

Étude de la Planification Financière des cadres professionnels & entrepreneurs vivant dans le milieu urbain de la ville province de Kinshasa

Auteur : Likango, Lionnel

Promoteur(s) : Torsin, Wouter

Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège

Diplôme : Master en sciences de gestion

Année académique : 2023-2024

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/21143>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

Etude de la Planification Financière des cadres professionnels & entrepreneurs vivant dans le milieu urbain de la ville province de Kinshasa

Promoteur :

Torsin WOUTER

Lecteur(s) :

Wilfried NIESSEN

Albert CORHAY

Travail de fin d'études présenté par

Lionnel LIKANGO

en vue de l'obtention du diplôme de

Master en Sciences de Gestion, MBA International

Année académique 2023-2024

Résumé

Basée sur une étude qualitative d'un questionnaire d'enquête, comprenant 30 variables catégorielles, administré en ligne sur un échantillon de la population urbaine de la ville province de Kinshasa, ce travail de fin d'étude poursuit deux objectifs qui sont d'une part la description de la perception de la planification financière et d'autre part, la vérification de l'existence d'un marché disponible pour présenter une offre de conseil en planification financière grâce au digital.

Pour y parvenir, nous avons utilisé les méthodes de statistiques univariées et bivariées pour construire les profils et la méthode factorielle, analyse de correspondance multiple, pour identifier les modalités sur lesquelles on peut caractériser les individus et les distinguer. Les analyses sont réalisées avec les outils R et Python.

Les différentes analyses démontrent que la population a une faible perception de la planification financière. Les personnes moins éduquées avec des revenus faibles sont les plus impactées. Cependant, nous avons pu identifier un marché disponible pour l'offre de conseil en service financier. Pour ce faire, nous avons proposé la mise en place d'une plateforme qui réunirait les structures des services financiers avec la population. La plateforme permettra d'élaborer un plan financier à un ménage sur base de ses informations et ce dernier pourra souscrire à des produits que les structures des services financiers vont présenter.

Summary

Based on a qualitative study of a survey questionnaire, including 30 categorical variables, administered online on a sample of the urban population of the city province of Kinshasa, this dissertation pursues two objectives which are on the one hand the description of the perception of financial planning and on the other hand, the verification of the existence of a market available to present a financial planning consulting offer through digital technology.

To achieve this, we used univariate and bivariate statistical methods to construct the profiles and the factor method, multiple correspondence analysis, to identify the modalities on which individuals can be characterized and distinguished. The analyses are carried out using R and Python tools.

The various analyses show that the population has a low perception of financial planning. Less educated people with low incomes are the most impacted. However, we were able to identify an available market for the offer of financial services consulting. To do this, we have proposed the establishment of a platform that would bring together the structures of financial services with the population. The platform will make it possible to develop a financial plan for a household based on its information and the latter will be able to subscribe to products that financial services structures will present.

Remerciements

J'ai la chance que ma carrière professionnelle ait croisé celle d'excellents mentors et collègues auprès de qui j'ai grandement bénéficié. Ces lignes sont ma façon de vous exprimer ma profonde gratitude :

- **Lindsey**, Pour l'opportunité de rejoindre le monde du conseil et les précieux conseils ;
- **Lory & Salomé** pour m'avoir motivé à sortir de ma zone de confort et à prendre des risques, comme partir du Big 4 pour une startup ;
- **Ibrahim**, le grand frère professionnel et le modèle de résilience pour son soutien et ses nombreux conseils ;
- **Godelive et Ansou** du groupe SUNU pour l'opportunité de travailler dans le secteur formidable des assurances ;
- **Charles Alain** pour son leadership et son amour à transmettre aux jeunes générations ses connaissances des assurances.
- Aux collègues exceptionnels du cabinet EY, du groupe SUNU et des différents projets.

A mes amis et à ma grande famille qui m'ont toujours encouragé, je vous prie également de trouver ici l'expression de ma gratitude : **Nelly Guylaine Marie de la croix, Béatrice, Julie, Elie, Jean-Pierre, Arthur, Aimée Grace, Israel, Dylan, Eric, Héritier, Landry, Crispin, Benjamin Lhome, Bénie, Arno, Marina, Borges, Blaise, Emmanuel, Francis, Peter, Palthy, Luthala** et tant d'autres que je ne pourrais pas citer faute de place.

Je rends hommage à mon épouse **Lucie Déborah** et nos enfants : **Fatima Marie-Alexandre, Dominique Luc Fareed** et **Paul Ryan**, pour leur amour et soutient inconditionnels.

Enfin, un merci très spécial la famille **HEC Liège** pour avoir chacun contribué à rendre ce voyage du MBA une aventure mémorable :

Paulette, Ségolène, Charlotte et toute l'équipe en charge de la coordination des activités ; les professeurs pour le partage d'expériences et la transmission des connaissances ; mes camarades de la cohorte 1 : **Amour, Annie, Bob, Emeraude, Fanfan, Jacques, Naomie, Salomon, Sany** et **Théthé** ; les Professeurs **Nadia et Corinne** pour leurs conseils dans l'élaboration de ce travail, et enfin le Professeur **Torsin** pour avoir accepté d'être le promoteur de ce travail et pour m'avoir instillé la passion pour la finance.

Table des matières

Résumé	2
Summary	2
Remerciements	3
Table des matières	4
Listes des figures et tables	5
Introduction	7
Chapitre 1 : Revue de la Littérature	17
Chapitre 2 : Méthodologie.....	21
Chapitre 3 : Analyse et interprétation des données	29
Chapitre 4 : CANVAS DE LA SOLUTION DIGITALE.....	50
Conclusion.....	55
Bibliographie	56
Annexes.....	58

Listes des figures et tables

Graphique 0 : Le flux circulaire des revenus (source Reserve Bank of Australia).....	7
Tableau 1 : bilan ménage fictif.....	8
Tableau 2 : compte résultat ménage fictif.....	9
Tableau 3 : ratio ménage fictif 1.....	9
Tableau 4 : objectifs et instruments financiers.....	11
Graphique 1 : Croissance économique (source Banque Centrale).....	12
Graphique 2 : Evolution du PIB.....	13
Graphique3 : Evolution des dépôts et des prêts.....	14
Graphique T : Evolution souscription aux mobiles money.....	14
Graphique 4 : Evolution primes assurances.....	15
Tableau 5 : Primes assurance vie.....	15
Graphique 3.1 : Distribution âge population Kinoise.....	21
Graphique 3.2: Tableau de contingence ACM.....	27
Graphique 3.3: Tableau disjonctif complet.....	27
Graphique 4.2 : distribution tranche d'âge.....	29
Graphique 4.1 : Distribution sexe.....	29
Graphique4.3 : Distribution statut marital.....	30
Graphique 4.4 : Distribution niveau étude.....	30
Graphique 4.5 : Distribution occupation.....	30
Graphique 4.6 : Distribution revenu.....	31
Graphique 4.7 : Année d'expérience.....	31
Graphique 4.7: Distribution statut logement.....	32
Graphique 4.8: Gestion des dépenses.....	32
Graphique 4.9 : Sexe et gestion dépenses.....	33
Graphique 10 : Revenu & gestion dépenses.....	33
Graphique 4.11 : Occupation et dépenses.....	34
Graphique 4.12 : âge & gestion dépenses.....	34
Graphique 4.13 : Plan projet.....	35
Graphique4.14 : Sexe & réalisation projet.....	35
Graphique 4.16 : Assurance Individuelle A.....	36
Graphique 4.15 : Assurance dommages.....	36
Graphique 4.18 : Assurance retraite.....	36
Graphique 4.17 : Assurance Vie.....	36
Graphique 4.19 : Assurance maladie.....	36
Graphique 4.21 : Actifs IMMO.....	37
Graphique 4.20 : Actifs financiers.....	37
Graphique 4.22: Epargne Etude des enfants.....	37
Graphique 4.23 : Age & actif IMMO.....	37
Tableau 4.1 : Occupation & Actifs IMMO.....	38
Tableau 4.2 : Actifs financiers & Occupation.....	38
Tableau 4.3 : Revenu & actifs financiers.....	38
Tableau 4.4 : Revenu & actifs IMMO.....	39
Graphique 4.25 : Plan de retraite.....	39
Graphique 4.24 : Retraite Professionnelle.....	39
Graphique 4.26: Source motivation plan de retraite.....	40

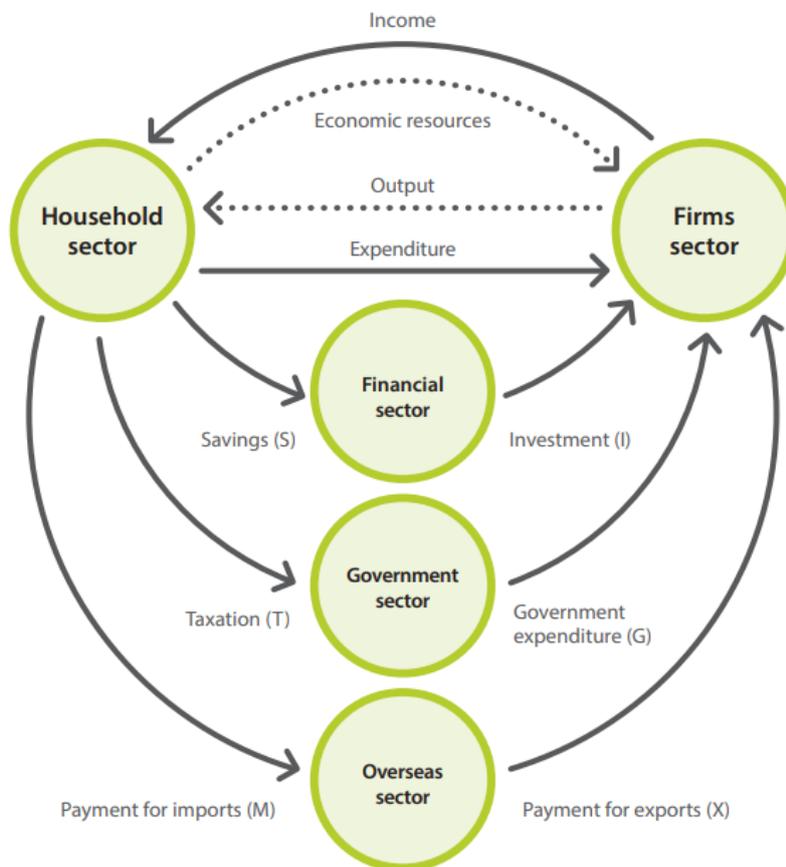
Graphique 4.27 : Estimation retraite	40
Graphique 4.28 : Sexe & Plan retraite.....	40
Graphique 4.29 : Demande conseil finance.....	40
Tableau 4.5 : Sexe & Demande conseil sur les finances	41
Tableau 4.6 : Occupation & Demande de conseil sur les finances	41
Graphique 4.30 : Origine conseils finances.....	41
Graphique 4.30b : Origine conseil pour la retraite	41
Graphique 4.31 : Sexe & origine motivation plan de retraite.....	42
Graphique 4.32 : Sexe & origine conseils	42
Graphique 4.33 : Etude & origine conseils	42
Graphique 4.34 : Service Conseiller financier	43
Graphique 4.35 : Service conseiller financier digital	43
Graphique 4.36 : Sexe & Conseiller financier.....	44
Graphique 4.37 : Age & Conseiller financier	44
Graphique 4.37 : Etude & Conseiller financier	45
Tableau 4.6 : Sexe, Etude & Utilisation service conseil financier.....	45
Graphique 4.38 : Sexe & Conseiller digital.....	46
Graphique 4.39 : Age & Conseiller digital.....	46
Graphique 4.40 : Conseiller digital & Age.....	47
Graphique 4.41 : Projection modalités ACM	49

Introduction

1.1. L'intuition financière

La finance avec le système bancaire et d'autres technologies mobiles facilitent toutes les transactions économiques à travers le monde. En plus de favoriser les transactions, la finance est un ensemble d'outils : la *Valeur actuelle Nette*, le *Cash-Flow*, le *CAPM (Capital Asset Pricing Model)*, les *Options*, les *Assurances*, etc. qui aide dans le processus de prise des décisions telles que : investir dans un projet, acheter un actif, etc. (DESAI M. A., 2019). Sans devenir expert, il est donc important que les populations éduquées et moins éduquées développent l'intuition derrière les outils financiers car ces derniers peuvent changer non seulement leurs vies, mais aussi celles de leurs progénitures.

La finance est au cœur des circuits économiques et les ménages sont un des acteurs majeurs de ce circuit. En tant qu'acteurs du circuit, les ménages pourraient optimiser leurs rendements s'ils apprennent à utiliser les outils financiers pour évaluer leurs différentes décisions financières.



Graphique 0 : Le flux circulaire des revenus (source [Reserve Bank of Australia](#))

Le graphique 0 qui illustre le **flux circulaire des revenus** décrit les échanges entre différents agents économiques. Les ménages participent de différentes manières dans ce flux. D'un côté, ils gagnent des revenus grâce à leurs travaux (en tant que employés ou entrepreneurs), ils font des investissements, notamment dans l'acquisition d'actifs (financiers : actions, obligations et immobilisations : immobiliers, etc.) qui génèrent des revenus ou des dividendes et consomment des biens et services qui sont produits par d'autres acteurs de l'économie. Ils se constituent des réserves sous forme d'épargne qu'ils confient aux institutions financières que ces dernières prêtent aux entreprises ou entrepreneurs et enfin ils paient des impôts et taxes au gouvernement. De l'autre côté, ils contractent des prêts pour investir, acquérir un actif immobilisé ou un bien de consommation et les remboursent avec intérêts (coût de l'emprunt).

Les différentes opérations économiques auxquelles ils participent permettent soit de créer de la richesse, ou soit de la détruire (appauvrissement). Ainsi, les instruments de gestion généralement utilisés par les entreprises peuvent aussi être utilisés au niveau micro (individuel ou ménage) pour évaluer, valoriser et planifier la création de valeur. Il s'agit :

- Le bilan pour évaluer le stock de richesse à un instant bien précis,
- Le compte de résultat en fin d'année pour vérifier s'ils ont créé de la valeur (générer de surplus d'argent après avoir soustrait les consommations au revenu global)
- Le budget : pour décrire les revenus attendus et planifier les dépenses en fonction du revenu et des objectifs
- Le cash-flow pour analyser le flux monétaires (entrée et sortie d'argent) : revenu, dépenses de base et acquisition des actifs, etc.

Ci-dessous une présentation non exhaustive et illustrative du bilan d'un ménage fictif.

Récapitulatif Bilan au 31/12/2023

Type d'actif	Montant
Actif immobilisé	130 000
Maison	100 000
Véhicule	30 000
Actif courant	6 500
Compte courant	500
Compte Epargne	5 000
Autre actif (Assurances : Vie & prévoyance scolaire)	1 000
Type de passif	Montant
Capitaux propres	31 500
Passif à long terme	100 000
Prêt Immobilier	100 000
Passif courant	5 000
avance sur salaire	5 000
Total de l'actif	136 500
Total du passif et capitaux propres	▶ 136 500
Solde	0

Tableau 1 : bilan ménage fictif (source : construction dans le cadre de l'étude)

Le bilan ci-dessus présente de façon succincte le niveau de richesse de ce ménage et de son endettement. Nous constatons que le ménage dispose des actifs de l'ordre de **130.000 USD** qui sont financés grâce à des dettes à long terme comme le prêt immobilier. Le ménage dispose également de l'argent en banque ainsi que d'une prime d'assurance pour un total de **6.500 USD**. Ces actifs dits circulant sont obtenus grâce un prêt de court terme.

Au moment de la confection de ce bilan, la richesse propre de ce ménage s'élève à **31.500 USD**, soit la différence entre le total passif (ressources utilisées) avec l'actif (le patrimoine).

Analysons maintenant la création de valeur au **31/12/2023** en faisant la différence entre la somme de revenu et la somme des différentes charges du ménage à travers le tableau ci-dessous. Globalement, le revenu est supérieur à la consommation. Le ménage est en mesure de dégager un surplus qui peut être affecté dans un compte épargne ou dans l'acquisition des actifs financiers qui pourrait générer des intérêts et contribuer à l'augmentation de la richesse de ce ménage. Dans le cas d'une différence négative, le ménage aurait détruit la valeur en consommant plus que son revenu et serait en incapacité de pouvoir investir.

Récapitulatif Compte de résultat au 31/12/2023	
produit	Montant
Revenu	60 000
Salaire	60 000
Charges	Montant
Charges fixes	45 000
Loyer	12 000
Remboursement prêt bancaire	6 000
Dépenses générales	12 000
Frais scolaire	15 000
Charges variables	12 000
Restaurant et autres activités	12 000
Total revenu	60 000
Total charges	57 000
Solde	3 000

Tableau 2 : compte résultat ménage fictif (source : construction dans le cadre de l'étude)

Nous pouvons aller plus loin dans notre analyse du ménage en appliquant les ratios financiers pour évaluer l'efficacité et la performance du ménage. Un ratio financier compare deux valeurs numériques d'un état financier afin de donner du sens à des valeurs autrement dénués de sens (DESAI M. A., 2019).

Ratio	Formule	Valeur	Commentaire
Ratio de Liquidité Générale	$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$	1,3	Le ratio de liquidité générale permet de prédire la capacité à s'acquitter des dettes à court terme. Notre ménage à un ratio 1,3 et dispose des actifs à court terme supérieur aux obligations des courts termes.
Marge des Bénéfices	$\frac{\text{Solde}}{\text{Revenu}} * 100$	5%	Le surplus dégagé par le ménage représente 5% des revenus gagnés dans l'année.
Ratio d'endettement	$\frac{\text{Dettes totales}}{\text{Capitaux propres}}$	1,05	Le ratio d'endettement compare les dettes et les capitaux propres.
Ratio Emprunt sur capitaux propres.	$\frac{\text{Total du passif}}{\text{Capitaux propres}}$	4,3	Ce ratio indique quelle portion de la richesse est détenu par les créanciers

Tableau 3 : ratio ménage fictif (source : construction dans le cadre de l'étude)

1.2. La planification financière

La création de richesse et sa préservation ne sont pas le fruit du hasard. Ils découlent d'un processus minutieux dénommé « **Planification financière** ». La Planification est le processus qui consiste à se fixer des objectifs et à déterminer les étapes dont on a besoin pour les atteindre (Hodgetts, 1986). La planification financière personnelle est l'élaboration et la mise en œuvre de plans globaux et coordonnés pour atteindre ses objectifs financiers globaux. Lorsque la planification financière est utilisée dans le contexte de gestion d'un portefeuille d'investissement importants pour une famille avec beaucoup de ressources, on utilise le terme **gestion de patrimoine** (G. Victor Hallman & al., 2003).

Nous définissons la planification financière comme « le processus par lequel un individu ou une famille gère ses finances en analysant ses revenus pour pouvoir faire des affectations intelligentes de ses dépenses courantes et des projets futurs ». Ledit processus permet de se fixer des objectifs et de choisir les outils financiers appropriés pour pouvoir les réaliser.

Illustrons la planification financière à travers l'exemple d'un individu X âgé de vingt-cinq qui débute sa carrière dans une entreprise qui le rémunère mensuellement \$X. Ce dernier souhaite économiser pour sa retraite, acquérir une maison (**objectifs financier futur**) tout en assurant ses dépenses courantes. Pour y parvenir, il va élaborer son **plan financier** et choisir les **produits financiers** dont il va évaluer le rendement en utilisant des outils financiers.

Le processus de planification financière débute par la collecte des informations sur la situation financière de la personne. Ces informations sont analysées afin de décrire le niveau de richesse. Pour ce faire, les individus peuvent recourir à des outils de gestion tels que le bilan, le compte de résultat, etc. En effet, ces outils permettent de donner une image nette du niveau de richesse et la capacité à mobiliser les ressources nécessaires pour l'atteinte des objectifs fixés. Ensuite vient la définition des objectifs et enfin leurs traductions en plans spécifiques avec des actions concrètes.

Les objectifs financiers sont généralement communs à beaucoup d'individus (voir tableau 4). Ils peuvent inclure des éléments suivants : acquérir un actif, souscrire à une assurance pour faire face à des risques tels que l'incapacité de travailler en cas d'accident de la vie, constituer une épargne afin de disposer d'une liquidité suffisante à la retraite ou pour prévenir des dépenses imprévues et programmer des investissements futurs tels que les études supérieures pour les enfants, etc.

Pour réussir sa planification financière, il faut mettre en place un processus rigoureux qui permettra de définir des objectifs **SMART** (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réalisable, et limité dans le Temps).

Les outils financiers utilisés pour la réalisation des objectifs sont : les actions, les obligations, les fonds de placement, les assurances, les rentes fixes et variables, les certificats de dépôt, les comptes d'épargne, les comptes de retraite individuels et autres avantages sociaux des employés, les fiducies personnelles et les fonds réels (G. Victor Hallman & al., 2003).

La complexité des produits financiers, ainsi que la nécessité d'analyser les informations personnelles et financières actuelles, afin de définir des objectifs financiers futurs ont entraîné la création d'un métier appelé **Conseiller en planification financière**. Les professionnels de ce métier ont la mission d'assister les individus à sélectionner les bons produits financiers nécessaires pour atteindre les objectifs et à évaluer, sur une base régulière et continue, les objectifs fixés dans le plan. Les individus qui éprouvent des difficultés à naviguer le monde complexe de la finance peuvent recourir aux services de ces professionnels afin d'optimiser leurs rendements financiers.

La rémunération des conseillers financiers peut se faire soit par des versement des commissions ou soit par le paiement des frais de conseil ou encore par une combinaison de deux méthodes. La rémunération par commission peut se faire par deux approches : commissions sur les produits (commissions uniquement) ou le prélèvement d'un certain pourcentage sur les actifs sous gestion. L'évaluation de cette rémunération peut être difficile pour certains clients à cause de la complexité des différentes formes de rémunération (Yuanshan Cheng, 2013). Cependant, les clients qui connaissent les modèles de rémunération savent choisir entre des conseillers financiers proposant différents modèles de rémunération (Somer G. Anderson & al., 2018). Le niveau des ressources du ménage, les revenus et les actifs, affectent la demande de services de planification financière. (Sherman D. Hanna, 2011).

Ci-dessous un tableau illustratif (une adaptation de (G. Victor Hallman & al., 2003)) des objectifs communs des ménages ainsi que les outils financiers qui permettent de les réaliser.

Objectif	Types des Problèmes	Les outils financiers	Commentaires
La gestion des risques	Incendie de la maison	Assurance Habitation	<p>L'assurance permet de se protéger face aux risques divers. Pour toute décision concernant la souscription à une assurance dommage, ci-dessous un outil de décision (G. Victor Hallman & al., 2003) :</p> $\text{Valeur du risque} = \frac{\text{Coût du dommage}}{\text{Richesse individuelle}}$ <p>Si cette valeur est très élevée, il faut penser prendre une assurance dommage.</p>
	Dommages	Assurance Dommages	
	Décès	Assurances décès	
La réalisation des investissements	Achat maison Education	<ul style="list-style-type: none"> • Prêt Immobilier • Epargne • Actifs financiers : <ol style="list-style-type: none"> 1. Part dans une entreprise 2. Bond de trésor 3. Etc. 	<p>La dette est un levier financier qui permet de pouvoir acquérir un bien dont la valeur est supérieure au cash disponible.</p> <p>De l'autre côté, l'épargne est outil qui nous permet de constituer un matelas de sécurité afin de faire face aux imprévus et de financer d'autres projets. L'épargne se présente sous deux formes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Produit bancaire : épargne avec intérêt simple ➤ Produit d'assurance : épargne avec intérêt composé souvent couplé avec une garantie vie qui permet au bénéficiaire de pouvoir recevoir le capital convenu à la suite du décès du souscripteur ou assuré. <p>Les actifs financiers permettent de pouvoir se rassurer des revenus grâce aux dividendes ou coupons.</p>
			<p>Comment assurer les dépenses pendant sans retraite sans revenu ? l'épargne et d'autres produits financiers peuvent aider à faire face aux besoins.</p> <p>L'épargne pour la retraite peut se réaliser de façon traditionnelle par un compte bancaire ou à travers un produit d'assurance qui produit des intérêts composés.</p>
Assurer sa retraite	Le cash-flow (out)	Epargne Assurance Actifs financiers	
La gestion des dépenses quotidiennes	Dépenses quotidienne	Budget	Un budget élaboré avec minutie permet de mieux gérer ses dépenses et de réserver de l'argent pour l'épargne et d'investir

Tableau 4 : objectifs et instruments financiers (source : adaptation de Victor H & al., 2003)

1.3. Contexte et intérêt de la recherche

La République Démocratique du Congo est l'un des vastes pays de l'Afrique, avec une superficie de **2.345.000 KM²** et une population estimée à **98.370 000** d'habitants en **2019** (Institut National de la Statistique (INS), 2020). Le pays possède un potentiel immense en minerais avec des terres arables. Malheureusement, la majorité de la population vit en dessous du seuil de pauvreté (soit 70% selon la Banque Mondiale). Ci-dessous un bref aperçu de l'évolution de ce géant.

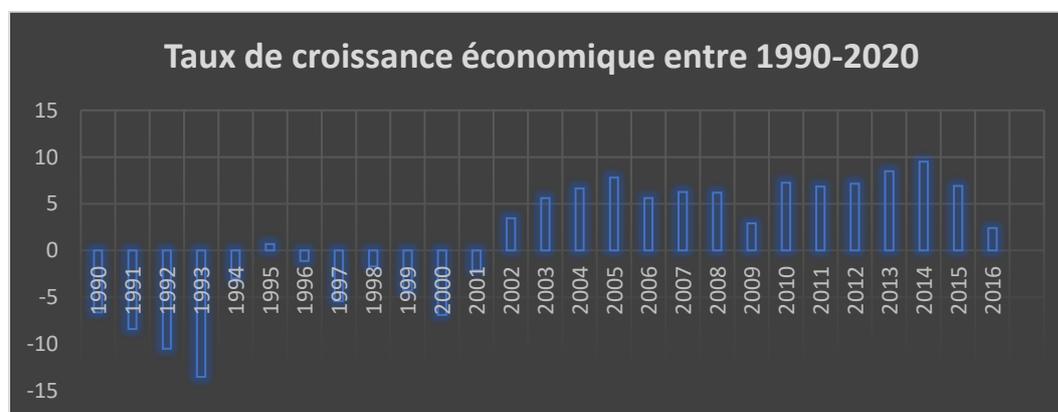
Le pays accède à l'indépendance en juin **1960** et va connaître une situation économique stable avec un système politique basé sur le multipartisme durant cinq ans. En **1965**, le colonel Mobutu va prendre le pouvoir et mettre les acteurs non militaires à l'écart. Entre 1965 et **1974**, le pays va connaître une brève période de prospérité. A la suite de la mauvaise gouvernance et de la corruption institutionnalisée, le pays va connaître une régression économique drastique et une destruction du cadre macroéconomique.

Au début des années 1990s le pays va connaître des rébellions et en mai **1997**, Laurent Kabila va réussir à mettre fin aux **32** ans de règne du président Mobutu. Ce dernier accède à la magistrature suprême et va connaître à son tour plusieurs rébellions qui divisent le pays en quatre avec différentes administrations. En janvier **2001**, Joseph Kabila succède à Laurent Kabila après son assassinat. Joseph Kabila va négocier avec les différents belligérants et former un gouvernement d'union nationale qui va plus tard élaborer une nouvelle constitution et organiser des élections.

Passons en revue les deux phases de la situation économique qu'a connue la RDC entre **1990** et **2020** :

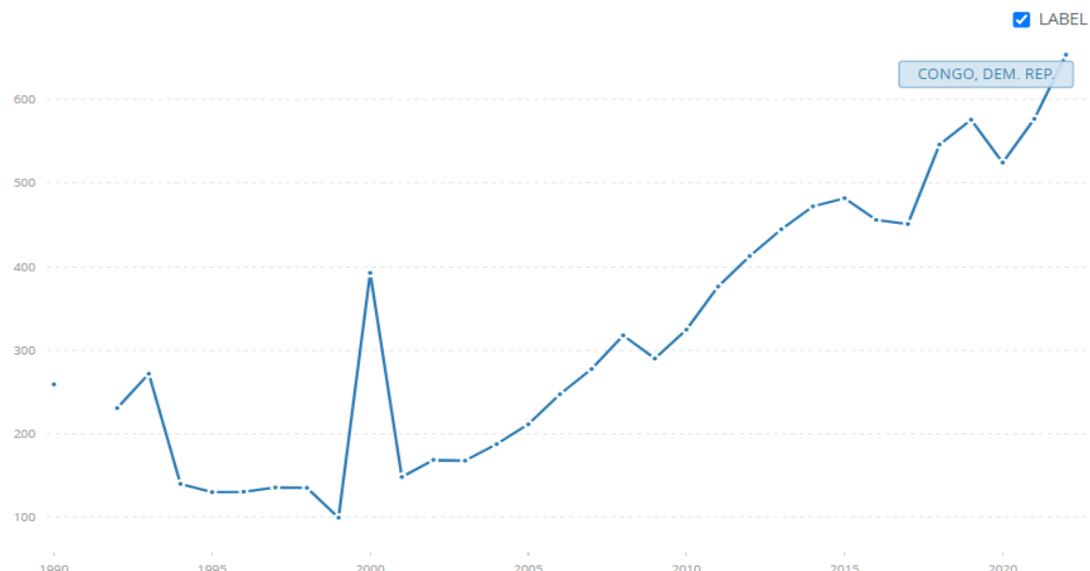
- **Les années de croissance négative** : La phase de croissance négative des années **1990** (voir figure 1) est caractérisée par une forte instabilité politique, une mauvaise gouvernance économique et une inflation galopante. Cette période fut marquée par des conflits armés pour s'opposer au règne du président Mobutu et la guerre du Congo qui ont entraîné des déplacements massifs des populations, la destruction des infrastructures et la destruction de l'économie. On constate durant cette période une baisse du Produit Intérieur Brut par personne qui passe **259 USD** à **99,8 USD** soit une baisse de **160%** entre **1990** et **1999** (voir figure 2).
- **La nouvelle décennie et le nouvel élan** : La décennie **2000** annonce le nouveau chapitre pour la RDC avec le redressement de l'économie qui va connaître son premier rebond de croissance passant de **-2,1%** en **2001** à **2,9%** en **2002** et une amélioration du Produit Intérieur Brut par personne qui progresse de **40%** passant de **392,6 USD** à **653,7 USD** entre **2000** et **2020** (voir fig. 1&2). Cette reprise s'explique par la fin des conflits armés (sans éradiquer définitivement la situation sécuritaire qui sévit à l'Est de la RDC) grâce aux dialogues politiques entamés entre les groupes rebelles et le nouveau Chef d'État, Joseph Kabila.

Ci-dessous l'évolution du taux de Croissance économique entre 1990-2020



Graphique 1 : Croissance économique (source Banque Centrale)

Evolution du PIB par habitant de la RDC entre 1990 et 2020 (Source : Banque Mondiale)



Graphique 2 : Evolution du PIB (source : Banque Mondiale)

Vu l'importance du système financier dans le développement de l'économie, le gouvernement a entamé, après les réformes politiques, des réformes économiques pour moderniser le système financier. En effet, un système financier efficace contribue à la croissance économique, au développement du secteur privé, à la réduction de la pauvreté, via ses rôles de mobilisation de l'épargne, de mise à disposition de crédit, de développement des moyens de paiement et d'intermédiation des risques (Fonds Monétaire International (Rapport du FMI n° 14/315), 2014).

Ci-dessous quelques réformes majeures qui ont été engagées depuis 2000 :

- L'adhésion en à l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA),
- La libéralisation du secteur des assurances avec la création d'un nouveau cadre réglementaire et la mise en place de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA) ;
- Le lancement d'un marché des titres publics et mise en application des textes ainsi que du décret
- La réforme de la Banque Centrale pour renforcer la gouvernance des institutions financières ;
- La modernisation du système national de paiement ;
- L'adhésion à la Conférence Interafricaine de Prévoyance Sociale (CIPRES) ;
- La transformation de la caisse privée de prévoyance sociale ;
- Mise en place d'un régime de retraite des agents de l'administration publique ;

Grace aux réformes engagées, le secteur financier Congolais est redevenu opérationnel et il est composé de près de **250** acteurs dont **15** banques, **71** coopératives d'épargne et de crédit, **21** institutions de microfinances, **10** sociétés d'assurance (dont **7** sociétés non-vies et **3** sociétés vies) et **2** caisses de sécurités sociales. Les acteurs traditionnels ont été rejoints par les Émetteurs de monnaie électronique (EME) soutenus par les opérateurs télécoms. La RDC dispose de 4 EME soutenus par les 4 opérateurs télécoms du marché à savoir : MPESA pour Vodacom, Airtel Money par Airtel, Orange Money par Orange et enfin Afri Money par Africell. Ces opérateurs participent à l'inclusion financière en permettant aux personnes qui sont exclus du secteur financier traditionnel soit à cause de leurs faibles revenus ou soit à cause des produits financiers non adaptés à leurs revenus d'avoir accès au système financier. (Banque Centrale du Congo, 2021).

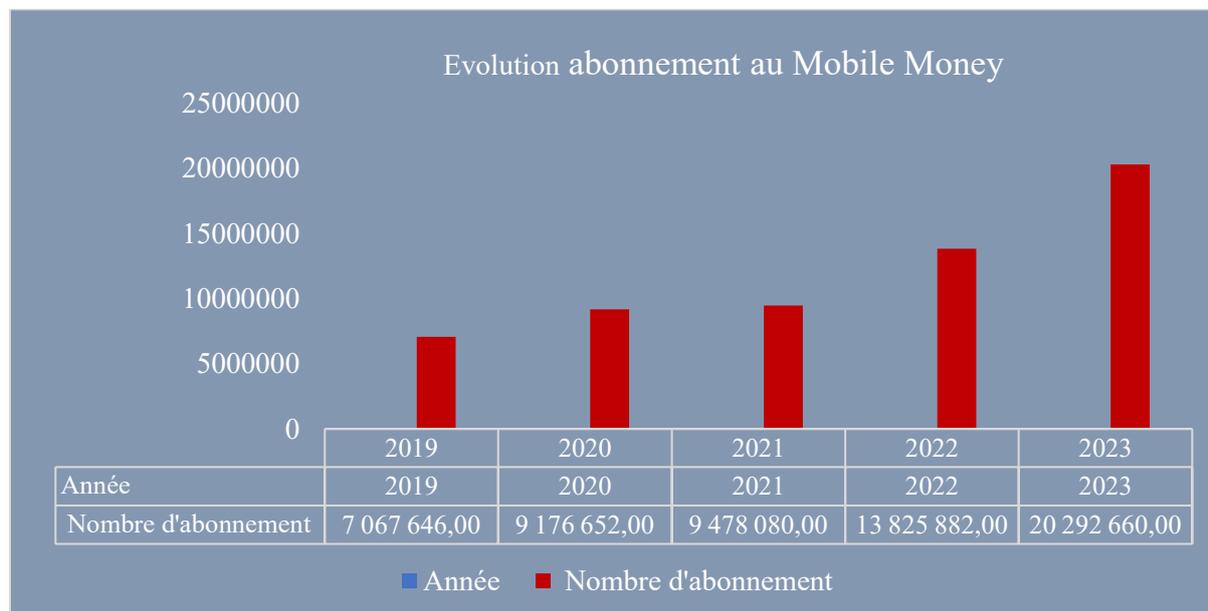
Le graphique 3, démontre que le secteur bancaire congolais est en train de se relever. En **2021**, les banques ont collecté **USD 11.515 millions** auprès de la clientèle en termes des dépôts à vue et leurs portefeuilles des prêts consentis à l'économie sont passés de **USD 3 357 Millions** à **USD 4227** entre **2020** et **2021** (Deloitte Services SARL, 2022).

Evolution des dépôts à la clientèle et du portefeuille des prêts (source Deloitte, Analyse des banques)



Graphique3 : Evolution des dépôts et des prêts (source : rapport étude Deloitte)

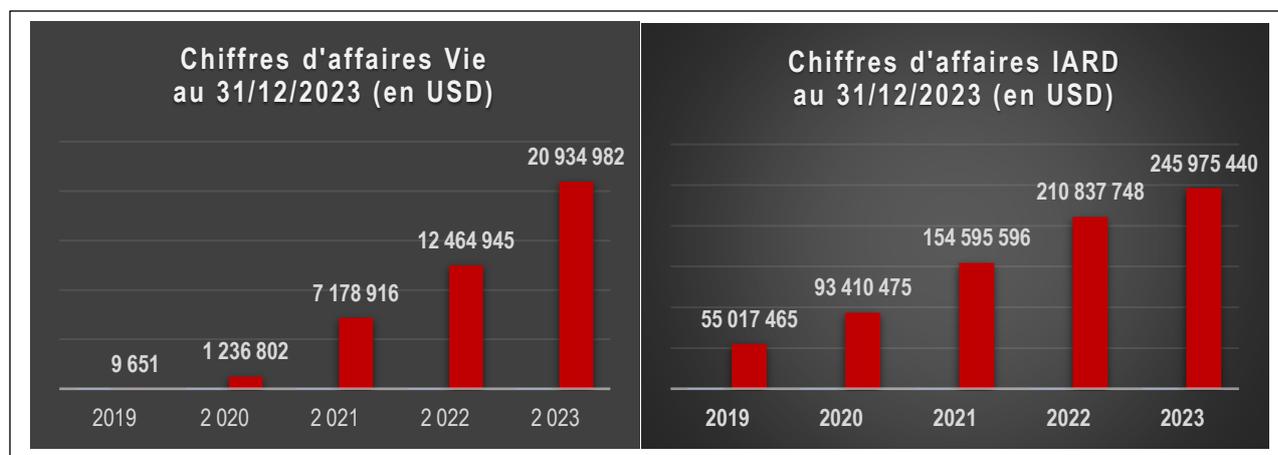
Nous avons évoqué ci-haut que les émetteurs de monnaie électronique ont lancés des services financiers pour faciliter les transactions. Entre **2019** et **2023**, le nombre d'abonné à la téléphonie mobile (2G, 3G & 4G) est passé de **37.123.208** à **55.781.979**, une augmentation de **18.658.771** d'abonnés soit **33,44%**. Du côté de Mobile Money, en **2023** il y avait un total de **20.292.660** comptes Mobile Money actifs contre **7.067.646** en **2019**, une augmentation de **13.225.014** nouveaux souscripteurs soit **65%**. Le secteur de télécommunication peut être un contributeur majeur dans les efforts d'inclusion financière en RDC. (ARPTC, 2023).



Graphique T : Evolution souscription aux mobiles money (source : rapport ARPTC)

En **2019**, le pays a complété le chantier de la libéralisation du secteur financier mettant fin au monopole de la SONAS (société Nationale des Assurances). En effet, l'assurance est essentielle dans la phase de développement d'une nation comme la RDC. Premièrement, elle permet la protection des biens et des personnes, et deuxièmement, elle permet l'accumulation d'épargne qui permet la formation des capitaux pour financer des entreprises projets nécessaires au développement du pays.

Les chiffres publiés par de l'ASAR (Associations des compagnies des Compagnies d'Assurances et de Réassurance Congolais) démontrent une évolution constante des primes collectées par les compagnies depuis l'octroi des premiers agréments. Ces chiffres n'incluent pas la production. Ci-dessous les primes collectés (en IARD et Vie) depuis la libéralisation.



Graphique 4 : Evolution primes assurances (source : données du marché)

Le tableau 5 ci-dessous présente les détails des primes collectées dans la branche Vie de **2019 à 2023**. En l'analysant, on note une progression soutenue des primes malgré le fait que ce type d'assurance est nouveau en RDC. Cependant, nous observons qu'il y a plus des souscriptions enregistrées avec les produits décès, mixte et épargne dans les catégories individuelles et collectives. L'objectif de ce focus sur l'assurance vie est de pouvoir illustrer la progression des primes des produits d'épargne avec capitalisation. En effet, les épargnes avec capitalisation couplées avec la sécurité sociale permettent d'offrir une retraite paisible aux individus.

Répartition des primes collectées dans la branche Vie

BRANCHES	Primes collectées				
ANNEE	2019	2020	2021	2022	2023
ASSURANCES INDIVIDUELLES	2 618	255 563	227 363	926 034	1 866 517
CONTRAT EN CAS DE VIE	0	0	0	0	0
CONTRAT EN CAS DE DECES	2 618	255 563	21 488	84 303	170 283
MIXTE	0	0	48 567	456 607	1 089 424
EPARGNE	0	0	157 308	385 124	606 811
CAPITALISATION	0	0	0	0	0
COMPLEMENTAIRES	0	0	0	0	0
ASSURANCES COLLECTIVES	7 033	981 239	6 951 554	11 538 911	19 068 465
CONTRAT EN CAS DE VIE	0	0	0	0	0
CONTRAT EN CAS DE DECES	7 033	981 239	6 381 816	9 265 480	12 524 408
MIXTE	0	0	0	0	0
EPARGNE	0	0	569 738	2 273 431	6 544 057
CAPITALISATION	0	0	0	0	0
COMPLEMENTAIRES	0	0	0	0	0
TOTALDIRECT VIE	9 651	1 236 802	7 178 916	12 464 945	20 934 982

Tableau 5 : Primes assurance vie collectées entre 2019 et 2023(données du marché)

1.4. Problématique

Tenant compte de l'évolution graduelle de l'environnement politique et économique couplée de la bancarisation progressive des ménages, des entrepreneurs et des cadres moyens à Kinshasa, assortie de la libéralisation du secteur des assurances, serait-il pertinent d'établir une offre de conseiller financier digital (une solution Fintech) qui permettrait à toutes les couches de la population urbaine de la ville province de Kinshasa de pouvoir accéder à des conseils qui les aiderait à optimiser leurs planifications financières ?

Cette problématique est déclinée de manière suivante :

- Est-ce que les solutions mobiles peuvent aider à démocratiser l'accès aux services de conseiller financier comme ils l'ont fait pour les solutions de paiement ?
- Quels sont les enjeux de la mise en place d'une solution digitale de conseiller financier dans un pays où la population a vu les institutions financières disparaître avec leurs épargnes ?

1.5. Objectifs de l'étude

- Premièrement, nous voulons apporter une contribution dans le secteur financier en mettant en lumière la perception des kinois sur cette question en interrogeant les cadres (publics & privés) ainsi que les entrepreneurs à travers une enquête
- Deuxièmement, nous voulons identifier les corrélations entre les différents facteurs qui indiquent une bonne perception financière pour pouvoir élaborer une offre de conseil financier
- Enfin, nous voulons identifier les différents groupes d'individus avec une bonne perception sur la planification financière et leurs caractéristiques ainsi que les caractéristiques des individus avec une perception financière mitigée

1.6. Méthodologie

Pour réaliser l'étude, nous allons collecter les données grâce à un questionnaire d'enquête qui sera posté en ligne. Les données seront analysées par des méthodes de statistiques descriptives grâce aux outils d'analyse comme **python** et **R** qui disposent des bibliothèques adaptées pour les analyses statistiques.

Les méthodes statistiques d'analyses univariées et multivariées seront utilisées pour réaliser les enquêtes.

La population cible est : entrepreneurs (hommes & femmes âgés entre 25 à 59) ainsi que les cadres professionnels (hommes & femmes) âgés entre 25 à 59 ans travaillant dans le secteur privé ou publique et occupant différents postes (agent de maîtrise jusqu'à cadre dirigeant).

1.7. Plan de travail

Hormis l'introduction et la conclusion, ce travail est constitué de quatre chapitres suivants :

1. Chapitre 1 : Revue de la littérature qui permet de circonscrire la partie théorique du travail
2. Chapitre 2 : Méthodologie de recherche qui présente l'approche et les outils scientifique de la recherche
3. Chapitre 3 : Analyse et interprétation des résultats qui reprend les différentes analyses et les interprétations des données.
4. Chapitre 4 : Canevas de la solution de conseiller financier qui contient la description de l'offre digital de planification financière.

Chapitre 1 : Revue de la Littérature

Dans ce chapitre nous allons aborder les points suivants :

- Histoire de la planification financière
- Principes généraux de la planification financière
- La planification financière dans les pays en développement
- Le conseiller en Planification financière
- L'impact de la Fintech dans la planification financière

1.1. Histoire de la planification financière

Bien que la planification financière semble être une occupation moderne, son utilisation remonte à 1500 AC quand les peuples devaient planifier les ressources nécessaires afin de se rassurer de leurs disponibilités au moment où ils en auront besoin. (Cull, 2009).

Après la deuxième guerre mondiale, la planification financière a connu une croissance rapide dans les pays émergents. En effet, l'augmentation du niveau de vie, la diversité des instruments financiers, et l'augmentation de la puissance de traitement occasionnée par l'ordinateur, ont créé un environnement propice au développement de la planification financière au sein de la classe moyenne occidentale. (Altfest, 2004).

Au fil des temps, les professionnels de la planification financière se sont regroupés pour former leur corporation dénommée le CFP (**Certified Financial Planner**) et d'autres organisations connexes dans le but d'améliorer la perception sur profession. (Mandell, 1998).

En Afrique, nous n'avons pas trouvé des articles scientifiques structurés sur l'évolution de la planification financière comme industrie. Cependant, nous avons trouvés des associations qui regroupent des conseillers financiers en Afrique du Sud.

1.2. Le conseiller en planification financière

La planification financière personnelle permet aux ménages de se préparer à leurs futurs besoins financiers de façon efficace. Le principal défi de la planification financière est la connaissance de la gestion financière, qui permet à un individu de comprendre les produits et services financiers disponibles dans le marché afin de prendre les meilleures décisions financières pour pouvoir réaliser ses objectifs. (Phern Chern, 2021). Des nombreux experts ont affirmé qu'il fallait une approche globale de la compréhension des produits afin que les gens puissent réussir à être compétitifs dans la gestion de leurs finances. (Mu'izzuddin & al., 2017).

De ce fait, les familles riches ont commencé à embaucher soit un gestionnaire d'investissement indépendant (ou un conseiller en planification financière) ou soit un banquier pour les conseiller pour des planification financières sophistiquée. (Altfest, 2004)

Le conseil en planification financière est une profession destinée aux personnes ayant de bonnes compétences en communication combinées à une connaissance de la façon dont le secteur des services financiers fonctionne couplée avec une capacité de négociation. Il comprend les produits et conseil les clients en fonction de leur appétit pour le risque, de leur âge et de leur durée de vie buts et objectifs. Les planificateurs financiers se forme continuellement sur les nouveaux produits, services et lois fiscales afin de mieux orienter ses clients. (Bani, 2020).

Aujourd'hui, les planificateurs financiers se réunissent en corporation. Le Personal Financial Planner Association, dont les premiers efforts ont été fortement axée sur la vente de produits, a commencé à se

développer au début des années 1970. Tandis que l'Association internationale pour la planification financière (IAFP) a été fondée à la fin des années 1960 ; et l'Association nationale des Personal Financial Advisors (NAPFA) a débuté en 1983 (Altfest L, 2004). Des programmes ont été confectionnés pour former des individus au métier de planificateur financier. Le collège for Financial Planning qui dispense une formation pour le diplôme CFP (Certified Financial Planner) a été lancé en 1972.

Dans le cadre de nos recherches, nous avons pu identifier une association et un programme dédié à la planification financière qu'en Afrique du Sud. De nos recherches, nous n'avons pas trouvé de données sur des corporations dans d'autres pays.

1.3. Principes généraux de la planification financière

Pour atteindre une satisfaction économique personnelle au cours du cycle de vie, plusieurs outils financiers sont nécessaires (Ming Lai & al, 2009). Ces outils représentent les principes généraux de la planification financière. Ces principes sont des lignes directrices pour l'élaboration d'un plan financier robuste. Ci-dessous les principes généraux les plus courants :

1. La planification des Investissements
2. La gestion des risques
3. La planification de la retraite
4. La planification fiscale
5. La planification successorale

Planification des Investissement :

L'investissement consiste à accumuler des actifs capables de générer des revenus dans les futurs. Ces futurs revenus peuvent permettre de faire face aux futures dépenses, par exemple payer les dépenses liées à l'éducation, assurer ses charges quand on a plus la force physique de travailler. De ce fait, l'investissement est un principe fondamental de la planification financière et il est donc essentiel de faire une bonne planification de ses investissements.

La planification des investissements tient compte de sa capacité à mobiliser de l'argent soit par l'épargne ou un prêt. L'investissement peut se réaliser par divers moyens : acquisition des actifs immobiliers, obligations, création d'entreprise, etc. L'investissement individuel ou en entreprise répond la question essentielle de l'allocation du capital à disposition vers des projets à fort potentiel capable des générer des bons retours sur investissement dans le long terme.

Gestion des risques et assurance

La question fondamentale de la gestion des risques est la suivante : comment vivre dans un monde avec des incertitudes ? les risques ou les incertitudes suivent certaines caractéristiques qui permettent de les modéliser grâce aux probabilités et ce dernier donne ainsi la possibilité de pouvoir les gérer. L'un des outils efficaces dans la gestion des risques est l'assurance. L'assurance permet, grâce aux caractéristiques des risques en face des nous, de gérer tous types des risques (DESAI M. , 2017)

Face aux aléas de la vie tel que le décès, la responsabilité civile au cas de dommage à autrui, l'invalidité, la maladie, etc. l'assurance permet de protéger un ménage contre les conséquences de la réalisation de ces risques. De ce fait, il est important de faire une bonne cartographie des risques et de choisir les produits d'assurances adaptés.

La planification de la retraite

La planification de la retraite est le processus d'estimation des dépenses nécessaires pour vivre à la retraite et préparer un plan de distribution d'actifs pour combler le manque à gagner, le cas échéant. La planification de la retraite comprend la prise en compte des avantages fiscaux en vigueur du gouvernement a permis aux structures de gérer la responsabilité fiscale. Cela implique la connaissance

de différents types des régimes de retraite, de participation aux bénéfices, de régime d'avantages sociaux flexibles et d'autres avantages différés plans de rémunération.

La planification fiscale

En général, l'impôt sur le revenu constitue la seule dépense la plus importante pour de nombreux particuliers. La planification fiscale ne consiste pas à déterminer si les impôts seront payés ou non, mais plutôt à savoir « quand » et « comment ». Le gouvernement offre diverses incitations sous forme de déductions et de crédits d'impôt, qui peut être utilisé pour réduire l'impôt à payer. Comprendre comment profiter des innombrables allègements fiscaux lorsque la planification de ses finances personnelles peut avoir un impact significatif. Nous n'avons pas trouvé des données sur les incitatives fiscales en faveur de la planification financière en RDC.

Planification successorale

La planification successorale est un processus d'organisation et de planification de la succession d'une personne envers sa progéniture. Un plan successoral qui intègre les volontés d'une personne concernant sa succession pourrait concerner la gestion du patrimoine, la préservation du patrimoine et l'héritage du patrimoine pendant et après la vie. L'objectif principal de la planification successorale est de garantir que la succession de l'individu passe aux bénéficiaires prévus par le propriétaire de la succession.

1.4. La planification financière dans les pays en développement

Les études sur la finance au niveau des ménages se multiplient progressivement à travers le monde mais la recherche empirique dans les économies émergentes est à la traîne. Cependant, les pays émergents présentent un cadre idéal pour comprendre comment les ménages composent leur portefeuille financier, prennent des décisions financières et quels facteurs influencent leurs décisions. (Nahid Zehra & al, 2023). Ci-dessous les raisons pour soutenir les études sur la planification financière des ménages dans les économies des pays en développement (C. Badarinza & al., 2019) :

- Les ménages des marchés émergents peuvent être exceptionnels dans des domaines que nous ne connaissons pas encore. Par exemple, l'ensemble des risques auxquels sont confrontés les ménages dans les économies émergentes sont peut-être plus importants ou du moins différents des risques auxquels sont confrontés les ménages des économies avancées.
- Comprendre les contraintes et circonstances uniques qui déterminent le comportement financier des ménages dans les économies émergentes est une première étape vers la personnalisation des produits financiers traditionnels pour aider les ménages obtiennent leurs résultats plus efficacement.
- Troisièmement, du point de vue du bien-être, les économies des pays en développement comptent un grand nombre de jeunes ménages accédant pour la première fois aux marchés financiers. Ces premières rencontres déterminantes doivent être gérées avec soin.

En ce qui concerne l'utilisation des outils financiers pour la construction de la richesse, les ménages dans les pays émergents disposent d'un côté d'une grande partie de leur richesse en actifs corporels tels que l'immobilier et l'or contre une faible utilisation d'actifs financiers. Et de l'autre côté, ils détiennent des niveaux élevés de dette non garantie qui proviennent des fournisseurs non institutionnels. (C. Badarinza & al., 2019).

1.5. L'impact de la Fintech dans la planification financière

Pour beaucoup, la fusion de la technologie et de la finance, qui a bouleversé le secteur des services financiers, trouve son origine dans la révolution des processus de paiement. Cela a créé ce que l'on appelle communément la technologie financière, ou simplement FinTech. Les entreprises qui ont été à l'avant-garde de cette révolution ont utilisé avec succès diverses innovations technologiques, telles que l'essor d'Internet, l'omniprésence des smartphones et l'amélioration de la capacité informatique pour collecter et traiter d'énormes quantités de données (Harvard Fintech Online Courses, CaseBook 1.1)

Nous constatons principalement trois situations avec les innovations Fintech

- En Chine, la croissance rapide de l'économie du pays a permis à des millions de personnes de sortir de la pauvreté. Malheureusement, Cette expansion massive de la base de consommateurs chinois a laissé un vide dans le système bancaire qui a été comblé par des solutions innovantes des entreprises technologiques.
- Dans les pays du Sud du Sahara en Afrique, la prévalence des téléphones mobiles a permis au géant comme SafariCom au Kenya de développer une sa solution de du paiement mobile dénommée MPESA. Un système de paiement mobile (mobile money) permet le transfert d'argent entre appareils de téléphonie mobile. Cette technologie fonctionne via des cartes SIM pouvant être utilisées sur n'importe quel téléphone avec une connectivité 2 G (2^e génération, pas besoin d'internet) qui utilise la technologie **USSD (Unstructured Supplementary Service Data)**. Par conséquent, les utilisateurs peuvent envoyer ou recevoir de l'argent, consulter leur solde et retirer de l'argent sans passer par un intermédiaire bancaire formel mais simplement en utilisant le short code de l'USSD, par exemple ***4204#**.
Avant l'essor de l'argent mobile dans les pays du Sud du Sahara en Afrique, les populations non bancarisées s'appuyaient souvent sur des processus informels, tels que l'envoi d'argent physique à leurs proches via des bus ou des matatus.
- La dernière tendance est l'accès aux solutions bancaires et de gestion financière alternatives pour les PME en Asie et en Afrique. Cela inclut l'accès aux services bancaires numériques, aux prêts numériques, à une personnalisation accrue et aux services bancaires omnicanaux.

Les Fintechs peuvent permettre de développer des solutions d'épargne et de planification financière pour des ménages. Grâce à des intégrations avec les banques, les ménages peuvent souscrire à des offres d'assurance, d'épargne et d'investissement depuis leurs mobiles en utilisant soit l'internet ou le USSD. Les pays du Sud du Sahara en Afrique peuvent bien bénéficier à des offres adaptées afin de leur permettre de pouvoir construire leur patrimoine. Une autre approche pourrait être des solutions mobiles qui permettent d'intégrer aux populations de construire des plans et de pouvoir monitorer l'exécution.

Chapitre 2 : Méthodologie

Le premier chapitre a présenté le contexte de l'étude : analyse de la perception de la Planification Financière au niveau des ménages de la population urbaine de la ville province de Kinshasa dans un environnement financier en amélioration graduelle. Le deuxième chapitre a présenté une revue de la littérature autour de la question de recherche. L'objectif du présent chapitre est de dérouler le plan de recherche qui sera utilisé dans le cadre de notre étude. Il s'agit de décrire les points suivants :

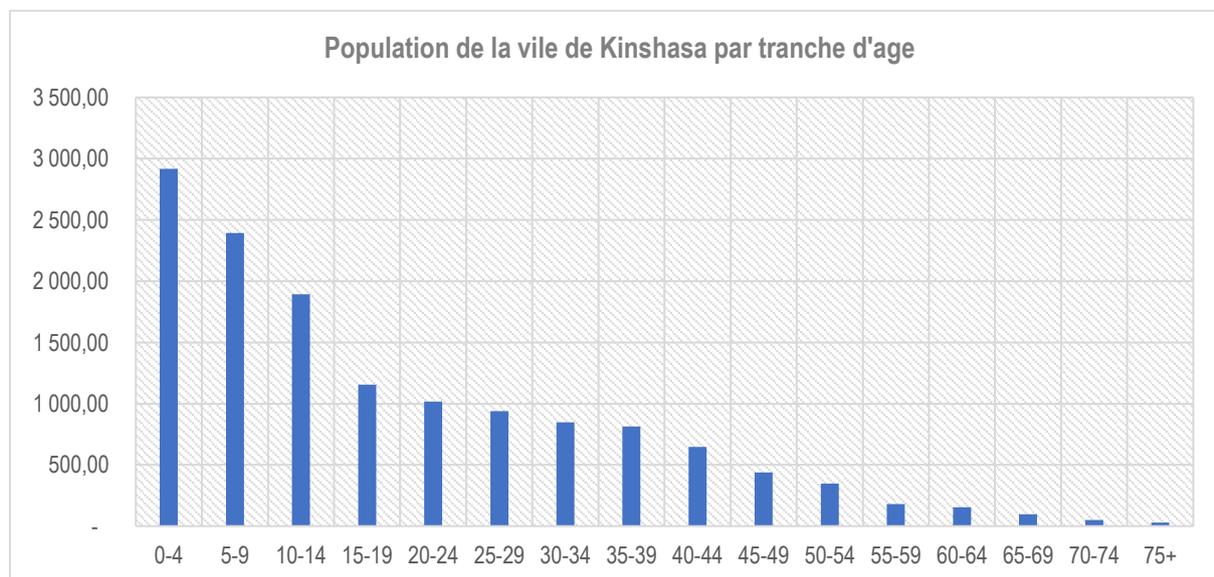
- Le plan d'échantillonnage,
- La méthode de collecte de données
- Les méthodes d'analyse des données qui seront appliquées.

2.1. Echantillonnage

Description de la population et estimation de la taille de l'échantillon

L'objectif de ce travail est de décrire sans jugement la perception de la planification financière au sein de la population kinoise dans le processus de création de richesse. L'entité statistique étudiée est l'individu lambda (homme ou femme) dans la tranche d'âge de 25 à 59 ans résidant dans le milieu urbain de la ville province de Kinshasa et disposant d'un revenu provenant soit de son emploi (secteur privé ou public) ou soit de son activité entrepreneuriale.

Avec une superficie de 9.965 KM², la ville province de Kinshasa comptait en 2019 **13 916 000** habitants (Institut National de la Statistique (INS), 2020) dont **60%** âgée de moins de 20 ans et **26%** dans l'intervalle de 20 à 39 ans. La population cible de notre étude se trouve dans la tranche d'âge de 25 à 59 ans et elle représente **30%** de la population kinoise. Ci-dessous la répartition de la population kinoise par tranche d'âge



Graphique 3.1 : Distribution âge population Kinoise (source : rapport INS 2020)

Entre 2015 et 2019 la population Kinoise est passée de **11 575 000** habitants à **13 916 000** habitants, soit une croissance de **17%**. En supposant qu'elle ait connue le même taux de croissance sur la période de 5 ans avec pour point de départ l'année 2019, la population de Kinshasa est aujourd'hui estimée à **16 282 000** habitants. Cette estimation se base sur l'hypothèse que le mouvement des différents groupes de la population a évolué de façon proportionnelle.

Etant donné que la population cible de l'étude est constituée des individus de la tranche d'âge de 25 à 59 ans et que ce groupe représente **30%** de la population kinoise en 2019 et suivant l'hypothèse ci-dessus, on garde la même proportion de **30%** pour l'année de l'étude. L'échantillon de l'étude sera extrait dans ce groupe, soit **16 282 000 * 30% = 4 885** personnes (la base de notre échantillonnage).

En appliquant la formule de calcul de la taille de l'échantillon dans la population (Nargundkar, 2003), nous avons un échantillon de **357 individus** dans la partie urbaine de la ville de Kinshasa.

$$\text{Taille échantillon} = \frac{z^2 * \text{ecart type} * (1 - \text{ecart type})}{\text{marge d'erreur}^2}$$

$$= (0,50 (1 - 0,50) (1,96/0,05)^2) / 0,5 = 357$$

Z = valeur Z de la distribution normale standard pour le niveau de confiance souhaité est de 95%

Ecart type = Erreur de tolérance qui est supposé 0,05.

2.2. Collecte de données

Les données de l'étude seront collectées auprès des individus ou chefs des ménages âgés de 25 à 59 ans qui résident dans le milieu urbain de la ville de Kinshasa et qui disposent d'un revenu venant soit d'un emploi ou soit d'une activité entrepreneuriale.

La méthode de collecte de données utilisée est l'enquête à l'aide d'un questionnaire structuré qui permet de collecter des données directement auprès de l'échantillon de la population cible. Le questionnaire est développé à l'aide de Google Forms qui est un logiciel d'administration d'enquêtes digitale inclus dans la suite Web gratuite proposée par le géant américain Google. Les participants à l'enquête peuvent participer directement en ligne depuis leur téléphone portable ou ordinateur.

Le questionnaire de l'enquête est composé des variables catégorielles de différents types qui sont subdivisées en quatre groupes : variables démographiques, variables sur la planification financière, variables sur la gestion des dépenses et la protection contre les risques, enfin les variables sur la planification financière. Dans le but de pouvoir se rassurer de la qualité de données, les participants ont été encouragés à répondre sur base de leurs expériences personnelles. Cependant, les réponses fournies peuvent ne pas correspondre à la réalité en raison : de l'analphabétisme financier et (ou) la mauvaise connaissance des services financiers.

L'échelle de Likert

Pour mesurer la perception sur les questions des finances, nous avons formulé les questions relatives aux finances en utilisant l'échelle de Likert afin de permettre aux participants à l'enquête la possibilité d'exprimer leur perception favorable ou défavorable en lieu et place des questions fermées avec pour modalité oui et non.

L'échelle originale de Likert permet de mesurer des réponses soit positives soit négatives à l'endroit d'un stimulus. Strictement parlant, ce sont des échelles ordinales. Les valeurs de ces échelles permettent de reconstituer l'ordre des réponses sur une dimension particulière (p. ex. : la motivation), mais elles ne représentent pas nécessairement la distance ou l'intervalle entre les catégories de réponses. En pratique, ces échelles sont utilisées comme si elles représentaient des intervalles fixes. On peut alors utiliser les scores fournis par les répondants pour calculer des statistiques descriptives (p. ex. : le score moyen, l'écart type) et leur appliquer des méthodes quantitatives ordinairement réservées aux données issues d'échelles à intervalles fixes. (Alain Desrochers & al., 2005, 7).

Ci-dessous les questions de l'enquête et leurs modalités

Démographie	
Sexe	Homme Femme
Age	25-29 30-34 35-39 40-44 45-49 50-54 55-59
Statut Marital	Marié Célibataire
Niveau d'étude	Diplôme d'état Diplôme universitaire (Licence ou Bac+5) Diplôme Etude Supérieur
Occupation	Salarié secteur Privé Salarié Secteur Publique Entrepreneur

Gestion des dépenses	
Avez-vous une gestion prudente de vos dépenses ?	Oui Non
Elaborez vous un budget pour vos dépenses courantes ?	Oui Non

Plan ou objectif financier	
Avez-vous un plan de retraite ?	Oui Non
Avez-vous un plan pour les études futurs de vos enfants ?	Oui Non
Avez-vous un plan d'acquérir une maison	Oui Non
Avez-vous un plan d'investissement	Oui Non

Gestion des dépenses	
Avez-vous une gestion prudente de vos dépenses ?	Oui Non
Elaborez vous un budget pour vos dépenses courantes ?	Oui Non

Conseiller financier	
Après de qui vous prenez conseil sur la gestion de vos finances ?	Famille Amis Collègues Banque Compagnie d'assurance
Sur un échelle de 1-5, A quel point êtes vous prêt à utiliser le service d'un conseil financier ?	1 2 3 4 5
Sur un échelle de 1-5, A quel point êtes vous prêt à utiliser une application mobile ou Web de planification financière ?	1 2 3 4 5

Retraite	
Pensez vous à la retraite ?	Oui Non
Avez-vous un plan pour votre retraite ?	Oui Non
Avez-vous estimé le besoin financier de votre retraite ?	Oui Non
Qui vous a motivé à mettre en place un plan de retraite ?	Famille Amis Collègue Banquier

Produit financier	
Disposez-vous' un compte épargne en banque ?	Oui Non
Disposez vous d'une assurance retraite complémentaire (par votre employeur ou vous-même) ?	Oui Non
Disposez vous d'une assurance pour les études de vos enfants	Oui Non
Disposez vous des actifs financiers (en RDC ou à l'étranger)?	Oui Non
Disposez vous des actifs corporelles (maisons, camions, etc.) ?	Oui Non

Protection contre les risques	
Disposez vous d'une police d'assurance dommage (RC auto, maison, etc.) ?	Oui Non
Disposez vous d'une assurance individuelle accident ?	Oui Non
Disposez vous d'une assurance maladie (par vous-même ou votre employeur) ?	Oui Non
Disposez vous d'une assurance vie ?	Oui Non

2.3. Analyse de données

Méthode d'analyse

L'étude concerne la perception de la planification financière auprès des kinois qui sont dans la tranche d'âges de 25 à 59 ans et qui dispose soit d'un travail dans le secteur privé ou public, ou soit qui évolue comme entrepreneur.

L'analyse que nous menons consiste à établir la perception et aussi comprendre les associations entre les différentes variables catégorielles ainsi que les individus. De ce fait, les méthodes appropriées pour cette analyse sont l'analyse descriptive et l'analyse factorielle. En effet, l'analyse descriptive vise à dresser un tableau sans jugement de la population étudiée : **quelle est la perception de la planification financière au sein de la population urbaine kinoise**. Tandis que l'analyse factorielle permet de décrire les relations entre les variables en le projetant sur un espace réduit.

Analyse descriptive et test statistique

L'analyse descriptive permet de décrire un événement, un phénomène ou de résumer des données de manière afin de tirer des conclusions qui peuvent aider à la prise de décision. Ses résultats sont présentés sous forme de graphiques (diagrammes circulaires, graphiques à barres) et de tables qui sont faciles à comprendre.

Dans le cadre de notre étude, elle va nous permettre de décrire à l'aide des graphiques et des tables les fréquences des modalités des variables catégorielles (question de l'enquête) afin de dresser des profils sans jugement qui vont permettre de comprendre la perception de la planification financière au sein de la population urbaine de la ville province de Kinshasa.

Les analyses descriptives vont être réalisées en deux phase, nous allons premièrement réaliser des analyses univariées et après on fera des analyses bivariées pour quelques variables. L'analyse univariée permet de ne décrire qu'une seule variable tandis que l'analyse bivariée vise à déterminer s'il existe un lien statistique entre les deux variables et, dans l'affirmative, quelle est la force et la direction de ce lien. Il s'agit d'une technique utile pour déterminer comment deux variables sont liées et pour trouver des tendances et des modèles dans les données.

A l'issue de l'analyse bivariée, nous allons réaliser le test de **Khi2** afin de vérifier les relations entre les différentes variables et après on utilisera le **V de Cramer** pour mesurer l'intensité des relations que nous aurons identifié.

Analyse factorielle

Les analyses descriptives ne permettent pas d'étudier plus de deux variables de façon simultanée. Pour pouvoir le réaliser, nous allons recourir à l'analyse factorielle qui est un ensemble des techniques exploratoires de données qui permettent à la fois de représenter en deux ou trois dimensions le plus fidèlement possible, les individus d'une population, et aussi de détecter les liaisons entre les catégories des variables étudiées ainsi que les variables qui séparent les mieux les individus.

L'objectif poursuivi en utilisant l'analyse factorielle est de pouvoir identifier les associations entre les modalités des variables (questions de l'enquête) afin de pouvoir identifier les modalités des variables sur lesquelles on peut caractériser les individus et les distinguer sur le plan de la perception de la planification.

Focus sur les analyses factorielles

Les techniques de l'analyse factorielle permettent d'étudier les associations entre les catégories d'une enquête et les individus de la population afin de déterminer les associations entre d'une part les variables étudiées et d'autre part les individus de l'enquête. Les techniques factorielles sont des puissants outils d'analyse qui permettent de réduire les dimensions d'une analyse en passant d'un espace de P variables à un espace de 2 facteurs en perdant le moins d'informations possibles. Sur ce nouvel espace de 2 variables, les groupes d'individus ou les associations entre les variables sont visibles grâce à un simple coup d'œil. (Stéphane TUFFERY, 2010).

Il existe trois principales méthodes d'analyse factorielle qui sont :

- **Analyse en Composantes principales (ACP)** : cette méthode est utilisée quand on analyse un tableau des p variables quantitatives où $p > 2$. L'ACP consiste à projeter les individus de l'espace p vers un espace réduit grâce à la construction des nouveaux axes (facteurs) qui facilitent l'analyse des distances entre les individus et les associations entre les variables sans perdre d'informations.
- **Analyse factorielle des correspondances (AFC)** : cette méthode permet d'analyser un tableau de contingence composé de deux variables catégorielles contenant chacune plus des deux catégories. L'AFC est considéré comme une ACP avec une distance particulière, celle de X^2 car elle permet de visualiser sur un espace de deux dimensions le tableau de contingence.
- **Analyses des correspondances multiples (ACM)** : cette dernière permet est une extension de l'AFC qui s'applique à un tableau d'enquête contenant plus de deux variables catégorielles.

Vu la nature des variables de notre enquête de notre étude, variables catégorielles, nous allons utiliser l'analyse des correspondances multiples afin de décrire les liaisons entre les variables ainsi que les liaisons entre les individus.

Principes de l'Analyse des correspondances multiples

L'analyse des correspondances multiples traite les tableaux **individu x variables**, lesquelles sont toutes qualitatives.

Nous allons présenter l'analyse des correspondances multiples à travers l'exemple donné par Ricco Rakotomalala dans son note Pratique des Méthodes Factorielles avec Python (Rakotomalala, 2020, page 287). Le tableau est composé ($n = 8$) observations et ($p = 3$) variables.

$j : 1, \dots, p$

ID	Chien	Taille	Velocite	Affection
1	Beauceron	Taille++	Veloc++	Affec+
2	Basset	Taille-	Veloc-	Affec-
3	Berger All	Taille++	Veloc++	Affec+
4	Boxer	Taille+	Veloc+	Affec+
5	Bull-Dog	Taille-	Veloc-	Affec+
6	Bull-Mastif	Taille++	Veloc-	Affec-
7	Caniche	Taille-	Veloc+	Affec+
8	Labrador	Taille+	Veloc+	Affec+

$i : 1, \dots, n$
Individus actifs

Graphique 3.2: Tableau de contingence ACM

Les questions posées dans le cadre de cet exemple sont :

- Quels sont les chiens qui se ressemblent ? Qui sont dissemblables ? (Proximité entre les individus)
- Sur quels caractères sont fondées ces ressemblances / dissemblances ?

Quelles sont les associations entre les modalités ? Ex. Un animal de grande taille est-il plus affectueux ou moins affectueux ? - Quelles sont les relations entre les variables ? Ex. Y-at-il une relation entre la taille et l'affectation ou bien sont-ce des caractères orthogonaux ?

Codage Disjonctif Complet : le tableau des données est transformée grâce à un codage binaire 0 | 1 en un nouveau tableau appelé **Tableau Disjonctif Complet**. Le tableau binaire comporte toujours ($n = 8$) lignes, mais avec ($M = 8$) colonnes. M étant la somme du nombre des modalités des variables. Les sommes en ligne et colonne sont importantes parce qu'elles vont définir les profils moyens. L'effectif total est modifié parce que nous avons introduit de la redondance dans les données, il est égal au produit ($n \times p$)

$$M = \sum_{j=1}^p m_j = 8$$

Chien	$m_1 = 3$			$m_2 = 3$			$m_3 = 2$		Somme
	Taille-	Taille+	Taille++	Veloc-	Veloc+	Veloc++	Affec-	Affec+	
Beauceron	0	0	1	0	0	1	0	1	3
Basset	1	0	0	1	0	0	1	0	3
Berger All	0	0	1	0	0	1	0	1	3
Boxer	0	1	0	0	1	0	0	1	3
Bull-Dog	1	0	0	1	0	0	0	1	3
Bull-Mastif	0	0	1	1	0	0	1	0	3
Caniche	1	0	0	0	1	0	0	1	3
Labrador	0	1	0	0	1	0	0	1	3
Somme	3	2	3	3	3	2	2	6	24

$n = 8$

$n_i = 3$

$p = 3$

$$\sum_{k=1}^M n_k = n \times p = 8 \times 3 = 24$$

Graphique 3.3: Tableau disjonctif complet

Le tableau binaire comporte toujours ($n = 8$) lignes, mais avec ($M = 8$) colonnes. M étant la somme du nombre des modalités des variables. Les sommes en ligne et colonne sont importantes parce qu'elles vont définir les profils moyens. L'effectif total est modifié parce que nous avons introduit de la redondance dans les données, il est égal au produit ($n \times p$).

Les étapes de l'analyse

Après la collecte des données, c'est l'analyse proprement dite. L'analyse des données nécessite diverses opérations comme :

- L'exploration des données ; vérification et nettoyage des données,
- L'application des méthodes d'analyses descriptives
- La constitution des statistiques visuelles
- Les tests statistiques

Portée de l'étude & Limites de l'étude

La présente étude tente de mettre en œuvre une description du niveau de perception de la planification financière comme outil de création et de protection de la recherche. La portée géographique de l'étude est limitée dans la partie urbaine de la ville de Kinshasa. Les personnes qui participent à l'étude sont âgées entre 25-59 et ils disposent d'un revenu venant soit de leur travail ou soit d'une activité entrepreneuriale. Les personnes qui ne rentrent dans cette catégorie, sont exclues de l'étude.

Chapitre 3 : Analyse et interprétation des données

Ce chapitre est consacré à l'analyse et l'interprétation des données collectées à travers le questionnaire d'enquête. Le premier objectif de l'analyse est de décrire la perception de la planification financière au sein de la population kinoise et le deuxième objectif c'est d'explorer les réponses des individus avec des variables afin d'établir les liaisons entre les variables pour identifier les similitudes et les oppositions.

Le questionnaire de l'enquête était posté en ligne dans la plateforme **Google Form**. Les invitations à participer étaient partagées aux participants à travers les canaux digitaux suivants : messageries électroniques (email), messages directs et post sur le réseau LinkedIn, messages directs et groupés à travers WhatsApp, messages directs et post sur le réseau Facebook.

Ci-dessous les différentes analyses que nous allons réaliser :

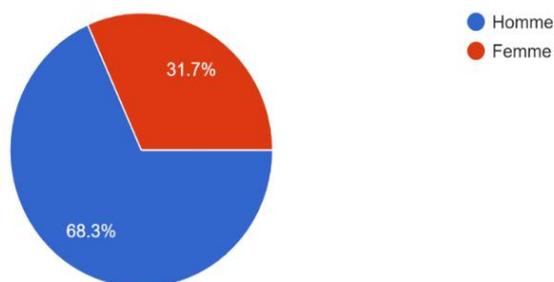
- Analyses univariées des variables démographiques et des variables liées à la planification financière afin de cerner de décrire le profil des répondants
- Analyse bivariées des variables liées à la planification financières afin de comprendre la perception. A l'issue des analyses bivariées nous allons réaliser les tests de khi2 & V de cramer afin de confirmer les relations entre les variables.
- Analyse des correspondances multiples pour pouvoir analyser les corrélations pour identifier les facteurs qui déterminent les similitudes.

3.1. Analyses univariées des variables démographiques

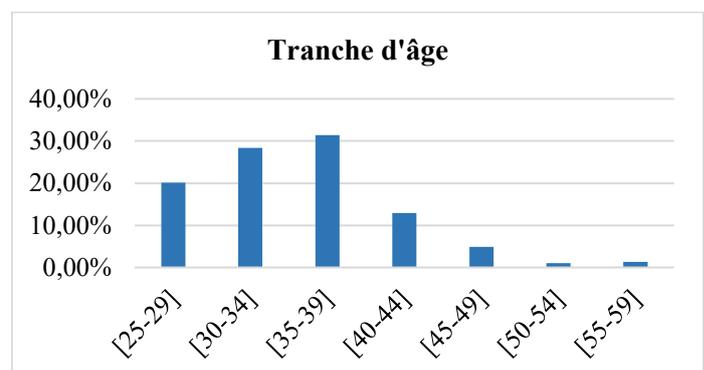
Les variables démographiques sélectionnées dans le cadre cette enquête sont : Sexe, statut marital, diplôme le plus élevé, tranche d'âge, occupation, fourchette revenu, secteur d'activité, année d'expérience et statut du logement actuel.

Après un mois de campagne et de sensibilisation, **388** personnes ont accepté volontiers de participer à l'enquête dont **123** se sont identifiés comme femmes soit **31,7 %** et **265** se sont identifiés comme hommes soit **68,3 %**.

Pour participer à l'enquête, il fallait être dans la tranche d'âge de 25 à 59 ans. Nous estimons que 25 ans c'est l'âge moyen pour entrer dans le monde professionnel et 59 ans représente pratiquement le début de fin de carrière pour les cadres professionnels. Des **388** participants à l'enquête, **20,1%** des répondants indiquent qu'ils sont dans l'intervalle de 25-29 ans, **28,4%** indiquent être dans l'intervalle de 30-34 ans, **31,4%** ont indiqué avoir entre 35-39 ans et **20%** des participants ont mentionné qu'ils sont dans l'intervalle de 40-59 ans.

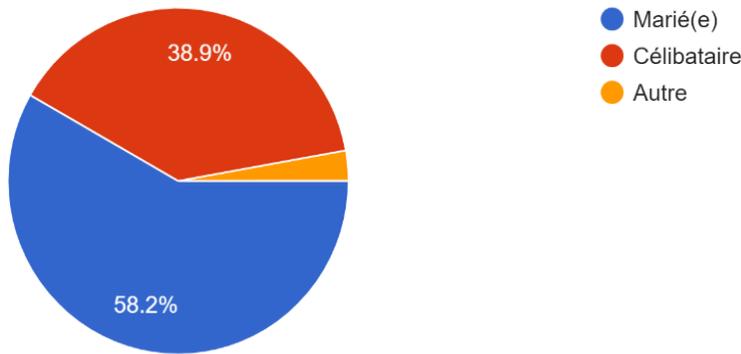


Graphique 4.1 : Distribution sexe



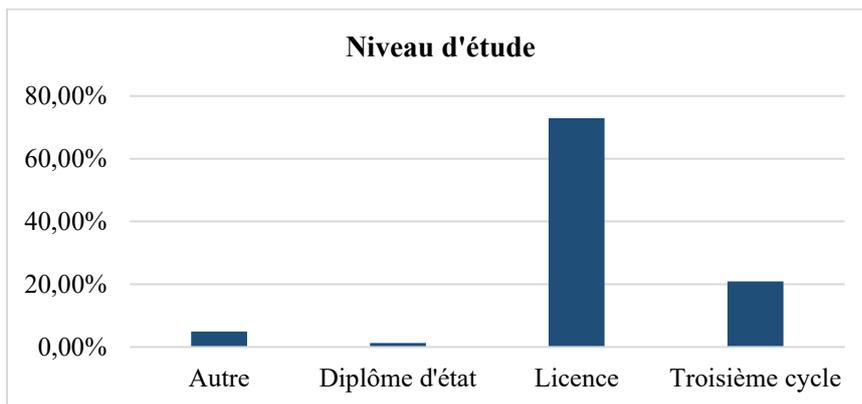
Graphique 4.2 : distribution tranche d'âge

Pour le statut marital, on constate que **58,2%** des participants ont indiqué comme statut marital mariés, **38,9%** ont indiqué être célibataires et enfin **2,8%** ont indiqués autres (soit divorcés ou soit veufs).



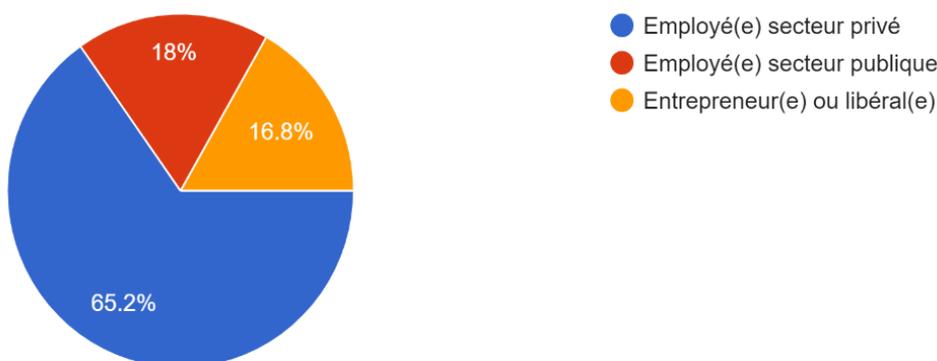
Graphique 4.3 : Distribution statut marital

Les chiffres de la variable niveau d'étude indiquent que **73%** des participants à l'enquête ont renseigné détenir le diplôme de licence (BAC+5), **21%** ont indiqué qu'ils sont détenteurs d'un diplôme de troisième cycle et seulement **6%** des participants ont indiqué détenir un autre diplôme ou un diplôme d'état.



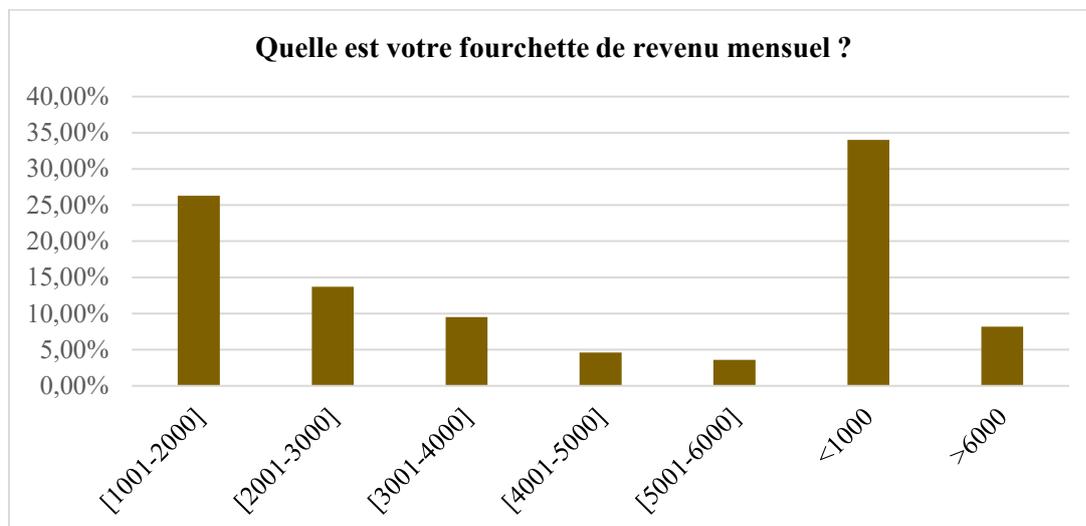
Graphique 4.4 : Distribution niveau étude

Concernant l'occupation des participants, les chiffres montrent que **65%** ont indiqués être des employés du secteur privé, **18%** se sont identifiés comme étant des fonctionnaires du secteur public et **17%** se sont identifiés comme étant des entrepreneurs.



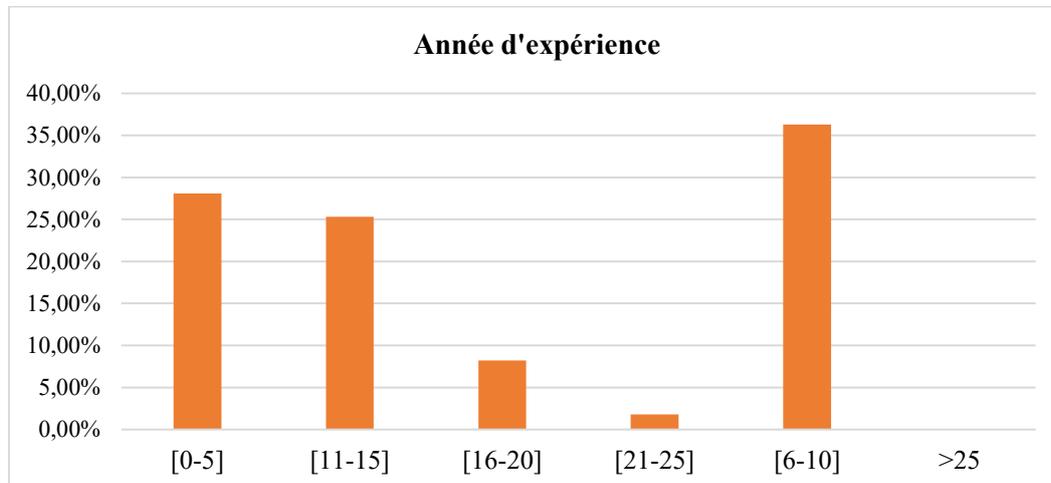
Graphique 4.5 : Distribution occupation

L'analyse du revenu mensuel nous révèle que **34%** de participants à l'enquête ont un revenu inférieur à **\$1000**, **26,3%** ont un revenu entre **\$1000-\$2000**, **13,7%** ont des revenus entre **\$2000-\$3000**, **9,5%** ont un revenu entre **\$3001-\$4000** et le **16,5%** autres participants ont des revenus à partir de **\$4001**.



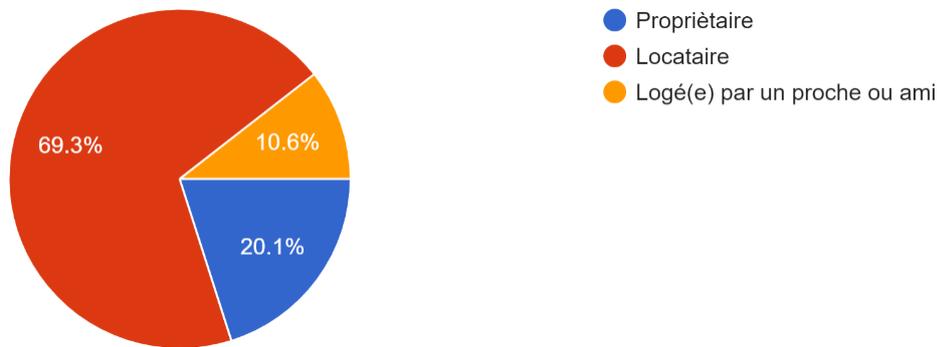
Graphique 4.6 : Distribution revenu

La répartition des années d'expérience professionnelle de nos enquêtés est la suivante : **28%** ont indiqués avoir entre 5-10 ans d'expérience, **36,3%** indique qu'ils cumulent entre 6-10 d'expériences, **25,3%** indiquent disposer de 11-15 ans d'expérience professionnelle, **8,2%** ont indiqué qu'ils possèdent 16-20 ans d'expérience professionnelle et seulement **2%** des participants ont indiqué avoir plus de 21 ans d'expérience professionnelle.



Graphique 4.7 : Année d'expérience

Enfin, nous avons voulu regarder le statut du logement actuel. D'après les chiffres, **69,3%** des participants à l'enquête indiquent être locataires, **20%** indiquent être propriétaires de leurs logements et enfin **10,6%** indiquent qu'ils sont logés par un proche ou un ami.



Graphique 4.7: Distribution statut logement

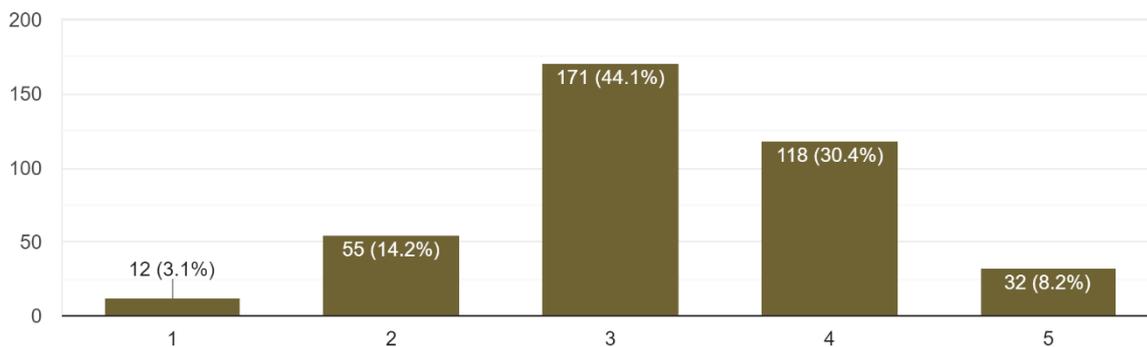
3.2. Analyse des variables liées à la planification & analyse bivariées

Dans cette deuxième partie, nous analysons les variables liées à la planification financière que nous allons coupler aux variables démographiques pour réaliser les analyses bivariées.

LA GESTION DES DEPENSES :

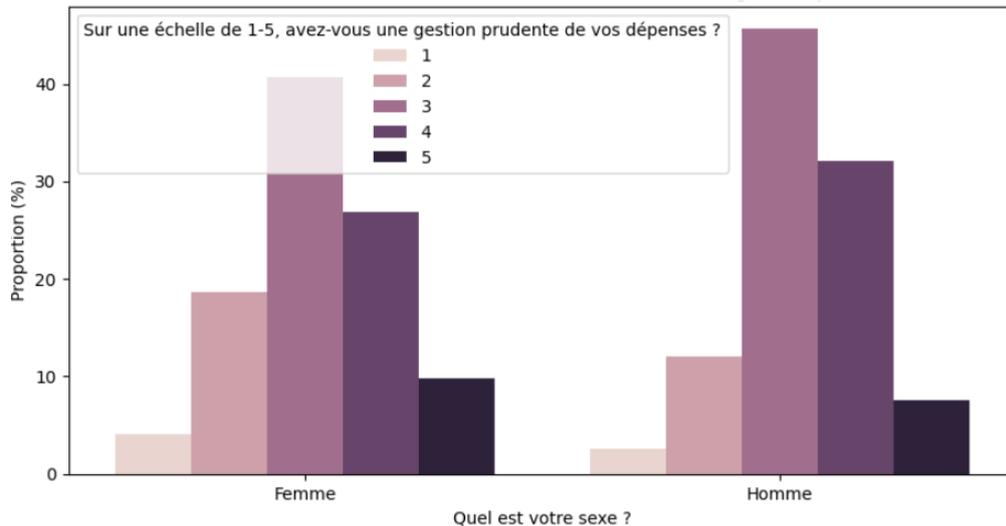
Pour évaluer la gestion des dépenses, nous avons préféré utiliser l'échelle de Likert afin de mesurer la perception de la population en lieu et place d'une question binaire qui pourrait être difficile à cerner.

La distribution des réponses de l'affirmation « **l'enquêté(e) a une gestion prudente de ses dépenses** » est la suivante : le premier groupe (constitué de deux premiers choix) représentant **17,3%** des répondants, estiment qu'ils ne n'ont pas une gestion prudente de leurs dépenses tandis le troisième groupe (composé du quatrième et cinquième choix) constitué de **40,6%** des participants qui estiment avoir une gestion prudente de leurs dépenses et enfin le deuxième groupe composé **44,1%** des répondants qui ont un avis neutre, c'est-à-dire qu'ils ne sont ni d'accord ou pas du tout d'accord d'avoir une gestion prudente de leurs dépenses.



Graphique 4.8: Gestion des dépenses

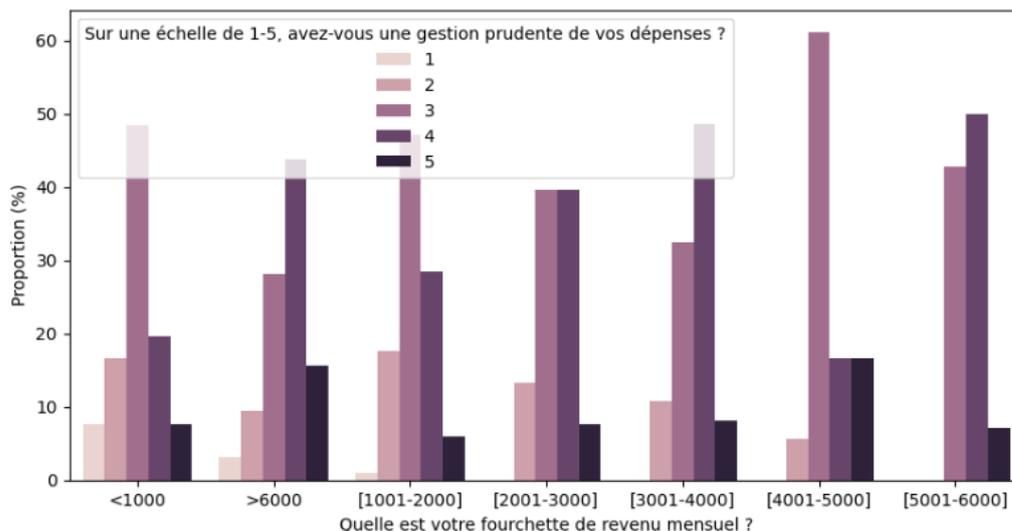
Suivant le graphique croisé entre la perception d'avoir une bonne gestion des dépenses et le sexe, on note une petite différence entre le groupe d'homme et le groupe de femme. Sur les **123** femmes ayant participé à l'enquête, 12 femmes soit **9,7%** estiment avoir une gestion prudente tandis que parmi les **265** hommes ayant participé, seuls **20** soit **7,5%** estiment avoir une gestion prudente. Cependant, la proportion des hommes avec un gestion moins prudente est faible comparée à celles des femmes. Nous constatons qu'il y a également plus d'hommes neutres que les femmes.



Graphique 4.9 : Sexe et gestion dépenses

Graphique bivarié entre le sexe et la gestion prudente des dépenses

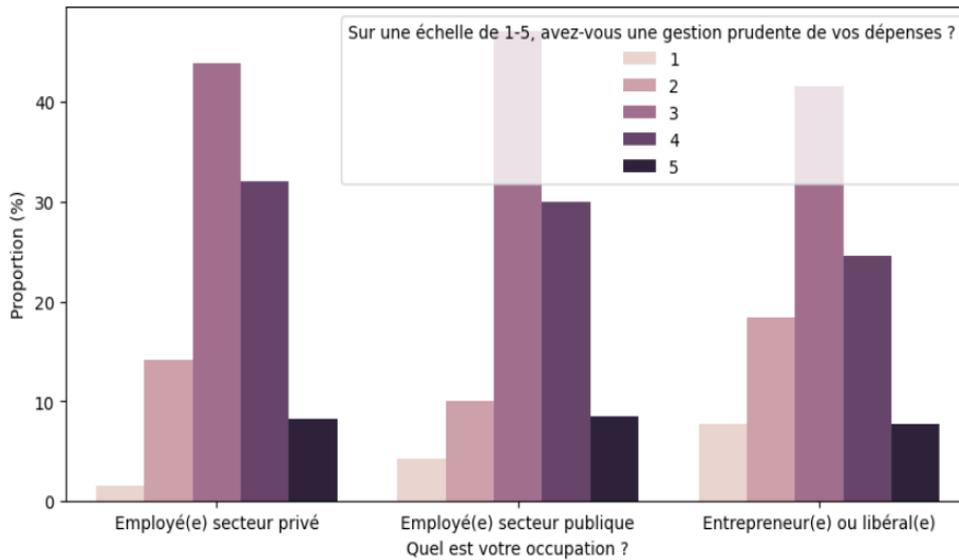
En revanche l'analyse du graphique croisé de la gestion des dépenses et le niveau de revenu, révèle que les personnes avec un revenu faible ont une gestion très prudente mais les individus avec un revenu supérieur font tout même attention avec leurs dépenses. On note également qu'il y a moins des personnes avec un revenu supérieur à **3000** dans les catégories 1 et 2. Enfin, nous notons aussi qu'il y a plus des personnes neutres dans l'intervalle de 4000-5000.



Graphique 10 : Revenu & gestion dépenses

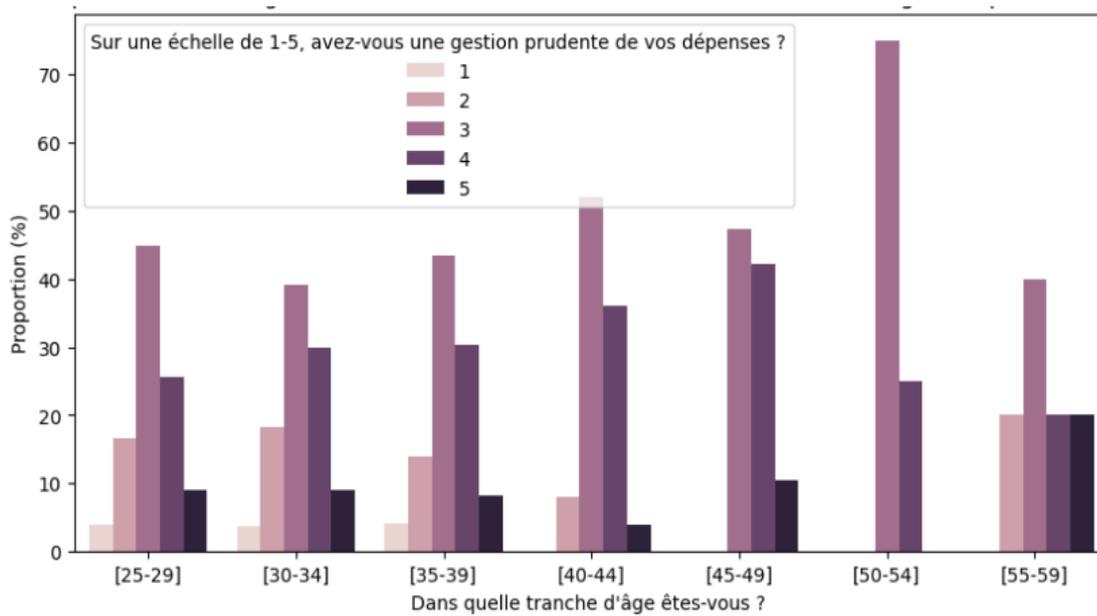
Graphique bivarié entre revenu et la gestion prudente des dépenses

Concernant l'occupation des participants, on constate qu'il n'y a pas beaucoup de variation mais un léger avantage pour les employés du secteur public. En effet, sur les **65** entrepreneurs ayant participé à l'enquête, **5** individus soit **7,6%** indiquent avoir une gestion prudente des finances tandis que **9%** des employés du secteur public ayant participé à l'enquête ont indiqué avoir une gestion prudente contre **8,3%** des employés du secteur privé. La proportion des personnes neutres est inférieure chez les entrepreneurs comparés aux employés publiques et privés.



Graphique 4.11 : Occupation et dépenses

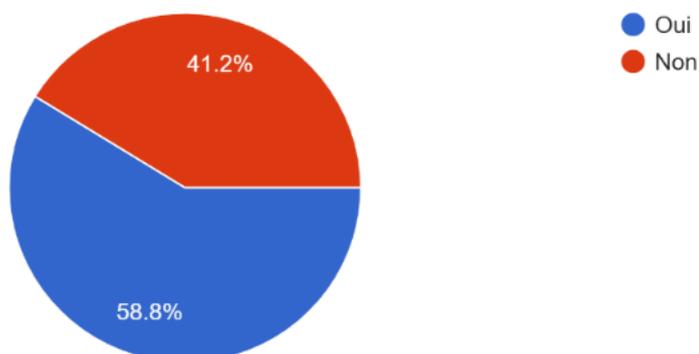
En revanche, quand on analyse la gestion des dépenses par rapport à l'âge, on note les faits suivants : la proportion des personnes avec une gestion moins prudente diminue avec l'âge à l'exception du groupe 55-59, probablement avec l'âge et l'arrivée de la retraite, on devient moins regardant. Les personnes dans la tranche de 50-54 sont plus neutres que les autres groupes d'âges.



Graphique 4.12 : âge & gestion dépenses

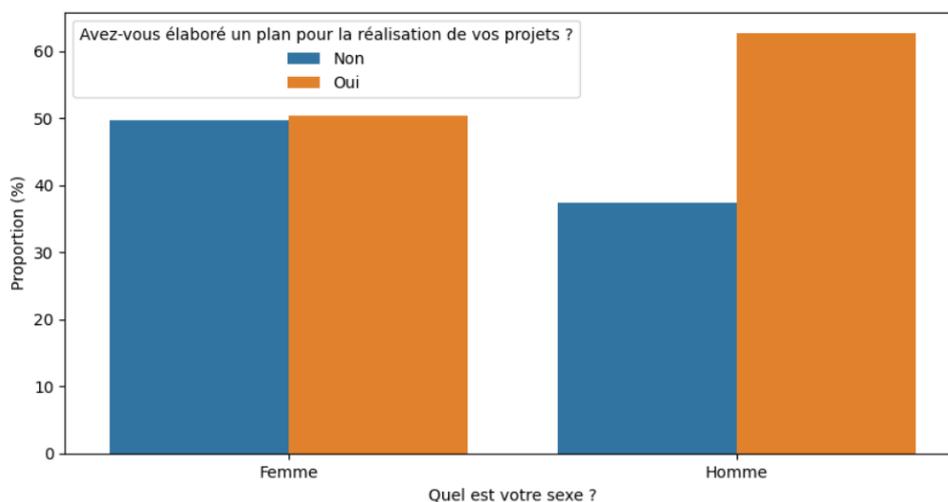
ELABORATION DE PLAN POUR LA REALISATION DES PROJETS

Nous avons noté que près de **99%** des participants à l'enquête ont indiqués avoir un plan d'investissement futur et **75%** indiquent qu'ils élaborent un budget pour leurs dépenses courantes. Cependant, seuls **58,8%** des participants renseignent qu'ils disposent d'un plan pour la réalisation de leurs projets.



Graphique 4.13 : Plan projet

L'analyse du graphique bivarié entre mise en place du plan d'exécution des projets et le sexe, nous notons une répartition égale entre les femmes qui indiquent disposer d'un plan et celles qui indiquent ne pas en disposer. En revanche, du côté des hommes on note une grande proportion estime disposer d'un plan soit **166** oui contre **99** non sur les **265** participants.



Graphique 4.14 : Sexe & réalisation projet

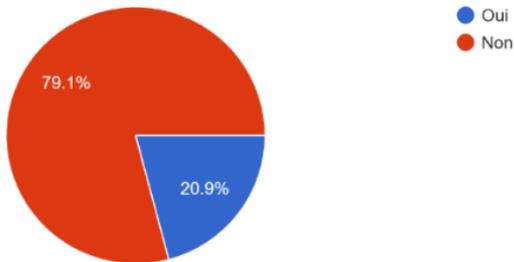
PROTECTION CONTRE LES RISQUES ET PRODUITS FINANCIERS UTILISES

Les données de l'enquête indiquent une faible souscription aux produits d'assurances Vie et Non-Vie par les participants. En analysant les chiffres du marché publié par le régulateur (ARCA), on constate cette faible tendance des particuliers à souscrire aux produits d'assurance. A ce jour, le marché de l'assurance en RDC est plutôt porté par les souscriptions des entreprises. Ceci pourrait être dû au monopole de la SONAS (pendant plus de 50 ans) et la faible qualité de service qui auraient pu conduire à la méfiance du public.

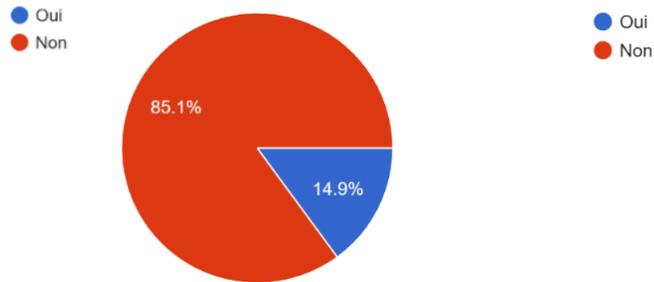
La souscription aux assurances dommages est à **20%** et seuls **14%** des participants indiquent disposer d'une assurance individuelle accident qui couvre les dommages en cas d'accident de la vie. Enfin, nous notons répartition égale en ce qui concerne la souscription à l'assurance maladie.

Pour ce qui est de la branche vie, seulement **13%** des participant ont indiqués qu'ils disposent d'une assurance vie et **33%** disposent d'une assurance pour la retraite.

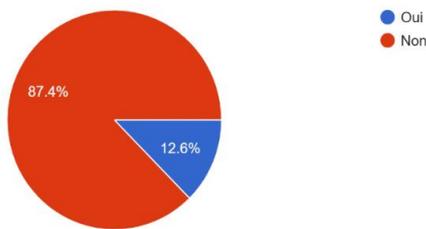
Au regard de ces faibles taux de souscription aux produits d'assurances, nous ne trouvons pas pertinent de réaliser des analyses bivariées avec entre les variables démographiques et le champ de protection contre les risques.



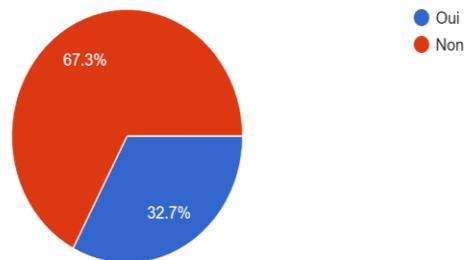
Graphique 4.15 : Assurance dommages



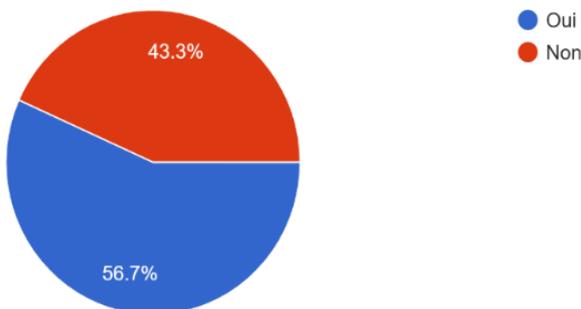
Graphique 4.16 : Assurance Individuelle A



Graphique 4.17 : Assurance Vie



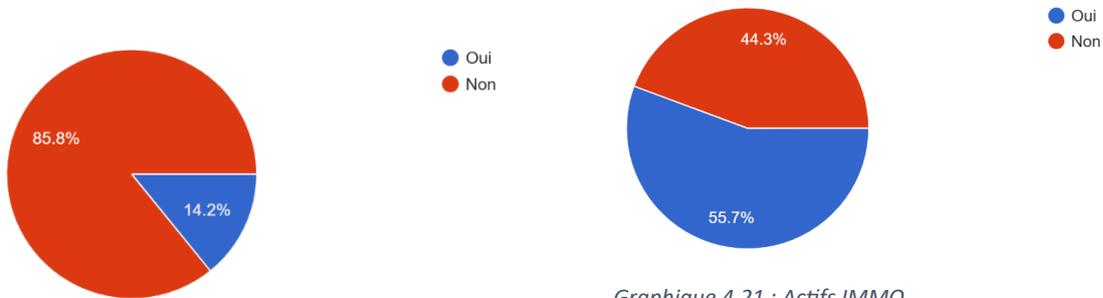
Graphique 4.18 : Assurance retraite



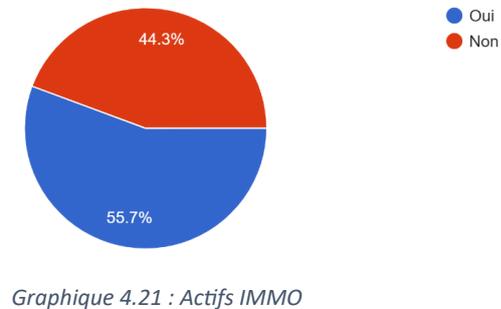
Graphique 4.19 : Assurance maladie

PRODUIT FINANCIER

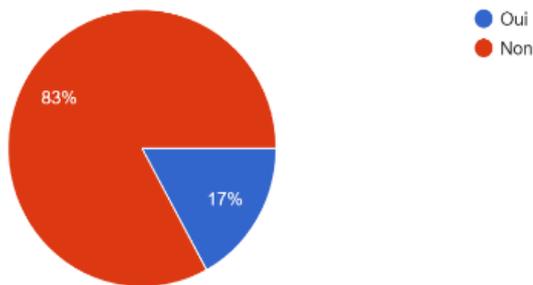
Les statistiques des question liées aux produits financiers indiquent que les participants à l'enquête ont une préférence pour les actifs immobilisé. En effet, seuls **14%** des participants ont indiqué détenir une forme d'actifs financiers tandis que **56%** des participants ont indiqué détenir un actif immobilisé. Pour ce qui est de l'investissement pour les études de la future génération, seuls **17%** indiquent avoir une forme de préparation à travers soit un compte bancaire ou soit une assurance.



Graphique 4.20 : Actifs financiers

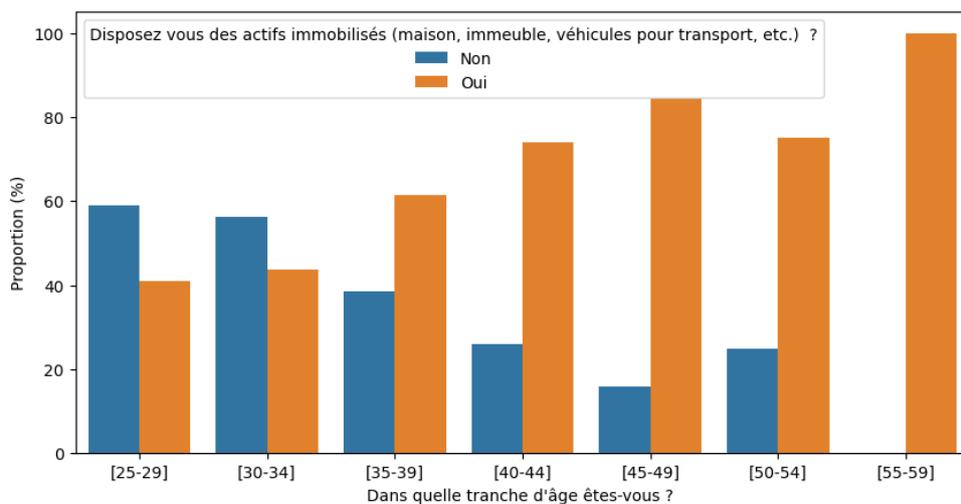


Graphique 4.21 : Actifs IMMO



Graphique 4.22: Epargne Etude des enfants

Quand on analyse le graphique croisé entre actifs Immobilisé et l'âge, on observe que la proportion des individus possédant un actif immobilisé augmente avec l'âge.



Graphique 4.23 : Age & actif IMMO

L'examen des tableaux de contingence des variables actifs financiers et immobilisés avec les variables occupation et revenu nous révèle que la proportion des employés du secteur public disposant d'un actif immobilisé, soit **61,4%**, est supérieur à la proportion des employés du secteur privé qui ont participé à l'enquête soit **55%** ainsi qu'à celles entrepreneurs qui est de **52,3%**. En revanche, la proportion des entrepreneurs ayant participé à l'enquête et disposant d'un actif financier est de **20%** et elle est supérieur à la proportion des employés du secteur publique et secteur privé qui sont respectivement de **11,4%** et **13,4%**.

Occupation	Disposez-vous des actifs immobilisés (maison, immeuble, véhicules pour transport, etc.) ?		
	Non	Oui	Total général
Employé(e) secteur privé	114	139	253
Employé(e) secteur publique	27	43	70
Entrepreneur(e) ou libéral(e)	31	34	65
Total général	172	216	388

Tableau 4.1 : Occupation & Actifs IMMO

Occupation	Disposez-vous des actifs financiers (action, bon du trésor, etc.) ?		
	Non	Oui	Total général
Employé(e) secteur privé	219	34	253
Employé(e) secteur publique	62	8	70
Entrepreneur(e) ou libéral(e)	52	13	65
Total général	333	55	388

Tableau 4.2 : Actifs financiers & Occupation

L'analyse du tableau de contingence entre actif financier et niveau de revenu, nous renseigne que la proportion des individus disposant d'un actif financier est légèrement élevée dans le groupe de ceux qui ont un revenu mensuel supérieur. Pour le groupe des personnes disposant d'un revenu entre **\$5000-\$6000**, 14 participants soit **36%** indiquent avoir un actif financier et dans le groupe des individus avec un revenu supérieur à **\$6000**, cette proportion est de **34%** des participants.

Revenu	Disposez-vous des actifs financiers (action, bon du trésor, etc.) ?		
	Non	Oui	Total général
[1001-2000]	91	11	102
[2001-3000]	45	8	53
[3001-4000]	30	7	37
[4001-5000]	16	2	18
[5001-6000]	9	5	14
<1000	121	11	132
>6000	21	11	32
Total général	333	55	388

Tableau 4.3 : Revenu & actifs financiers

Dans le tableau de contingence entre actif immobilisé et niveau de revenu, nous observons à peu près les mêmes faits que le tableau précédent mais de façon plus accentuée car la proportion des individus disposant d'un actif immobilisé est très élevée dans le groupe de ceux qui ont un revenu mensuel supérieur.

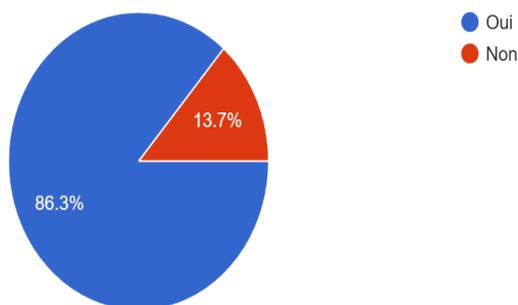
Pour le groupe des personnes disposant d'un revenu entre **\$5000-\$6000**, 14 participants soit **93%** indiquent avoir un actif financier et dans le groupe des individus avec un revenu supérieur à **\$6000**, cette proportion est de **88%** des participants. Tandis qu'il est à 50% pour le groupe de revenu entre **\$1001-\$2000** et **34%** pour le groupe disposant d'un revenu inférieur à **\$1000**.

Revenu	Disposez-vous des actifs immobilisés (maison, immeuble, véhicules pour transport, etc.) ?		
	Non	Oui	Total général
[1001-2000]	51	51	102
[2001-3000]	17	36	53
[3001-4000]	8	29	37
[4001-5000]	4	14	18
[5001-6000]	1	13	14
<1000	87	45	132
>6000	4	28	32
Total général	172	216	388

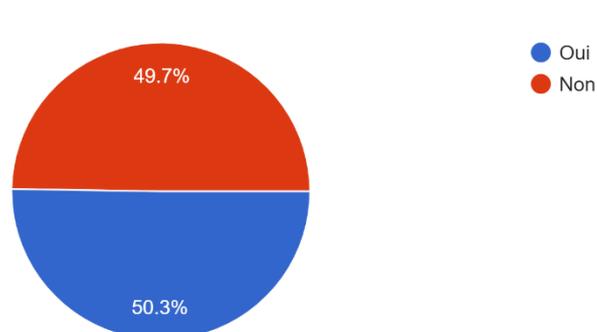
Tableau 4.4 : Revenu & actifs IMMO

GESTION DE LA RETRAITE

Les statistiques de la question relative à la gestion de la retraite, nous révèle que **86,3%** des participants ont indiqués qu'ils pensent à leur retraite professionnelle mais seulement **50,3%** ont indiqués avoir un plan pour leur retraite professionnelle et seulement **24%** ont indiqués avoir une estimation financière de leurs retraites. Nous pouvons affirmer qu'il y a un vrai gap entre penser à la retraite et la préparer.

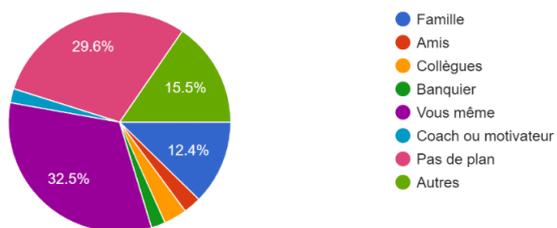


Graphique 4.24 : Retraite Professionnelle

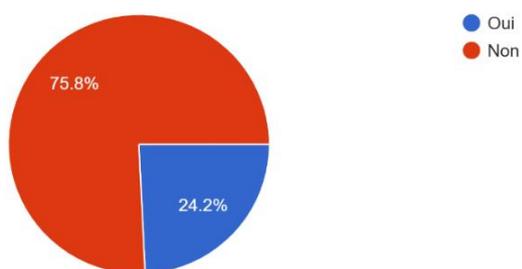


Graphique 4.25 : Plan de retraite

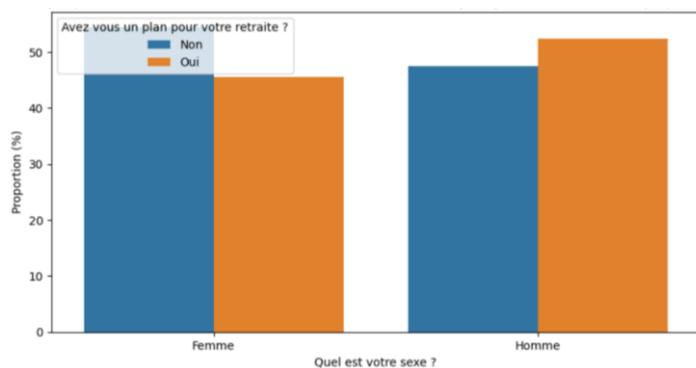
Le graphique croisé **4.28** révèle que la proportion des personnes sans plan pour la retraite est supérieure dans les rangs des femmes que chez les hommes. A part cette analyse, nous estimons qu'il ne serait pas pertinent de construire des tableaux croisés entre les questions liées à la retraite et les variables démographiques à cause du faible taux des ceux qui préparent réellement leurs retraites.



Graphique 4.26: Source motivation plan de retraite



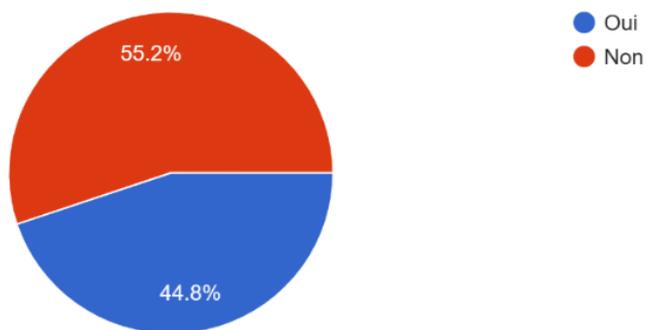
Graphique 4.27 : Estimation retraite



Graphique 4.28 : Sexe & Plan retraite

CONSEIL SUR LES FINANCES

D'après les résultats de l'enquête, **55%** des participants ne demandent pas conseil pour leurs finances.



Graphique 4.29 : Demande conseil finance

L'analyse du tableau de contingence entre le sexe et la demande de conseil pour ses finances, indique que la proportion des hommes (45%) qui demandent conseils pour les finances est presque égale à celle des femmes (44%).

Sexe	Non	Oui	Total général
Femme	69	54	123
Homme	145	120	265
Total général	214	174	388

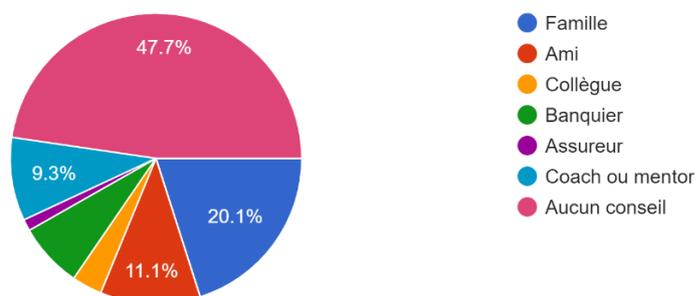
Tableau 4.5 : Sexe & Demande conseil sur les finances

Et l'analyse du tableau de contingence entre l'occupation et la demande de conseil indique la proportion des entrepreneurs qui demande conseil est supérieur à celles des employés du secteur publique et privés.

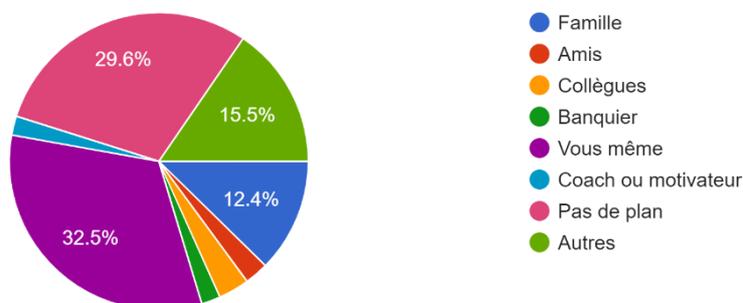
Occupation	Non	Oui	Total général
Employé(e) secteur privé	152	101	253
Employé(e) secteur publique	34	36	70
Entrepreneur(e) ou libéral(e)	28	37	65
Total général	214	174	388

Tableau 4.6 : Occupation & Demande de conseil sur les finances

Le graphique 4.30 et 4.30b révèlent que les professionnels du secteur financier ne sont généralement pas consultés pour les conseils concernant les finances ou la retraite.

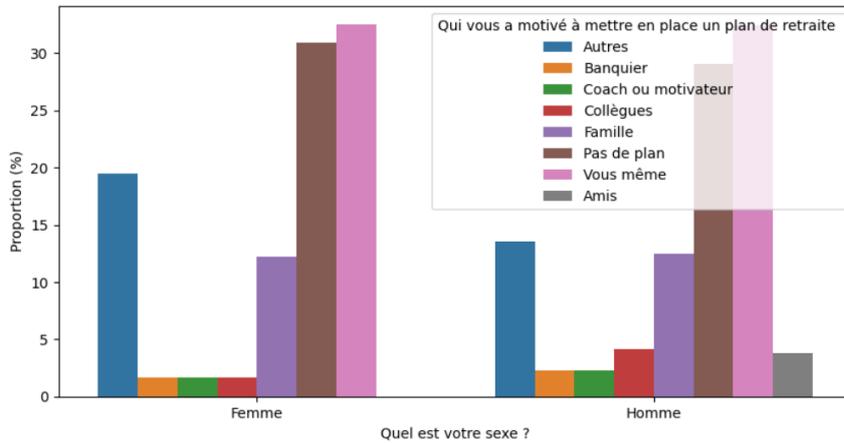


Graphique 4.30 : Origine conseils finances

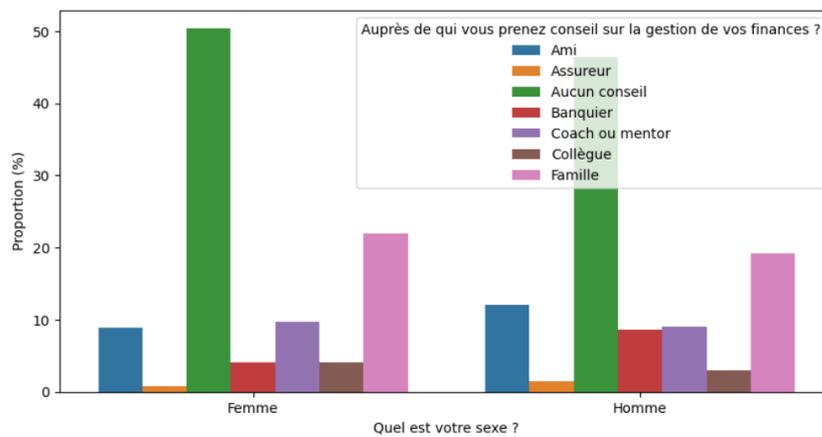


Graphique 4.30b : Origine conseil pour la retraite

En examinant les graphiques bivariés 4.31 et 4.32, on s'aperçoit que la distribution des sources des conseils est pratiquement semblable chez les hommes que chez les femmes.

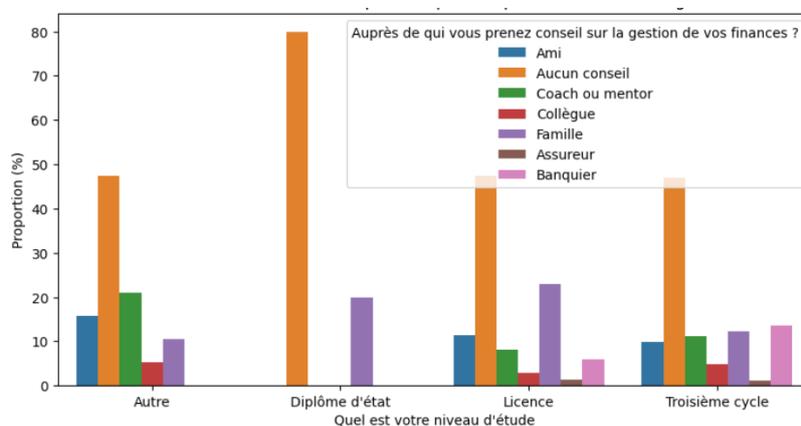


Graphique 4.31 : Sexe & origine motivation plan de retraite



Graphique 4.32 : Sexe & origine conseils

La lecture du graphique bivarié des variables niveau d'étude et demande de conseil pour les finances, nous donne les informations suivantes : la proportion des gens qui ne prennent pas conseil est plus élevée chez les diplômés d'état tandis que la proportion de ceux qui consultent un banquier est plus élevée dans le rang des personnes détenteurs d'un diplôme de troisième cycle. Nous notons aussi que seules les personnes avec une licence ou diplôme de troisième cycle consultent un assureur contrairement aux deux autres groupes.



Graphique 4.33 : Etude & origine conseils

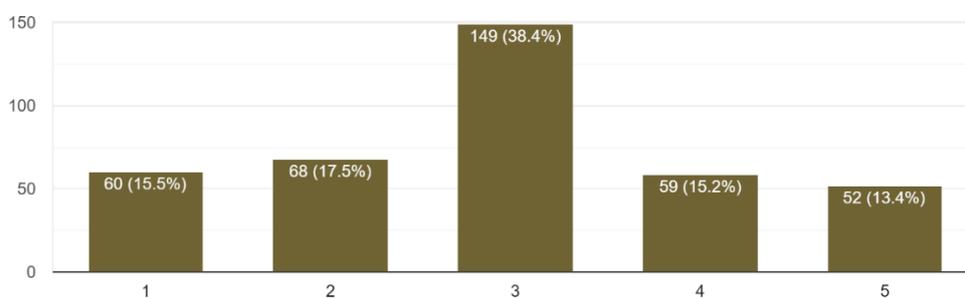
UTILISATION D'UN SERVICE DE CONSEIL FINANCIER

La problématique de la recherche est l'analyse de l'opportunité du lancement d'un service de conseiller financier digital. Dans cette section nous retrouvons les questions, sur forme de l'échelle de Likert, qui vont nous permettre d'évaluer l'attitude de la population à l'égard de cette offre.

Les questions en lien avec la problématique sont :

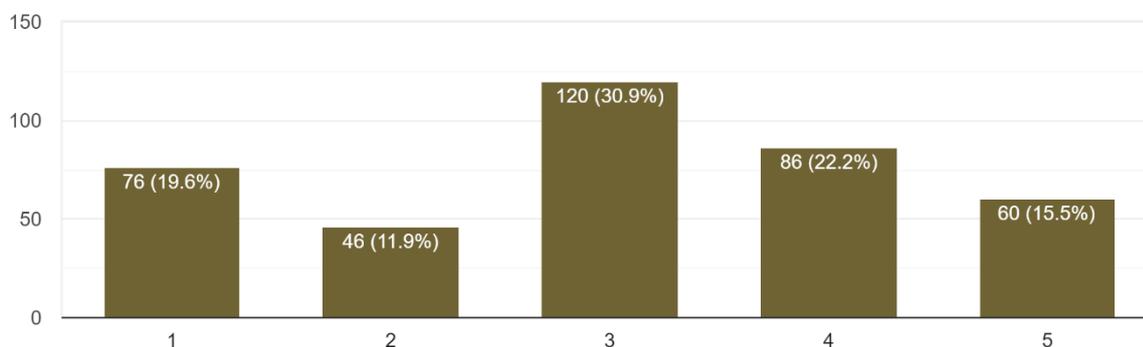
- Sur une échelle de 1 à 5, êtes-vous prêt à utiliser le service d'un conseiller financier ?
- Sur une échelle de 1 à 5, êtes-vous prêt à utiliser le service d'un conseiller financier digital (sur PC ou portable) ?

La distribution des réponses pour la première question est la suivante : d'un côté nous avons **33%** des participants qui ne sont pas prêts (1^e et 2^e choix) à utiliser un service de conseiller financier et de l'autre côté nous avons **28,6%** participants qui sont prêts (4^e et 5^e choix) à utiliser le service d'un conseiller financier. Au milieu de ce deux groupes, nous avons **38,4%** des personnes qui sont neutres.



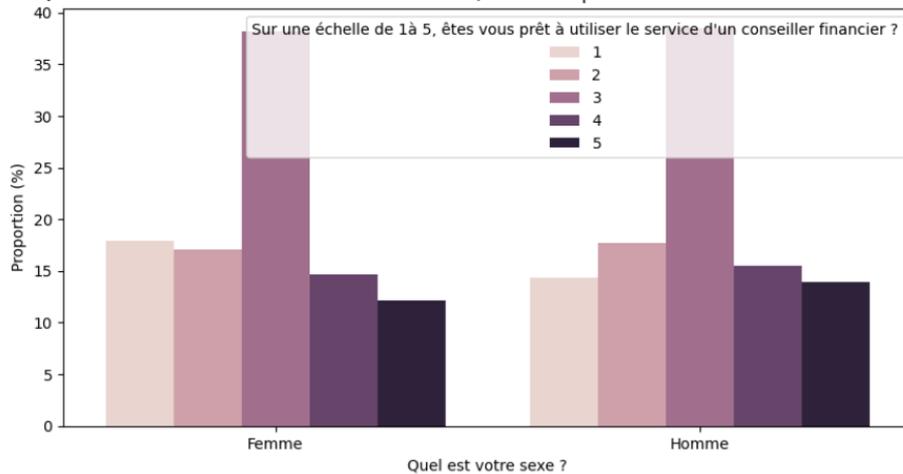
Graphique 4.34 : Service Conseiller financier

Quand on intègre la dimension digitale dans le service financier, nous notons une évolution des réponses dans les différents groupes : le premier groupe baisse de **1 point**, on passe de **33%** à **31,5%** des participants qui ne sont pas prêts (1^e et 2^e choix) à utiliser un service de conseiller financier et le deuxième groupe gagne **9 points** en passant de **28,6%** à **37,7%** des participants qui sont prêts (4^e et 5^e choix) à utiliser le service d'un conseiller financier digitale. La proportion des personnes neutres baisse de 8 points quand on ajoute la composante digitale, elle passe de **38,4%** à **30,9%**. Cette évolution pourrait être un signe positif que les personnes neutres peuvent être converties en adhérent suivant la proposition de valeur qui leur est présentée.



Graphique 4.35 : Service conseiller financier digital

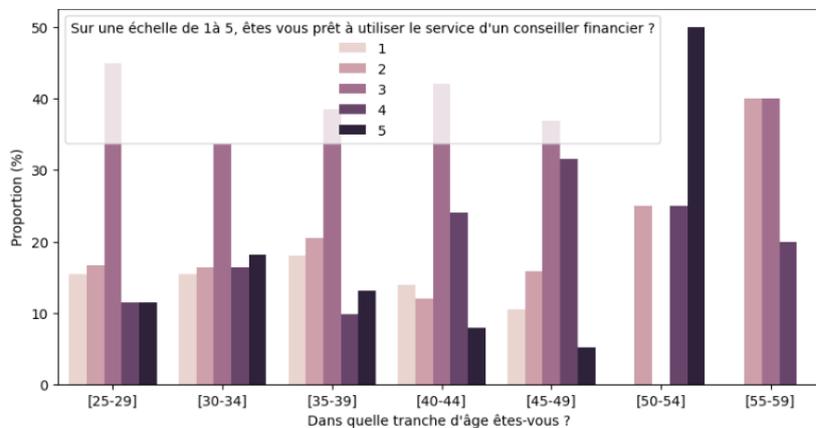
De l'analyse du graphique bivarié entre le sexe et le recours à un service de conseiller financier, nous voyons que la proportion de femme sceptique ainsi que la proportion des femmes qui sont sûres de recourir au service d'un conseiller financier sont presque égales à celle des hommes sceptiques et prêts à recourir au service d'un conseiller financier. Par contre, la proportion des personnes neutres est pareille dans les deux groupes.



Graphique 4.36 : Sexe & Conseiller financier

L'examen approfondi du graphique bivarié entre l'âge et le recours au service d'un conseiller financier nous tirons les informations ci-dessous :

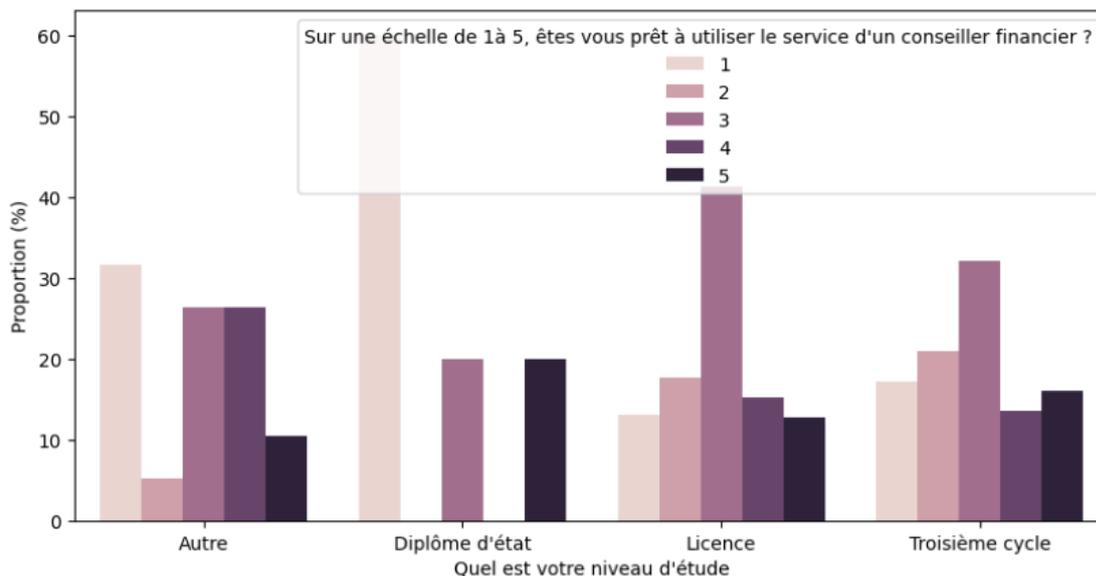
- Dans la tranche de 25-29, nous notons que la proportion de ceux qui ne veulent pas recourir au service d'un conseil financier est supérieur à celle qui sont disponibles. Nous notons aussi que la proportion de ceux qui sont neutre est la plus grande.
- On note que dans la tranche 30-34, la proportion de ceux qui sont disponible à recourir aux services d'un conseiller financier est légèrement supérieur à celle de ceux qui ne sont pas prêts. La proportion de neutre est la plus élevée du groupe mais elle est inférieure au premier groupe.
- Nous constatons que la tranche de 35-39 est un peu semblable à la tranche de 25-29 où le sceptique sont plus nombreux.
- La tranche de 40-44 et la tranche de 45-49 : ces deux groupes sont légèrement semblable au groupe 30-34 avec quelques petites différences.
- On remarque que groupe 50-54 est constitué en majorité des personnes prêts à recourir au service d'un conseiller financier et dans le dernier des 55-59 nous n'avons pas de sceptique



Graphique 4.37 : Age & Conseiller financier

La revue du graphique bivarié et du tableau de contingence des variables niveau d'étude et l'utilisation d'un service de conseiller financier nous livrent les données suivantes :

La proportion des sceptiques est plus élevée chez ceux avec un diplôme d'état et suivie de ceux qui ont un autre diplôme. Alors que la proportion des personnes disposées à recourir au service d'un conseiller financier est la plus grande dans le rang des diplômes qui est suivie des personnes avec un diplôme de troisième cycle. On observe aussi que la proportion des personnes neutres est supérieure chez les licenciés que chez le troisième cycle.



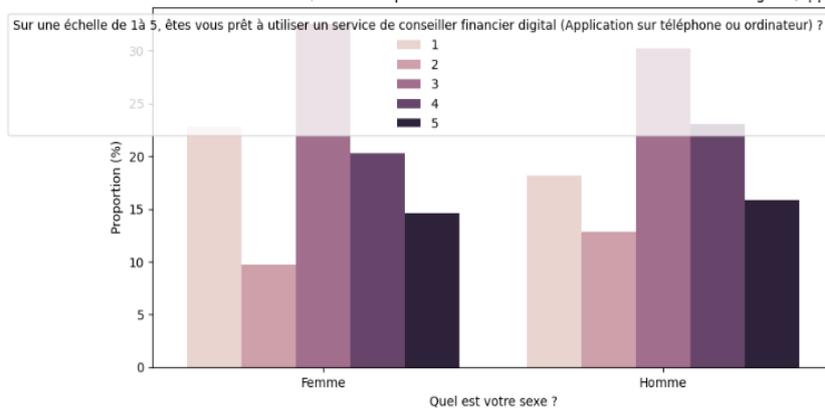
Graphique 4.37 : Etude & Conseiller financier

Sexe et Niveau d'étude	1	2	3	4	5	Total général
Femme	22	21	47	18	15	123
Autre	3		1	3	1	8
Diplôme d'état	1		1			2
Licence	15	16	37	14	11	93
Troisième cycle	3	5	8	1	3	20
Homme	38	47	102	41	37	265
Autre	3	1	4	2	1	11
Diplôme d'état	2				1	3
Licence	22	34	80	29	25	190
Troisième cycle	11	12	18	10	10	61
Total général	60	68	149	59	52	388

Tableau 4.6 : Sexe, Etude & Utilisation service conseil financier

Nous avons remarqué que le sentiment sur le recours à l'utilisation d'un service de conseiller financier avait augmenté quand on a ajouté l'aspect digital. Nous allons maintenant faire des analyses croisées entre le service de conseiller financier digital avec d'autres variables.

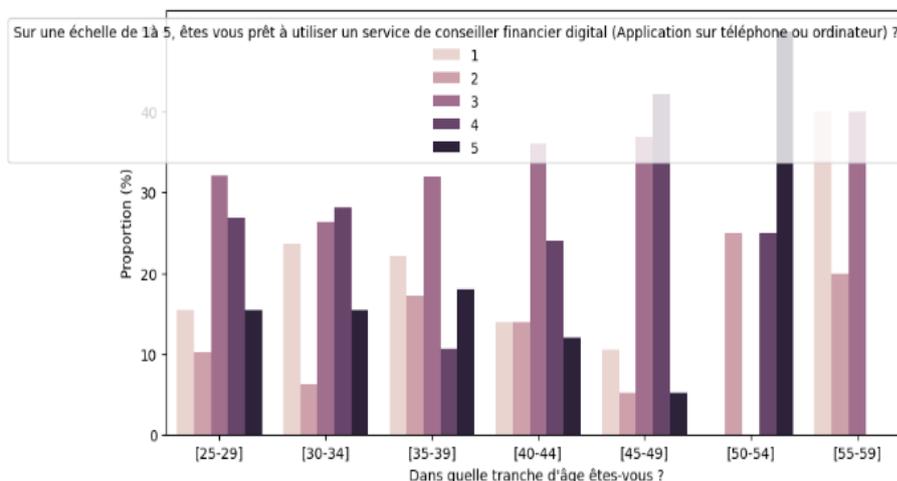
Commençons avec le graphique bivarié 4.38 qui croise le sexe avec le service financier digital. On voit que la proportion de femme sceptique est supérieure à celle des hommes sceptiques mais le sentiment reste identique sur les autres axes.



Graphique 4.38 : Sexe & Conseiller digital

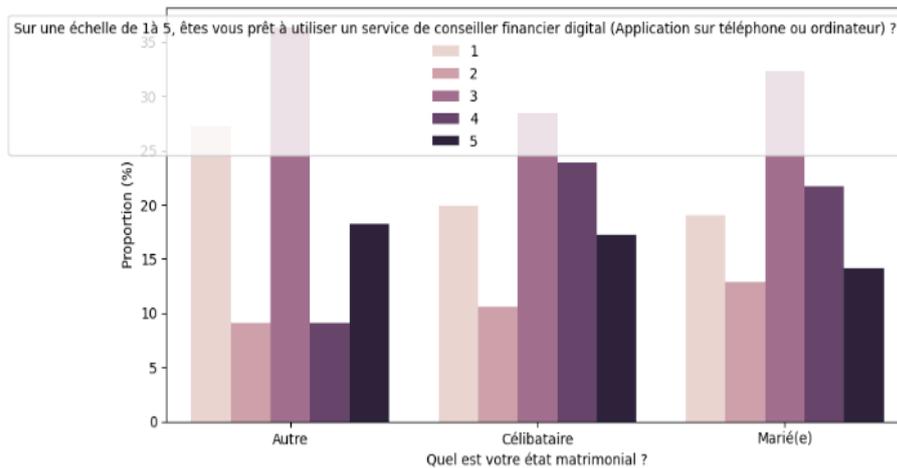
Maintenant, nous allons examiner le graphique bivarié 4.39 qui croise l'âge et le recours au service d'un conseiller financier digital. De cette analyse, nous relevons les informations suivantes :

- Dans la tranche de 25-29, nous notons que la proportion de sceptique a baissé et qu'il y a une augmentation de la proportion de ceux qui sont disposés à recourir au service d'un conseiller financier. Cependant, la proportion de neutre reste supérieure aux deux groupes opposés.
- On note que dans la tranche 30-34, la proportion de ceux qui sont disponibles à recourir aux services d'un conseiller financier digital est légèrement supérieure à celle de ceux qui ne sont pas neutre ainsi que de ceux qui ne sont pas prêts.
- Pour la tranche de 35-39, on observe la proportion de sceptique est légèrement supérieur à celle de ceux qui sont prêts mais la proportion de neutre reste supérieure aux deux groupes opposés.
- La tranche de 40-44 est dominé par le sceptique mas les personnes disposées sont sensiblement supérieure aux sceptiques
- Le groupe de 45-49 est composé est celui où il la proportion des personnes disposées est plus élevée que les autres groupes.
- On remarque que groupe 50-54 est constitué en majorité des personnes prêts à recourir au service d'un conseiller financier digital alors que le dernier de 55-59 nous n'avons que les personnes neutres et sceptiques.



Graphique 4.39 : Age & Conseiller digital

Enfin, nous faisons l'analyse du graphique bivarié 4.40 qui croise le statut marital avec l'utilisation du service financier digital. Une lecture attentive du graphique nous indique que catégorie autre (divorcé ou veuf) a des proportions les plus élevées pour les axes suivants : sceptique, neutre et disposer. Une comparaison entre les mariées et les célibataires révèle que : la proportion de neutre est élevée chez les mariés mais la proportion des personnes prêtes à recourir aux services d'un conseiller digital est légèrement élevée chez les célibataires.



Graphique 4.40 : Conseiller digital & Age

Analyse des correspondances multiples

Dans cette deuxième partie, nous allons réaliser une analyse multivariée afin de rassembler les individus qui sont le plus proche en termes de réponse et les corrélations entre les variables afin de déceler les modalités qui permettront de constituer l'offre d'un service financier. Ces groupes d'individus avec des choix similaires et des variables avec des réponses semblables seront trouvés après projection sur un espace réduit de deux axes et l'œil humain. La construction de ces nouveaux facteurs (axes) se fera grâce à l'analyse des correspondances multiples. Nous allons réaliser cette analyse à l'aide du logiciel R qui est un logiciel Open Source.

Le graphique 4.41 est la projection du résultat de l'ACM. Une analyse détaillée du graphique permet d'identifier les modalités qui rassemblent ainsi que celles qui opposent les individus :

Premièrement nous constatons que la modalité *diplôme d'état* est proche des modalités pas du tout *d'accord d'utiliser le service d'un conseiller financier simple et digital*. Nous avons pu voir cette corrélation dans l'analyse des graphiques bivariés. Ces modalités sont situées dans le quadrant positif et négatif (premier et quatrième quadrant).

Dans le premier quadrant, nous observons des modalités proches qui forment deux groupes. Il y a d'abord le groupe des modalités suivantes : *tout à fait d'accord d'avoir une gestion prudente des dépenses, diplôme de troisième cycle, propriétaire de son logement actuel, estimation de sa retraite, motivé par son collègue d'avoir un plan de retraite par son collègue, les revenus sont dans les deux intervalles suivants : [3001-4000] & [5000-6000]*.

Et dans une distance très proche, il y a le groupe des modalités : *Entrepreneur, plan de réalisation des projets, plan des projets par soi-même, plan de retraite et détenteur d'actifs immobilisés*.

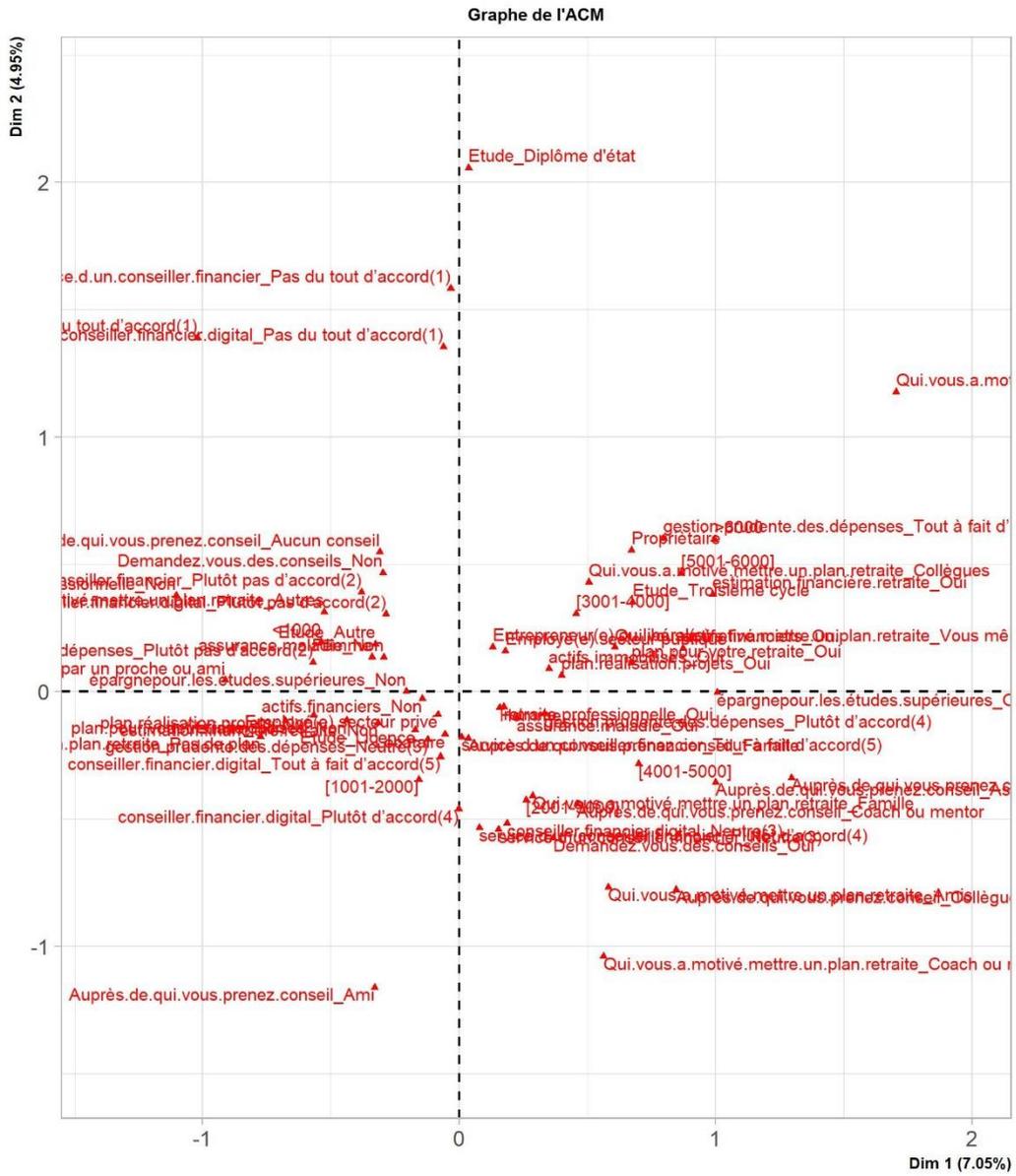
Dans le deuxième quadrant également, nous observons le groupe des modalités suivantes : *produits financiers pour les études des enfants, plutôt d'accord d'avoir une gestion prudente des dépenses, ils*

demandent conseils pour leurs finances auprès d'un mentor, ils ont un revenu mensuel entre 4000-5000 mais ils sont neutres sur l'utilisation d'un conseiller financier digital.

Dans le troisième quadrant, nous observons d'abord une modalité isolée et après nous avons le groupe des modalités suivantes : ***pas d'actifs financiers, revenu entre 1000-2000, tout à fait d'accord de recourir à service financier digital, travaillent dans le secteur privé et neutres sur la gestion prudente des finances.***

On s'aperçoit que le quatrième quadrant est composé des modalités : ***aucun conseil, pas de produit pour les études des enfants, plutôt pas d'accord d'avoir une dépense prudente, un autre type de diplôme et revenu inférieur à 1000\$.*** Nous pouvons clairement voir que les personnes dans ce groupe sont généralement ceux exclus du secteur financier. Ce groupe devrait obtenir une attention particulière avec des conseils financiers adaptés pour pouvoir les aider à améliorer leurs conditions.

L'analyse du graphique des modalités nous permet de discerner les corrélations entre les modalités pour pouvoir situer les individus dans différents groupe grâce des méthodes statistiques de classification afin de formuler des offres de conseiller financier adaptées à chaque groupe.



Graphique 4.41 : Projection modalités ACM

Chapitre 4 : CANVAS DE LA SOLUTION DIGITALE

Rappelons la problématique de ce travail : Tenant compte de l'évolution graduelle de l'environnement politique et économique couplée de la bancarisation progressive des ménages, des entrepreneurs et des cadres moyens à Kinshasa, assortie de la libéralisation du secteur des assurances, serait-il pertinent d'établir une offre de conseiller financier digital (une solution Fintech) qui permettrait à la population urbaine de la ville province de Kinshasa de pouvoir optimiser leurs planifications financières ?

Au regard des résultats de l'analyse des données de l'enquête, nous constatons qu'il y a un marché disponible pour une offre de Service de **Conseiller Financier Digital**. Nous formulons comme proposition : la mise en place d'une **plateforme** qui regroupe d'une part les structures financières : banque et assurance qui expose leurs produits et d'autre part des clients qui peuvent souscrire.

Nous proposons une plateforme qui interconnecte les services financiers et les utilisateurs parce que dans le monde connecté d'aujourd'hui, l'avantage concurrentiel durable provient de l'offre d'un système de produits connectés et complémentaires et de la création d'une plateforme avec de forts effets de réseau. Ci-dessous quelques avantages qu'offrent les plateformes par rapport aux modèles commerciaux traditionnels (Sunil Gupta, 2018) :

- **Un meilleur accès aux vendeurs.** Le modèle de plateforme fonctionne mieux sur les marchés fragmentés en regroupant l'offre et la demande dispersées. Cette agrégation offre une portée considérable aux fournisseurs, à une échelle qu'ils n'auraient pas pu imaginer auparavant. Jack Ma, le fondateur d'Alibaba, a reconnu cette opportunité en Chine lorsqu'il a déclaré : « *Il y a plus de 40 millions de petites entreprises en Chine. Beaucoup d'entre elles opèrent sur des marchés fragmentés, avec un accès limité aux canaux de communication et aux sources d'information qui les aideraient à commercialiser et à promouvoir leurs produits.* ». Cette idée a conduit à la création d'Alibaba, une plateforme qui vend des produits de millions de fournisseurs tiers.

- **Une meilleure valeur pour les consommateurs.** Les plateformes offrent également une meilleure valeur aux consommateurs en leur offrant une commodité et une plus grande variété de produits et services à des prix compétitifs, puisqu'un grand nombre de fournisseurs se font concurrence pour obtenir les affaires d'un acheteur. Une étude de 2015 sur les consommateurs européens a révélé que presque tous (97 % des internautes) tirent une valeur significative des plateformes en ligne.³ Grâce à sa plateforme, les clients de GELATO ont constaté une réduction de 90 % des coûts de transport et une réduction de 50 % des déchets de papier.

Les fonctionnalités offertes par la plateforme sont :

- Enregistrement,
- Plan financier
- Elaboration et suivi du budget
- Souscription aux produits bancaire
- Souscription aux produits d'assurance
- Evaluation des projets d'investissement

Pour pouvoir souscrire, le client se connecte à la plateforme et sur base des informations fournies par le client, la plateforme propose au client un plan financier avec des objectifs. Sur base du plan proposé, le client peut souscrire à des produits bancaires et produits d'assurance.

La viabilité de l'offre que nous formulons dépend fortement du modèle business qui va l'accompagner. Un modèle business décrit le mécanisme par lequel une organisation crée, fournit et capture la valeur. Il est le plan directeur pour la mise en œuvre de la stratégie. Pour la description du modèle business de la

plateforme de conseil financier digital, nous avons choisi d'utiliser le **Business Model Canvas** qui est l'outil visuel par excellence pour définir le modèle business d'un projet ou d'une entité.

Le Business Model Canvas permet de décrire le modèle business à travers neuf éléments de base qui couvrent les quatre principaux domaines d'une entreprise : **les clients, la proposition de valeur, l'infrastructure et la viabilité financière**. (Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, 2010).

Ci-dessous les éléments du modèle business tel que décrit dans l'ouvrage **Business Model Generation** :

1. **Segments de clientèle :**
 - Pour qui créons-nous de la valeur ?
 - Qui sont nos clients les plus importants ?
2. **Propositions de valeur :**
 - Quelle valeur ajoutée apportons-nous au client ?
 - Lequel des problèmes de nos clients aidons-nous à résoudre ?
 - A quels besoins des clients répondons-nous ?
 - Quelles offres de produits et de services proposons-nous à chaque segment de clientèle ?
3. **Chaînes :**
 - Par quels canaux nos segments de clientèle
 - Veulent-ils être atteints ? Comment les atteignons-nous actuellement ?
 - Comment nos canaux sont-ils intégrés ? Lesquels fonctionnent le mieux ?
 - Lesquels sont les plus rentables ?
 - Comment les intégrons-nous aux routines des clients ?
4. **Relations clients :**
 - Quel type de relation chacun de nos segments de clientèle s'attend-il à ce que nous établissions et maintenions avec eux ?
 - Lesquels avons-nous établis ? Quel est leur coût ?
 - Comment sont-ils intégrés au reste de notre modèle commercial ?
5. **Flux de revenus :**
 - Pour quelle valeur nos clients sont-ils réellement prêts à payer ?
 - Pour quoi paient-ils actuellement ?
 - Comment paient-ils actuellement ?
 - Comment préféreraient-ils payer ?
 - Dans quelle mesure chaque flux de revenus contribue-t-il au chiffre d'affaires global ?
6. **Ressources clés :**
 - Quelles ressources clés nos propositions de valeur nécessitent-elles ?
 - Nos canaux de distribution ? Relations clients ?
 - Flux de revenus ?
7. **Activités clés :**
 - Quelles activités clés nos propositions de valeur nécessitent-elles ?
 - Nos canaux de distribution ? Relations clients ?
 - Flux de revenus ?
8. **Partenariats clés :**
 - Qui sont nos principaux partenaires ? Qui sont nos principaux fournisseurs ?
 - Quelles ressources clés acquérons-nous auprès de nos partenaires ?
 - Quelles activités clés nos partenaires exercent-ils ?
9. **Structure des coûts :**
 - Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre
 - Modèle économique ? Quelles ressources clés sont les plus chères ? Quelles
 - Activités clés sont les plus chères ?

Le client peut rencontrer un consultant financier avec qui il pourrait discuter du plan proposer par la plateforme.

Ci-dessous la description visuelle du modèle business de l'offre de service digital que nous formulons :

Business Model Canvas				
Partner clés	Activités clés	Propositions de valeur	Relation client	Segments de clientèle
Compagnies d'assurance Banques Opérateurs des monnaies électroniques	Développement de la plateforme Intégration des API partenaires	Accès au conseil financier pour une meilleur gestion des finances à moins coût. Plateforme de conseil disponible 24h/24 et 7j/7	Assistance personnelle dédiée Self-service en ligne	Segments des clients suivant le niveau de revenu Segment entreprise : Banque & Assurance
	Ressources clés	Pour les sociétés financières, un élargissement de la base client et une augmentation des souscriptions grâce aux épargnes	Canaux des distributions	
	Plateforme de conseil Ressources Humaines Ressources financières		Digitaux : mobiles et Web Partner : banque et Telecom Equipe de conseiller disponible	
Structure des coûts		Flux de revenus		
Coût fixe : salaires, charges d'exploitations & frais d'établissement, licences logicielles, Charges variables : location service cloud et autres charges d'exploitation variables		Gratuit pour service de base Frais de souscription pour des fonctionnalités avancées : conception et suivi du budget des dépenses Frais de service : conseil spécifique sur le produit Commission auprès des partenaires financiers pour les souscriptions qui viennent de la plateforme		

Les enjeux de la mise du service conseiller financier digital

Dans ce contexte, les enjeux majeurs de la digitalisation d'un service de conseiller financier ne serait pas aussi simple. Ci-dessous les enjeux majeurs que nous avons envisagés :

Manque de confiance de la population envers les institutions financières : Le secteur financier de la République Démocratique du Congo a connu beaucoup de crise. Dans le secteur, il y a la faillite des quelques banques entraînant avec l'épargne de la population. Il y a notamment eu des cas des fraudes. Concernant le secteur des assurances, le pays a connu 50 ans de monopole avec la compagnie d'assurance nationale (SONAS) qui n'indemnisé pas souvent ou indemnisé en retard les sinistres. Ces deux situations réunies ont entraîné une méfiance de la population envers les institutions financières.

Le manque d'identification nationale : Il y a presque plus de deux décennies que le gouvernement Congolais n'a pas fait de recensement de la population et n'a pas délivré des cartes d'identité à la population. Dans ce contexte, il est difficile de pouvoir faire un KYC pour identifier de manière formelle la population.

Les infrastructures : il y a un grand déficit d'infrastructure routières et infrastructures numériques dans le pays.

Le faible pouvoir d'achat : la récente étude de pauvreté monétaire sur la RDC par la Banque Mondiale, révèle que **74,6%** de la population vivent avec moins de **\$2,5** par jour. La question du revenu est un enjeu majeur pour le déploiement d'un service. Cependant, le service financier digital est une opportunité pour les ménages afin de les accompagner dans la maîtrise de leurs finances.

Est-ce que les solutions mobiles peuvent aider à démocratiser l'accès aux services de conseiller financier comme ils l'ont fait pour les solutions de paiement ?

Le numérique est une opportunité pour démocratiser l'accès au service de conseiller financier. Des milliers de personnes qui n'avaient pas de compte bancaire, ont pu avoir accès à quelques services financiers grâce aux efforts de distributeur des monnaies électroniques. Nous avons vu au premier chapitre l'augmentation des abonnements aux services portes monnaies électroniques ainsi que la croissance des opérations.

Conclusion

L'objectif de ce mémoire pour le titre de Master en Business Administration était de décrire la perception de la planification financière au sein de la population urbaine de la ville province de Kinshasa. Pour ce faire, nous avons présenté l'évolution de la situation politique et économique de la République Démocratique du Congo, l'évolution de son secteur financier et les avantages de l'utilisation des outils financiers pour évaluer les décisions financières sur le plan individuelle. Par la suite nous avons réalisé une revue de la littérature pour présenter le contexte théorique de l'étude et ensuite nous avons présenté la méthodologie que nous allons appliquer. Pour atteindre l'objectif de décrire la perception de la planification financière, nous avons réalisé une enquête pour collecter les points de vue, et ensuite nous avons analysé ces données grâce aux méthodes univariés, bivariées et multivariés.

Au terme de ce travail nous avons pu décrire la perception de la planification financière de la population urbaine de la ville province de Kinshasa. Les données d'enquête ont été analysées grâce aux méthodes statistiques descriptives univariées, bivariées et multivariées. Après cet examen détaillé des graphiques et tableaux des données, nous avons le profil des participants à l'enquête et leur perception sur les questions des finances.

Nous avons à faire à une population jeune, travaillant en majorité dans le secteur privé. Cette population consulte moins les professionnels des services financiers (banquier, assureur, etc.), Elle s'appuie plutôt sur sa famille et son entourage. Nous avons également noté qu'elle utilise moins les produits de protection contre les risques (les assurances) et a plutôt une préférence pour les actifs immobilisés. En revanche, il existe un noyau disposé à recourir au service d'un conseiller financier et ce sentiment s'améliore quand on ajoute l'aspect digital dans la proposition. Nous n'avons pas vu de grande différence sur le sexe ou la nature de l'occupation. Cependant, nous avons remarqué que les personnes avec un revenu faible et un niveau d'éducation faible sont les plus impactées. Il serait important d'accorder une attention particulière à ce groupe. Nous formulons l'offre d'un service digital qui permettra à tous les ménages, peu importe leurs revenus, de pouvoir accéder aux services financiers sur leurs téléphones afin de recevoir des conseils adaptés.

En conclusion, il est important de développer des services de conseil en finance en République Démocratique du Congo afin d'assister la population à améliorer leurs conditions de vie. La finance est omniprésente dans la vie d'un ménage et il est crucial que tout le monde développe l'intuition de base afin de comprendre les implications de chacune de leurs décisions. Une simple intuition pourrait avoir des bénéfices dans la vie des ménages et la somme de ces bénéfices pourraient contribuer à l'ensemble de l'économie du pays.

Nous reconnaissons que le pays ne va pas améliorer l'inclusion financière seulement grâce aux codes informatiques de la plateforme. La République Démocratique du Congo a besoin des fondamentaux solides entre autres : le salaire minimum décent pour la population, une éducation de qualité et d'excellence, des infrastructures de base, la protection des biens et des personnes, des incitatives pour l'entrepreneuriat, des mécanismes solides pour protéger l'épargne de la population contre l'irresponsabilité des services financiers, des institutions financières solides, la stabilité politique couplée avec la stabilité économique, etc.

Cependant, le digital le digital peut contribuer dans cet effort de relever le pays et son secteur financier. Ce travail est notre pierre dans cette lourde tâche qu'est le développement du secteur financier de la République Démocratique du Congo. Il pourrait être complété par des articles scientifiques et d'autres analyses avancées qui formuleront des recommandations supplémentaires.

Bibliographie

- Alain Desrochers, & al. (2005, 7). L'ÉLABORATION D'UNE ÉCHELLE POUR MESURER LA MOTIVATION CHEZ LES JEUNES ÉLÈVES EN PIANO. *Université du Québec en Outaouais*, 7.
- Alexander Osterwalder, & Yves Pigneur. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons, Inc.
- Altfest, L. (2004). PERSONAL FINANCIAL PLANNING: ORIGINS, DEVELOPMENTS AND A PLAN FOR FUTURE DIRECTION. *The American Economist*.
- ARPTC. (2023). *Evolution de la téléphonie Mobile*. Kinshasa: Observatoire du marché de la téléphonie mobile.
- Bani, L. Y. (2020). A Study of Financial Planning and Investment of Individual. *International Journal of Science and Research*.
- Banque Centrale du Congo. (2021). *Les Intermédiaires Financiers*. Kinshasa: Direction de la Surveillance des Intermédiaires Financiers.
- Brounen, P. D., Kees G. Koedijk, & Rachel A.J. Pownall. (2016). Household financial planning and savings behavior. *Journal of international Money and finance*.
- C. Badariza, & al. (2019). The Household Finance Landscape in Emerging Economies. *Annual Review of Financial Economics*.
- Cull, M. (2009). The rise of financial planning industry. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*.
- Deloitte Services. (2017). *Etude sur le secteur bancaire en République démocratique (2015-2016)*. Kinshasa: Deloitte Services.
- Deloitte Services. (2018). *Etude sur le secteur bancaire en République Démocratique en 2017*. Kinshasa: Deloitte Services.
- Deloitte Services SARL. (2022). *Analyse des performances des banques*. Kinshasa: Deloitte Services.
- DESAI, M. (2017). *The Wisdom of finance*. Harvard Business Review.
- DESAI, M. A. (2019). *How finance works*. Harvard Business Review.
- Dynan, K. E. (2009). Changing Household Financial. *Journal of Economic Perspectives*.
- Fonds Monétaire International (Rapport du FMI n° 14/315). (2014). *RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ÉVALUATION DE LA STABILITÉ DU SYSTÈME FINANCIER*. Wanshington: International Monetary Fund Publication Services.
- G. Victor Hallman, & al. (2003). *Personal Financial Planning*. The McGraw-Hill Companies.
- Hani, L. Y. (s.d.). A Study of Financial Planning and Investment of Individual . *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 2020.
- Hanna, S. D., & Suzanne Lindamood. (2010). Quantifying the Economic Benefits of Personal Financial Planning. *Financial Services Review*.
- Hodgetts, R. M. (1986). *Management : theory, process, and practice*. Orlando : Academic Press, College Division.
- Institut National de la Statistique (INS). (2020). *Annuaire statistique RDC 2020*. Kinshasa: Institut National de la Statistique (INS).

- Mandell, L. (1998). Our Vulnerable Youth: THE FINANCIAL LITERACY OF YOUNG AMERICAN ADULTS. *Handbook of Consumer Finance Research*.
- Ming Lai, & al. (2009). An Empirical Analysis of Personal Financial Planning in an Emerging Economy. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*.
- Mu'izzuddin, & al. (2017). Financial Literacy; Strategies and Concepts in Understanding the Financial Planning With Self-Efficacy Theory and Goal Setting. *International Journal of Economics and Financial Issues*.
- Nahid Zehra, & al. (2023). Household finance: a systematic literature review and directions for future research. *Qualitative Research in Financial Markets*.
- Phern Chern, B. (2021). Evaluating the Evolution of the Personal Financial Planning Industry: Mutualism, Commensalism, or Parasitism. *GATR Journal of Finance and Banking Review*.
- Rakotomalala, R. (2020, page 287). Note cours Pratique des Méthodes Factorielles avec Python. Université Lumière Lyon 2.
- Sherman D. Hanna. (2011). THE DEMAND FOR FINANCIAL PLANNING SERVICES. *Journal of Personal Finance*.
- Somer G. Anderson, & al. (2018). Advisor compensation. *The Journal of Individual Financial Management*.
- Stéphane TUFFERY. (2010). *Data Mining et statistiques décisionnelle* (éd. 3e édition). Paris: Editions TECHNIP.
- Sunil Gupta. (2018). *Driving Digital Strategy*. Harvard Business Review Press.
- Yuanshan Cheng. (2013). Lost in Fees - An Analysis of Financial Planning Compensation. *Winthrop University : Cheng, Yuanshan, Lost in Fees - An Analysis of Financial Planning Compensation (October 19, 2013)*. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2342626> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2342626>.

Annexes

Test statistiques

Test Khi-carré

	Sexe	Âge	États matrimoniaux	Étude	Logement actuel?	Occupation	Années d'expérience	Secrétariat actuel?	Revenu	Génération précédente	Budget dépenses	Avantages projetés	Planification	Dépenses	Assurance	Assurance	Assurance	Dépenses	Assurance	Épargne	Activités	Pensées	Planification	États matrimoniaux	Étude	Logement actuel?	Occupation		
Sexe	nan	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Âge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,65	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
États matrimoniaux	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Étude	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,08	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Logement actuel?	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,02	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Occupation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,66	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

