

Groupes d'entraide : Autonomisation des femmes rurales et accès aux Services Financiers

Mali

Juin 2023



Acronymes

AFD	Agence Française de Développement
APMF	Association pour la Promotion de la Microfinance
CAMIDE	Centre d'Appui à la Microfinance et au Développement
CIDR	Centre International de développement et de recherche
CVECA	Caisse Villageoise d'Epargne et Crédit Autogérée
FSF	Fournisseurs de Services Financiers
GYD	Groupe Yeredeme (Groupe d'entraide en Bambara)
IMF	Institution de microfinance
SFD	Systèmes Financiers Décentralisés
KPI	Indicateur Clé de Performance
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PASECA	Programme d'appui aux systèmes autogérés d'épargne et de crédit
PRC	Personnes Ressources Communautaires
SCBF	The Swiss Capacity Building Facility
SHG	Groupes d'entraide (Self-Help Group)
OV/VO	Organisation Villageoise (Village Organization)

Résumé Exécutif (1)



Le Groupe Yeredeme (GYD), qui signifie "groupe d'entraide" (SHG) en bambara, est une méthodologie innovante d'autonomisation des femmes rurales basée sur des activités d'autogestion et d'apprentissage par les pairs. Sa mise en œuvre a été possible grâce à un partenariat entre une ONG indienne, la Fondation Manjari, et l'ONG malienne CAMIDE. Le modèle intègre le développement d'activités de subsistance, l'intermédiation financière, l'autonomisation des femmes et le développement communautaire.

Grâce à la méthodologie Yeredeme, plus de 2 500 femmes de 19 villages de la commune de Logo au Mali ont été organisées en 189 groupes d'entraide. Ces femmes ont bénéficié de microcrédits réguliers au sein des groupes d'entraide. En outre, elles ont également bénéficié de prêts plus importants décaissés par Benso Jamanu, la branche financière de CAMIDE. SCBF, The Swiss Capacity Building Facility, est une organisation qui fournit une assistance technique aux fournisseurs de services financiers afin de les aider à développer l'expertise nécessaire pour mettre au point des produits financiers centrés sur le client. Avec le soutien de la SCBF, Benso et CAMIDE ont étendu la méthodologie Yeredeme à deux autres municipalités rurales (Séro Diamanou et Liberte Dembaya).

L'objectif était d'atteindre 5 000 femmes (ménages) en créant les institutions féminines de base suivantes : 320 groupes d'entraide dans 40 organisations villageoises et 2 fédérations. Les groupes Yeredeme étant ancrés dans l'autogestion, les activités d'apprentissage par les pairs se concentraient sur le renforcement des capacités des femmes dont le rôle sera de soutenir la mise en place, la gestion et le développement de 60 CRP (personnes ressources communautaires), 320 Sebennikela (secrétaires comptables de groupe) et 40 agents de contrôle.

SCBF a commandité cette étude pour comprendre les effets de la méthodologie Yeredeme sur les clients. Le projet met en lumière l'approche utilisée pour permettre aux femmes d'accéder au crédit et de développer des activités génératrices de revenus qui contribuent à leur autonomisation et leur donnent accès au microcrédit ; les défis auxquels les femmes sont confrontées pour accéder à ces services, y compris les barrières culturelles, sociales et économiques ; des exemples de résultats obtenus et des témoignages sur l'inclusion financière et économique des femmes.

Cette méthodologie montre les avantages économiques et sociaux de l'inclusion des femmes dans les services financiers. Les femmes peuvent gérer leur propre argent, créer et développer des entreprises, investir dans le bien-être et l'éducation de leurs enfants et contribuer de manière significative aux dépenses du ménage lorsqu'elles ont accès aux services financiers, en particulier aux prêts.

Résumé Exécutif(2)



Indicateurs de performance

- **5,270** Femmes ont eu accès au microcrédit (pour des montants inférieurs à FCFA 10,000 - USD 17) à travers ces groupes de femmes.
- **3,393** Femmes ont été refinancées par le SFD Benso (68% des femmes qui avaient eu accès à des microcrédits à travers leurs groupes d'entraide).
- **355** Groupes de Femmes (10 à 15 femmes par groupe) ont été créés, permettant aux femmes de recevoir des microcrédits.
- **30** Organisations Villageoises ont été créées.
- **2** Fédérations d'Organisations Villageoises ont été mises en place.



Création d'activités de subsistance

Mis à part les réalisations des objectifs relatifs à l'inclusion financière, des résultats liés à la création d'activités de subsistance ont été observés:

- Création de 20 poulaillers.
- Création de 4 potagers et Labourage pour 152 femmes.
- Formation en production maraichère pour 180 femmes.
- Accès à des semences de qualité pour 3393 femmes.
- Construction d'une installation de stockage d'oignons.



Principales leçons tirées

- Les femmes rurales membres de groupes ont tendance à être plus organisées et à s'engager davantage que les clients masculins, à rembourser les prêts, grâce à leur façon conservatrice de prendre des risques et de s'impliquer.
- L'un des meilleurs moyens pour les SFD d'accéder aux femmes, c'est d'interagir avec elles au sein de groupes communautaires. Mais ces groupes doivent être très bien organisés. La création de réseaux de soutien et de mentorat pour les femmes entrepreneures peut les aider à accéder plus facilement au crédit.
- Le modèle de groupe Yeredeme améliore l'accès des femmes aux crédits. La part des femmes dans le portefeuille de prêts de Benso Jamanu est passée de 20 % avant le projet à 39 % aujourd'hui.
- Les activités de subsistance peuvent être très risquées en raison de leur dépendance au climat. Les aspects de l'accompagnement devraient inclure la diversification des risques.
- Selon la méthodologie Yeredeme, tous les membres doivent contracter des prêts afin d'améliorer leurs compétences et leur confiance dans la gestion du crédit et de viser des montants plus élevés. Les prêts accordés doivent faire l'objet d'un suivi afin d'éviter les défauts de remboursement.
- Les femmes doivent avoir une certaine expérience et des compétences de base dans le secteur qu'elles ont choisi pour réussir dans les activités de subsistance. Il s'agit là d'une condition essentielle pour favoriser leur réussite.

Résumé Exécutif (3)



Défis

Toutes les parties prenantes ont rencontré des difficultés, notamment CAMIDE, Benso et les femmes membres des SHG.

Au niveau de Benso et de CAMIDE:

- Ressources financières limitées pour faire face à la demande croissante de prêts.
- Problèmes techniques dûs à l'âge de l'équipement et aux processus manuels.
- Difficultés à convaincre les femmes dans certaines régions de rejoindre les groupes d'entraide.

Au niveau des membres des groupes d'entraide:

- Maladies des poulets.
- Produits sanitaires coûteux pour la volaille.
- Prix élevés des denrées alimentaires sur le marché et difficultés d'accès au marché pour les agriculteurs et les éleveurs.
- Accès difficile aux semences de qualité pendant l'hivernage, au matériel agricole, aux terres arables et à l'eau pendant les saisons sèches.

Au niveau de la mise en œuvre de la méthodologie :

- La difficulté pour les groupes d'entraides à se réunir chaque semaine.
- Refus de certaines femmes à contracter des prêts.
- Difficulté à trouver Sebennikela dans certains villages.
- Conflits de Leadership.



Recommandations

- Il est obligatoire pour chaque membre de contracter un prêt dans les groupes d'entraide. Cependant, toutes les femmes n'ont pas besoin d'argent lorsqu'elles doivent emprunter, ce qui conduit généralement à un détournement de l'objet du crédit. CAMIDE devrait définir un processus pour déterminer le niveau de besoin de prêt dans les GYD et comment assurer le suivi pour s'assurer que les membres les utilisent vraiment pour acquérir l'expérience nécessaire.
- CAMIDE pourrait définir un plan de suivi et numériser le processus de collecte d'informations soit sur l'impact des prêts, soit sur la croissance des initiatives dans les GYD, les VO et les fédérations. Cela facilitera également la communication avec les partenaires cherchant à comprendre les résultats de tels projets.
- CAMIDE doit encourager les femmes à développer différents types d'entreprises, et pas seulement ce qui a déjà été fait dans le groupe. Cela les aidera également à minimiser les risques sur des activités spécifiques telles que l'élevage ou l'agriculture.
- CAMIDE pourrait prévoir de faire de la publicité pour les GYD pour toucher plus de monde et augmenter la capacité de mobilisation des femmes en parallèle des actions des PRC.
- CAMIDE et Benso pourraient intégrer le suivi des prêts accordés pour avoir plus de données sur l'impact des prêts et réduire la probabilité de défaut.
- L'expérience de Benso a montré que les femmes ont tendance à être moins défaillantes que les hommes. Cependant, Benso gagnerait à systématiser l'analyse des données ventilées par sexe pour les aider à ajuster leur offre aux femmes des GYD et à d'autres groupes féminins, et ainsi, améliorer l'accès des femmes aux services financiers.
- Les femmes sont confrontées à de sérieux défis pour obtenir des terres destinées à la production agricole ou des équipements agricoles appropriés. CAMIDE doit développer ou chercher plus de mécanismes et de solutions pour soutenir les femmes en détresse. Cela s'applique également à la disponibilité de bonnes semences et à la facilitation de l'accès au marché.
- Benso et CAMIDE pourraient digitaliser leurs processus pour optimiser leurs interactions avec les GYD et augmenter leur performance au service des clients ruraux.

Table des matières



- 01 Introduction
- 02 Contexte institutionnel
- 03 Objectifs du projet
- 04 Solution implémentée
- 05 Résultats
- 06 Défis
- 07 Leçons apprises
- 08 Conclusion

Introduction

L'objectif du projet était de réduire la pauvreté

De nombreuses sociétés dans le monde sont encore confrontées à l'inégalité des sexes et à la discrimination, en particulier en matière d'inclusion financière. Pour s'attaquer à ce problème et contribuer à réduire la pauvreté, l'ONG indienne Manjari et l'ONG locale CAMIDE ont créé la méthodologie Yeredeme. Cette approche a été appliquée pour la première fois dans la commune de Logo, région de Kayes au Mali, où elle a obtenu d'excellents résultats avec le soutien de CAMIDE et de BENSO. La SCBF s'est associée à CAMIDE pour déployer la méthodologie Yeredeme dans d'autres zones de la région de Kayes, notamment dans les communes de Séro Diamanou et Liberté Dembaya. Le projet s'est concentré sur l'amélioration de l'accès des femmes aux services financiers, à l'inclusion économique et sociale et à l'autonomisation. MSC, un cabinet de conseil international spécialisé dans l'inclusion financière, économique et sociale, a été chargé par SCBF de comprendre les effets de la méthodologie Yeredeme sur les populations.

SCBF - Swiss Capacity Building Facility

SCBF est une structure publique-privée innovante qui améliore la finance inclusive pour les clients à faibles revenus dans les contextes émergents, en particulier les femmes, les petits exploitants agricoles et les MPME. SCBF aide les prestataires de services financiers à accéder à l'expertise nécessaire pour développer, adapter et mettre à jour des solutions innovantes qui répondent aux défis de ces populations. Pour atteindre cet objectif, SCBF fournit une assistance technique aux fournisseurs de services financiers afin qu'ils puissent accéder à l'expertise nécessaire pour développer des produits financiers orientés client. Ce projet sur la mise à échelle de la méthodologie Yeredeme a été financé pour participer à l'amélioration de la vie des femmes maliennes grâce à l'accès au financement et au développement d'activités de subsistance.

CAMIDE et Benso - Partenaires d'implémentation

CAMIDE - est une ONG malienne basée à Kayes (Ouest du Mali). Officiellement enregistrée en 2002, CAMIDE est créé à la suite d'une initiative de microfinance de PASECA en 1998. Le CVECA de CAMIDE a fusionné avec celui du OSK (Ouelessebougou-Siby- Kangaba) pour créer une ONG (Camide Développement) et un réseau de microfinance constitué de caisses villageoises autonomes appelé Benso Jamanu, qui dessert plus de 80 000 clients ruraux dans 125 villages. CAMIDE a investi dans le développement d'une méthodologie pour l'autonomisation économique des femmes qui fonctionne localement et qui pourrait être étendue à l'ensemble du réseau Benso Jamanu et du pays.

La méthodologie Yeredeme 1

Modèle d'organisation autosuffisante reposant sur six piliers et utilisé pour inclure financièrement et autonomiser les femmes rurales au Mali. Il repose sur l'entraide, l'auto-développement et l'amélioration financière des membres.

Expansion par réplcation par les pairs

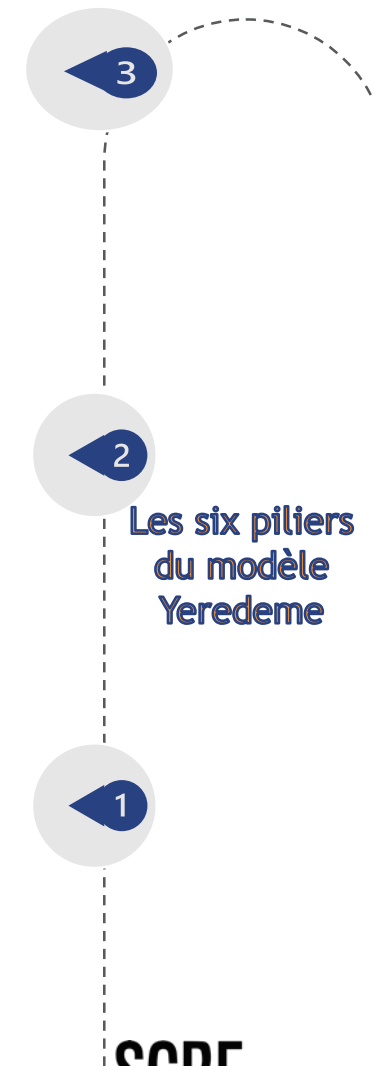
La croissance des groupes Yeredeme est stimulée par la reproduction interne par les pairs. Le projet Yeredeme est mis en œuvre village par village. Lorsque la plupart des villages d'une communauté peuvent participer, l'effort se concentre sur la création d'une fédération. La Fédération déploie alors des femmes dans une nouvelle communauté pour faciliter la création de groupes d'entraide et d'organisations locales.

Structure organisationnelle ascendante

Avec la méthodologie Yeredeme, les organisations sont construites à partir de zéro par les femmes elles-mêmes. CAMIDE assiste les femmes dans la création et la gestion de leurs groupes d'entraide. Après six mois, lorsque les groupes d'entraide montrent leur capacité à s'autogérer, CAMIDE rassemble alors des membres d'un même village mais appartenant à des groupes d'entraide différents pour former le deuxième niveau de la structure, l'organisation villageoise (VO). Les OV d'une commune sont ensuite regroupées au sein d'une Fédération. Seule la Fédération devient une organisation formelle dont les OV sont les subdivisions opérationnelles. Cela réduit considérablement les formalités juridiques et administratives tout en limitant le risque de contrôle du pouvoir par un petit groupe de femmes puisque la direction de la Fédération est ouverte à tous les membres des groupes d'entraide et pas seulement aux femmes dirigeantes des organisations villageoises.

Groupes autonomes

L'objectif du groupe est fondé sur les besoins réels des membres, de sorte qu'ils puissent bénéficier pleinement du groupe dès le départ. Le modèle est fermement ancré dans les intérêts économiques de ses membres. Les microcrédits accordés aux membres constituent le premier outil pratique pour renforcer les capacités autonomes des femmes. Chaque groupe compte au maximum 15 membres actives dans les activités de subsistances. Dans chaque groupe, les membres rassemblent leurs cotisations (économies) et les réaffectent ensuite sous forme de microcrédits à celles qui en ont besoin, afin de les aider à maintenir et à développer leurs activités. Cela permet aux femmes de contrôler l'utilisation de leur argent et les encourage à apprendre et à acquérir des compétences en matière de gestion financière et de gestion des risques afin de prendre des décisions judicieuses.



La méthodologie Yeredeme 2

Modèle d'organisation autosuffisante reposant sur six piliers et utilisé pour inclure financièrement et autonomiser les femmes rurales au Mali. Il repose sur l'entraide, l'auto-développement et l'amélioration financière des membres.

Les six piliers du modèle Yeredeme

4

Apprentissage par les pairs et exemplarité

Le modèle de groupe Yeredeme adopte une méthodologie d'apprentissage par les pairs tout à fait unique au Mali, ce qui explique sa capacité à inspirer et à enseigner aux femmes rurales à diriger et à gérer leurs organisations et leurs activités de subsistance. L'apprentissage par les pairs et la méthodologie de modélisation renforcent l'autogestion.

5

Relations financières

Le modèle Yeredeme crée des liens entre le SFD et les organisations villageoises (VO). Une fois qu'une des membres a emprunté de l'argent au groupe d'entraide (SHG), elle peut demander des microcrédits au SFD Benso par l'intermédiaire de son organisation villageoise. Ces dernières obtiennent un financement de Benso Jamanu, le service de microfinance partenaire de CAMIDE. Un pourcentage de l'intérêt total payé par une membre est reversé à la Fédération, à l'organisation villageoise et au groupe d'entraide concerné. Les intérêts retenus constituent une source de revenus durable à chaque niveau de l'organisation (SHG, VO et Fédération).

6

Activités génératrices de revenus

Le modèle de groupe Yeredeme aide les femmes rurales à améliorer leur productivité et la rentabilité des activités agricoles de subsistance ancrées dans la tradition locale par le biais d'expériences contrôlées et d'un prototypage rapide. Les femmes essaient de nouvelles techniques, dites "expérimentales", en même temps que des méthodes traditionnelles, dites "de contrôle", comme l'utilisation d'engrais organiques par rapport à des engrais chimiques pour la culture d'oignons. Les femmes collectent des données et analysent les résultats des deux groupes, en les comparant. Le prototypage rapide est omniprésent dans le modèle Yeredeme afin d'établir un processus continu d'amélioration centré sur les souhaits et les besoins des femmes. Les femmes testent la méthode, recueillent des données, analysent les résultats, apportent des modifications et testent à nouveau. Les expériences contrôlées et les essais de prototypes renforcent l'esprit critique des femmes, encouragent la transparence et la collaboration et les incitent à prendre des décisions fondées sur des données probantes. CAMIDE structure les activités de subsistance parallèlement à la formation des groupes d'entraide.

Pourquoi une étude sur la méthodologie Yeredeme ?

La méthodologie Yeredeme s'est avérée être un outil puissant pour l'autonomisation des femmes et la réduction de la pauvreté grâce à un accès facile aux services financiers au Mali, en particulier dans la commune de Logo. Le succès de cette initiative permettra non seulement d'accroître l'inclusion financière dans les zones ciblées, mais aussi de confirmer que la méthode est un outil efficace pour l'inclusion économique, sociale et financière et peut être utilisée dans d'autres régions du pays.

Quelle est l'efficacité de la méthodologie Yeredeme pour faciliter l'accès des femmes au crédit et leur permettre d'avoir un impact positif sur leur vie ?

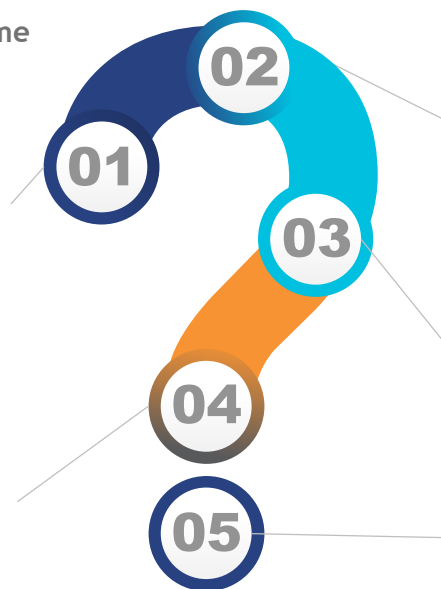
Cette question de recherche a été soutenue par d'autres questions intermédiaires qui nous ont permis d'aborder les points suivants :

Problématique et méthodologie Yeredeme

- Quel était le problème à résoudre ?
- **Le SFD** a-t-il été en mesure de concevoir des prêts à taux réduit ? Si oui ou non, pourquoi ?
- Qu'est-ce qui a été mis en œuvre, qui en a bénéficié et comment les projets se sont-ils déroulés ?

Les défis

- Quelles réflexions ont influencé et façonné le comportement à l'égard des prêts reçus ? A-t-il été facile de renouveler les prêts ? Quels ont été les principaux défis rencontrés ?



Résultats et impacts

Quelle différence de résultats a été constatée entre les cibles ? Quels ont été les résultats du projet ? Les objectifs ont-ils été atteints ? Si oui, pourquoi (facteurs de réussite) ou si non (raisons pour lesquelles les indicateurs clés de performance n'ont pas été atteints) ?

Satisfaction des bénéficiaires

- Quel a été le degré d'accessibilité des informations et de la procédure pour les cibles ? Quelle était/est la perception des clients à l'égard de ces prêts ?

les leçons tirées

- Qu'est-ce qui est à retenir du projet ?
- Qu'est-ce qui a bien fonctionné ? Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?

Afin de mener à bien cette tâche, MSC a eu recours à une recherche qualitative, notamment :

- Cinq groupes de discussion pour un total de 44 femmes, toutes issues des zones rurales, dont 65% sur leur lieu d'activité et 35% au siège de CAMIDE.
 - Quatre entretiens avec des interlocutrices clés dans le domaine de l'élevage et de l'agriculture.
- Deux groupes de discussion réunissant dix personnes avec le personnel de CAMIDE et de la direction de Benso Jamanun.

Cette étude est basée sur une recherche qualitative et constitue donc une approche non statistique. L'échantillon ci-dessus permet de mieux appréhender la méthodologie Yeredeme, d'explorer et de comprendre les expériences et les perspectives des parties prenantes de ce projet.

Les fondations de la méthodologie Yeredeme

Quelques institutions et le programme PASECA ont soutenu dès le début les groupes connus aujourd'hui sous le nom de groupes Yeredeme.

PASECA

Le PASECA était un programme novateur destiné à soutenir les organisations de femmes au Mali notamment dans la zone de Kayes par le biais de groupes d'épargne et de crédit autogérés (CVECA), et piloté par CAMIDE de 1998 à 2002. Le programme PASECA.OSK développé dans la zone OSK (Ouelessebougou-Siby-Kangaba), a été piloté par l'APMF.OSK de 2003 à 2010. Les programmes PASECA et PASECA.OSK ont été financés par l'Agence Française de Développement (AFD). La BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole) a été le premier contractant à renforcer et à promouvoir les CVECA.

Les deux Programmes ont fusionné pour créer Benso Jamanun qui a poursuivi leur mission de soutien financier. CAMIDE a conservé l'axe développement appelé CAMIDE Développement, qui collabore avec le SFD Benso Jamanu.

Aliniha

Aliniha est un programme d'appui aux associations créé en 2008 suite à un accord entre l'ONG CAMIDE dans la région de Kayes au Mali, une ONG partenaire à Tambacounda au Sénégal spécialisée dans la protection de l'environnement et une ONG partenaire au Burkina Faso chargée de la gestion du développement social.

La mission du programme était d'octroyer des crédits aux femmes et d'apporter un appui à leur développement avec une garantie de protection de l'environnement.

Le programme a pris fin en 2016.

NGO Manjari

Manjari est une ONG indienne spécialisée dans les questions de moyens de subsistance, créée en 2015 par PRADAN, une ONG nationale réputée pour sa promotion des groupes d'entraide (SHG), afin de soutenir un réseau de groupes d'entraide dans l'est du Rajasthan, en Inde.

La proposition de vente de Manjari impliquait le développement des moyens de subsistance dans le modèle SHG, qui a été mis à grande échelle avec succès en Inde.

La réitération a été menée par les membres du groupe d'entraide, ce qui constitue un avantage concurrentiel majeur par rapport aux modèles de soutien technique qui reposent sur une expertise externe.

Virtue Ventures

Virtue Ventures est une entreprise internationale de développement et d'assistance technique qui utilise l'innovation, l'entrepreneuriat, les outils commerciaux et les pratiques de gestion solides pour permettre aux organisations du secteur social de résoudre les problèmes sociaux les plus urgents.

Virtue Ventures travaille avec CAMIDE depuis 2009 pour renforcer ses capacités et soutenir ses efforts pour trouver un modèle d'autonomisation des femmes approprié pour le Mali.

Virtue Ventures contribue à la traduction des documents de CAMIDE de l'anglais au français ou vice versa et à la formation des membres de CAMIDE.

Fondation Marie & Alain Philippon (FMAP)

La FMAP est une fondation familiale belge qui établit des partenariats avec des organisations africaines dirigées par des entrepreneurs sociaux afin de permettre aux femmes, aux jeunes et aux enfants de devenir des acteurs du développement humain durable dans leurs villages et régions à travers leur pays.

La FMAP a soutenu et fondé les projets de CAMIDE et d'autres initiatives d'autonomisation des femmes en Afrique de l'Ouest depuis 2009.

La genèse de la méthodologie Yeredeme

La méthodologie Yeredeme a été mise en œuvre pour la première fois en 2017 au Mali par CAMIDE avec l'aide de Manjari.

En 1998, l'AFD a lancé le programme PASECA à Kayes (CAMIDE) et en 2003 le programme PASECA.OSK (APMF), pour aider les femmes rurales à obtenir du crédit et à améliorer leurs conditions de vie en développant des activités génératrices de revenus durables et une organisation collective.

Les leçons tirées du modèle Aliniha ont révélé l'importance de l'autogestion pour l'autonomie des organisations et des femmes. L'autogestion est également essentielle pour l'expansion, car il est difficile et coûteux de travailler dans les zones rurales.

La visite en Inde a été un succès, si bien que l'ONG Manjari a envoyé son équipe au Mali pour aider CAMIDE à expérimenter la méthodologie SHG dans la zone rurale de Logo en 2017. Ils ont modifié le modèle indien de SHG pour les femmes afin de l'adapter au contexte malien et ont appliqué une méthodologie d'apprentissage par les pairs désormais appelée **méthodologie des groupes Yeredeme**.

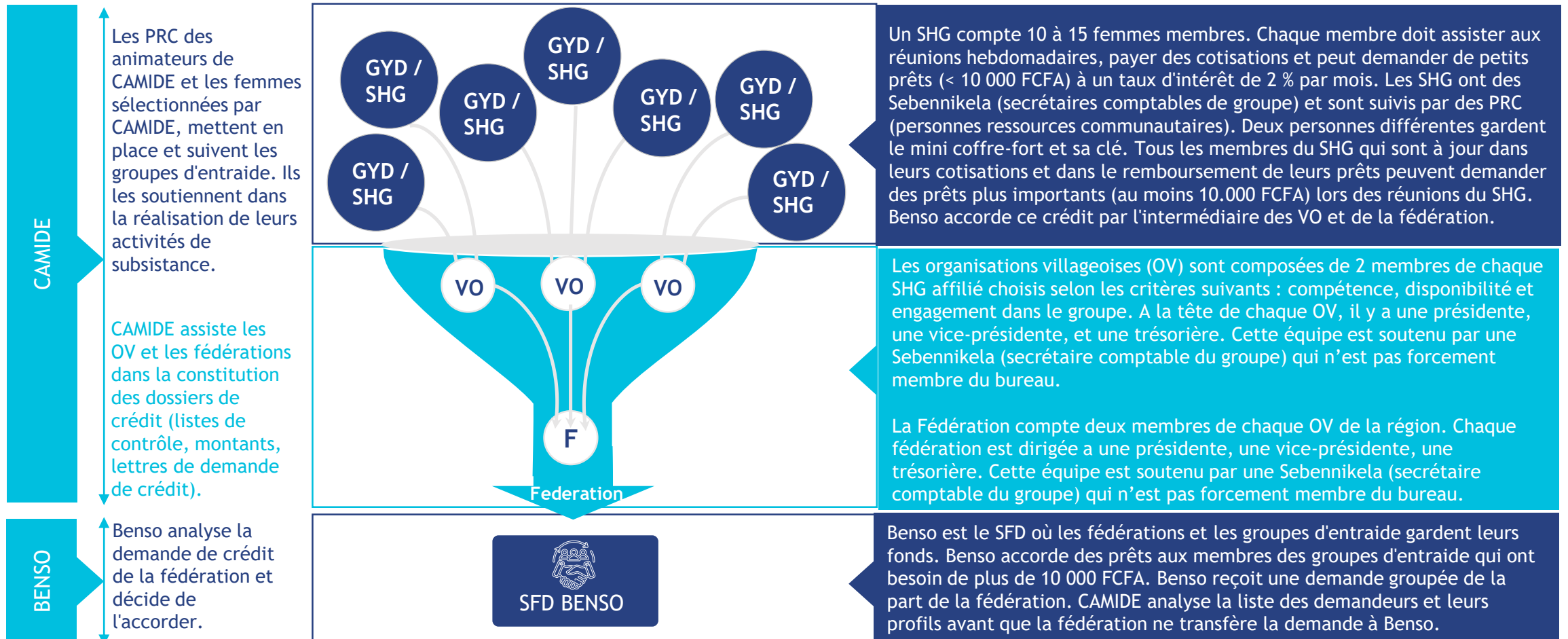


- CAMIDE a commencé à collaborer avec deux autres ONG en Afrique de l'Ouest (Sénégal et Burkina Faso) en 2009, avec le soutien de la Fondation Marie et Alain Philippson et de Virtue Ventures. Ils ont créé le réseau Aliniha (2009-2016). Cette méthodologie a permis d'autonomiser les femmes grâce à un modèle de groupe combinant les forces de ses partenaires et de relever les défis socio-économiques et environnementaux dans les trois pays.

- En 2012, CAMIDE s'est muée en deux nouvelles organisations : l'ONG CAMIDE Développement, qui se concentre sur les activités de développement des femmes, et CAMIDE microfinance la branche financière (formée avec PASECA.OSK de l'APMF) devenue SFD Benso Jamanu.
- Après les leçons tirées du modèle Aliniha, CAMIDE et ses partenaires Virtue Ventures et Liens ASBL se sont rendus en Inde en 2016 pour s'inspirer d'exemples d'organisations d'autonomisation des femmes et de développement économique rural. Ils y ont rencontré la Fondation Manjari et se sont familiarisés avec la méthodologie indienne des groupes d'entraide dirigés par des pairs et la manière dont elle pouvait être intégrée au développement des moyens de subsistance.

Comment fonctionne la méthodologie Yeredeme ?

Le modèle adopte une méthodologie d'apprentissage par les pairs totalement unique au Mali, confirmant sa capacité à inspirer et à enseigner aux femmes rurales à diriger et à gérer leurs organisations et leurs activités de subsistance. Le modèle engage les femmes rurales à améliorer la productivité et la rentabilité des activités agricoles de subsistance ancrées dans la tradition locale par le biais d'expériences contrôlées et d'un prototypage rapide. Les principaux niveaux d'intervention pour soutenir les femmes dans les zones rurales sont les suivants :



Source: SCBF

Les entités clés : CAMIDE, le partenaire de développement

Au 31 Mai 2023



PROFIL

Créée en 2002 et financièrement autonome en 2005

Fournit un soutien technique aux:

GYD (Groupe Yeredeme) au Mali et au Sénégal, organisations de migrants, associations villageoises (femmes, jeunes, maraîchers) et communautés locales.

Types d'interventions

- Soutenir les GYD, les ONG et les fédérations dans la création et le renforcement institutionnel d'entreprises durables et respectueuses de l'environnement.
- Soutenir la création d'un développement intégral d'initiatives locales
- Soutenir la promotion des initiatives des migrants et de leurs partenaires locaux (associations villageoises, organisations de jeunes, autorités locales)

Chiffres clés

- Fédérations: 3 (Logo 1 - Séro 1 et Liberte 1)
- OV: 56 (Séro 23 - Liberte 7 - Logo 19 - Sikasso 7)
- SHGs: 771

L'ONG CAMIDE est le principal acteur de l'inclusion financière, car elle aide à organiser les groupes.

Le processus de soutien des groupes Yeredeme

Les ambassadeurs de CAMIDE, ou les PRC, assurent la promotion des groupes Yeredeme dans de nouveaux lieux. Les actions des PRC sont les suivantes :

- 1- **Assemblée générale du village** : Une réunion au cours de laquelle la méthodologie est expliquée à la population et l'expérience des femmes déjà dans le système est partagée.
- 2- **Recensement des ménages** : Une activité menée pour fournir des informations sur le nombre de ménages dans le village, en considérant que chaque femme mariée constitue un ménage.
- 3- **Cartographie du village** : Cartographie des habitations et des ressources du village pour fournir une référence socioéconomique.
- 4- **Formation des femmes sur divers sujets** : Sessions de formation sur l'importance d'être dans un GYD, les avantages d'être des femmes autonomes, le leadership et la création d'entreprises rentables.
- 5- **Constitution de groupes** : Formation de petits groupes de 10 à 15 femmes issues de milieux socioéconomiques similaires qui se réunissent autour d'un intérêt commun et tiennent des réunions régulières pour répondre à leurs besoins financiers de base par le biais d'activités d'épargne et de crédit. Les critères d'adhésion sont les suivants (1) Être une femme active, (2) Ne pas avoir de relations conflictuelles dans le groupe (par exemple, les femmes mariées au même mari ne peuvent pas faire partie du même SHG).
- 6- **Formation Sebennikela (secrétaire-comptable)** : Certaines femmes reçoivent une formation après avoir formé des groupes pour les aider à enregistrer les réunions. Elles bénéficient d'un suivi, d'une supervision et de séances de remise à niveau de la part de CAMIDE.

Règlement intérieur pour les membres

- (1) Participation aux réunions hebdomadaires
- (2) Paiement des cotisations

(3) Demande de prêt dans le SHG

(4) Remboursement sans retard du prêt obtenu

(5) Tenue des comptes du groupe

Comment fonctionnent les groupes Yeredeme (GYD)

- Chaque groupe tient une réunion hebdomadaire pour discuter des inquiétudes des membres.
- Une cotisation est demandée en fonction de la capacité des membres. Les nouveaux groupes démarrent avec une cotisation de 100 FCFA et accordent aux femmes de petits crédits. Ces crédits sont utilisés pour mener des activités génératrices de revenus.

Les entités clés : BENSO, le partenaire financier

Au 31 mai , 2023



PROFIL

Créé en 2012 et breveté en 2021

Clients: 80,000 (39% de femmes)

Points de vente : 130 (80 opérationnels en permanence)

Succursales : 8

Zones de couverture : Kayes & Koulikoro

Produits de crédit : Prêts individuels
- Prêts de groupe - Prêts agribusiness
- Prêts d'investissement

Produits d'épargne : Dépôt à vue (DAV) - Dépôt à terme (DAT) - Plan d'épargne

Encours des dépôts : 3,5 milliards de FCFA

Encours des crédits : FCFA 2,5 milliards

PAR - 30 jours : 18% (<1% pour les prêts du Groupe Yeredeme)



Le siège de Benso : Située à Bamako, l'équipe de direction de Benso comprend 1 directeur, 1 directeur des opérations, 1 directeur administratif et financier, 1 directeur du contrôle (un recrutement est en cours pour la création d'un service juridique et d'un service des ressources humaines). Dans la zone de couverture, cette équipe gère 1 Directeur d'agence, 1 Directeur des opérations, 8 Gestionnaires, 15 Chargés de clientèle, 23 Caissiers, 15 Caissiers fixes.

Les zones de projet ont peu ou pas de concurrents pour Benso Jamanu. Ceci est principalement dû au fait qu'un seul SFD avait un point de vente dans un village de la commune de Séro Diamanou. Cependant, cela n'a pas fonctionné pour deux raisons : (1) les villageois ne connaissaient pas le personnel et n'avaient donc pas confiance dans les transactions avec eux, et (2) le remboursement n'était pas flexible mais à des dates fixes. Benso propose à ses clients les produits de crédit et d'épargne suivants :

Produits de crédit

Le processus d'analyse et de validation du prêt comprend (1) l'enregistrement de la demande, (2) la collecte d'informations clés supplémentaires, (3) l'analyse financière, (4) la vérification de la capacité de remboursement, et (5) la décision de prêt. Le niveau de validation dépend du montant demandé (< 500 000 FCFA, validation au point de vente, 500 000 - 1 000 000 FCFA, validation à l'agence, > 1 000 000 FCFA, validation au siège). Différents types de prêts sont proposés :

- **Prêts individuels :** Les prêts accordés aux particuliers sont les prêts courts termes mensuels compris entre 25 000 et 1 500 000 FCFA et les prêts court terme in fine compris entre 5 000 et 300 000 FCFA, avec un taux d'intérêt de 22 % pour une durée de 12 mois.
- **Prêts aux groupes :** Prêts accordés à des groupements (femmes, hommes ou mixtes), généralement des coopératives ou d'autres formes de groupements professionnels ou ruraux (entre 25.000 FCFA et 200.000 FCFA par membre) avec une durée maximale de 6 mois. Le taux est de 18%, sauf 12% pour les SHG selon la méthodologie Yeredeme. Ce type de prêt est soumis à une caution solidaire et n'exige pas de garantie matérielle.
- **Prêts agrobusiness :** Prêts accordés aux producteurs et transformateurs de produits agricoles (de 50.000 à 1.500.000 FCFA) avec une durée maximale de 36 mois. Le taux varie en fonction de la maturité (22% court terme et 15% long et moyen terme).
- **Prêts à l'investissement :** Prêts accordés aux entrepreneurs avec une durée de 3 à 5 ans et un taux d'intérêt de 15%.

Produits d'épargne

- **Dépôts à vue (DAV) :** Ce compte permet au client de déposer et de retirer des fonds à tout moment, sans restriction ni pénalités (montant et solde minimum de 1 000 FCFA et aucun montant maximum), avec un taux d'intérêt de 0 %.
- **Dépôt à terme (DAT) :** c'est un produit d'épargne dans lequel le client dépose une somme d'argent (le montant minimum est de 2 500 FCFA et il n'y a pas de montant maximum) pour une période prédéterminée (plus de trois mois) à un taux d'intérêt fixe (entre 3 et 5 % par an).
- **Plan d'épargne :** Il s'agit d'un compte sur lequel le client peut déposer de façon régulière (fréquence variable entre 1 semaine à 1 mois) pour une durée définie (à partir de 3 mois) avec disponibilité à l'échéance. Le taux d'intérêt est de 2 % par an.

Quel problème devait être résolu dans ce projet?

De nombreuses femmes des zones rurales maliennes ont un accès limité à des services financiers efficaces (l'indice de disparité entre les sexes dans les activités économiques commerciales et non commerciales est de 0,38) et n'ont pas les connaissances nécessaires pour utiliser des services financiers efficaces et des activités durables afin de se construire une vie meilleure.



Le projet a principalement abordé les questions suivantes :

Accès aux prêts

De nombreux facteurs empêchent les femmes de bénéficier de prêts, tels qu'un faible niveau d'éducation, une connaissance financière limitée, une capacité de remboursement et des ressources inadéquates, ainsi que l'absence de garanties pour leurs demandes de prêt.

Développement d'activités de subsistance

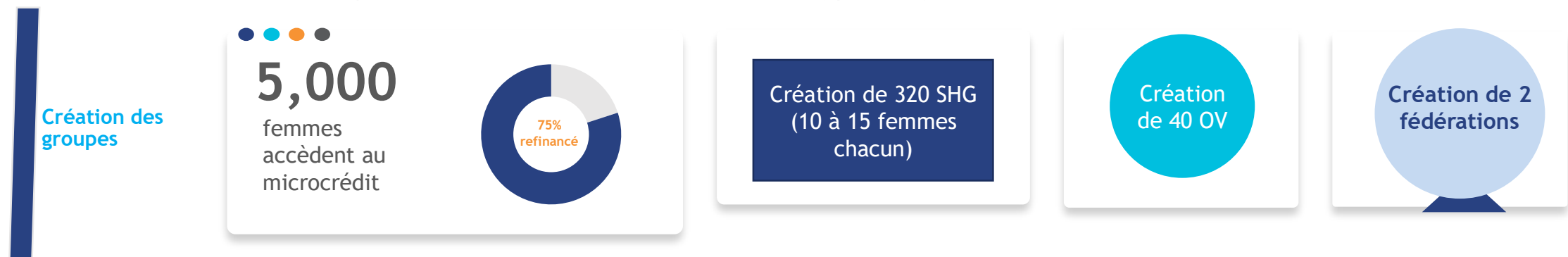
La discrimination systémique des femmes liée aux normes sociales limite leur accès aux ressources et leur participation économique. Elles n'ont généralement qu'un pouvoir et une capacité de décision limités pour gérer et améliorer leurs finances. Même lorsqu'elles possèdent une entreprise, elles ne disposent pas des compétences nécessaires pour développer leurs activités.

Quel était le but du projet?

Le projet visait à mettre en œuvre le modèle Yeredeme dans deux communes afin d'améliorer l'accès au crédit et le développement d'activités de subsistance pour les femmes de ces communes.

Le projet visait à reproduire le modèle Yeredeme dans la région de Kayes, au Mali, afin d'aider les femmes à accéder facilement aux microcrédits et à apprendre à les utiliser. Le modèle intègre également le développement des moyens de subsistance, l'intermédiation financière, l'autonomisation des femmes et le développement communautaire. Il engage les femmes rurales à améliorer la productivité et la rentabilité des activités agricoles de subsistance issues de la tradition locale par le biais d'expériences contrôlées et d'un prototypage rapide.

Le projet s'est déroulé sur deux ans à partir de novembre 2020 et a défini deux types d'objectifs :

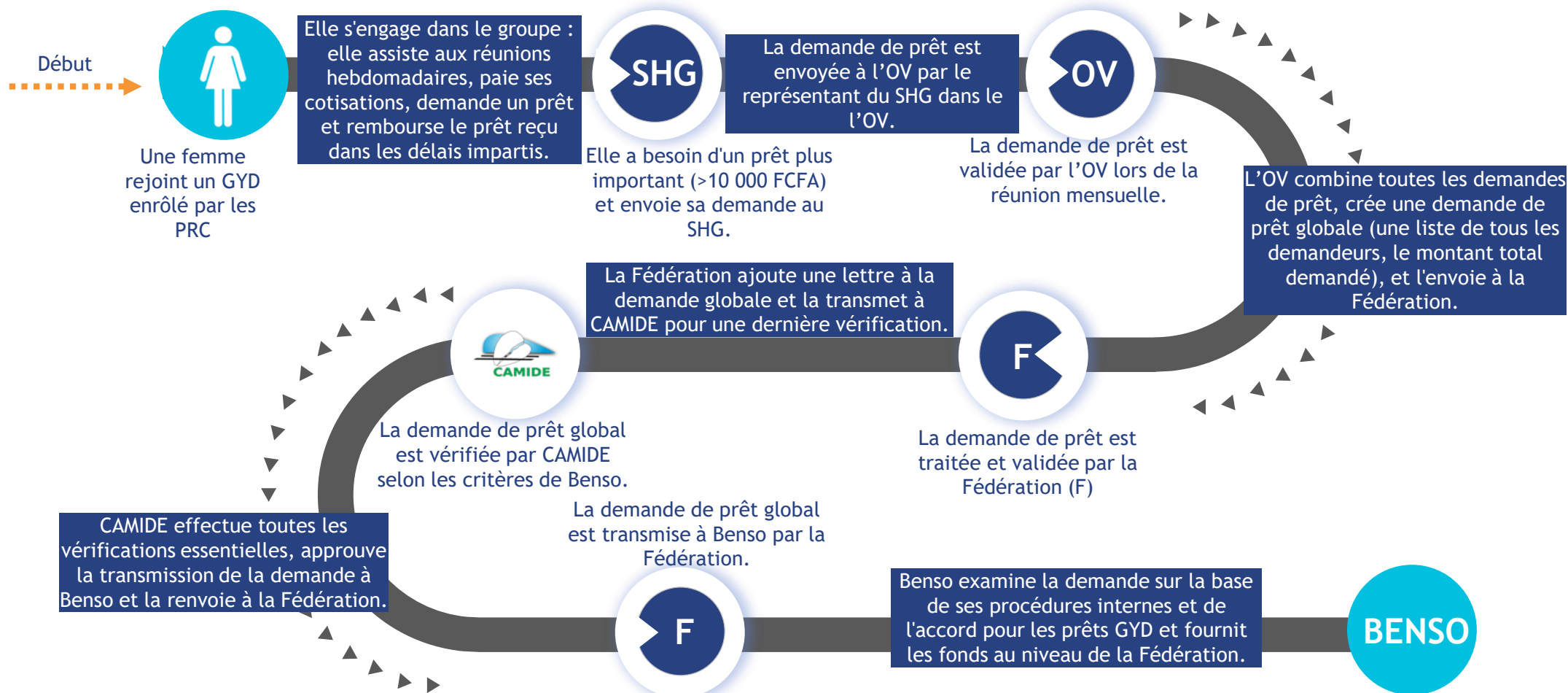


Seuls 50 % des indicateurs de performance clés suivants concernant les activités de subsistance rendues possibles par l'accès à un prêt ont été ciblés:



Méthodologie Yeredeme (GYD) : Processus de demande de crédit

Le processus de crédit de la méthodologie Yeredeme consiste à réunir les femmes en petits groupes et à leur accorder des microcrédits pour leur apprendre à gérer un prêt afin qu'elles puissent demander des montants plus élevés au SFD.



Méthodologie Yeredeme (GYD) : Caractéristiques du crédit

Les crédits GYD accordés par Benso ont des conditions spécifiques

Conditions de crédit

Montants	• Le montant du crédit demandé par chaque femme dans les groupes d'entraide est supérieur à 10 000 FCFA et inférieur à 100 000 FCFA.
Durée	• 4 à 6 mois
Taux d'intérêt	• Le coût final du prêt Yedereme pour les membres est de 24 %.
Nombre d'échéances	• Le capital et le montant total des intérêts sont versés en une seule fois
Garantie	• Garantie collective
Durée du processus de crédit	• 2 semaines



Le bénéficiaire rembourse le capital + 24 % d'intérêts par l'intermédiaire du SHG.

SHG

Le SHG transmet le paiement à l'OV après avoir prélevé 6 % d'intérêts.

VO

L'OV transmet le paiement à la Fédération, en gardant 3 % d'intérêts.

F

La Fédération envoie le paiement à BENSO après avoir gardé 3 % d'intérêts.



Benso reçoit le paiement final avec 12% de l'intérêt total.

Benso prête à la fédération à un taux avantageux de 12 % au lieu des 18 % habituels.

Si un membre ne rembourse pas, l'OV prend en charge le remboursement. Dans le cas contraire, c'est la Fédération qui rembourse.
En cas de défaut de remboursement (à partir du troisième mois), les membres qui ne remboursent pas leurs prêts se verront refuser d'autres prêts. Parfois, il peut être étendu à l'ensemble du SHG.

Méthodologie Yeredeme (GYD) : Activités de formation

Le processus de formation de GYD est basé sur la formation des formateurs et la formation par les pairs.



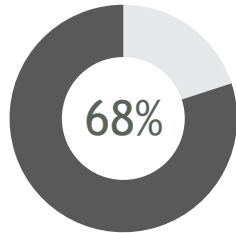
Une formation de remise à niveau peut être dispensée après un suivi avec un agriculteur, un éleveur ou un Sebennikela.

Les principaux objectifs du projet ont été atteints

Développer l'inclusion financière des femmes en utilisant la méthodologie du groupe Yeredeme

5,270

Femmes ont eu accès à des microcrédits des groupes d'entraide (105% de la cible)



Les femmes inscrites ont reçu un prêt de Benso

3,393 femmes

Les membres des groupes

d'entraide pourraient être refinancés par Benso avec des montants de prêts plus élevés.

Plusieurs raisons expliquent ce niveau de refinancement :

- Absence de besoins financiers plus élevés
- Indisponibilité des membres au cours de la procédure de prêt
- Pas de campagne de refinancement spécifique de la part de Benso ou de la CAMIDE pour encourager les demandes de prêt pour des montants plus élevés



de fédérations créées (Séro Diamanou avec 23 OV et Liberté Dembaya avec 7 OV).

30 VO

Crées (75% de la cible)

Bien que plus de 5 000 femmes aient été touchées, CAMIDE n'a pu former que 30 OV en raison de la localisation des membres recrutés. En effet, des critères géographiques spécifiques sont requis pour la création des OV.

355
SHG créés

Les SHG rassemblent un minimum de 10 femmes dans 34 villages.

+190 millions
FCFA (+USD 315,582)
prêtés aux agriculteurs
avec un PAR <1%

Création d'activités génératrices de revenus ● ● ● ●

20 poulaillers ont été créés (50% de la cible)

4 potagers ont été créés (50% de la cible)

Organiser le labour des champs pour **152** femmes (10% de la cible)

Organiser des formations en production maraîchère pour **180** (60% de la cible)

Accès à des semences de qualité pour **3393** femmes

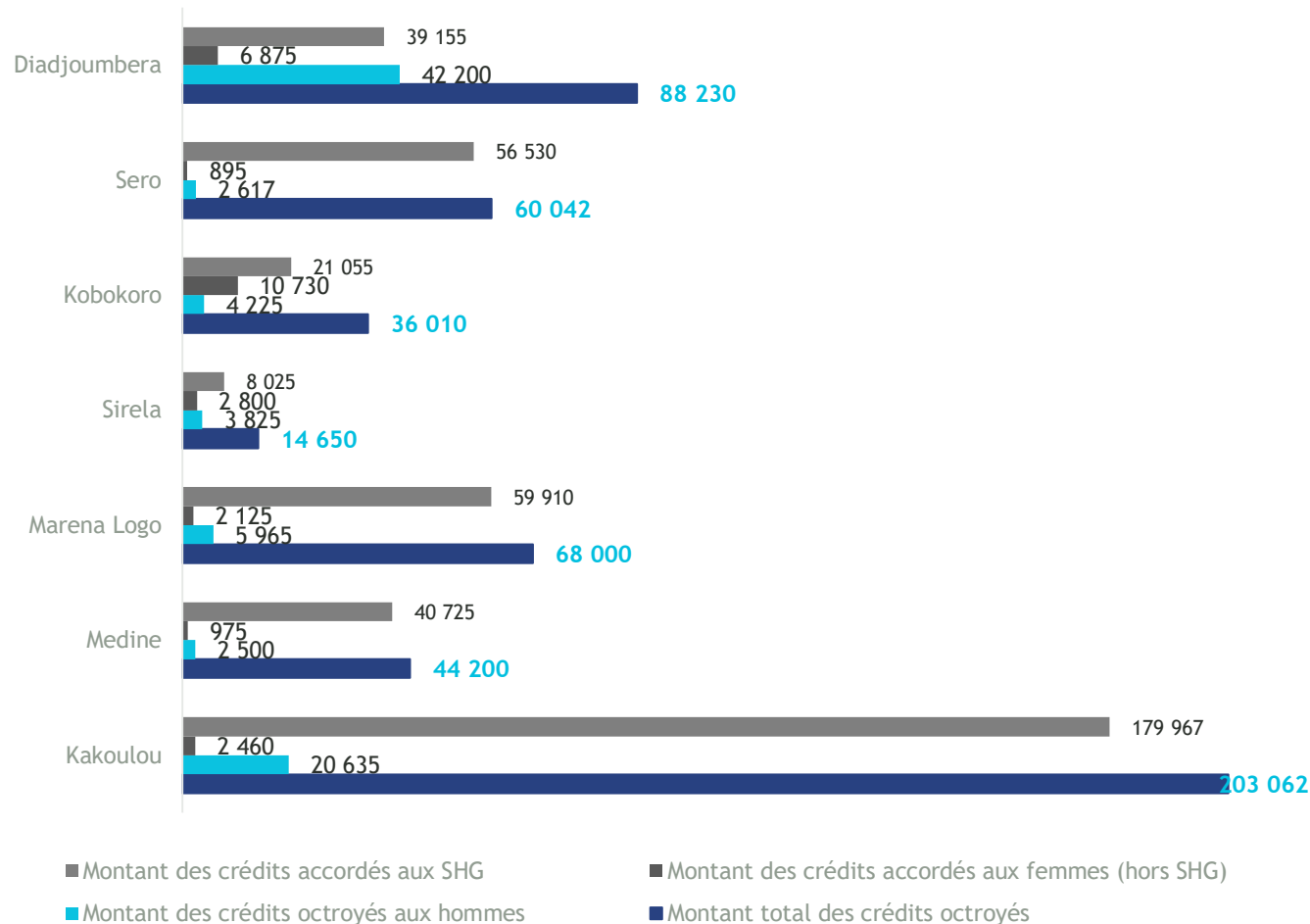
Construction d'une installation de stockage d'oignons. (50 % de la cible)

En général, les cibles liées aux activités de subsistance ont été atteintes (l'objectif était de développer au moins 50% des cibles requises), sauf pour le labourage des champs. CAMIDE ne disposait pas de suffisamment de matériel (tracteurs) pour répondre à tous les besoins pendant la période nécessaire

Benso Jamanu a été positivement impacté par le projet

Dans les zones ciblées, les prêts accordés par Benso aux SHG représentent 79% de son portefeuille total

Prêt via le point de vente redynamisé de Benso dans les zones du projet à la fin du projet en 2022 (K de FCFA)



La constitution de SHG dans les zones Séro et Liberté a permis à Benso de rouvrir sept points de vente jusque-là inactifs dans la région; et d'accorder plus de 500 millions de FCFA via ces points de vente pour un prêt moyen de 120 000 FCFA.

Dans ces régions, une croissance significative de la clientèle féminine a été constatée : 84 % des femmes ont pu bénéficier d'un crédit contre 16 % des hommes uniquement, grâce à la décote des taux d'intérêt et à l'organisation autour des GYD

Benso et CAMIDE ont développé un partenariat gagnant-gagnant puisque Benso a accordé un intérêt de prêt préférentiel de 12 % aux GYD, et CAMIDE (y compris les fédérations, Vos et SHG) s'est chargée de l'évaluation de la capacité de remboursement des membres, de l'éducation financière et du suivi, et même remboursement en cas de défaillance d'un membre.

Bien que les taux d'intérêts du prêt aient été revus pour les GYD, Benso bénéficie de l'aide de CAMIDE et des Fédérations tout au long du processus de prêt concernant l'analyse et l'évaluation des capacités de remboursement des clients. Ainsi, toutes les demandes de prêt transmises à Benso sont acceptées. CAMIDE et les Fédérations soutiennent l'analyse et le recouvrement des prêts.

Les clients GYD du portefeuille contribuent également à maintenir le niveau du PAR bas (<1%). En général, Benso a remarqué que les femmes sont de meilleures gestionnaires de prêts que les hommes en raison des risques mesurés qu'elles prennent. Les hommes ont tendance à fournir de faibles garanties, à être impliqués dans des activités agricoles risquées ou même à détourner des prêts à d'autres fins telles que le financement de voyages.

CAMIDE a également soutenu financièrement les groupes Yeredeme

Plus de 13 millions FCFA ont été investis



CAMIDE a financé la réhabilitation de deux barrages hydrauliques dans les zones de Séro et Sirela. L'objectif était d'aider les agricultrices à avoir accès à l'eau et à pouvoir irriguer leurs champs pendant les longues périodes de sécheresse :

Le barrage de Séro a coûté 3 150 000 FCFA. Il dessert la ville de Séro et touche 54 SHG et 809 femmes.

Le barrage de Sirela a coûté 1 947 500 FCFA. Il aide 61 femmes organisées en 5 SHG.

“ Le soutien de SHG m'a permis de transformer les cacahuètes que je cultive pour fabriquer du savon que je vends. Aujourd'hui, je fournis du savon de qualité au village d'Alahina, et j'aimerais voir des SHG dans chaque village du Mali.

Dindin, membre SHG



1 617 500 FCFA ont été utilisés pour installer un kit solaire pour subvenir aux besoins électriques du système d'irrigation dans la région de Séro.

”



1 623 000 FCFA ont été utilisés pour construire un stockage d'oignons dans la région de Séro. Les femmes utilisent ce stockage pour garder leurs produits en sécurité et bien stockés pendant qu'elles surveillent le marché et attendent le bon moment pour vendre.

“ Le projet m'a donné les compétences et la formation nécessaires pour démarrer un élevage de poulets. Aujourd'hui, je suis fière de dire que je suis une éleveuse accomplie et expérimentée grâce au soutien du projet Yeredeme.

Niagale, membre SHG



5 400 250 FCFA ont été utilisés pour construire et équiper 20 poulaillers pour les femmes dans les régions de Séro et Liberté.

”

La méthodologie Yeredeme a renforcé les capacités des femmes

Elle a contribué à l'augmentation de l'accès au crédit, amélioré l'inclusion sociale, réduit la pauvreté et développé l'esprit d'entreprise



Je suis maintenant une personne de valeur au village.

Mariam, Sebennikela



Mon mari me respecte maintenant parce que je peux contribuer aux charges familiales.

Fatou, membre de SHG



Développement de la confiance en soi

La formation en Leadership a aidé les femmes à améliorer leurs compétences en prise de parole en public. Elles ne craignent plus les discussions avec d'autres personnes, y compris des partenaires ou des vendeurs.

Plus de considération sociale

Les membres ayant des rôles de PRC se sentaient mieux incluses dans la communauté et pouvaient percevoir le respect qu'elles gagnaient en raison du soutien qu'elles apportaient aux autres femmes.

Accroissement du pouvoir financier

Avec une bonne gestion des prêts, les femmes pourraient réinvestir une partie de leurs bénéfices et utiliser le reste pour soutenir leurs familles dans la garde des enfants ou les besoins de l'école secondaire, acheter de la nourriture de qualité et dépenser de l'argent pour leurs propres besoins (achat d'une télévision).

Meilleure compréhension du crédit

Les femmes pouvaient comprendre la structure d'un prêt et les risques qui l'accompagnent. Ils ont même acquis la capacité d'évaluer les besoins financiers de leur entreprise.

Plus d'initiatives commerciales

Les femmes n'hésitaient plus à créer des entreprises, ayant vu que les prêts pouvaient les aider à réaliser. Ainsi, beaucoup ont contracté plus de trois prêts.

Apprentissage et soutien par les pairs

Les membres partagent des conseils, des expériences et des meilleures pratiques dans les groupes. Surtout, ils se soutiennent mutuellement pour voir grandir les affaires et la vie de chacun. Certains font des achats ensemble, discutent et partagent des astuces pour rembourser leurs prêts, etc. La qualité du réseautage et des relations sociales sont l'un de leurs meilleurs atouts.



Parce que je soutiens toujours les autres femmes et que je les encourage, un membre a donné mon nom à son enfant en signe de reconnaissance car sa vie a changé depuis que je l'ai convaincue de rejoindre le groupe.

Amina, membre de SHG



Les femmes apprécient la méthodologie Yeredeme

L'accès aux prêts et à l'accompagnement sont les principaux facteurs appréciés



- La possibilité d'être systématiquement éligible à un prêt est appréciée, d'autant plus que le prêt peut être pour une entreprise ou d'autres besoins sociaux. Plus de 50 % des prêts sont à des fins sociales.
- Les femmes sont satisfaites du taux d'intérêt de 12 % chez Benso. Même si elles paient 24 % au final, elles acceptent cet arrangement parce qu'elles estiment qu'une partie des intérêts sert à les aider, donc elles profitent quand même de leur argent.
- Les femmes apprécient le soutien des PRC car elles sentent que leurs défis sont reconnus.
- Le soutien mutuel et la coopération entre les femmes est un autre aspect que les femmes apprécient le plus.

Le changement de style de vie de Waraba



Waraba vit avec son mari et ses trois enfants dans le petit village de Kobokro, dans la région de Liberté Dembaya. Elle est une mère aimante et une épouse dévouée. Elle n'avait pas d'activité pour aider son mari dans sa lutte quotidienne pour subvenir aux besoins de leur famille grâce à un service de pousse-pousse peu rentable (moins de 200 FCFA par jour de salaire).

Malheureusement, leur situation financière n'a cessé de se dégrader. La famille a eu beaucoup de mal à s'en sortir. Cependant, malgré ses conditions de vie désastreuses, la famille n'a pas cessé de s'occuper de ses enfants. Le fils aîné n'a pas supporté cette situation et s'est enfui à trois reprises.

Un jour, Waraba a entendu parler d'un projet d'aide sociale qui aidait et soutenait les femmes dans sa situation. Pleine d'espoir, elle a participé aux activités proposées par les animateurs de CAMIDE. Elle rêvait d'élever du bétail depuis son plus jeune âge et CAMIDE lui a apporté le soutien technique nécessaire. C'est ce qui a fait toute la différence.

Le jour de l'entretien, Waraba nous a raconté :

“ Vous voyez, mon fils, assis à côté de moi, a cessé de fuguer et m'aide à garder les poules. Notre situation s'est considérablement améliorée. J'ai gagné 70 000 FCFA dès le premier cycle de reproduction. C'était incroyable. Je n'ai jamais rêvé de gagner 70 000 FCFA. Après cela, j'ai augmenté mes revenus à 90 000 FCFA au deuxième cycle, puis à 120 000 FCFA au troisième, et maintenant je suis au quatrième cycle. Notre nourriture est maintenant variée et régulière, et nous avons une meilleure alimentation. »

Aminata, la veuve financièrement indépendante



Aminata est une mère célibataire de cinq enfants du village de Salabougou et membre du SHG Balimaya dans la zone Liberté Dembaya. Depuis le décès de son mari (qui l'a laissée sans revenus), elle grille des beignets pour subvenir à ses besoins et à ceux de ses enfants.

Elle en tirait un bénéfice quotidien de 100 FCFA, ce qui était insuffisant pour subvenir aux besoins de sa famille. Mais comme elle n'avait pas d'autre choix, elle a continué à le faire pour se procurer un peu de nourriture. Elle comptait sur ses proches pour l'aider à subvenir aux besoins de ses enfants. Elle dit que la chaleur de la vente des beignets a affecté son cœur et qu'elle a perdu tout espoir.

Un matin, CAMIDE l'a invitée à une réunion de village.

“C'est le jour où tout a commencé. Je me suis demandé pourquoi pas, car je n'avais pas d'autres alternatives. Une fois sur place, j'ai été convaincu par les explications sur les avantages que je pouvais avoir dans le projet Yeredeme. C'est ainsi que j'ai rejoint le groupe de femmes Balimaya (nous étions 12 dans le groupe à l'époque). Nous avons commencé à organiser des réunions et à apprendre les bases de la vente d'huile, d'épices, de sel, etc. C'est ainsi que j'ai commencé à contracter des microcrédits dans notre groupe. 2 ou 3 mois plus tard, j'ai obtenu un premier prêt de 40 000 FCFA de Benso pour renforcer mon entreprise et un second de 50 000 FCFA qui m'a permis d'aménager des locaux pour mon entreprise. Ma première expérience dans la vente de beignets, associée à la formation que j'ai reçue de CAMIDE, m'a permis de mieux m'organiser et de rembourser facilement les prêts. J'ai économisé 500 FCFA tous les jours régulièrement. Au bout d'un mois et demi, j'ai réuni les fonds nécessaires au remboursement.”

Aujourd'hui, Aminata affirme qu'en plus d'être financièrement stable, elle est régulièrement sollicitée par d'autres personnes de Salabougou qui demandent son aide.

Les principaux défis de Benso sur le projet

Ressources financières limitées

Le montant total des crédits demandés par les femmes continue d'augmenter. Dans certains cas, Benso n'a pas pu fournir le montant total demandé en raison de sa capacité financière. Par conséquent, toutes les femmes n'ont pas reçu le montant total demandé pour mener à bien leur activité.

1

Communication sur les taux préférentiels aux autres clients

D'autres clients de Benso se sont plaints après avoir appris que le taux préférentiel du GYD était de 12 % au lieu des 18 % habituels.

2

Problèmes techniques

Benso était confronté à de multiples problèmes techniques, tels que le manque d'équipement informatique performant qui maintenait le processus manuel et le manque d'interconnexion des succursales qui allongeait le processus de prêt et prenait du temps.

3

Risque potentiel de surendettement des clients

Certains clients, membres de groupes d'entraide, ont obtenu plusieurs prêts de Benso en même temps en utilisant le GYD et en faisant des demandes individuelles auprès des agences ou des points de vente.

4

Benso s'est assuré de toujours accorder les prêts aux GYD en priorité, et lorsqu'ils ont dû réduire les montants demandés, ils ont toujours veillé à ce que les nouveaux montants accordés soient suffisants pour couvrir les besoins financiers des projets répertoriés.

Benso n'a communiqué qu'avec des clients spécifiques qui ont exprimé leurs préoccupations dans le cadre de campagnes spéciales. Elle leur a également fourni les explications nécessaires sur demande. Aucune autre communication officielle n'a été prévue. Les clients ont semblé satisfaits des réponses.

Benso s'est fortement appuyé sur la validation et l'analyse effectuées par les OV, les fédérations et CAMIDE. Ils ont également utilisé WhatsApp et des courriels pour organiser des comités de crédit.

Benso a renforcé le processus de suivi et la communication par le biais de CAMIDE.

Les principaux défis de CAMIDE sur le projet

Suivi difficile des activités hebdomadaires des SHG

Difficultés pour CAMIDE de suivre les SHG, car les PRC ne peuvent pas collecter à temps toutes les fiches de réunions et les transmettre aux OV, ce qui signifie que les données arrivent tardivement à CAMIDE (plus d'un mois pour certains OV).

1

La consolidation des données est manuelle et prend du temps

CAMIDE saisit les informations relatives aux activités des SHG dans un fichier Excel afin de constituer une base de données sur chaque membre. Ce travail s'effectue à partir de registres remplis régulièrement, ce qui demande beaucoup de temps et de ressources personnelles.

2

Difficultés à convaincre les femmes dans certaines régions

Pour diverses raisons (pression sociale, manque de soutien de la part de la famille ou du conjoint, manque de confiance en soi), certaines femmes n'acceptent pas de rejoindre le SHG lors de la prospection des membres.

3

La fédération continue de sensibiliser les PRC à l'importance et aux implications de ces retards.

CAMIDE a augmenté ses effectifs et le nombre de PRC.

Elles finissent généralement par être convaincues, soit par les premiers membres, soit par les premiers résultats impactant la vie des membres.

Défis des clients: élevage

Les clients ont dû faire face à de nombreux facteurs externes qui ont affecté leurs entreprises

Maladies des poulets

La persistance des maladies des volailles est l'une des causes de pertes pour les aviculteurs, en plus de la mauvaise qualité de certains produits vendus sur le marché.

Produits sanitaires coûteux pour la volaille

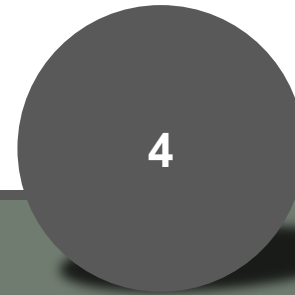
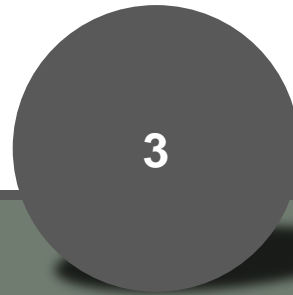
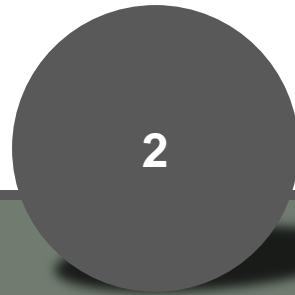
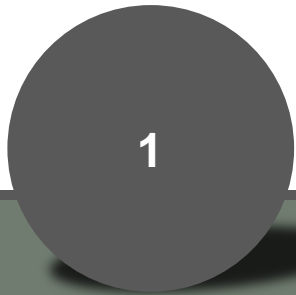
Le prix des produits sanitaires pour volailles est très instable et augmente régulièrement.

Prix élevés des denrées alimentaires sur le marché

Les prix des aliments pour animaux ont grimpé en flèche et les réserves se sont raréfiées, obligeant certaines femmes à recourir à des solutions risquées pour leurs poulets.

Difficultés d'accès au marché

Les difficultés de commercialisation des poulets sont persistantes et peuvent entraîner des pertes pour l'entrepreneur



CAMIDE a formé les clients à la prévention des maladies et les a aidés à traiter leurs poulets.

CAMIDE a partagé les meilleures pratiques.

CAMIDE a donné des conseils sur la fixation des prix de vente des poulets.

CAMIDE a aidé les femmes à commercialiser leurs poulets en les mettant en contact avec des acheteurs en gros.

Défis des clients : agriculture

Discrimination persistante des femmes à l'égard de la terre et de l'équipement

Accès difficile aux semences de qualité pendant l'hiver

Les femmes ont difficilement accès à des semences de qualité pendant la saison des pluies. Les hommes sont privilégiés car ils disposent de plus de moyens financiers et de terres. Les femmes sont souvent victimes de discrimination en raison de leur faible pouvoir d'achat.

1

Accès difficile au matériel agricole

Comme les femmes n'ont généralement pas assez de terres, on ne leur fait pas confiance pour payer le loyer de l'équipements.

2

Accès difficile aux terres arables

Les femmes manquent de ressources financières et de moyens de production pour garantir l'accès à la terre et la développer efficacement.

3

Difficulté d'accès à l'eau d'irrigation

L'accès à l'eau reste extrêmement limité et compromet gravement les rendements.

4

CAMIDE n'a pas pu résoudre cette question dans l'immédiat, mais elle est toujours à l'étude.

CAMIDE a soutenu les femmes en leur fournissant leurs tracteurs. Elle sert également d'intermédiaire pour faciliter leurs transactions lors de la location

CAMIDE n'a pas pu résoudre cette question dans l'immédiat, mais elle est toujours à l'étude.

CAMIDE a apporté son soutien en aménageant des parcelles de terrain commun et en construisant un barrage à Séro Diamano.

Défis de la mise en œuvre de la méthodologie Yeredeme

De l'indisponibilité des membres au refus des dirigeants 1/2

La difficulté pour certains SHG de se réunir chaque semaine

Certains membres du SHG ont souvent manqué les réunions en raison de voyages, de maladies ou d'autres engagements. Il était donc difficile pour le SHG de suivre les principes du GYD.

Difficulté à contrôler les SHG

Tous les processus sont manuels. Il devient de plus en plus difficile pour CAMIDE de suivre en temps réel les activités développées au sein des SHG, VO et Fédérations. Les contrôles sont longs et fastidieux.

Refus des femmes de contracter des prêts dans les SHG

Certains membres ont refusé de contracter des prêts dans leur SHG, même si cela était obligatoire. Elles avaient des raisons religieuses, culturelles ou personnelles de ne pas emprunter.

Difficulté à enrôler les femmes

Seules 90 % des femmes engagées ont rejoint les groupes. Les autres n'étaient pas intéressées ou ne se sentaient pas assez sûres d'elles pour rejoindre les groupes.

1

2

3

4

CAMIDE a organisé des campagnes de sensibilisation pour les membres des SHG sur le respect des principes de fonctionnement des SHG. Ces campagnes ont permis de relever ce défi

CAMIDE a essayé d'augmenter le nombre de personnes impliquées dans les activités de contrôle. Elle étudie également des solutions numériques pour résoudre ce problème.

Les PRC ont formé les groupes aux avantages et à la gestion du crédit et ont expliqué que ce critère était une condition pour rejoindre les groupes.

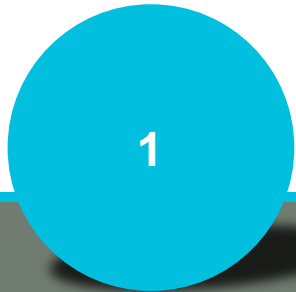
Pour s'assurer de la participation de la plupart des femmes des villages, les CRP se sont d'abord engagés avec d'autres organisations de femmes existantes ou avec les autorités villageoises.

Défis de la mise en œuvre de la méthodologie Yeredeme

De l'indisponibilité des membres au refus des dirigeants 2/2

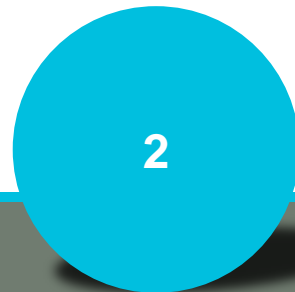
Difficulté de trouver des Sebennikela dans certains villages

Les femmes alphabétisées étaient rares dans certains endroits en raison du taux d'analphabétisme élevé de la région, ce qui rendait difficile la recherche de Sebennikela potentielles.



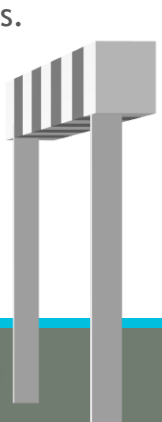
Conflits de leadership

Certains groupes d'entraide ont résisté au pouvoir et aux conseils de la fédération parce qu'ils refusaient de payer des cotisations.



Manque d'expérience des femmes en matière d'agriculture et d'élevage

Les femmes qui s'engagent dans des activités d'élevage et d'agriculture sans en avoir fait l'expérience par le passé sont confrontées à davantage de défis.



Les Sebennikela des autres SHG du même village ont proposé d'aider les groupes dans le besoin en signe de solidarité. Lorsque tout le village de Kandja a manqué de Sebennikela, CAMIDE a engagé un homme d'un village voisin qui s'est rendu chaque semaine pour aider les groupes. Cet homme était rémunéré.

Les présidents des OV et de la fédération ont rendu visite aux SHG pour discuter avec eux de la manière dont les choses devraient fonctionner. Cette approche a permis de résoudre le problème.

CAMIDE a établi que les femmes devaient avoir une expérience préalable dans l'une des activités de subsistance qu'elles avaient choisies pour recevoir l'aide des PRC. Elle a développé un cadre complet pour aider les éleveurs à améliorer leurs pratiques et leurs résultats. Ils développent également d'autres cadres pour d'autres secteurs afin d'améliorer l'apprentissage et le partage des connaissances.

Leçons apprises (1)



L'un des meilleurs moyens d'accéder aux femmes pour les SFD est d'interagir avec elles au sein de groupes communautaires. Mais ces groupes doivent être très bien organisés. La création de réseaux de soutien et de mentorat pour les femmes entrepreneurs peut les aider à accéder plus facilement au crédit. Elles peuvent également bénéficier des conseils et de l'expérience d'autres femmes qui ont réussi à obtenir un crédit et à développer leur entreprise



Il est essentiel de sensibiliser les femmes aux possibilités de crédit disponibles, aux avantages, aux différentes options de crédit et aux risques associés à l'emprunt. La sensibilisation et la formation peuvent renforcer la compréhension financière des femmes et les encourager à explorer les possibilités de crédit. Cela peut impliquer la création de centres d'information ou de bureaux de conseil pour les femmes.



Les femmes rurales en groupe ont tendance à être plus organisées et engagées que les hommes dans le remboursement des prêts, grâce à leur façon conservatrice de prendre des risques et de s'impliquer. Benso pourrait tirer parti de ces clients et d'autres prestataires de services financiers pour cibler les femmes et leur offrir un portefeuille de crédit de qualité. Cependant, la formation au crédit est indispensable, en particulier pour les femmes rurales.



Les SHG offrent aux femmes un lieu sûr où elles peuvent développer leur confiance en soi et leurs compétences en matière de leadership, de gestion financière, de prise de décision, de résolution de problèmes et de meilleures pratiques agricoles et d'élevage.



Le modèle de groupe Yeredeme améliore l'accès des femmes aux prêts. Benso Jamanu a adapté ses produits financiers pour répondre aux besoins des membres des groupes d'entraide, en proposant par exemple des prêts plus importants pendant la période de forte demande agricole et des prêts de fonds de roulement pour les activités de subsistance. La part des femmes dans le portefeuille de prêts de Benso Jamanu est passée de 20 % avant le projet à 39 % aujourd'hui.

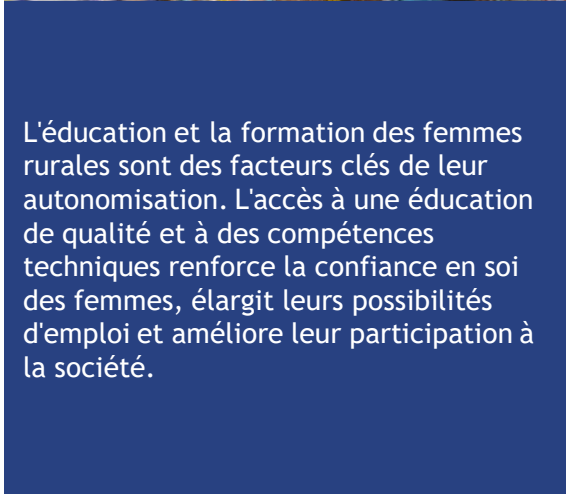
Leçons apprises (2)



Solidarité et soutien social : Les SHG créent un environnement de soutien mutuel où les femmes peuvent partager leurs défis, leurs expériences et leurs succès. Elles développent ainsi un sentiment de solidarité et d'amitié, ce qui renforce leur résilience face aux difficultés et améliore leur capacité à gérer les problèmes de la communauté.



L'autogestion des groupes d'entraide est une approche efficace de l'autonomisation des femmes et de l'autonomie organisationnelle. Le SHG identifie les besoins et les désirs réels de ses membres pour s'assurer qu'ils réalisent des bénéfices économiques et une valeur de groupe par le biais d'activités de microfinance internes au groupe pour renforcer la capacité d'autogestion des femmes.



L'éducation et la formation des femmes rurales sont des facteurs clés de leur autonomisation. L'accès à une éducation de qualité et à des compétences techniques renforce la confiance en soi des femmes, élargit leurs possibilités d'emploi et améliore leur participation à la société.



L'accès équitable aux ressources telles que la terre, l'eau, les semences, le crédit et les technologies agricoles est essentiel à l'autonomisation des femmes rurales. Les politiques et les programmes qui garantissent l'égalité d'accès à ces ressources ont un impact significatif sur la capacité des femmes à améliorer leurs moyens de subsistance.



Leçons apprises (3)



Selon la méthodologie Yeredeme, tous les membres doivent contracter des prêts afin d'améliorer leurs compétences et leur confiance dans la gestion du crédit et de viser des montants plus élevés. Cependant, certaines femmes font un mauvais usage des prêts parce qu'elles n'en ont pas besoin pour leurs activités mais doivent suivre la règle. CAMIDE et Benso devraient contrôler l'utilisation des prêts après leur octroi.



Pour réussir dans les activités de subsistance, les femmes doivent avoir une certaine expérience et des compétences de base dans le secteur qu'elles ont choisi. Il s'agit là d'une condition essentielle à leur réussite.

Les activités de subsistance peuvent être très risquées en raison de leur dépendance au climat. CAMIDE devrait inclure dans son accompagnement des aspects de diversification des risques, comme par exemple mélanger l'élevage de poulets et de chèvres, les chèvres ayant tendance à être plus résistantes à la sécheresse. De cette manière, les femmes se sentiront moins vulnérables lorsqu'elles travailleront à développer leurs activités.



Benso a accepté de travailler avec CAMIDE et les GYD sur un modèle gagnant-gagnant : Benso devait réduire le taux d'intérêt des prêts, et CAMIDE et les Fédérations acceptaient de prendre en charge l'analyse et le suivi du remboursement des prêts. Cependant, la demande croissante pour les GYD et l'urgence d'un meilleur cadre ont incité Benso à réfléchir à la numérisation de ses processus pour renforcer ses opérations.



Principaux enseignements

1 Concevoir des produits financiers pour les femmes rurales est une solution gagnant-gagnant pour le SFD Benso et ses clients. Benso a pu adapter ses produits financiers aux besoins des membres des groupes d'entraide, en proposant par exemple des prêts plus importants pendant la période de forte demande agricole et des fonds de roulement pour les activités de subsistance. En retour, la qualité du portefeuille de prêts accordés est restée au meilleur niveau (>1%). Cet ajustement a également permis à Benso de réouvrir des points de vente inactifs.

2 Dans le cadre de ce projet, les groupes d'entraide comprennent des activités de crédit, donnant à leurs membres l'accès à des services financiers et encourageant les habitudes d'épargne. Un meilleur accès aux services financiers formels permet aux femmes d'augmenter leurs revenus et de mieux contrôler leur entreprise.

3 La méthodologie Yeredeme permet aux femmes de s'organiser en groupes et de s'entraider par le biais d'un suivi par les pairs, d'une éducation financière et du développement d'activités de subsistance.



6

Les groupes d'entraide comprennent des programmes de formation entre pairs et de partage d'expérience afin d'améliorer les compétences des membres. Les femmes qui ont reçu une formation adéquate peuvent rembourser leurs prêts plus facilement et se sentent plus confiantes pour les demandes futures.

5

L'éducation financière liée à des produits tangibles, à des cas d'utilisation et à d'autres services est un moyen efficace d'aider les femmes à utiliser les services financiers.

4

Les groupes d'entraide renforcent l'autonomie des individus en leur offrant une plateforme pour discuter et résoudre leurs problèmes collectivement.



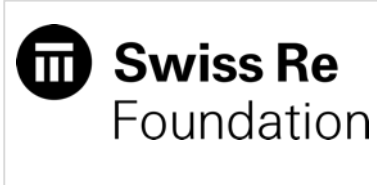
Recommandations spécifiques aux SHG par MSC

Composantes	Détails
Sensibilisation à la méthodologie	CAMIDE pourrait envisager de faire de la publicité pour les GYD afin d'atteindre plus de personnes et d'augmenter la capacité de mobilisation des femmes en combinaison avec les actions des CRP.
Suivi des SHGs	CAMIDE pourrait définir un plan de suivi et numériser le processus de collecte d'informations sur l'impact des prêts ou la croissance des initiatives dans les SHG, OV et fédérations. Cela facilitera également la communication avec les partenaires qui cherchent à comprendre les résultats de ces projets.
Exigences des SHG	Dans les groupes d'entraide, chaque membre doit obligatoirement contracter un prêt. Cependant, toutes les femmes n'ont pas besoin du prêt lorsqu'elles doivent le contracter, ce qui conduit généralement à une mauvaise utilisation des fonds. CAMIDE devrait définir un processus pour déterminer le niveau de besoin de prêt dans les groupes d'entraide et comment assurer le suivi pour s'assurer que les membres les utilisent pour acquérir l'expérience nécessaire.
Diversification des moyens de subsistance	CAMIDE devrait encourager les femmes à développer différents types d'entreprises, et pas seulement ce qui a déjà été fait dans le groupe. Cela les aidera également à minimiser les risques liés à certaines activités d'élevage ou d'agriculture.
Plaider pour l'accès aux infrastructures et aux services de base	Le plaidoyer auprès des décideurs politiques, des fonctionnaires et de la société civile sur l'importance des SHG pour le développement des femmes afin de promouvoir l'accès aux infrastructures et aux services de base (tels que l'électricité, l'eau potable, l'assainissement, etc.).
Accroître l'engagement en matière d'infrastructures et d'accès au marché	Les femmes sont confrontées à de sérieuses difficultés pour obtenir des terres productives ou des équipements agricoles appropriés. CAMIDE doit développer ou rechercher davantage de mécanismes et de solutions pour soutenir les femmes en détresse. Cela s'applique également à l'obtention de bonnes semences et à la facilitation de l'accès au marché.
Suivi des prêts	Intégrer le suivi des prêts accordés par CAMIDE et Benso afin de disposer de plus de données sur l'impact des prêts et de réduire la probabilité de défaillance.
Sensibilisation et éducation	CAMIDE et ses partenaires pourraient lancer des campagnes spécifiques pour sensibiliser les femmes à l'existence d'opportunités de crédit et d'éducation financière.
Gestion des liquidités	Benso pourrait développer des communications spécifiques à l'intention des membres des groupes d'entraide pour les encourager à épargner davantage dans les points de vente de Benso.
Collecte et analyse de données ventilées par sexe	L'expérience de Benso a montré que les femmes ont tendance à être moins défaillantes que les hommes. Cependant, il serait plus avantageux pour eux de systématiser l'analyse des données ventilées par sexe pour les aider à ajuster leur offre pour les femmes, même pour d'autres domaines et groupes différents des GYD, et, ainsi, améliorer l'accès des femmes aux services financiers.
Transformation Digitale	Benso et CAMIDE pourraient numériser leurs processus afin d'optimiser leurs interactions avec les groupes d'entraide et d'accroître leur performance en matière de service aux clients ruraux (collecte de l'épargne, demandes de prêts, etc.).

Clients et partenaires de SCBF

SCBF a co-financé des projets dans 48 pays

L'inclusion financière conduit à une plus grande autonomisation économique et a un impact direct sur de nombreux Objectifs de Développement Durable (ODD), tels que l'égalité des sexes, la bonne santé et l'action climatique. Depuis le lancement des ODD en 2016, les projets d'inclusion financière de la SCBF ont contribué à 12 des 17 ODD.

Partenaires Stratégiques	<p>188 Projets financés</p>	<p>19.8 M CHF Subventions investies dans des projets par la SCBF et des partenaires stratégiques</p>
	<p>132 Partenaires du secteur financier soutenus</p>	<p>60 Fournisseurs d'assistance technique</p>
	 <p>Schweizerische Eidgenossenschaft Confédération suisse Confederazione Svizzera Confederaziun svizra</p> <p>Swiss Agency for Development and Cooperation SDC</p>	 <p>برنامج الخليج العربي للتنمية - أجفند</p>  <p>Swiss Re Foundation</p>

Partenaires



Source: SCBF

