*, Vol. 31, (c): 398–404.
- Michaud, P. 2017. The value of financial literacy and financial education for workers. IZA World of Labour.
- Modigliani, F. and Brumberg, R. 1954. Utility analysis and the consumption function. In: K. Kurihara (ed), *Post-Keynesian economics*. New Brunswick, N.J. Rutgers University Press.

- Moenjak, T., Anyarat K. and Chompoonoot, M. 2020. Fintech, financial literacy, consumer savings and borrowing: The case of Thailand. Asian Development Bank Institute Working Paper Series No. 1100.
- Moore, D. 2003. Survey of financial literacy in Washington State: Knowledge, behavior, attitudes, and experiences. Washington State University, Technical Report 03–39.
- MSC. 2019. Making digital credit truly responsible: Insights from analysis of digital credit in Kenya. Available at: <https://www.microsave.net/wp-content/uploads/2019/09/Digital-Credit-Kenya-Final-report.pdf>.
- Mustafa Z., Wachira, M., Bersudskaya, V., Nanjero, W. and Wright, G. A. 2017. Where credit is due: Customer experience of digital credit in Kenya. *Microsave*.
- Ndung'u, N. 2019. Digital technology and State capacity in Kenya. Centre for Global Development Policy paper 154.
- Noctor, M., S. Stoney and R. Stradling. 1992. Financial literacy: A discussion of concepts and competencies of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning. Report prepared for the National Westminster Bank, National Foundation for Education Research, London.
- Organization for Economic Cooperation and Development - OECD. 2016. OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. Paris: OECD. www.oecd.org/finance/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf.
- Organization for Economic Cooperation and Development - OECD. 2005. *Improving financial literacy: Analysis of issues and policies*. Paris: OECD.
- Preston, A. and R. Wright. 2019. "Understanding the gender gap in financial literacy: Evidence from Australia". *Special Conference Issue Paper, Economic Record*, 95(1): 1–29.
- Rojrattanachai, P. 2019. Role of financial literacy on the uptake of financial services in the southern and central regions of Thailand. National Graduate Institute of Policy Studies (GRIPS).
- Romer, D. 2008. *Advanced Macroeconomics*, 3rd Edition, McGraw-Hill Irwin.
- Stango, V. and Zinman, J. 2009. "Exponential growth bias and household finance". *Journal of Finance*, 64(6): 2807–2849.
- Totolo, 2018. The digital credit revolution in Kenya: An assessment of market demand, 5 years on. FSD, Kenya.
- Wamalwa, P., I. Rugiri and J. Lauler. 2019. Digital credit, financial literacy and household indebtedness. Kenya Bankers Association Working Paper Series 08/19.
- World Bank. 2015. Empowering women through financial inclusion. Available at: www.worldbank.org/en/news/feature/2015/08/05/empowering-women-through-financial-inclusion (accessed 11 May 2021).
- World Bank. 2017. *World Development Indicators 2017*. Washington, DC. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26447>.
- Xiao, J. and Porto, N. 2019. "Present bias and financial behavior". *Financial Planning Review*, 2(2): 1–14.
- Zeldes, S. 1989. "Consumption and liquidity constraints: An empirical investigation". *Journal of Political Economy*, Vol. 97, (2): 305–346.

Annexe

Tableau 1A : Initiatives en matière d'éducation financière

Name of Bank/Institution	Name of initiative	Year of inception	Targeted group	Time period	Channel
Equity*	GOK sponsored programme which was available for MFIs	2007	Youth and women, MFIs	Six week training programme before accessing loan facilities	face to face seminars with follow up weekly meetings
NIC/NCBA	Equity Group Foundation and The MasterCard Foundation-Financial Education Program	2011	Youth and women	12-weeks	
Post Bank	Student In Free Enterprise (SIFE)		Upper and middle income groups	Regular quarterly e-newsletters	Electronically distributed materials
Stanbic Bank	Ubunifu (IFC & Stanbic)		youths in universities		
	Equity Group Foundation and The MasterCard Foundation Launch Financial Education Program in Kenya		handcrafters country wide (all)		
Others					
VISA	Financial literacy	2007	all consumers -- banked, underbanked and unbanked	Scheduled 3 day road shows	Road shows in major towns
MFIs KWFT, Faulu, Jamii bora	Financial education, masomo in collaboration with JKUAT		Clients/customers	Weekly, adhoc	seminars
KWFT				Annual	seminars

suite page suivante

Tableau 1A Continué

Others	Name of Bank/Institution	Name of initiative	Year of inception	Targeted group	Time period	Channel
	Faulu			Economically active low income adults (rural and urban)	Weekly adhoc, demand driven	Face to face and multimedia tools. Diversified financial education delivery channels and tools.
	Jamii bora					
	Inuka	Inuka program	2014	MSMEs	3 months program	Face to face and online
	Juhudi Kilimo			rural smallholder farmers and micro entrepreneurs		
Musoni						
	My Oral Village**		2011			
	Free to grow			Low income employees of large companies with low levels of literacy		Face to face training
	Financial Academy & Technologies					
	Orali Mobile		2020	Women		

Source : Divers rapports des auteurs

*Les initiatives de Equity Group et de la Fondation Mastercard visent à faire progresser l'apprentissage afin de promouvoir l'inclusion financière pour la majorité de la population. Ces initiatives sont de deux types : l'une est plus générale et vise à aider les élèves de l'enseignement secondaire et de l'enseignement et de la formation techniques et professionnels (EFTP), l'autre vise à transmettre des connaissances financières aux jeunes et aux femmes entrepreneurs.

**My Oral Village est une institution qui s'est concentrée sur la création d'une interface permettant aux femmes analphabètes et illettrées de comprendre les informations financières et de participer de manière compétente à l'accès et à l'utilisation des produits et services financiers. Elle fournit également des supports de cours complémentaires/introduction à la gestion financière. L'idée est de permettre aux femmes d'accéder aux services financiers sans passer par la documentation écrite, mais oralement. My Oral Village fait connaître ses programmes de formation à travers les médias sociaux, le contact direct avec les institutions numériques et financières et compte sur les femmes formées pour informer d'autres personnes sur ses programmes. La formation dispensée aux femmes s'est avérée très utile. Cependant, aucune évaluation n'a été réalisée sur l'impact qu'elle a eu sur l'endettement.

Annexe A2

Questionnaire : Enquête sur l'éducation financière et le crédit auprès de clients sélectionnés de manière aléatoire

Éléments préliminaires

Tranche d'âge :

Genre :

Banque :

1. Avez-vous pris un prêt au cours des 12 à 36 derniers mois ? Oui/Non (si non, passez à la question 6)

2. Si oui, qui a accordé le prêt ?	3. Combien de fois avez-vous emprunté ? i. Une fois ii. Plusieurs fois	4. Quelle plateforme ou application de prêt a été utilisée ? i. Visite physique à la banque ii. Prêt par téléphone mobile (MShwari, KCB M-Pesa) iii. Prêt d'argent mobile (fuliza) iv. Application numérique (Tala, Branch)	5. Quel est le montant approximatif du prêt ? (en Ksh)
i. Banque commerciale			
ii. Banque de microfinance			
iii. Opérateur de réseau mobile, par exemple Safaricom			
iv. Fournisseurs de prêts numériques			
v. par exemple Tala, Branch			
vi. SACCO			
vii. Autres, précisez			

6. Avez-vous bénéficié d'un programme d'éducation financière de la part des prestataires ?

Si oui, (Passez à la question 7)

Si non, pourquoi ? (Passez à la question 12))

.....

7. Si oui, comment avez-vous eu connaissance du programme d'éducation financière proposé ?

Par un ami

La banque/source vous a contacté

De votre propre initiative

Médias/journaux

Autre (préciser)-_____

<p>8. Qui a offert la formation ?</p> <p>Choisir parmi les fournisseurs de prêts mentionnés ci-dessus</p>	<p>Quel canal/mode de diffusion a été utilisé pour la formation ?</p> <p>i. Formation en personne/face à face/séminaire et conférences</p> <p>ii. formation en ligne, auto-apprentissage/matériel imprimé/coaching</p> <p>iii. Distribution de matériel imprimé</p> <p>iv. Formation par téléphone</p> <p>v. Médias/TV/Radio</p> <p>vi. Autre, précisez</p>
<p>i. Banque commerciale</p>	
<p>ii. Banque de microfinance</p>	
<p>iii. Prêt bancaire mobile</p>	
<p>iv. Opérateur de réseau mobile, par exemple Fuliza</p>	
<p>v. Applications numériques, par exemple Tala, Branch</p>	
<p>vi. SACCOs</p>	
<p>vii. Gouvernement</p>	
<p>viii. Autres (préciser)</p>	

9. La formation proposée a-t-elle été utile à la prise de décision financière ??

Si oui, comment ?.....

Si non, comment ?.....

.....

10. Quel élément de l'éducation financière vous a été le plus utile pour gérer vos finances ?
 - i. Connaissance de la planification et du calcul des taux d'intérêt sur les prêts
 - ii. Compétences en matière de prise de décision
 - iii. Sensibilisation aux produits et services financiers
 - iv. Attitude à l'égard de l'argent en ce qui concerne les dépenses, l'épargne, l'investissement et la consommation

11. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre situation d'endettement passée ? (Avant l'éducation financière ; passer à la question 17)
 - i. J'avais trop de dettes et j'avais du mal à les rembourser.
 - ii. Je rembourse actuellement mes dettes régulièrement.
 - iii. Je n'ai pas de dettes pour le moment.

12. Quelle est la raison pour laquelle vous n'avez pas reçu d'éducation financière ?
 - i. Je n'ai jamais entendu parler d'une initiative sur l'éducation financière
 - ii. Je ne pense pas avoir besoin d'éducation financière
 - iii. J'aimerais recevoir une éducation financière
 - iv. Je suis indifférent(e)

13. Vers qui faites-vous appel pour obtenir des conseils financiers lorsque vous en avez besoin ?
 - i. Vos amis
 - ii. Vos collègues
 - iii. Les membres de votre famille
 - iv. Vos encadreurs

14. Si vous deviez recevoir une éducation financière, dans quels domaines pensez-vous qu'elle serait la plus utile ?
 - i. Connaissance de la planification et du calcul des taux d'intérêt sur les prêts
 - ii. Compétences en matière de prise de décision
 - iii. Sensibilisation aux produits et services financiers
 - iv. Attitude à l'égard de l'argent en ce qui concerne les dépenses, l'épargne, l'investissement et la consommation

15. Quel est le mode de transmission de l'éducation financière que vous préférez, si vous deviez en bénéficier ?
 - i. Formation en personne/ face à face/séminaire et conférences
 - ii. Formation en ligne, auto-apprentissage/matériel imprimé/coaching
 - iii. Distribution de documents imprimés
 - iv. Formation par téléphone
 - v. Médias/TV/radio
 - vi. Autres, précisez

16. Qui préféreriez-vous voir dispenser cette éducation financière ? Et paieriez-vous des frais pour l'obtenir ? Oui Non
- i. Votre banque
 - ii. Vos prêteurs numériques
 - iii. Vos prêteurs mobiles
 - iv. Tout autre fournisseur, à condition qu'il dispense une éducation financière
 - v. Tous

Oui, pourquoi ?

Non, pourquoi ?.....

(Si le répondant n'a pas de prêt, passez à la question 30, sinon passez à la question 17))

17. Combien de prêts avez-vous actuellement en cours ? (Rappel de la question 2)
18. A quelle fréquence remboursez-vous ce prêt ?
19. Pour quelle(s) raison(s) principale(s) avez-vous contracté ce prêt (études, achat d'un bien, affaires) ?
20. Quels canaux utilisez-vous pour effectuer vos remboursements (par exemple, dépôt dans M-Pesa, téléphone portable) ?
21. Au cours d'un mois normal, dans quelle mesure vous est-il difficile d'effectuer vos remboursements, de couvrir vos dépenses et de payer toutes vos factures ?
.....
22. En général, combien de fois avez-vous été en retard dans le remboursement de votre prêt ?
23. Quelle proportion de votre revenu est consacrée au paiement des prêts ?
24. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre situation d'endettement actuelle ? (que vous ayez reçu ou non une éducation financière)
- iv. J'ai trop de dettes en ce moment et j'ai du mal à les rembourser.
 - v. Je rembourse actuellement mes dettes régulièrement.
 - vi. Je n'ai pas de dettes en ce moment.

25. Lisez-vous les conditions générales des accords financiers pour les prêts ?

Si oui/pourquoi ?

Si non/pourquoi ?

26. Lorsque vous comparez les conditions des prêts proposés par les banques et celles des prêts proposés par d'autres fournisseurs de prêts, lequel des deux est le plus facile à comprendre ?

Comprendre ? Donner des raisons

Et accéder ? Justifier

28. Entre le prêt bancaire, l'application de prêt numérique et le prêt mobile proposés par ORM, lequel préférez-vous ?

Lequel entraîne plus/moins de frais de façon comparable ?

29. Si l'occasion se présentait, vous inscririez-vous à nouveau à un cours d'éducation financière ? Oui / Non

30. Conseilleriez-vous à d'autres personnes (famille, amis, collègues) de suivre un cours d'éducation financière ? Oui/Non ?

Si oui/pourquoi ?

Si non/pourquoi ?

31. Il est suggéré que les consommateurs très bien informés sont plus conscients de leurs finances et sont moins susceptibles d'avoir des niveaux élevés d'endettement familial et personnel. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation ? Oui/Non

Justifier.....



Mission

Renforcer les capacités des chercheurs locaux pour qu'ils soient en mesure de mener des recherches indépendantes et rigoureuses sur les problèmes auxquels est confrontée la gestion des économies d'Afrique subsaharienne. Cette mission repose sur deux prémisses fondamentales.

Le développement est plus susceptible de se produire quand il y a une gestion saine et soutenue de l'économie.

Une telle gestion est plus susceptible de se réaliser lorsqu'il existe une équipe active d'économistes experts basés sur place pour mener des recherches pertinentes pour les politiques.

www.aercafrica.org/fr

Pour en savoir plus :



www.facebook.com/aercafrica



www.instagram.com/aercafrica_official/



twitter.com/aercafrica



www.linkedin.com/school/aercafrica/

Contactez-nous :

Consortium pour la Recherche Économique en Afrique
African Economic Research Consortium

Consortium pour la Recherche Économique en Afrique

Middle East Bank Towers,

3rd Floor, Jakaya Kikwete Road

Nairobi 00200, Kenya

Tel: +254 (0) 20 273 4150

communications@ercafrica.org