



FinanceCoach

AUXFIN



Évaluation de FinanceCoach

Utilisation et valeur ajoutée de l'application FinanceCoach
auprès des ménages ruraux au Burkina Faso

Rapport d'évaluation de FinanceCoach

Utilisation et valeur ajoutée de l'application FinanceCoach auprès des ménages ruraux du Burkina Faso

© AUXFIN International, février 2026

Auteurs

Jori Langwerden	Spécialiste MEL AUXFIN International
Émile Nabaloum	Spécialiste MEL AUXFIN Burkina Faso
Afoulélou Aboulaye	Spécialiste en gestion des données et MEL AUXFIN BF

Pour toute question concernant cette publication, veuillez contacter l'un des auteurs, en utilisant les coordonnées fournies sur www.auxfin.com.

Le FinanceCoach a été développé dans le cadre du projet « Plan de mise en œuvre de l'approche holistique d'AUXFIN pour l'activation communautaire au Burkina Faso » (HACA), financé par l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas au Burundi (EKN) et en collaboration avec ST-PiF.



Kingdom of the Netherlands



**AUXFIN
BURKINA FASO**

Contenu

Résumé	4
Introduction	6
L'application FinanceCoach	7
Méthodologie	10
Questions d'évaluation	10
Sources de données	10
Expérience et appréciation des utilisateurs	12
Présentation de l'application et premières impressions	12
Utilisation de FinanceCoach dans le groupe G50	13
Appréciation	16
Acquisition de nouvelles connaissances et compétences	19
Acquisition de nouvelles connaissances et compétences	19
Obstacles à l'apprentissage	21
Application des connaissances (de la théorie à la pratique)	23
Leçons apprises et recommandations	29
Conclusion	31

Résumé



1 754 groupes G50 ont installé le FinanceCoach dans les zones rurales du Burkina Faso.



98% des utilisateurs
Les utilisateurs déclarent avoir **amélioré** leurs **compétences et comportement financier**



18 vidéos sur la finance dans **3 langues locales**, disponible **hors ligne**



FinanceCoach est un outil numérique développé par AUXFIN pour promouvoir l'éducation financière et l'inclusion des populations rurales du Burkina Faso, en ciblant les ménages agricoles, les femmes, les jeunes entrepreneurs et les membres des groupements G50. Son principal objectif est d'améliorer la gestion financière, d'accroître les revenus et l'épargne, et de renforcer la résilience économique face aux défis agricoles et climatiques. L'application a été déployée dans 1 754 groupes G50 dans le cadre de différents projets.

Ce rapport présente une évaluation détaillée de l'utilisation, de la valeur et de l'impact comportemental de l'application FinanceCoach auprès des ménages ruraux du Burkina Faso. L'évaluation porte sur le module « Connaissances » de l'application, qui utilise de courtes vidéos pédagogiques en langues locales pour enseigner des notions financières essentielles telles que l'épargne, le crédit et la planification financière. L'évaluation s'appuie sur une enquête menée auprès des groupes G50, ayant recueilli 258 réponses valides, ainsi que sur deux séries d'entretiens approfondis et d'observations de terrain.

L'évaluation a révélé que **FinanceCoach est très apprécié, 98 % des utilisateurs déclarant qu'il apporte une valeur ajoutée significative à leur vie personnelle**. L'utilisation est régulière : 87 % des groupes utilisent l'outil chaque semaine, généralement lors de réunions. Le format numérique est particulièrement apprécié car il permet de revoir les vidéos plusieurs fois et d'y revenir à tout moment, pour une assimilation optimale des informations.

Presque tous les groupes ont fait état d'une amélioration de leurs connaissances financières. Par exemple, pour identifier les besoins réels (97 %), comprendre sa situation financière personnelle (97 %) et planifier ses activités sur le plan financier (96 %). L'utilisation de FinanceCoach a entraîné un réel changement de comportement ; toutefois, ce changement est inégal selon les utilisateurs et fortement influencé par la

langue et l'organisation interne du groupe. Les utilisateurs actifs ont démontré **des changements concrets dans leurs habitudes quotidiennes, comme l'adoption d'une épargne régulière, la réduction des dépenses non essentielles et la transition vers une gestion financière proactive.**

Un certain nombre d'apprentissages des meilleures pratiques active ont été observé au sein de l'ensemble des G50, on observe une organisation en sous-groupes pour des discussions de groupe constructives et la répétition des contenus abordés. Tous les groupes n'ont pas encore atteint un stade de maturité leur permettant d'appliquer ces pratiques, et par conséquent, leur niveau de compréhension financière et leurs comportements ne sont pas uniformes. Dans certaines régions, un autre obstacle réside dans le fait que les groupes ne parlent pas les langues disponibles (français, mooré ou dioula).

En conclusion, FinanceCoach s'est révélé être un outil transformateur pour ceux qui l'adoptent. Son succès généralisé auprès de tous les membres du G50 peut être renforcé en mettant l'accent sur une gestion organisationnelle solide, la reproduction des meilleures pratiques et le dépassement des obstacles structurels (langue).

Introduction

AUXFIN a pour mission de réaliser « l'inclusion financière et sociale pour tous ». Pour ce faire, AUXFIN organise des groupes de petits exploitants agricoles et d'autres personnes vulnérables autour d'une tablette connectée à la plateforme UMVA. Cette plateforme fournit des services numériques financiers, de marché et d'information. Ces groupes sont encouragés par un animateur clé à entreprendre leur développement personnel en épargnant, en investissant et en vendant, tout en appliquant les meilleures pratiques locales grâce aux services numériques proposés. Pour diffuser l'information, AUXFIN a développé le concept d'eCoach, une application expliquant pas à pas les connaissances et les meilleures pratiques locales à l'aide de courtes vidéos en langues locales. FinanceCoach est l'un de ces eCoachs.

Chaque eCoach et son contenu informationnel sont évalués quant à leur attractivité et leur facilité d'utilisation pour l'utilisateur final, ainsi que dans la mesure où les informations qu'il contient sont assimilées et mises en pratique. Ce document décrit les résultats de cette évaluation pour le FinanceCoach.

Le FinanceCoach est utilisé par les groupes G50 d'AUXFIN Burkina Faso. Il consiste à regrouper jusqu'à 50 ménages d'un même quartier ou village afin qu'ils puissent accéder aux différents services via une tablette. Cette approche inclusive permet à tous les membres d'une même communauté d'être connectés au réseau. Chaque groupe élit trois responsables, qui doivent être représentatifs et veiller à un équilibre entre hommes et femmes, ainsi qu'entre jeunes et moins jeunes.

L'application FinanceCoach

FinanceCoach est une solution numérique développée pour aider à relever les défis liés à la finance au sein des groupes G50 d'AUXFIN, mais aussi en dehors.

FinanceCoach vise à améliorer la situation financière des utilisateurs en facilitant leur accès aux services financiers grâce aux fonctionnalités suivantes :

- Enseignement des concepts financiers généraux et explication des services financiers.
- Aider les utilisateurs à se fixer des objectifs pour l'avenir et à élaborer un plan financier pour atteindre ces objectifs.
- Fournir des outils pour faciliter la prise de décision en matière d'investissements, de prêts et d'épargne.

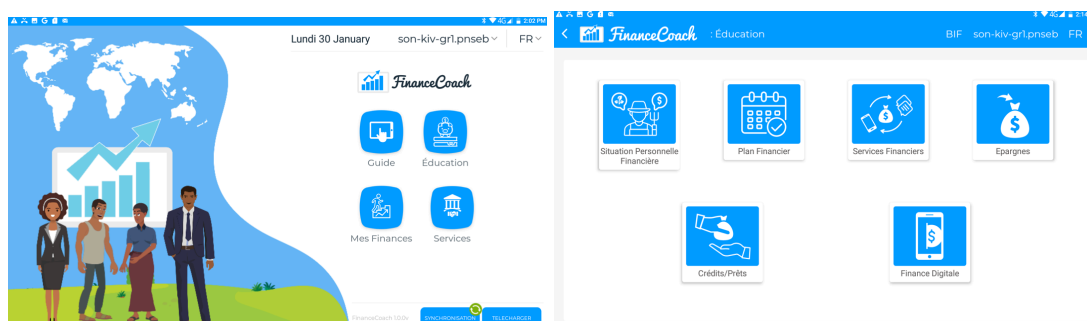
L'ensemble de ces éléments vise à renforcer la confiance financière des utilisateurs et à améliorer leur position lors des négociations avec les prestataires de services.

FinanceCoach a été développé pour être déployé dans tous les groupes AUXFIN G50, mais il peut tout aussi bien être proposé aux agriculteurs dans d'autres contextes.

FinanceCoach se compose des modules suivants :

- Guide : Explique comment fonctionne l'application
- Connaissances : Enseigne aux agriculteurs les concepts et produits financiers de base et comment les appliquer au quotidien.
- Mes finances : Aide les agriculteurs à avoir une vue d'ensemble de leurs finances et à établir un plan financier pour les saisons à venir.
- Services : Redirige vers les IMF partenaires ainsi que vers les produits financiers qu'ils offrent.

Cette évaluation concerne uniquement le module Connaissances.



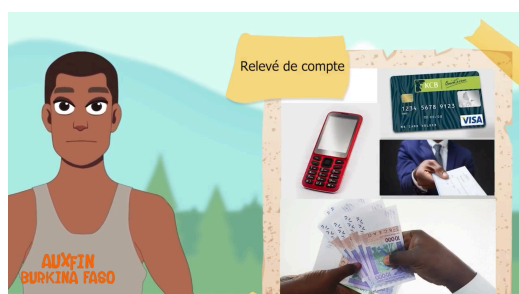
Écran d'accueil de l'application FinanceCoach et présentation des thèmes du module de connaissances

Le module de connaissances

Le module de connaissances se compose de courtes vidéos éducatives sur six sujets différents : finances personnelles, planification, services financiers, épargne, crédit et finance numérique.

Les sections sont composées de vidéos permettant aux agriculteurs de tous niveaux d'accéder aux informations nécessaires sur le financement dans plusieurs langues (Français, Mooré et Dioula) et dans un court laps de temps. Le module se compose de 18 vidéos et comporte au total six sections :

- 1) Situations personnelles : Elles décrivent les dépenses et les revenus du ménage au cours de l'année.
- 2) Le plan financier : Il offre un aperçu de la situation financière et du budget actuel du ménage et explique à l'utilisateur comment élaborer un plan financier.
- 3) Services financiers : Cette section explique la différence entre un établissement financier et un service financier et fournit des détails sur la manière d'ouvrir un compte bancaire auprès d'un établissement de microfinance.
- 4) Épargne : Cette section explique la différence entre l'épargne formelle et l'épargne informelle et décrit leurs avantages et inconvénients.
- 5) Crédit/prêts : Cette section explique comment calculer les coûts du crédit, comment faire un bon choix et décrit les avantages, les inconvénients et les risques.
- 6) Finance numérique : ce chapitre explique les avantages et les inconvénients de la monnaie électronique tout en expliquant le rôle des services bancaires.

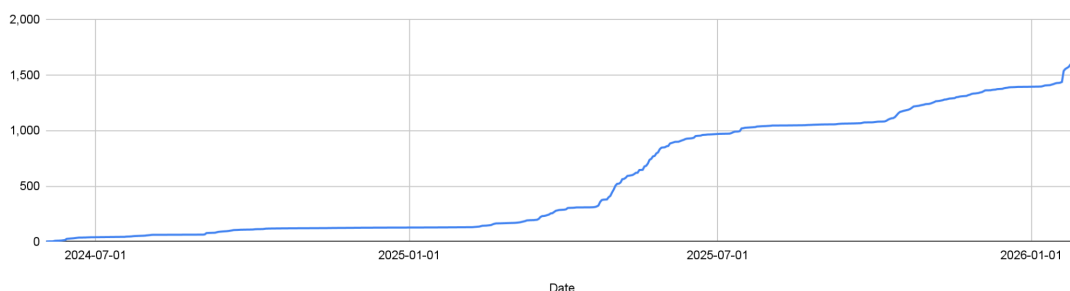


Les revenus	Les charges
- 10 sacs de maïs 400 000 fca - 15 sacs de haricots 600 000 fca - Vente de lait 300 000 fca - Boutique 160 000 fca par mois	- Semences 1/2 sac de maïs 20 000 fca - Semences 1/2 sac de haricot 20 000 fca - 50kg d'engrais à 30 000 fca - Aides champ : 1- Aides de champ à 25 000 fca/ mois 2- Aides de champ à 1500 ou 2000 fca/ jour - Total aides de champ 400 000 fca - Aliment du bétail 50 000 fca - Pesticides 50 000 fca - Médicaments frais vétérinaire 40 000 fca - Charges de la boutique 25 000 fca - Prix d'achat des marchandises 75 000 fca - Les dépenses ménagères 25 000 fca - Nourriture 50 000 fca - Frais scolaires 30 000 fca - Frais médicaux 30 000 fca - Frais téléphonique 3 000 fca - Frais de loisirs 3 000 fca - Frais de deuil de mon père 15 000 fca

Atteindre

En janvier 2026, 1 754 groupes G50 au Burkina Faso avaient installé FinanceCoach. Les périodes de déploiement les plus actives se sont déroulées de février 2025 à juin 2025 et d'octobre 2025 à janvier 2026.

Total number of FinanceCoach installations by G50 groups



Nombre d'installations de l'application FinanceCoach (cumulatif), entre juin 2024 et janvier 2026

Bien que l'application FinanceCoach ait été développée dans le cadre du projet HACA d'AUXFIN, elle est également déployée dans d'autres groupes G50 issus des projets CAROPPS, Horti+ et CFYE. À terme, son déploiement s'étendra à l'ensemble des groupes G50 du Burkina Faso.

Nombre de groupes G50 ayant installé l'application FinanceCoach, réparti par projet.

Projet	Nombre de groupes G50
HACA	1195
CAROPPS	304
HORTIPLUS	191
CFYE	64
Total	1754

Méthodologie

Questions d'évaluation

Le module “connaissances” de FinanceCoach a été évalué auprès des groupes G50 d'AUXFIN Burkina Faso. L'objectif de cette évaluation était d'analyser l'utilisation et la valeur ajoutée de l'application, et d'identifier les premiers signes de changement de comportement.

Le projet pilote porte sur l'utilisation, l'assimilation des connaissances et l'application des pratiques, avec les questions d'évaluation suivantes :

- 1) Comment le FinanceCoach est-il utilisé et apprécié par les agriculteurs ? À quoi ressemble le processus d'apprentissage ?
- 2) L'application FinanceCoach permet-elle d'accroître les connaissances et les compétences en finance des utilisateurs ?
- 3) Les utilisateurs de FinanceCoach ont-ils appliqué les nouvelles informations apprises dans leur vie ? Ont-ils modifié certaines de leurs habitudes ou comportements quotidiens ?

De plus, l'objectif était d'améliorer l'application autant que possible :

- 4) Existe-t-il des problèmes à résoudre ou des changements nécessaires pour améliorer FinanceCoach ?

Sources de données

Données d'enquête

Une enquête a été menée en avril 2025. Conçue pour recueillir des données quantitatives et qualitatives sur l'utilisation de l'application par les groupes G50, l'enquête a été menée à l'aide de l'application Fatou d'AUXFIN. Elle a permis d'obtenir 258 réponses valides. L'échantillon, stratifié par localité rurale, privilégiait les femmes et les jeunes afin de correspondre au profil démographique cible du projet. Les questions posées aux agriculteurs portaient sur la fréquence d'utilisation de l'application, leur appréciation de l'application et de ses vidéos, leur intérêt pour certains thèmes et les discussions de groupe.

Entretiens approfondis et observations de terrain

Dans le cadre de l'évaluation de FinanceCoach, plusieurs visites sur le terrain ont été effectuées afin de suivre l'introduction et l'adoption de l'application.

Deux séries d'entretiens approfondis ont été menées pour obtenir des informations qualitatives détaillées, axées sur l'évaluation de l'utilisation, de l'appréciation et de la valeur ajoutée de l'application FinanceCoach au sein des groupes G50.

- Premier tour (décembre 2025) : La première série d'entretiens approfondis a eu lieu au cours de la semaine du 16 au 19 décembre 2025. Cette phase comprenait à la fois des entretiens individuels avec des membres sélectionnés du groupe et des groupes de discussion avec des membres du G50 dans des zones telles que Karangasso Sambla et Kindi.
- Deuxième série (janvier – février 2026) : Une deuxième mission impliquant dix entretiens individuels semi-directifs avec des chefs de groupe, des secrétaires et des membres ordinaires a été menée du 27 janvier au 1er février 2026. Cette série a couvert des groupes dans les zones Centre-Ouest (Sissili/Didyr) et Centre-Nord (Kaya/Bissga).

Des entretiens approfondis ont été menés individuellement et en groupes de discussion avec des membres sélectionnés. Ces participants, parmi lesquels des responsables de groupe, des secrétaires et des membres ordinaires, ont été choisis selon des critères précis tels que l'équilibre entre les sexes et la diversité des âges. Ces entretiens ont porté sur des sujets comme l'utilisation collective ou individuelle, les changements de comportement en matière de gestion financière et les obstacles techniques ou sociaux. Parallèlement aux entretiens, des observations directes ont été réalisées lors des séances de visionnage en groupe, portant sur les tablettes et les signaux non verbaux.

Expérience et appréciation des utilisateurs

Comment les agriculteurs utilisent-ils et apprécient-ils FinanceCoach ? À quoi ressemble le processus d'apprentissage ?

Présentation de l'application et premières impressions

Introduction et sensibilisation

FinanceCoach est une nouvelle technologie de l'information destinée aux ménages ruraux. La qualité de la sensibilisation initiale varie considérablement d'un groupe à l'autre, mais deux éléments clés se dégagent clairement : des instructions claires dès le départ et une expérience préalable de projets de numérisation similaires.

Préciser dès le départ qu'aucun argent ne sera distribué semble être un facteur clé pour instaurer la crédibilité et la confiance. Lorsque ce message est bien compris, cela contribue à réduire les attentes irréalistes et de repositionner FinanceCoach comme un outil de changement comportemental plutôt que comme une aide financière. Le rôle des responsables locaux (secrétaires, présidents, anciens groupes) est crucial pour la diffusion et l'adoption initiale de FinanceCoach. Lorsque ces responsables sont actifs et convaincus, l'outil semble être mieux compris et accepté.

« Le message était clair, et je pense qu'il est judicieux de préciser dès le départ aux groupes que nous n'accordons ni subventions ni dons, mais que nous privilégions le partage des connaissances et le développement personnel. Tout cela était donc clair dès le début. »

- Bouraïma



Premières impressions et réactions

La première réaction émotionnelle face à FinanceCoach dépend fortement des expériences passées de la communauté. La mention récurrente d'une autre entreprise dans certains villages révèle une mémoire collective de projets perçus comme frauduleux, ce qui influence fortement la réception de toute innovation extérieure, notamment numérique. La crainte exprimée ne concerne pas seulement l'outil lui-même, mais aussi : la responsabilité collective liée à la tablette ; le risque de sanctions financières ; la crainte d'une escroquerie déguisée. Pour ces groupes, c'est l'observation de résultats concrets au fil du temps qui a dissipé leurs doutes.

« Dès le départ, on craignait que la tablette ne se casse et qu'on soit condamné à une amende qu'on ne pourrait pas payer. Au début, beaucoup ont fait le parallèle avec une autre entreprise qui avait semé la pagaille dans le village. »

Au début, je me demandais vraiment : est-ce vraiment une réalité ? Ce n'est que cette saison que j'ai réalisé qu'il y avait des avantages et que c'était vraiment concret ; je l'ai vu cette saison.

- Gueswende



Dans d'autres groupes, la réaction a été beaucoup plus calme et les participants ont surtout exprimé de la curiosité à l'égard de l'application. Lorsque la présentation est empreinte de curiosité plutôt que de crainte, l'introduction de l'outil paraît plus fluide.

« Ma première réaction lorsque FinanceCoach a été présenté a été la curiosité, car nous étions vraiment dans le flou en matière de finances. Puis, lorsque j'ai vu les premières vidéos, j'ai bien aimé. »

- Rihanna

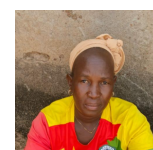


Utilisation de FinanceCoach dans le groupe G50

L'outil FinanceCoach est utilisé chaque semaine lors des réunions de groupe (87 %). Une petite partie des groupes utilise le FinanceCoach lors des réunions de groupe uniquement lorsque l'activateur clé leur rend visite (13 %). Les vidéos FinanceCoach sont souvent visionnées à la fin de la saison des pluies, une fois les travaux agricoles terminés (et après l'utilisation d'AgriCoach).

« Nous avons commencé à regarder les vidéos de FinanceCoach il y a un an et trois mois, car nous avons d'abord suivi les vidéos d'AgriCoach jusqu'à la fin de la saison des pluies en 2024. L'application est souvent utilisée pendant un mois entier, mais le contenu change selon la saison. Par exemple, nous pouvons regarder une vidéo d'AgriCoach en présence de Key Activator, puis, après son départ, le groupe reste pour regarder une vidéo de FinanceCoach. »

- Abazeta



Visionnage de vidéos pendant les réunions de groupe et/ou en dehors

Les vidéos sont visionnées collectivement lors de la réunion du groupe G50. Pendant la réunion, une vidéo est projetée à l'ensemble du groupe, puis la tablette circule afin que chacun puisse la visionner en petits groupes.

Dans un tiers des groupes, FinanceCoach est non seulement utilisé fréquemment, mais ces groupes utilisent également la tablette en dehors des réunions pour visionner les vidéos en petits groupes ou individuellement (33 %). Ce visionnage individuel semble favoriser l'apprentissage et l'évolution des comportements des membres du groupe. Ce niveau élevé de visionnage individuel explique en grande partie une meilleure maîtrise du contenu, la capacité à citer des exemples concrets d'application et des changements observables dans les comportements en matière de gestion financière.

Les vidéos sont visionnées individuellement et en groupe, car la majorité des membres (26 sur 29) savent les regarder seuls, à l'exception des trois femmes âgées qui ne participent pas quotidiennement aux réunions. Une stratégie a été mise en place pour permettre à chacun de se familiariser avec la tablette : des sous-groupes de trois personnes. Ainsi, si une personne utilise la tablette aujourd'hui, ce sera bientôt au tour d'une autre ; l'utilisation se fait donc à tour de rôle au sein de chaque sous-groupe. Après le visionnage, les membres restent pour discuter des vidéos. Ensuite, par exemple, si nous épargnons de l'argent, nous discutons ensemble de ce que nous pouvons en faire, car ce n'est pas quelque chose qu'ils ont l'habitude de faire.

- Hawa



Discussion de groupe

Après le visionnage collectif des vidéos lors de la réunion de groupe, une discussion de groupe est généralement animée par le chef de groupe, le secrétaire ou l'animateur clé, mais la qualité et la durée de cette discussion varie.

Dans les groupes où la discussion était efficacement animée par le responsable ou le secrétaire, l'information était mieux assimilée par les membres. En revanche, dans les groupes où la discussion ou le suivi étaient insuffisants, les participants n'étaient pas toujours en mesure d'expliquer clairement le contenu ou les messages clés des vidéos.

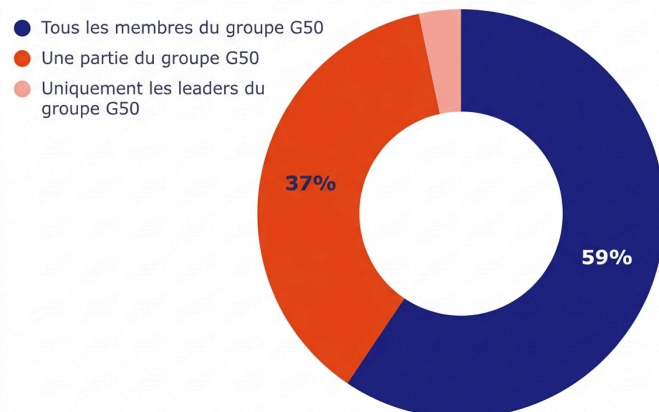


Après le visionnage des vidéos, des questions surgissent souvent. Si certains membres du groupe peuvent y répondre, l'animateur leur en donne la parole ; sinon, il répond lui-même. Les questions portent principalement sur les explications des vidéos. Si certains n'ont pas compris le sens des propos, il pose des questions pour approfondir la compréhension. [...]
Durant le mois, nous pouvons consacrer jusqu'à trois semaines au visionnage des vidéos de Finance Coach, car si nous les parcourons trop rapidement, certains risquent de ne pas comprendre. C'est pourquoi nous y consacrons du temps.
- Élisabeth

Participation au groupe et genre

Lorsqu'on aborde le sujet de FinanceCoach, la plupart des groupes (59 %) réunissent tous leurs membres. Dans certains groupes, seule une partie des membres participe à la discussion (37 %). Dans de rares cas, seul le responsable du groupe utilise FinanceCoach, sans impliquer les autres membres (3 %).

Présence lors de la discussion du FinanceCoach



La plupart des groupes sont mixtes et utilisent FinanceCoach conjointement. Dans certains groupes, il a été constaté que l'utilisation de FinanceCoach semble influencer, de différentes manières, les dynamiques de genre existantes. Certaines observations suggèrent que cela pourrait être dû à une utilisation réservée à un seul genre, ou à des systèmes visant à favoriser une utilisation par un genre en particulier. Toutefois, les entretiens menés ne permettent pas de comprendre pleinement ces dynamiques.

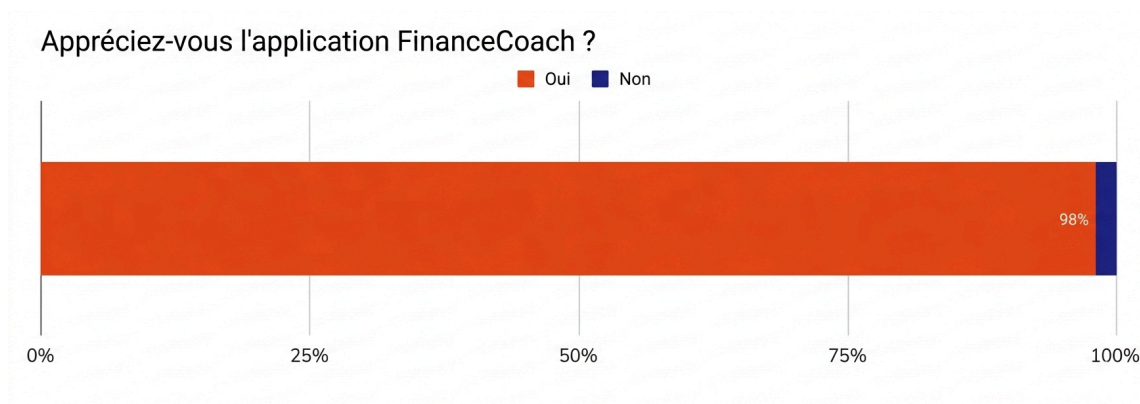


« Pendant la réunion de groupe, la tablette circule pour regarder les vidéos. Les femmes ont adopté une stratégie qui leur permet de se réunir le soir avec les ménages les plus proches pour regarder les vidéos ensemble. Le lendemain, la tablette circule à nouveau pour se rendre dans une autre concession. »
- Aroudjata

Aucune différence d'utilisation n'a été observée entre les différents groupes d'âge ou les personnes exerçant différentes activités économiques. Au tout début, certains groupes pensaient à tort que l'AgriCoach était destiné aux agriculteurs et le FinanceCoach aux chefs d'entreprise, mais par la suite, tous les groupes ont bien compris l'objectif du FinanceCoach.

Appréciation

98 % des utilisateurs apprécient FinanceCoach. Les utilisateurs apprécient la valeur ajoutée de FinanceCoach dans leur vie personnelle. Ils louent les avantages de cet outil d'apprentissage numérique et l'utilité des informations qu'il fournit au quotidien.



Les vidéos de FinanceCoach ont complètement transformé nos vies. [...] FinanceCoach est un outil essentiel pour nous car il nous a permis de modifier nos habitudes financières. Nous avons appris de nombreuses techniques depuis que nous regardons les vidéos, notamment en matière d'épargne. C'est important pour le groupe G50. Cette année, j'ai convaincu une amie de rejoindre le G50 en lui expliquant l'importance du groupe et les avantages qu'elle peut en retirer, par exemple en matière de gestion financière, et comment elle peut épargner sans avoir à demander. Les vidéos sont plus utiles que les formations en présentiel car elles sont plus



faciles à comprendre et nous abordons beaucoup plus de modules que lors des formations en présentiel, qui ne traitent que de quelques sujets financiers.

- Hawa

Appréciation d'un outil d'apprentissage numérique

Dans tous les groupes, le caractère numérique de l'outil est perçu comme un atout majeur et très apprécié. La possibilité de visionner une vidéo plusieurs fois et d'y revenir à tout moment joue un rôle essentiel dans l'assimilation des informations. Tous les utilisateurs indiquent qu'ils visionnent les vidéos plusieurs fois pour bien assimiler les informations.

« Grâce aux vidéos, nous avons toujours nos tablettes à portée de main pour les visionner et nous rafraîchir la mémoire. [...] En général, je dois regarder les vidéos deux fois pour bien retenir l'information ; sinon, je risque de l'oublier après un seul visionnage. Mais si je les regarde plusieurs fois, ça reste. [...] Je n'avais pas eu l'occasion d'apprendre les bases de la finance avant la création du groupe G50. C'est grâce aux vidéos que j'ai vraiment acquis des compétences financières. [...] Les vidéos sur « Mes finances » et la création d'un compte sont des choses que je n'oublierai jamais, car elles m'ont marqué. [...] Les vidéos reflètent des situations de notre quotidien ; j'ai souvent l'impression qu'elles parlent de moi. »

- Élisabeth



Comparaison avec les formats de formation traditionnels

La plupart des membres indiquent n'avoir reçu aucune formation financière structurée avant FinanceCoach. Pour ceux qui avaient déjà été informés (souvent par l'animateur ou le secrétaire du groupe), FinanceCoach apporte une valeur ajoutée grâce à son format numérique. L'apprentissage par la vidéo est considéré comme plus efficace qu'une simple explication orale, à condition que la langue soit comprise. La vidéo est un outil pédagogique puissant, mais son efficacité dépend de la compréhension de la langue et de la possibilité de revoir le contenu à plusieurs reprises.

« Les vidéos sont très intéressantes car la formation en présentiel n'est pas aussi pratique ; de plus, si vous ne maîtrisez pas l'écriture, vous risquez de quitter la réunion sans avoir rien appris de concret. [...] Personnellement, je regarde les vidéos cinq fois avant de passer à la suivante afin de bien comprendre et maîtriser les techniques. [...] FinanceCoach est très important pour la gestion financière car il nous permet de modifier nos comportements financiers et d'adopter de nouvelles pratiques. »



- Assane

Pertinence du contenu

Globalement, les exemples sont considérés comme proches de la réalité, mais présentent des pratiques auxquelles ils ne sont pas encore habitués. Les utilisateurs expliquent qu'ils comparent leur propre situation à celle de Tiga (le présentateur principal et agriculteur de référence dans les vidéos) et s'en servent pour réfléchir à des solutions différentes.

Les vidéos les plus souvent citées comme utiles traitent de la gestion financière, de l'épargne et de la planification des dépenses. Peu de vidéos sont explicitement rejetées. Cependant, certaines sont jugées difficiles à comprendre ou inadaptées au contexte linguistique local (voir la section « Obstacles à l'apprentissage » pour plus de détails). Un groupe a indiqué préférer les vidéos avec de vraies personnes plutôt que des dessins, car la présence d'une personne rend le tout plus concret et réaliste à leurs yeux.

« Les vidéos permettent de voir concrètement ce que font les autres en même temps. Si quelqu'un vient expliquer les choses à voix haute, on oublie vite, et beaucoup apprennent par la pratique et les explications des vidéos. [...] Les vidéos que nous regardons ne reflètent pas vraiment notre quotidien ; c'est un nouveau mode de vie qui y est présenté, car on y apprend de nombreuses stratégies et façons de faire. [...] La vidéo la plus intéressante est celle sur l'épargne, car c'est la base de tout pour moi ; sans un minimum d'économies, on ne peut rien faire, c'est donc fondamental, et c'est pourquoi je l'ai trouvée si intéressante. »

- Bintou



Demandes des agriculteurs

88 % des utilisateurs de FinanceCoach souhaitent voir davantage de vidéos sur la finance, notamment des informations sur le crédit (accès au crédit, taux d'intérêt et remboursement), les institutions financières ou les pratiques d'épargne, ce qui prouve leur intérêt pour l'apprentissage par la vidéo et la pertinence des sujets financiers abordés.

Par ailleurs, les membres du groupe demandent également des vidéos supplémentaires sur des sujets qui les intéressent, comme l'entrepreneuriat, la transformation des produits pour en accroître la valeur et le maraîchage. AUXFIN en produit déjà certaines pour d'autres plateformes de formation en ligne, telles que YebCoach et PFNLCoach.

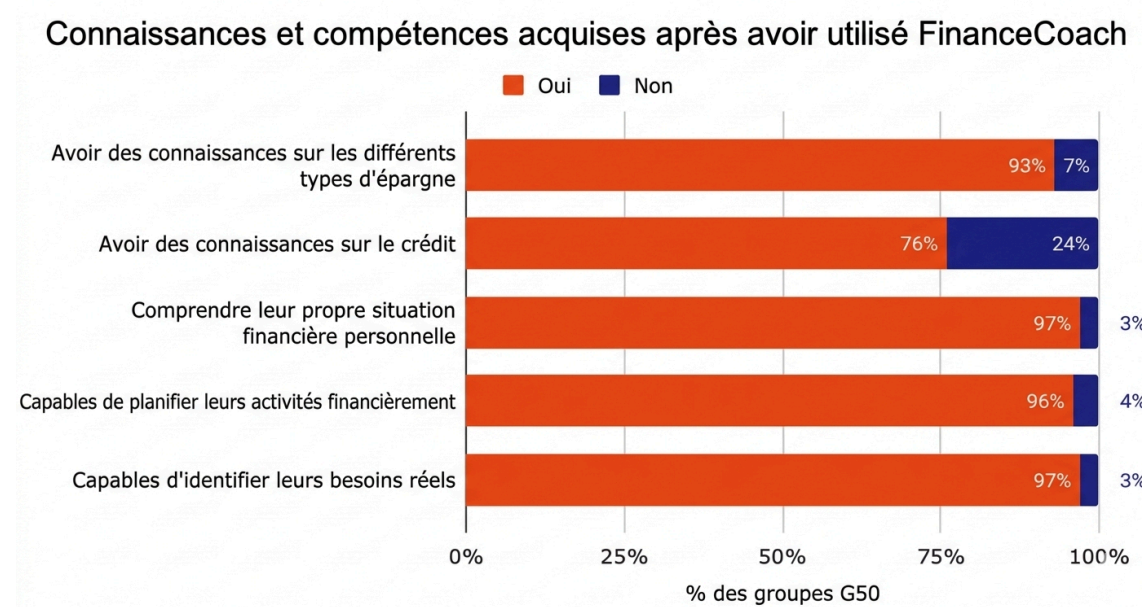
Acquisition de nouvelles connaissances et compétences

Le programme FinanceCoach permet-il d'accroître les connaissances et les compétences en finance des utilisateurs ?

Ce chapitre évalue les enseignements tirés de l'utilisation de FinanceCoach par ses utilisateurs. Il présente le pourcentage des groupes G50 qui déclarent posséder des connaissances et des compétences financières, ainsi que des exemples concrets illustrant leur application au quotidien.

Acquisition de nouvelles connaissances et compétences

Dans la quasi-totalité des groupes G50, les utilisateurs indiquent avoir des connaissances sur les différents types d'épargne (93 %), être capables de comprendre leur situation financière personnelle (97 %), de planifier leurs activités financières (96 %) et d'identifier leurs besoins réels (97 %). L'assimilation des connaissances et des compétences relatives au crédit/aux prêts est légèrement inférieure : 76 % des utilisateurs indiquent avoir une bonne compréhension du crédit.



Connaissances/compétences acquises : Compréhension de sa propre situation financière personnelle

Comprendre sa propre situation financière personnelle, passer d'une gestion financière réactive et axée sur la subsistance à une gestion financière proactive.

« Ces vidéos nous ont aidées à changer nos habitudes. Par exemple, à la maison, nous n'arrivions pas à nous entendre sur la gestion de l'argent ; grâce à elles, nous avons réussi à faire des épargnes et à être plus indépendantes financièrement. Mon fils me demandait souvent un stylo à 100 francs CFA (0,18 USD) ; nous n'arrivions pas à gérer la situation et lui disions « laisse tomber ». Mais maintenant, grâce aux vidéos de « Mes finances », nous gérons l'argent et pouvons faire face aux urgences. Et même si mon enfant veut trois stylos, je peux m'en occuper sans problème. »

- Rihanna

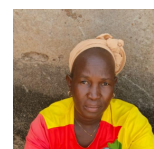


Connaissances/compétences acquises : Capacité à planifier financièrement des activités

Être capable de planifier financièrement des activités agricoles ou d'autres activités commerciales, être capable de calculer les coûts de production et les frais généraux pour déterminer les bénéfices.

« J'avais déjà acheté du millet, préparé du porridge, puis fait le calcul de mes dépenses et de ce que j'avais : trois portions de millet, que j'ai divisées en deux. J'ai utilisé l'autre moitié pour faire du porridge, et une fois terminé, j'ai constaté que j'avais déjà l'argent pour les trois portions achetées, et qu'il me restait encore une portion et demie. Je vois donc déjà que je fais un bénéfice, et je l'utilise pour ma famille en attendant de finir le reste. Avant, je n'arrivais pas à savoir si je gagnais beaucoup d'argent ou si j'en perdais ; maintenant, grâce aux vidéos, mes habitudes ont complètement changé. »

- Abazeta



Connaissances/compétences acquises : Capacité à identifier les besoins réels

Être capable d'identifier avec précision les besoins des activités agricoles ou commerciales.

« Avant, j'achetais les ingrédients au hasard pour les jus que je fabrique. Maintenant, par exemple, je sais combien de kilos de sucre il me faut, combien de Bissap, combien d'électricité. Avec 10 000 francs CFA (18 USD), je peux tenir une semaine. Chaque jour, je vends, je déduis mes dépenses »



obligatoires et je garde le reste. À la fin de la semaine, je fais le total de mes ventes et je vois ce que j'ai réellement gagné après déduction des dépenses. En fait, ce sont les vidéos qui m'ont appris à m'organiser comme ça. »

- Élisabeth

Connaissances/compétences acquises : Capacité à choisir un prêt

Comprendre les principes d'un crédit responsable, comprendre l'importance de limiter l'endettement par rapport à l'épargne existante.

« Grâce aux vidéos, nous avons pu obtenir un prêt : comment obtenir un prêt et les principes du crédit — on ne doit pas emprunter trois fois plus que ce que l'on a épargné. »

- Aroudjata



Obstacles à l'apprentissage

Organisation de groupe

Comme indiqué dans le chapitre précédent, la compréhension approfondie du contenu de FinanceCoach dépend de la manière dont l'application et les vidéos sont gérées par les responsables de groupe ou l'animateur clé. Voici quelques bonnes pratiques pour un apprentissage actif efficace :

1. Visionnage vidéo répétitif et intense
2. Regarder des vidéos en sous-groupes ou individuellement
3. Une discussion de groupe bien menée après la projection

Dans les groupes où ces bonnes pratiques d'apprentissage n'ont pas été bien gérées par les responsables de groupe ou l'animateur clé, les connaissances ne sont pas aussi bien assimilées par les membres du groupe.

Langue

Le contenu et les vidéos de l'application FinanceCoach sont disponibles en trois langues : français, Mooré et Dioula. Dans certaines localités (par exemple à Didyr), la majorité des membres ne comprennent aucune de ces langues. Dans ce cas, le contenu vidéo est traduit après visionnage (généralement par l'animateur principal, le responsable de groupe ou le secrétaire). La barrière de la langue constitue un obstacle majeur à l'assimilation des messages. Dans les groupes confrontés à cette barrière, un outil numérique seul ne suffit pas pour tirer pleinement profit des vidéos.

Le contenu est principalement expliqué par la secrétaire. Celle-ci déclare ensuite : « Après chaque vidéo, j'essaie d'en expliquer le contenu aux membres du groupe qui ne comprennent ni le mooré, ni le français, ni le dioula, car je suis la seule à comprendre le français. » Sur les 30 personnes du G50, seules quatre comprennent la langue de la tablette ; le groupe compte donc principalement sur ceux qui comprennent le français pour expliquer le contenu en l'absence de l'animateur après chaque vidéo. L'animateur leur rend visite toutes les deux semaines, et le groupe a pour tradition de se réunir tous les jeudis, même en son absence. [...] La tablette ne circule pas car la majorité des membres ne comprennent pas la langue utilisée dans les vidéos.

- Bintou



Défis techniques / navigation dans les chapitres

Certains groupes rencontrent des difficultés de navigation, notamment pour changer de chapitre et visionner d'autres vidéos, hormis les premiers chapitres. Cela semble se produire lorsque même les responsables de groupe ont du mal à utiliser l'application, faute de compétences numériques suffisantes, et ont besoin de l'assistance d'un assistant. Quelques groupes ont également signalé des problèmes de volume audio.

« La seule difficulté réside dans la maîtrise de la tablette et la possibilité de changer de chapitre à volonté, sans avoir à dépendre de l'animateur. »

- Bouraïma



Application des connaissances (de la théorie à la pratique)

Les utilisateurs de FinanceCoach ont-ils appliqué les nouvelles informations apprises dans leur vie ? Ont-ils modifié certaines de leurs habitudes ou comportements quotidiens ?

L'utilisation de FinanceCoach a entraîné un réel changement de comportement ; cependant, ce changement est inégal entre les utilisateurs et largement influencé par la langue et l'organisation interne du groupe. Ce chapitre catégorise les principaux changements comportementaux anecdotiques observés chez les utilisateurs pionniers de FinanceCoach.

Changement de comportement : adoption de l'épargne régulière

Passage de la consommation immédiate des revenus agricoles à l'épargne volontaire et planifiée, parfois à intervalles réguliers.

« J'ai appris qu'il est plus avantageux d'économiser soi-même et de mettre de l'argent de côté pour résoudre ses propres problèmes plutôt que d'emprunter à un voisin. Mais à cause des vidéos, ce sont des comportements que j'adopte actuellement. »
- Gueswende



« Avant et après la saison, nous ne mangeons que le peu que nous avons, mais maintenant j'ai adopté une culture de l'épargne. L'idée que j'ai eue est que toutes les deux semaines, Je fais en sorte de mettre de l'argent de côté toutes les deux semaines. C'est une des habitudes que j'ai changées. « Par exemple, j'ai appris à anticiper, à identifier mes besoins avant de faire une demande de prêt ou de crédit ; maintenant, si je veux un prêt, il est très précis, je n'emprunte pas plus que nécessaire. [...] Je ne fais plus d'achats superflus et je me concentre davantage sur l'épargne, ce qui m'a permis d'acheter plusieurs sacs d'engrais cette saison, contrairement aux saisons précédentes, grâce aux techniques d'épargne que j'ai apprises. »
- Bouraïma

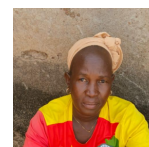


Changement de comportement : réduction des dépenses inutiles

Prendre conscience des dépenses non essentielles et réorienter les ressources vers l'épargne ou l'investissement agricole.

« J'ai appris à investir grâce à l'exemple de Tiga, et maintenant, quand je gagne de l'argent, je repense à son expérience et je me demande comment le faire fructifier. Des idées me viennent alors ; mais avant, je n'y pensais même pas. Quand on a de l'argent, il est facile de le dépenser inutilement, mais notre façon de voir les choses a changé. »

- Abazeta



Avant, après la saison des pluies, une fois nos récoltes vendues, nous laissions l'argent à la maison et le gaspillions. Maintenant, je sais comment épargner : par exemple, je peux vendre un sac de graines de sésame à 75 000 francs CFA (135 USD) après la saison. Avant, je dépensais tout l'argent de la vente sans savoir où il passait. Mais grâce à FinanceCoach, je sais comment prioriser mes dépenses après la vente et comment épargner pour ne pas me retrouver dans le besoin sans solution (avec mes économies, j'ai 25 000 francs CFA (45 USD) de côté, ce qui n'était pas le cas avant).

Par exemple, si je veux des condiments, je rentre chez moi et je retire l'argent. Après la saison des pluies, si je dépose 50 000 francs CFA (90 USD), je pouvais auparavant tout dépenser en frais de ménage, condiments et dépenses liées au moulin. Mais maintenant, grâce à FinanceCoach, si je dépose 50 000 francs CFA (90 USD), je peux économiser 25 000 francs CFA (45 USD) au total.

- Rihanna



Changement de comportement : planification systématique des activités économiques

Introduction d'une planification préalable (coûts, besoins, bénéfices attendus) avant toute activité génératrice de revenus.

« J'ai appris à planifier mes tâches avant chaque activité. Par exemple, si je veux brasser de la bière de millet, je dois faire une planification de base : acheter l'eau, le millet, les autres étapes de la production, avant même de commencer. Une fois la bière brassée, j'essaie de calculer mes gains totaux après la vente et je vérifie si j'ai réalisé un bénéfice. Avant, on n'en avait aucune idée. »

- Accueillir



« Pendant la saison des pluies, je loue des terres. Avant même le début de la saison, je prévois mes dépenses en engrais (par exemple, un sac coûte 25 000 francs CFA, soit 45 USD), en location de terres (par exemple, 25 000 francs CFA/hectare) et en location de tracteur (27 500 francs CFA/heure, soit 49 USD/heure). Je calcule mes dépenses totales avant la saison, puis, après la saison, je déduis mes dépenses des revenus tirés de la vente du maïs cultivé sur les terres louées afin de connaître mon bénéfice réel. Auparavant, il m'était impossible de calculer précisément mes dépenses de location de terres avant la production ; maintenant, tout est sous contrôle. [...] Par exemple, cette saison, j'ai dépensé 250 000 francs CFA (450 USD), mais rien ne garantit que je réaliserai un bénéfice, car je n'ai récolté que 20 sacs de maïs au total, en raison du coût des intrants (pluie et méthodes de semis ; nous avons eu 15 jours sans pluie). » « la pluie, qui a eu un impact important sur ma saison), mais actuellement un sac coûte 14 800 francs CFA (27 USD). »

- Élisabeth



Changement de comportement : Suivi des dépenses et calcul des bénéfices

Passer d'une gestion approximative à un suivi rigoureux des dépenses, des revenus et des bénéfices.

« Avant, je contractais un prêt pour financer l'achat d'engrais pour mon jardin, et à la fin de la récolte, je n'étais pas capable de rembourser. Je devais souvent emprunter à nouveau auprès de quelqu'un d'autre pour combler le manque. Mais depuis que je regarde des vidéos sur l'éducation financière, les choses ont changé : après la récolte, je peux rembourser mes prêts et aider mon mari à subvenir aux besoins des enfants. »

- Aroudjata



« Avant, si j'avais eu 100 000 francs CFA (180 USD), je pouvais tout dépenser sans savoir où allait l'argent. Maintenant, je peux épargner sans problème et suivre mes dépenses. [...] Nous aidons les producteurs de coton à semer et à récolter le coton en échange de 750 francs CFA (1,35 USD) par jour et par personne. Cet argent nous permet d'épargner, et c'est grâce à FinanceCoach. Avant, nous prenions les 750 francs et le lendemain, tout était dépensé. Maintenant, nous gérons bien cet argent. [...] Avant, si j'avais de l'argent, je l'utilisais pour me nourrir ou m'habiller. Mais maintenant, grâce aux vidéos, je sais qu'il vaut mieux investir que d'acheter des fournitures. Le cas de Tiga (*le présentateur des vidéos FinanceCoach*,



en rouge. « Elle m'a beaucoup inspirée en achetant une vache et en la revendant ensuite pour faire un bénéfice. Je pense donc qu'il vaut mieux investir le peu que nous avons dans l'élevage ou autre chose plutôt que de payer pour des vêtements ou de la nourriture, comme nous en avons l'habitude. » – Hawa

Changement de comportement : une utilisation plus responsable et ciblée du crédit

Réduction des emprunts excessifs ou incontrôlés au profit de prêts proportionnés aux besoins réels et à la capacité de remboursement.

« Avant, j'ignorais qu'on pouvait avoir un compte bancaire ou un compte de microfinance même sans être fonctionnaire. Mais j'ai vu des vidéos sur la microfinance et l'ouverture de comptes, ce qui m'a incité à en ouvrir un auprès du CODEC, distinct de mon compte G50. C'est donc un compte personnel, et j'ai également un compte auprès d'une institution de microfinance basée au CODEC.

[...] Un coach financier peut nous aider à acquérir une bonne éducation financière et à bien gérer nos finances, ainsi qu'à surmonter certains obstacles mentaux dans la vie, tels que les difficultés à épargner et à organiser sa vie financière. »

- Assane



« FinanceCoach est un outil essentiel pour nous car il nous a permis de modifier nos habitudes financières. Depuis que nous regardons les vidéos, nous avons appris de nombreuses techniques, notamment en matière d'épargne. Par exemple, je peux maintenant contracter un prêt sans crainte ; cette saison, j'ai obtenu un prêt de 50 000 francs CFA (90 USD) auprès de SONAPOSTE/Prodia pour la saison des pluies. Je peux suivre mes dépenses : 5 sacs de maïs, 5 boîtes de haricots, 3 sacs de cacahuètes, grâce à ce prêt. Je ne l'ai pas encore remboursé, mais compte tenu de tout ce qu'il m'a apporté, je sais que je peux rembourser les 50 000 sans problème. Et je ne suis pas pressé de rembourser. Avant, si je contractais un prêt, je m'inquiétais de ne pas pouvoir le rembourser rapidement, mais maintenant, c'est facile.

[...] Par exemple, pour les prêts, ce sont les responsables du projet qui nous accordaient le crédit ; nous ne savions pas d'où venait l'argent ; il s'agissait d'une sous-traitance entre les responsables, les institutions de microfinance



et nous ; mais maintenant, je peux aller à SONAPOST, par exemple, et obtenir un prêt sans aucun problème. »

- Eve

« Avant, je contractais un prêt pour financer l'achat d'engrais pour mon jardin, et à la fin de la récolte, je n'étais pas capable de rembourser. Je devais souvent emprunter à nouveau auprès de quelqu'un d'autre pour combler le manque. Mais depuis que je regarde des vidéos sur l'éducation financière, les choses ont changé : après la récolte, je peux rembourser mes prêts et aider mon mari à subvenir aux besoins des enfants. »

- Aroudjata



Changement de comportement : Début des prêts de groupe ou des prêts individuels

Créer un système d'auto-prêts aux membres du groupe G50 (informel) ou contracter collectivement un prêt auprès d'une banque/IMF pour un projet commun.

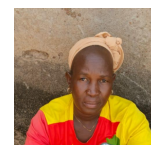
« Au sein de notre groupe, nous nous contentions auparavant de collecter les cotisations et de les répartir. Mais grâce aux vidéos de nous accordons désormais des prêts aux membres. Par exemple, si nous prêtons 50 000 francs CFA (90 USD) à un membre, celui-ci rembourse les 50 000 francs CFA plus 5 000 francs CFA d'intérêts au bout de trois mois. S'il s'agit de 100 000 francs CFA (180 USD), il ajoute 10 000 francs CFA (18 USD). »

- Élisabeth



« Nous avons déjà contracté des prêts de groupe d'environ 200 000 francs CFA (360 USD) auprès de SONAPOST/Prodia. Personnellement, je n'ai pas encore contracté de prêt. Auparavant, nous faisons des prêts individuels, ce qui était compliqué à gérer. Désormais, avec un prêt de groupe, les conséquences ne retombent pas automatiquement sur vous, mais sur l'ensemble du groupe, ce qui est plus rassurant qu'avec un prêt individuel. »

- Abazeta



Changement de comportement : diffusion volontaire de FinanceCoach à d'autres villages

Transition du statut de bénéficiaire à celui de diffuseur, avec recommandation active de l'outil.

« Un autre habitant du village souhaitait rejoindre le groupe. Je lui ai donc conseillé de contacter le KA pour voir s'il était possible de créer un groupe dans son village ou de rejoindre le nôtre. Pour le convaincre de franchir le pas, je lui ai expliqué l'importance du G50 : grâce au FinanceCoach, nos habitudes financières et nos comportements en matière de gestion financière évoluent déjà, ce qui nous permet de mieux gérer nos ressources, quelles qu'elles soient. »

- Bouraïma



Leçons apprises et recommandations

Ce chapitre résume les principaux enseignements et recommandations tirés de cette évaluation. Ceux-ci ont déjà permis à AUXFIN de mettre en œuvre des améliorations stratégiques là où cela s'avérait nécessaire.

Importance d'une sensibilisation solide et d'un soutien clé de l'activateur

Le FinanceCoach est efficace et très apprécié des ménages ruraux du Burkina Faso. Son utilisation et son apprentissage efficaces au sein du groupe G50u dépendent également du soutien des animateurs clés et des responsables de groupe actifs.

- La clarté du message initial (non pas de l'argent, mais des connaissances) est cruciale pour l'acceptation du programme.
- Une gestion efficace des groupes par les animateurs et les responsables de groupe permet un taux d'apprentissage élevé pour l'ensemble des participants. L'organisation en sous-groupes locaux, les discussions de groupe constructives et la répétition du contenu constituent des pratiques exemplaires très efficaces pour un apprentissage actif.
- Les craintes initiales, souvent liées à des expériences négatives passées, peuvent freiner l'adoption, mais ne sont pas irréversibles. La preuve par l'expérience (résultats visibles) est le principal levier pour transformer les perceptions.

Barrières linguistiques et techniques

Il est nécessaire de surmonter certaines barrières linguistiques et des difficultés techniques liées à la navigation pour parvenir à un apprentissage actif au sein de l'ensemble du groupe G50 :

- Les barrières linguistiques peuvent « complètement annuler » l'impact de l'outil. Les groupes formés sans une majorité de locuteurs maîtrisant le français, le dioula ou le maoré ont montré un changement de comportement beaucoup moins important.
- Tous les membres ne sont pas capables de naviguer aisément dans l'application sur la tablette et de visionner toutes les vidéos d'un chapitre.

Recommandations

- Promouvoir l'utilisation de la tablette par des sous-groupes ou des individus en dehors des réunions régulières du groupe G50.
- Renforcer les compétences des principaux animateurs sur la manière de mener la discussion de groupe après le visionnage des vidéos.
- Intégrer la maîtrise des langues aux critères de sélection des responsables et secrétaires du G50. La formation future des groupes devra garantir la présence d'au moins trois membres bilingues par groupe et exiger des assistants

linguistiques qu'ils effectuent des traductions/résumés en direct après chaque visionnage. Assurez-vous que l'assistant linguistique soit capable de traduire avec précision les vidéos dans les langues appropriées lors des réunions de groupe suivant chaque visionnage.

- Introduire des « contrôles de compréhension ». Les assistants pédagogiques doivent s'assurer que les titres des modules et les leçons principales sont mémorisés avant de passer à un nouveau contenu.

NB: il existe déjà des questions d'évaluation et de compréhension dans FinanceCoach à utiliser après le visionnage de chaque vidéo; s'assurer que les activateurs ou les chefs de groupe exploitent efficacement cette fonctionnalité.

Conclusion

Cette évaluation confirme que FinanceCoach est perçu comme un outil puissant et transformateur par les membres qui l'adoptent pleinement, avec des changements concrets observés en matière d'épargne régulière, de planification des dépenses saisonnières, d'utilisation responsable du crédit et de réduction du gaspillage. Les groupes les plus performants démontrent qu'une combinaison de visionnage individuel fréquent, de stratégies internes (sous-groupes locaux, circulation de tablettes) et d'un leadership actif des responsables de groupe peut produire des résultats très significatifs en termes de changement de comportement.

Dans des contextes marqués par des barrières linguistiques, la dépendance à l'égard du KA ou l'absence de visionnage indépendant, l'information ne s'assimile pas aussi bien. Ces résultats renforcent la nécessité de reproduire les meilleures pratiques observées et de supprimer les obstacles structurels (langue, navigation sur tablette) afin de parvenir à une adoption plus large et plus efficace de FinanceCoach dans tous les groupes G50 du pays et parmi leurs membres.