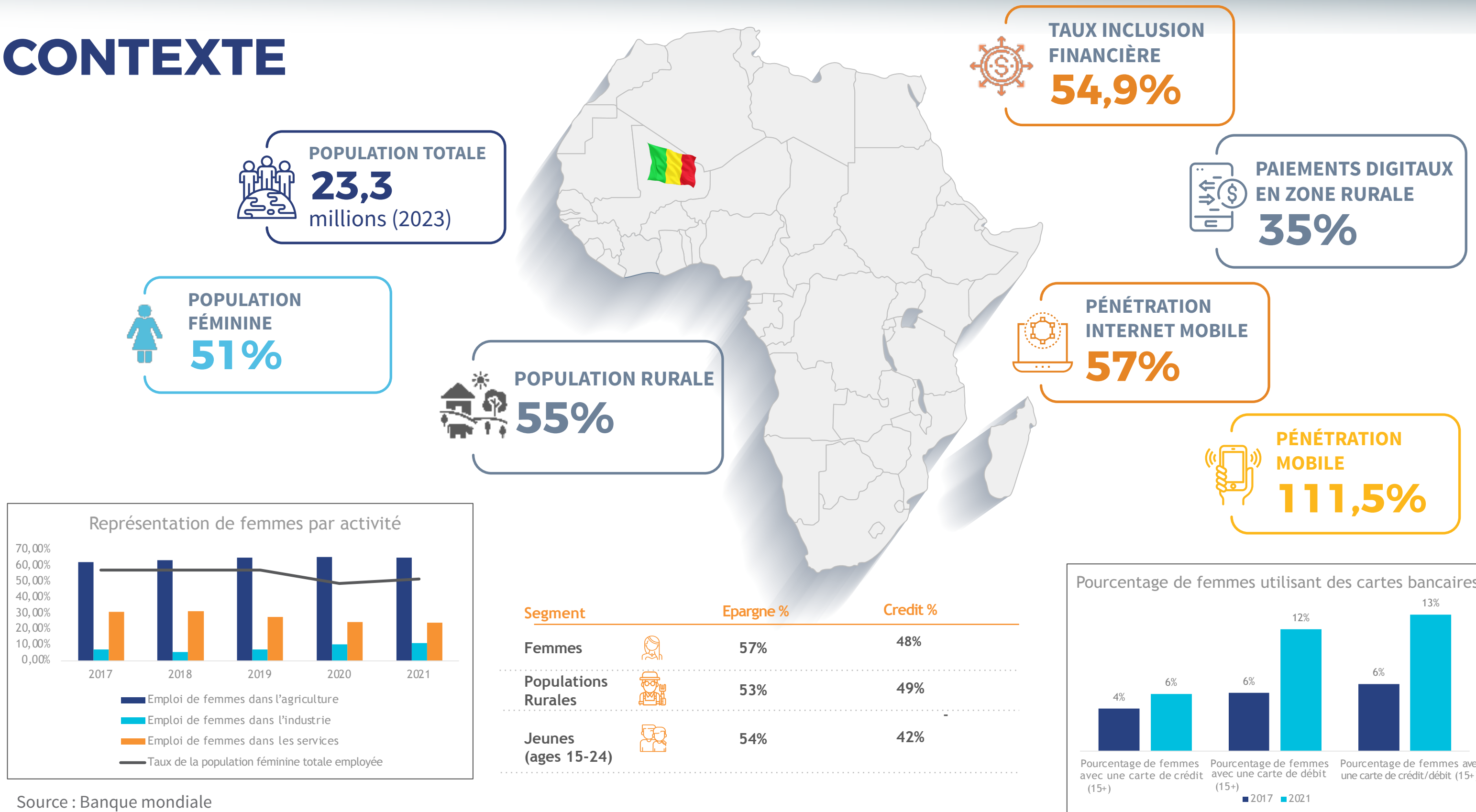


GROUPES D'ENTRAIDE: COMMENT AUTONOMISER LES FEMMES RURALES ET LEUR RENDRE ACCESSIBLES LES SERVICES FINANCIERS AU MALI? CAS DE CAMIDE



CONTEXTE



PROBLÈMES À RÉSOUDRE

Accès au crédit

De nombreux facteurs empêchent les femmes de bénéficier de crédits, 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 crédit.

Développement d'activités de subsistance

La discrimination des femmes liée aux normes sociales limite 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 toujours des compétences nécessaires pour développer leurs activités.

SOLUTION MISE EN OEUVRE

Mise en œuvre du modèle Yeredeme dans deux municipalités afin d'améliorer l'accès au crédit et le développement d'activités de subsistance pour les femmes

* Yeredeme (GYD), signifie "groupe d'entraide" en bambara, est une méthodologie innovante d'autonomisation des femmes rurales basée sur des activités d'autogestion et d'apprentissage par les pairs.

RÉSULTATS ET IMPACT

5270 FEMMES ont eu accès aux microcrédits des SHG, dont 68% ont obtenu un prêt de Benso

3393 FEMMES membres de SHG ont été refinancées par Benso avec des montants de prêts plus élevés

2 FÉDÉRATIONS ont été créées Sero Diamanou avec 23 organisations villageoises et Liberté Dembaya avec 7 organisations villageoises

+20 ACTIVITÉS de subsistance créées, dont 20 poulaillers, 4 jardins potagers, 1 entrepôt de produits frais

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

+3300 FEMMES ont accès à des semences de qualité

+330 FEMMES formées aux pratiques agricoles et à la production de légumes

Développement de la confiance en soi

Plus de considération sociale

Augmentation du pouvoir financier

Meilleure compréhension du crédit

Volonté de prendre des initiatives commerciales

Réactivation de 7 points de service ayant permis d'octroyer plus de 500 millions de FCFA à des groupes d'entraide.

Augmentation du nombre de femmes dans le portefeuille (84% dans les régions couvertes par les fédérations) et amélioration du PAR (<1%) par ces points de service.

Un processus de prêt plus efficace grâce à l'introduction de l'analyse CAMIDE par ces points de service.

PRINCIPAUX DÉFIS RENCONTRÉS PENDANT L'EXECUTION DU PROJET

Plaintes d'autres clients sur le taux préférentiel de 12% des groupes Yeredeme

Consolidation manuelle des données sur le terrain

Produits sanitaires coûteux et accès difficile au marché pour les éleveurs

Discrimination à l'égard des femmes pour l'accès aux semences de qualité, au matériel agricole, aux terres arables et à l'eau d'irrigation

Difficulté à trouver des Sebennikela (secrétaires comptables de groupe) en raison du faible taux d'alphabétisation dans la région et de la faible expérience des femmes en matière d'activités de subsistance.

LEÇONS TIRÉES DU PROJET

Leçon 1 : L'un des meilleurs moyens pour les IMF d'accéder aux femmes en tant que clientes potentielles est d'interagir avec elles au sein de groupes communautaires. La création de réseaux de soutien et de mentorat peut les aider à accéder plus facilement au crédit. La part des femmes dans le portefeuille de prêts de Benso Jamanu est passée de 20 % avant le projet à 39 % aujourd'hui.

Leçon 2 : Concevoir des produits financiers pour les femmes rurales est une solution gagnant-gagnant pour Benso et ses clients. Benso a pu adapter ses produits financiers, 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 contrepartie, la qualité du portefeuille de prêts accordés est restée au meilleur niveau (>1%), car les femmes rurales membres de groupes ont tendance à être plus organisées et plus engagées que les hommes dans le remboursement des prêts.

Leçon 3 : 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, comme le mélange de l'élevage de poulets et de chèvres, par exemple, car les chèvres ont tendance à être plus résistantes à la sécheresse.

RECOMMANDATIONS

Définir un processus pour déterminer le niveau de besoin de crédit et en assurer le suivi afin de lutter contre la règle de la demande de prêt obligatoire pour les membres des groupes Yeredeme et éviter le risque de mauvaise utilisation des fonds.

Définir un plan de suivi et numériser le processus de collecte d'informations sur l'impact des crédits, et les initiatives dans les groupes d'entraide, les Organisations villageoises et les fédérations pour faciliter la communication avec les partenaires.

Systématiser l'analyse des données ventilées par sexe afin de les aider à ajuster leur offre et améliorer l'accès des femmes aux services financiers.

Intégrer le suivi des crédits accordés afin de disposer de davantage de données sur l'impact des crédits et réduire la probabilité de défaillance, et numériser leurs processus afin d'optimiser leur performance en matière de service aux clients ruraux.