

Designing for Women Segments in Africa: A Lever to Increased Women's Financial Inclusion – French Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

Résumé






La session a porté sur l'amélioration de l'inclusion financière des femmes en Afrique grâce à des conceptions de produits innovants et des partenariats, en mettant en avant des initiatives réussies en Tanzanie et au Mozambique.

Points forts

- 🌐 Participation mondiale : Des participants étaient présents de différents fuseaux horaires, soulignant le caractère mondial des discussions sur l'inclusion financière.
- 👤 Programme de collaboration sur le genre : Un partenariat avec le CFI se concentre sur l'inclusion financière des femmes et la mobilisation de capitaux.
- 📊 Tendances positives : Des enquêtes récentes montrent un rétrécissement de l'écart entre les sexes en matière d'inclusion financière en Tanzanie et au Mozambique.
- 💡 Solutions innovantes : Des projets comme l'évaluation alternative du crédit et la numérisation des groupes de microfinance communautaires visent à améliorer l'accès pour les femmes.
- 🧑 Initiatives d'autonomisation : Accent sur les femmes dans l'agriculture et le commerce de détail pour renforcer la littératie financière et l'accès aux services.
- 🤝 Collaboration et engagement : Travailler avec des prestataires de services financiers et des organismes de réglementation pour créer des écosystèmes de soutien.
- 📈 Indicateurs d'impact : Des augmentations significatives de l'accès des femmes aux produits financiers ont été rapportées, démontrant l'efficacité des solutions sur mesure.

Principaux enseignements

- ✨ Importance du contexte : Comprendre les défis uniques auxquels les femmes font face dans différents secteurs est crucial pour concevoir des produits financiers efficaces.
- 🤝 Efforts collaboratifs : Les partenariats entre institutions financières, organisations et organismes de réglementation renforcent l'écosystème pour l'inclusion financière des femmes.

-  Utilisation des données : La recherche basée sur des preuves et des données alternatives pour l'évaluation du crédit peuvent aider à réduire les disparités de genre dans l'accès au financement.
-  Avantages de la numérisation : La numérisation des groupes d'épargne communautaires améliore la sécurité, la transparence et la littératie financière parmi les femmes.
-  Potentiel d'évolutivité : Les initiatives réussies dans une région peuvent être reproduites dans d'autres marchés, élargissant ainsi l'accès des femmes aux services financiers.
-  Retour d'information continu : S'engager directement avec les utilisateurs cibles permet de mieux concevoir des produits qui répondent à leurs besoins et préférences réels.
-  Conception de produits intentionnelle : Concevoir des produits financiers en tenant compte des besoins spécifiques des femmes favorise l'autonomisation économique et réduit l'écart de financement entre les sexes.

Transcript

00:17

Merci à tous, bon après-midi, bon matin à tout le monde ! Je m'appelle Tolulope Babajide ab et je suis le responsable du réseau de genre chez FSD Network. C'est super d'avoir tout le monde ici. Selon d'où vous nous rejoignez, il se peut que ce soit le matin, l'après-midi ou le soir chez vous, mais on est vraiment contents de vous avoir avec nous aujourd'hui. Bienvenue à notre session dans le cadre de la semaine annuelle de l'inclusion financière du CFI. Au cours des trois dernières années, le FSD...

01:00

Programme collaboratif sur le genre en partenariat avec CFI, nous avons organisé des sessions axées sur des enjeux critiques comme l'inclusion financière des femmes et la mobilisation de capitaux pour les entreprises féminines en Afrique. Cette collaboration a été essentielle pour mettre en lumière les avancées significatives que notre programme collaboratif sur le genre a réalisées et continue de réaliser pour approfondir l'intégration du genre dans les secteurs financiers à travers l'Afrique. Aujourd'hui, nous sommes prêts pour une session enrichissante sur le design.

01:39

Pour les segments de femmes en Afrique, il est essentiel d'améliorer l'inclusion financière des femmes. Mais avant de commencer, un petit mot sur nos règles de fonctionnement :

seuls le modérateur et les intervenants auront la parole. Cependant, nous vous encourageons à utiliser la boîte de questions et réponses pour vos questions, ainsi que la boîte de chat pour vous présenter. Nous sommes vraiment ravis de vous avoir ici et nous aimerions beaucoup savoir d'où vous nous rejoignez, votre nom, l'organisation pour laquelle vous travaillez et votre poste.

02:19

Mais avant de plonger dans le sujet d'aujourd'hui, qui porte sur la conception pour le segment féminin en Afrique et pourquoi c'est super important pour favoriser l'inclusion financière des femmes sur le continent, je voudrais poser un peu le contexte. L'inclusion financière est vraiment cruciale pour la croissance économique et les opportunités, avec l'inclusion financière des femmes jouant un rôle important dans leur autonomisation économique et l'égalité des genres. Cela dit, les femmes africaines font face à des défis variés et interconnectés en matière d'inclusion financière.

02:59

allant des normes légales et sociales aux produits financiers inadaptés et aux politiques de genre non intentionnelles, aujourd'hui, on se concentre sur le défi des produits financiers inadaptés. Mais ce n'est pas juste une question de défi, on va aussi partager plein d'apprentissages et beaucoup de nos histoires de réussite sur ce sur quoi on a travaillé dans le programme de collaboration sur le genre du réseau FSD. Dans ce programme, on a été proactifs en travaillant avec tout le monde.

03:36

Le secteur financier en Afrique regorge d'organisations qui s'y plongent, et aujourd'hui, on va surtout parler de FSD Tanzanie et FSD Mozambique. On a collaboré avec eux pour imaginer et mettre en place des projets axés sur des designs de produits innovants et des stratégies de mise sur le marché, afin d'améliorer l'accessibilité et l'utilisation de produits personnalisés pour différentes catégories de femmes en Afrique. Selon la récente enquête FinScope 2023 en Tanzanie, il apparaît que...

04:19

Il y a un écart de genre de 3%, c'est une bonne nouvelle, non ? Et aussi 12% au Mozambique. Ça montre une tendance prometteuse pour réduire les écarts d'inclusion financière entre les sexes. Cependant, on a encore des défis, surtout pour les femmes dans les zones rurales qui vivent de l'agriculture ou du commerce de détail. Notre partenariat avec FSD Tanzanie et FSD Mozambique a utilisé des recherches basées sur des

preuves ainsi qu'un design centré sur l'humain, ce qui a conduit à des initiatives comme le projet de scoring de crédit alternatif généré.

04:59

Nous avons en Tanzanie la numérisation des groupes de microfinance communautaire, aussi appelés groupes d'épargne et de prêt. Il y a aussi le programme d'innovation axé sur le genre. Aujourd'hui, nous allons entendre mes collègues de FSD Tanzanie et de Mozambique. Mais ce n'est pas seulement mes collègues de FSD Tanzanie et de Mombasa qui vont parler. Nous avons travaillé activement avec divers prestataires de services financiers, et quelques-uns d'entre eux sont ici pour partager des exemples avec nous.

05:38

Des histoires de succès sur les projets avec lesquels on collabore, mais avant d'y plonger, permettez-moi de vous présenter ma brillante paneliste, Annabella MAA de FSD Mombasa. Nous avons Linea Okafo, la PDG de Toman Africa Group, AIS Solo de FSD Tanzanie, et Sakya de Too Tanzania. Merci beaucoup ! Mais Happy, es-tu prêt ? Je vais commencer avec toi. Salut Happy, bon matin, bon après-midi à toi !

06:40

Merci à tous et merci d'avoir accepté d'être avec nous pour cette session. Je vais commencer par ça : pouvez-vous nous parler de la collaboration avec FSD Tanzanie et le programme de collaboration sur le genre du réseau FSD concernant les projets de notation de crédit alternative pour les femmes et la numérisation des groupes de microfinance communautaires ? Comment cela a-t-il soutenu les objectifs du pays en matière d'inclusion économique et financière des femmes en Tanzanie ? À vous la parole, et si vous voulez que je répète la question, n'hésitez pas. Non, ça va, merci.

07:23

Merci à Happy d'avoir donné le ton pour cette discussion aujourd'hui. C'est un vrai plaisir pour moi de faire partie de ce processus d'apprentissage. Pour répondre à la question, je vais commencer par partager rapidement ce qu'est le mandat de l'FD. Le secteur financier en Tanzanie s'engage à promouvoir une finance qui favorise la croissance et le bien-être des femmes et des jeunes défavorisés, et c'est vraiment au cœur de nos opérations. D'après l'étude Finscope réalisée l'année dernière, on voit qu'il reste encore du travail à faire.

08:02

Il y a du travail à faire pour réduire l'écart entre les sexes, mais quand on regarde les jeunes de 16 à 25 ans, on voit que 51 % d'entre eux sont actuellement exclus financièrement. Donc, l'objectif qu'on essaie de poursuivre en tant que secteur financier en Tanzanie, c'est vraiment de compléter les efforts du gouvernement pour s'attaquer à ce problème. On sait aussi quel impact les services financiers ont sur l'autonomisation économique.

08:33

Dans ce contexte, nous, chez FSDT, avons collaboré avec FSP Africa pour vraiment impulser une initiative qui va aider à relever ces défis. Un ou deux des projets clés sur lesquels nous travaillons ensemble sont la carte de crédit alternative genrée, en se concentrant surtout sur comment inclure les femmes, notamment les agricultrices, dans deux chaînes de valeur essentielles, qui sont les CERS et DA. Et cela est en fait très inspiré par un autre projet que nous avons réalisé sur le scoring alternatif pour les producteurs de canne à sucre.

09:09

D'après ce qu'on a vu à Sugar Can, la proportion de femmes n'était pas très élevée, donc on devait trouver comment toucher les femmes dans les chaînes de valeur où leur représentation est plus importante. On a donc collaboré avec le programme de collaboration sur le genre pour pouvoir atteindre ces femmes dans les chaînes de valeur qui ne sont pas soutenues actuellement. On comprend bien l'importance des données alternatives, parce que ça permet vraiment de faire avancer les choses.

09:42

s'attaquer au défi de l'information comme symétrie parce qu'on voit que l'approche traditionnelle de la notation ne capture pas vraiment, euh, les expériences de vie et les réalités économiques que ces agriculteurs ou individus traversent, ce qui pourrait les aider à renforcer leur solvabilité et à débloquer des services financiers pour eux. Donc, on est en train de mettre en œuvre ce projet et ça se passe actuellement à l'étape de la collecte de données, et ça va vraiment, euh, aider à débloquer.

10:13

des services à valeur ajoutée pour les agriculteurs dans ces deux chaînes de valeur, mais aussi un autre projet sur lequel nous collaborons avec le programme de collaboration sur le genre, c'est la numérisation des groupes de microfinance communautaires. Ce sont les traditionnels groupes d'épargne et de prêts. Cependant, en Tanzanie, d'après la loi sur la microfinance qui a été adoptée en 2018, ces groupes sont maintenant reconnus comme

des services financiers officiels et sont classés comme un niveau quatre. Donc, au lieu de simplement les appeler services et...

10:45

Les groupes de prêts, maintenant appelés groupes de microfinance communautaire, montrent que 12 % des Tanzaniens sont en réalité exclus financièrement à cause de ces groupes. Une grande partie, environ 70 %, de ces groupes est composée de femmes. Donc, chez FSD, on a pensé qu'il était important de continuer notre travail pour inclure plus de femmes dans le secteur financier. C'est pourquoi on s'engage à leur donner accès aux services financiers numériques.

11:20

Le projet vise vraiment à automatiser ou à numériser les transactions qui sont actuellement enregistrées sur papier, ce qui est sujet à des erreurs et à des risques, notamment en ce qui concerne la gestion de l'argent dans ces boîtes au lieu de les garder sous forme d'investissement financier ou dans un portefeuille numérique, comme le permet la numérisation. Cela répond aussi au problème du vol et donne de la visibilité aux membres du groupe sur le mouvement des fonds d'une personne à l'autre, tout en aidant également chaque individu.

11:52

Les membres peuvent commencer à créer leur propre historique de transactions ou tendances de transactions, ce qui, à long terme, peut les aider à débloquer des offres de services financiers supplémentaires dans le cadre des propositions de l'institution financière. Donc, à partir de ces projets clés sur lesquels nous travaillons actuellement, nous abordons en fait les domaines sur lesquels nous nous concentrons, notamment la FSB en Tanzanie, où nous intervenons vraiment ou facilitons le marché financier dans quatre domaines. Nous examinons les réglementations et les politiques qui impactent l'accès à...

12:30

Des services financiers pour les femmes, les jeunes et aussi pour la population en général. On examine aussi l'infrastructure du secteur financier qui n'est pas vraiment en place pour faciliter l'accès aux services financiers. En ce qui concerne les services financiers, comme je l'ai dit au début, il existe des solutions financières, mais la plupart ne tiennent pas vraiment compte des dynamiques, des nuances ou des besoins des femmes. Donc, on intervient aussi pour s'assurer que les produits qui répondent à ces besoins soient disponibles sur le marché.

13:01

Atteindre les femmes et un autre aspect qu'on regarde, c'est vraiment se pencher sur les capacités de ces femmes et des jeunes pour leur permettre de demander et d'accéder à ces services financiers. Donc, les deux projets avec lesquels on collabore dans le cadre du programme de collaboration sur le genre visent vraiment à aborder l'aspect infrastructure, notamment en ce qui concerne le tableau de crédit alternatif basé sur le genre, afin de rendre les choses plus favorables pour que les fournisseurs de services financiers aient suffisamment de données.

13:30

Pour établir un crédit qui soit à la hauteur des femmes et aussi pour pouvoir offrir le crédit qui leur revient de droit, afin de renforcer leur autonomisation économique, mais aussi pour les autres projets sur lesquels nous travaillons, comme le CMG, qui s'attaque vraiment à la question des solutions en aidant à développer les compétences et la confiance des femmes pour qu'elles puissent utiliser les services financiers disponibles. Je vais m'arrêter là et vous remercie beaucoup d'avoir expliqué les deux projets. Vous avez tout dit sur la finance des femmes.

14:05

L'inclusion, ça ne se fait pas par hasard, c'est quelque chose qui doit venir avec de l'intention et de l'innovation. Tu as parlé du projet de scoring de crédit alternatif pour les femmes, qui est super important. Nous, les femmes africaines, on a toujours été solidaires. Les femmes, surtout celles qui sont agricultrices ou commerçantes, se prêtent de l'argent entre elles depuis longtemps. Elles soutiennent des agrégateurs et des acheteurs depuis un bon moment, et ce sont ces ensembles de données alternatives dont on a besoin.

14:38

Considérez qu'ils puissent être intégrés dans les systèmes financiers formels. Merci beaucoup. Vous avez aussi parlé de la microfinance communautaire CMGS. On est vraiment fiers du travail qu'on fait avec FSD Tanzanie sur ce projet, parce qu'on a vu à quel point ce produit, TI Koba, a été bien accueilli sur le marché en Tanzanie. Ça a dépassé nos attentes. Ça me ramène directement à SAI. Salut SAI, bon après-midi. Salut SAI, tu m'entends ?

15:18

Oui, je peux vous entendre. Merci beaucoup d'être ici avec nous. Vous avez été un excellent partenaire pour FSD Tanzanie, ainsi que pour le programme collaboratif sur le genre.

J'aimerais que vous partagiez avec le public l'inspiration derrière Tio Koba et comment cela a été accueilli sur le marché. Comment FSD Tanzanie a-t-elle soutenu cette initiative ? Pourquoi Tio Koba et qu'est-ce que Tio Koba pour tous les participants présents sur cet appel aujourd'hui qui se posent des questions ?

16:00

Qu'est-ce que TI Koba ? À quoi ça sert ? Pourquoi en a-t-on besoin ? Pourquoi, pourquoi a-t-on besoin de TI Koba ? À toi la parole. D'accord, merci beaucoup, je suis content de partager notre expérience dans ce domaine. Bonjour à tous ceux qui nous écoutent en ce moment. Laissez-moi vous dire que c'est simplement SV dans les groupes et en Afrique. Ça existe depuis longtemps, nos femmes dans les groupes s'entraident. Donc, notre objectif était de numériser et de rendre tout ça plus efficace et fonctionnel. Ça pourrait être aussi simple que ce que vous connaissez sous le nom de mer, où nous en sommes aujourd'hui avec cette personne.

17:02

On y va, et ça pourrait être aussi simple que ça. Tu pourrais juste rassembler ta famille et mettre de l'argent de côté pour une certaine occasion, que ce soit pour un voyage ou pour un mariage. Ça peut aussi être un peu plus complexe, comme une association ou pour des hommes d'affaires qui mettent en commun. Et puis, on fait ça, d'accord ? Et ensuite, il y a aussi des contributions pour des funérailles, des mariages, des fiançailles, tout ça. À la fin de l'année, on met l'argent ensemble dans la banque, ça génère des intérêts, et à la fin, on se retrouve avec un bon petit pécule.

18:08

Ils se partagent en fonction de la participation. Alors, nous sommes trois, il y a un président du groupe, vous avez votre secrétaire, mais ils les mettent en avant. Je vais vous parler de mon expérience personnelle, pourquoi j'ai autant poussé pour ça. J'ai rejoint il y a environ quelques années, une société sœur, et donc j'étais dans le groupe de M. Tania, et j'ai beaucoup appris sur ce qu'il fallait faire. Mais il fallait vraiment qu'on parle à ces femmes.

19:21

Je vais te montrer tout ça, et en gros, c'est un peu formel, mais on va le dire de manière décontractée. On doit mettre ça entre les mains des agents pour qu'ils puissent gagner de l'argent. Ce qu'on veut, c'est que certains de nos super agents les recommandent pour qu'ils rejoignent l'agence nwk pour du cash. Au départ, c'était un peu flou, mais on a compris qu'on pouvait se frotter aux banques ou à certains établissements financiers qui

ont du mal à gérer tout ça. Donc, on a commencé à s'y intéresser, même si ce n'était pas évident au début.

20:48

"EMP, maintenant avec le téléphone, ils peuvent faire des contributions et TR leur contribution, donc ils peuvent en faire plus et MERS pour montrer que la contribution est importante, donc on fait confiance au système. Ils peuvent faire ça, même si ça ne fonctionne pas toujours. Ils peuvent faire quelque chose pour vous. On a vraiment du mal à t'entendre, mais je reviendrai parce que je veux encore te poser une question à ce sujet. Peut-être que tu peux enlever les écouteurs ? Oui, je serai de retour bientôt pour qu'on puisse répondre à toutes les questions."

22:11

Parce que je sais que les gens s'intéressent vraiment à Goa et puis euh, je vais le retourner un peu, tu sais, en allant à Lillian hi Lillian hi Lenan hi Lillian. Tu m'entends ? Oui, je t'entends. Salut, ça va ? J'essaie et euh, tu sais, quand on a commencé, euh, merci beaucoup de nous rejoindre en tant que PDG du groupe Tani Africa, le groupe africain Tani, euh, qui est une organisation fintech à Mozambique et qui fait partie de la Gender Smart Innovation Facility à euh.

23:10

"Comment dirais-tu le Gender Smart Innovation Facility, mis en place par FSD Mozambique, et le programme collaboratif sur le genre qui ont aidé le groupe Tomani Africa à mieux comprendre le marché et à répondre aux besoins de votre marché à Mamb ? Juste trois minutes, s'il te plaît. Merci. Alors, pour aller droit au but, l'intention ou l'objectif de Tomani est d'améliorer l'accès au financement pour les femmes et les jeunes à Mamb, et par extension pour d'autres PME. Quand on a rejoint le programme GSIF, la formation était humaine."

24:05

approche de design centrée sur l'utilisateur, donc même si on a déjà une idée de ce que sera le produit pro, quel produit minimum viable on vise, le fait de faire partie de ce programme nous a aussi permis de clarifier certaines choses. On est retournés à la planche à dessin pour comprendre quels sont les défis que rencontrent les femmes, ce dont elles ont vraiment besoin, et pourquoi certains produits ne conviennent pas à ce secteur. Du coup, on est retournés voir des groupes de femmes, on a discuté avec les personnes qui vont réellement utiliser ces produits.

24:46

On est revenus avec un super retour, on a pu comprendre leur façon de penser, leurs mentalités, leurs défis et tout ce qu'ils traversent. Je dirais clairement que le programme nous a aidés, surtout dans la conception du produit final, à comprendre le secteur dans lequel on veut s'implanter, ce qu'ils pensent, ce qu'ils ressentent, leurs préoccupations et leurs limites, pas juste ce qu'on imagine dans nos bureaux, mais vraiment ce qu'ils ressentent. C'est vraiment utile et on a abouti à un produit génial, j'en suis sûr.

25:26

opportunité de partager ce qu'a été le résultat de cette initiative incroyable du réseau FSD. Merci beaucoup, Al Linea, d'être allé droit au but pour obtenir des réponses. Au lieu de rester tranquillement au bureau à essayer de deviner les besoins de votre marché cible, vous êtes allé à leur rencontre. Vous avez appris à connaître votre marché cible, pas juste pour concevoir un produit pour eux, mais pour comprendre comment ils vivent, où ils vivent, et quels sont leurs besoins.

26:07

Les raisons de choisir un produit financier et comment on vous aide constamment à peaufiner votre produit, c'est un des retours qu'on a régulièrement des membres du programme Gender Smart Innovation Facility. On est vraiment fiers de ce programme qu'on a financé, le programme collaboratif sur le genre, le premier de GSF, et là on est en phase deux. Le groupe Tambani Africa a participé aux deux phases avec deux produits différents.

26:44

On est vraiment très fiers de toi, Lilian, et de ton équipe. Mais passons rapidement à Annabella. Bonjour Annabella ! Alors, je dirais que le GSF a été vraiment unique parce que ce n'est pas seulement une question de résoudre les défis du côté de l'offre, c'est-à-dire les institutions financières, mais aussi de travailler activement avec les autorités réglementaires, ce qui est super important. Les politiques déterminent la montée et la chute de tout produit ou toute innovation sur le marché. Voilà ce que je dirais.

27:32

Comment ça va ? Alors, comment ça se passe avec les autorités réglementaires ? Comment ça a changé l'écosystème à Mozambique ? L'engagement, les dialogues politiques, les conseils politiques, est-ce que ça a aidé à faire évoluer l'écosystème ? Est-ce qu'on a vu un changement significatif dans les politiques ? Et qu'est-ce qu'on peut encore attendre ? À toi, trois minutes, s'il te plaît. D'accord, merci. En fait, grâce au GSFI, on a développé ce qu'on appelle le "Genda Policy Guidance Note" qui rassemble les meilleures pratiques.

28:18

Un cadre qui propose des rôles permettant aux acteurs du marché environnemental de s'attaquer aux défis qu'ils rencontrent. On collabore avec tous les environnements facilitants pour soutenir la mise en œuvre de ces notes d'orientation politique. Ce cadre propose aussi un plan de recommandations pratiques pour traiter les disparités existantes et promouvoir la collaboration entre les régulateurs et les décideurs politiques concernés. En plus, on bosse vraiment avec la Banque Centrale sur différents aspects.

29:01

Une des activités consiste à identifier des besoins que la Banque Centrale ne connaissait pas non plus. On est en train de lancer un appel à solutions dans un Sandbox pour les femmes, c'est assez innovant. D'autre part, on collabore aussi avec le ministère du Genre, de l'Enfance et du Bien-être social, où on a identifié leurs besoins. Ils ont indiqué qu'ils avaient besoin de renforcer leurs capacités pour pouvoir aligner les politiques des différents secteurs afin de s'assurer que les femmes sont vraiment incluses.

29:48

Nous sommes encore en train d'évaluer les besoins du ministre de l'Agriculture, car nous avons des agricultrices rurales qui sont également des financées et qui effectuent des transactions. Elles ont donc besoin de savoir quelles sont les garanties lorsqu'elles font des transactions dans leur secteur. Je pense que je vais poster ça. Merci beaucoup, Annabella, et merci de nous avoir parlé de la manière dont vous avez engagé les différentes autorités réglementaires, dans ce cas, ce serait la Banque centrale du Mozambique, le ministère du Genre, le ministère de...

30:28

La culture AG et je sais que vous avez aussi eu pas mal de conversations avec les autorités de régulation des assurances, ce qui est super important, vous savez, pouvoir avoir un projet ou un programme qui prenne en compte à la fois la demande, l'offre et la réglementation. C'est là qu'on peut dire qu'on va avoir une histoire à succès qui sera durable même après la fin d'un projet ou d'un programme particulier. Donc merci Anabella, je vais revenir à Sakyi parce que je pense que les gens ont eu un peu de mal à entendre ce qu'il disait.

31:09

Disant, "Tu m'entends maintenant ? C'est mieux ? Euh, je t'entends, tu m'entends maintenant ? Merci, c'est vraiment mieux. Je pense qu'on doit maintenant accélérer un peu parce qu'on est à l'heure. Alors, où est-ce que tu en es ? Je t'entends maintenant. Tu peux

m'entendre ? Moi aussi, je t'entends. Oui, tu parlais de la motivation, pourquoi décider de concevoir, c'est vraiment qu'il y a beaucoup d'argent qui est laissé sur la table parce que beaucoup de transactions se faisaient, tu sais, se déroulaient."

31:49

Dans les groupes, eh bien, c'est important de ne pas concevoir ou de ne pas comprendre les besoins de ces groupes, et de pouvoir utiliser ça pour créer un produit adapté. C'est un peu comme ne pas profiter de l'opportunité et ne pas avoir d'impact. Mais je dirais que Tio Koba a été lancé en avril et depuis ce lancement, je sais de source sûre, parce que je fais partie de ce projet, qu'il y a eu plusieurs services à valeur ajoutée qui ont été introduits en même temps que le lancement.

32:29

Alors, ce n'est pas juste une question de lancer un produit, mais aussi des services à valeur ajoutée. Qu'est-ce que tu dirais que ces services à valeur ajoutée sont et comment ont-ils contribué à la popularité du produit parmi les femmes dans les groupes d'épargne ? Tu peux aussi mentionner les zones, les états ou peut-être les provinces où TI Koba est actif. Comment ça se passe maintenant en termes de chiffres, comme le nombre de groupes et le nombre de femmes ? Si tu peux nous donner ces données ventilées par sexe, ça serait super ! Allez, je te laisse la parole pour trois minutes.

33:09

Faisons ça, je vais résumer en trois minutes, merci beaucoup. Alors, on a eu pas mal d'innovations autour de ce produit, c'est pour ça qu'on intègre plusieurs personnes. Mais laissez-moi juste mentionner la contribution de FSDT, vos partenaires ici. Dès la conception du produit, du lancement à la conception du terrain et des zones pilotes à sélectionner, on a travaillé avec eux en utilisant leur programme d'actifs de marché. Du coup, on a choisi deux provinces avec lesquelles commencer. Voilà.

33:43

Il y a une région de Mororo et une région de Thea, ce sont de grandes provinces en Tanzanie. Une des zones où nous sommes très forts est vraiment solide, tandis que l'autre région l'est un peu moins. On voulait voir l'impact, mais pour dire la vérité, les deux régions ont très bien accueilli le produit. Ce qu'on mobilise, je dirais que la motivation principale, c'est que tout ce qu'on mobilise va à la banque. Donc, on mobilise aussi pour le développement national. Tous les fonds que nous mobilisons retournent à la banque.

34:19

Nous avons ouvert la liquidité dans le système qui revient à la banque pour le développement national. Donc, avec toutes ces motivations, on ne pouvait pas s'arrêter là avec la sélection des formateurs communautaires. Les groupes de microfinance communautaire sont tous venus participer. Après la formation, je peux vous dire qu'on a environ 15 000 groupes. Vous pourriez dire que c'est incroyable, mais de notre point de vue, c'est vraiment important.

34:51

On peut même faire encore plus et on a environ 55 000 membres individuels qui contribuent chaque jour. Tu vois qu'il y a entre 1 000 et 1 500 personnes qui agissent, que ce soit en donnant de l'argent ou en recevant de l'argent. En gros, plus de 80 % de nos membres sont des femmes, ce qui est vraiment incroyable. Ça prouve qu'on est sur la bonne voie pour atteindre nos objectifs. On a aussi introduit pas mal d'innovations en cours de route, et d'après mon expérience sur le terrain, on a remarqué que...

35:28

Chaque fois que tu inclus des femmes dans le système d'inclusion financière, ça marche mieux. Elles sont plus fiables et elles gèrent mieux leurs finances si tu leur apprends comment faire. C'est quelque chose que j'ai vu sur le terrain, pas juste dans des livres. Du coup, on a décidé de faire d'elles des agentes. Pour pouvoir mettre de l'argent dans le système et épargner dans ton groupe, il faut que tu donnes l'argent à une agente pour le mettre sur ton formulaire avant de pouvoir contribuer.

36:00

La meilleure façon de faire ça, c'est de rendre les membres du groupe agents, comme ça ils connaissent les gens et peuvent même le faire pour eux. C'est une innovation sur laquelle on bosse. Parfois, certains membres n'ont pas de téléphone, donc ils filent leur argent à quelqu'un d'autre pour qu'il contribue à leur place. Du coup, on promeut des téléphones bas de gamme avec un financement pour que tout le monde puisse participer. Quand on y va, on parle aussi de nos cartes SIM et de notre réseau amélioré à travers le pays.

36:35

La grande nouveauté qu'on a apportée, c'est que Tigo Koba accepte tout le monde, que tu sois sur le réseau Tigo ou un autre, ce qui est essentiel. Ce qu'on voit sur le marché, c'est que si tu es sur le réseau A, tu peux pas recevoir d'un réseau B. Nous, on a dit non, notre service est indépendant des réseaux. Peu importe le réseau sur lequel tu es, tu peux quand même contribuer à ton groupe. Ça, c'est super important et les gens l'acceptent vraiment

bien. Mais le plus gros truc qu'on fait en ce moment, c'est qu'il y a un fonds qui s'appelle Tasa Tanzania.

37:10

Une action sociale, c'est un fonds d'Elimination de la pauvreté qui distribue des milliards de shillings, disons des millions de dollars chaque année. On a réussi à établir un partenariat avec eux, dont je vais parler à Happy la semaine prochaine. Pour l'instant, ils nous ont donné un accès pilote à environ 3 000 groupes, qui comptent chacun entre 4 000 et 5 000 membres. Ça, c'est juste pour la phase pilote. Une fois qu'on aura réussi à mettre ça en place, les chiffres vont augmenter considérablement. Voilà ce qu'on veut faire là-bas.

37:47

Normalement, on le voit sur le réseau : quand ces gens ont payé leur argent, au bout d'un jour ou deux, l'argent est retiré et c'est fini. Donc, on leur dit : pourquoi vous ne parlez pas un peu de ça pour encourager l'épargne et la création de richesse pour eux aussi ? Comme ça, ils peuvent garder un peu d'argent à la banque pour que d'autres puissent emprunter et faire leurs affaires. Ces innovations nous aident beaucoup dans ce qu'on fait, dès la phase de conception et de réflexion.

38:19

"On est à l'étape de mise en œuvre et de lancement sur le marché, et on a bossé avec FSDT tout du long. On est convaincus qu'avec ce partenariat, on peut, et même on va, faire encore plus dans les années à venir pour intégrer un maximum de femmes et les amener vers l'inclusion financière. Merci beaucoup, Sakyi, je suis vraiment ravi ! J'ai envie de sauter de joie parce que vous nous avez donné des chiffres vraiment bons pour un produit lancé en avril. On a maintenant environ 55 000 membres individuels et 15 000..."

38:58

Des groupes, et maintenant il y a même, euh, des partenariats comme TZA qui sont prêts à ouvrir leur écosystème pour vous. Mais vous parlez aussi de l'intentionnalité quand il s'agit de regrouper les services et les services à valeur ajoutée pour s'assurer que les femmes dans les groupes sont encouragées à devenir, vous savez, des agents. Ça leur permet de devenir des agents au sein des groupes, ce qui fait en sorte que les femmes deviennent plus actives et qu'elles utilisent le numérique, euh, euh.

39:33

Produits financiers numériques, euh, comme tu l'as dit, l'interopérabilité de Tio Koba qui est vraiment géniale, ça motive les gens dans les groupes à s'y intéresser. Ensuite, tu as

aussi parlé du financement des appareils, fini le temps où il n'y avait qu'un seul produit sans rien d'autre. Maintenant, on voit des gens qui osent, tu sais, regrouper des services comme la fourniture d'euh, je ne sais pas, d'un réseau sans le donner.

40:09

"Tu ne dis pas que les gens ne veulent pas de charité, mais comment peut-on être innovants dans la façon de regrouper ces services ? Merci beaucoup, c'était vraiment très bien. Mais je vais revenir rapidement à Happy. Salut Happy ! Je me souviens qu'au début de l'année ou vers la fin de l'année dernière, le programme collaboratif sur le genre du réseau FSD voulait investir dans la numérisation de la microfinance communautaire. Je sais qu'il y avait des questions qui se posaient concernant la numérisation des transactions."

40:53

Le CMG, ça va marcher ou pas, hein ? Et pourquoi on veut numériser les transactions dans le CMG ? En écoutant, je pense qu'il y a un souci avec ton micro, il y a des échos qui viennent de chez toi. Mais maintenant, parlons de l'utilité et des avantages des CMG. Que dirais-tu aux organisations comme FSD Mo Tanzanie ou aux institutions financières qui veulent avancer et concevoir un produit dans d'autres marchés ? Ils doivent le faire, en fait.

41:40

Comprendre le contexte de leur marché, vraiment, mais que dirais-tu aux gens ? Qu'as-tu remarqué en termes d'avantages à numériser les transactions des groupes d'épargne ? À toi, merci T. J'espère que le son est bon. Oui, c'est bon, trois, deux minutes. Je te donne deux minutes, s'il te plaît. D'accord, merci T. Je suppose qu'évidemment, comme Sakyi l'a souligné, il y a clairement un cas d'utilisation et il y a des utilisateurs. Comme mentionné au départ dans notre marché, il y a plus de 4 millions de personnes qui utilisent des systèmes d'épargne.

42:19

Les groupes de prêts sont une manière d'inclusion financière. Avec ça en tête et les besoins qui se présentent, on a appris que certains des principaux défis auxquels ces groupes font face sont surtout le vol ou la perte d'argent. La plupart d'entre eux gardent leur argent dans une boîte, puis ils viennent le distribuer plus tard, que ce soit pour prêter entre eux ou pour clôturer le cycle. Donc, les aider à...

42:53

Apporte cet argent sur une plateforme formelle, comme le service financier numérique dont Sakyi a parlé. La tooba est vraiment importante parce qu'elle aide à éviter la perte

d'argent à cause du vol. De plus, ce qu'on a entendu dans les témoignages des premiers utilisateurs, c'est qu'ils avaient une visibilité limitée sur le mouvement des fonds, de l'ensemble vers les individus, mais aussi sur la façon dont ils étaient gérés.

43:29

Prêter entre eux ou payer pour d'autres économies communautaires qu'ils ont réalisées grâce à cette plateforme numérique, ça leur donne vraiment de la visibilité. Du coup, ça les aide à avoir plus de transparence et de confiance les uns envers les autres. Et surtout, ça leur permet aussi d'éliminer les erreurs qui pourraient survenir avec la comptabilité sur papier. Je pense qu'en tant que secteur financier en Tanzanie, on voit aussi une opportunité d'élargir ça.

44:02

Un service à valeur ajoutée ou des offres de produits supplémentaires au-delà de ce que les groupes peuvent se donner, comme par exemple aujourd'hui, les groupes de prêts et de services peuvent se prêter des prêts d'un certain montant. Mais si ces transactions sont numérisées et automatisées, cela signifie qu'ils commenceront à créer leur propre historique de transactions. Ainsi, chaque membre aura une trace de ses transactions, et ces données pourront ensuite être utilisées pour les aider à accéder à un montant de prêt supérieur au lieu de rester limité à un certain montant.

44:31

Des groupes de prestataires de services financiers peuvent intervenir et proposer des prêts de 2x ou 3x à ces femmes et individus qui font partie des groupes de microfinance communautaire. Dans ce cas, on va observer un effet d'entraînement sur l'autonomisation économique, ainsi qu'une amélioration de leur capacité à gérer leurs activités génératrices de revenus. On voit tout ça comme des avantages clés et on encourage d'autres marchés qui n'ont pas encore commencé à automatiser ou numériser leurs transactions à le faire.

45:06

Des groupes d'épargne et de prêts vont se lancer dans cette aventure parce que ça a plein d'avantages et ça va vraiment, euh, intégrer les populations sous-desservies dans le monde des services financiers. Ça va aussi les aider à développer leurs compétences en utilisant une gamme variée de services financiers numériques. Parce qu'au-delà de juste mettre de l'argent de côté dans leur propre portefeuille, ils peuvent aussi commencer à profiter de choses comme accéder à leur argent via leurs propres portefeuilles individuels, que ce soit par des agents ou des porte-monnaie mobiles, et même à terme.

45:37

À travers les plateformes bancaires, on voit beaucoup d'avantages et on encourage les autres à s'adapter dans ce sens. Merci beaucoup. Happy, j'ai une question pour toi et Sakyi, mais je vais faire ça rapidement. Merci d'avoir expliqué les bénéfices de la numérisation des CGS. C'est une question de facilité, de commodité et de s'assurer qu'il y a une trace de crédit. Comme je l'ai dit plus tôt, les femmes en Afrique épargnent depuis des siècles, ce n'est pas nouveau. L'épargne pour les femmes, c'est...

46:14

L'Afrique n'est pas nouvelle, mais comment faire pour qu'on puisse mélanger les systèmes informels et formels afin que les femmes soient plus autonomes, qu'elles puissent dépasser le niveau de subsistance et augmenter leurs revenus et leur productivité ? Merci beaucoup. Je vais revenir à Lillian. Salut Lillian, comment ça va ? Moi, ça va. En tant que participante régulière au GSA Design Sprint et assistante technique, comment dirais-tu que le soutien a influencé le nombre de femmes qui accèdent à tes services et les utilisent ?

47:06

"Alors, tu sais, t'étais dans le premier groupe et maintenant t'es dans le deuxième. T'as reçu à la fois de l'assistance technique et des fonds pour le design, sans oublier la subvention pour l'innovation. Mais comment tout ça a influencé le nombre de femmes qui utilisent tes services ? À vous de jouer ! D'accord, merci. Laisse-moi donner un peu de contexte sur ce dont on parle. Donc, qu'est-ce que fait Timani ? On essaie de concevoir, en fait on a déjà conçu et on est en train de tester des produits numériques pour des prêts, des micro-prêts."

47:45

Aux femmes dans le monde des affaires, aux jeunes et aux autres PME, il faut se digitaliser complètement, et c'est la toute première fois à MZM Beque. On est vraiment contents que la Banque de Mozen Beque soit venue vers nous pour mettre à jour notre licence et nous donner plus de crédits pour prendre des décisions. Cette innovation, c'est un vrai changement de jeu pour toucher les femmes dans tous les aspects du secteur, même dans les zones rurales, afin qu'elles puissent accéder à des financements digitaux et améliorer leur business sans avoir à passer par toute la bureaucratie.

48:29

"Le système bancaire traditionnel, cela dit, l'innovation axée sur le genre a été vraiment utile, même si on avait déjà lancé notre programme avant de rejoindre ce dispositif. On a constaté une augmentation significative parce qu'il y a des enjeux majeurs pour les

femmes qu'on a découverts en ayant des conversations personnelles avec elles. Du coup, on est revenus et on a implémenté ça dans le produit, en affinant un peu ce qu'on avait conçu."

49:03

Pour les femmes dans le secteur agricole et d'autres secteurs, on a découvert que depuis le moment où on a commencé à tester ce qu'on a appris pendant toute la formation, on a vu une augmentation de 12 % à 43 % en ce qui concerne les femmes qui adoptent ce produit. Maintenant, les 50-52 % restants, ce sont des jeunes, et on a 5 % pour d'autres PME qui ne rentrent pas dans ces deux catégories. Cependant, on pense qu'il y a encore beaucoup de travail à faire, car on adapte ça à l'un de nos.

49:46

Des produits strictement pour les femmes, donc notre objectif est d'avoir au moins 80 % des utilisatrices de ce produit qui soient des femmes. On voit comment on peut réduire l'écart entre les sexes qu'on a, et les difficultés que rencontrent les femmes pour accéder aux fonds des institutions bancaires traditionnelles. Comme tu l'as dit, la structure elle-même nous a aidés. On commence le programme en formant 120 femmes dans trois provinces, et on est déjà au milieu du projet. Cependant, on a l'impression que...

50:24

Notre objectif est de former au moins 3 000 femmes en deux ans. On pense que si on peut obtenir plus de soutien pour les former, ça va vraiment les aider. Pourquoi on les forme ? Parce qu'on a découvert qu'il y a un problème fondamental. On s'est rendu compte que certaines de ces femmes entrepreneures n'ont pas de bonnes pratiques financières et qu'elles n'ont pas de structure adéquate. Elles ont du mal à séparer leurs finances personnelles de celles de leur entreprise. Du coup, on a conçu deux formations.

50:57

"On a adapté ça pour pouvoir résoudre ce gros problème qui est un vrai frein, on peut même pas passer à côté parce que les régulateurs veulent qu'on ait des gens avec un bon dossier financier. Du coup, on leur enseigne les bases de la comptabilité, l'amélioration des performances commerciales et la gestion. On pense qu'après la formation, on aura plus de femmes qualifiées pour accéder à cette structure digitale qui est vraiment super pour elles, parce que c'est entièrement numérique et ça ne leur demande pas de fournir quoi que ce soit."

51:36

En gros, on bosse aussi avec d'autres institutions pour s'assurer que le KYC soit automatisé et en temps réel. On peut tout faire en temps réel, y compris le financement alternatif, et ça a été super utile. On pense que si on forme plus de femmes, on pourra augmenter ce pourcentage à environ 80 ou 90 %. D'après notre pilote, on a remarqué qu'en plus de bénéficier de cette aide, les femmes remboursent bien, en fait on n'a pas eu de problèmes de paiement.

52:11

Une femme qui a des difficultés, donc elles sont très sincères, très honnêtes. Tout ce dont elles ont besoin, c'est d'un coup de main pour pouvoir gérer leurs finances, avoir des bons dossiers, faire grandir leur entreprise, et tout est en place. Je pense que c'est vraiment, vraiment... ça va être un super produit ou une bonne innovation de la part de la FSD, de nous et des régulateurs dans un avenir proche, pour inclure toutes les femmes dans tous les secteurs de l'économie, même dans...

52:45

Ceux qui vivent dans les zones suburbaines et rurales dans l'écosystème financier, merci beaucoup, Lillian. C'est vraiment super d'entendre comment les produits se portent. Au début, quand tu étais en train de concevoir le projet, c'était une phase initiale, donc de t'entendre parler de cette success story maintenant, ça me rend vraiment, vraiment, vraiment heureux. Hier, je lisais aussi quelque chose sur une autre organisation, une institution financière.

53:26

Nous soutenons Mozambique, qui, en quelques mois depuis le lancement de leurs produits, a distribué environ 30 millions de cash Meic et n'a eu aucun défaut de paiement. Il y a un vrai enjeu pour les femmes, un argument solide pour concevoir des produits pour elles. Ça vaut vraiment le coup de s'adresser aux femmes, mais il faut bien comprendre leurs besoins et comment on peut y répondre. C'est la question, et on a sept minutes.

53:59

Encore une minute pour chaque intervenant. Maintenant, j'ai une question pour Sai. Sai, oui, bonjour ! Eh bien, Mark, l'un de nos participants t'a posé une question : à quel point est-il facile pour vous de reproduire rapidement ce produit sur tous vos marchés ? À toi, une minute s'il te plaît. Merci beaucoup. Je pense que c'est une occasion de tirer parti de ce que nous avons fait en Tanzanie pour d'autres marchés, donc nous sommes prêts à le faire. Nous travaillons avec des partenaires bancaires et des partenaires technologiques, et nous serons capables de le faire.

54:41

Dans les marchés où nous ne sommes pas, si quelqu'un est prêt à reproduire ça, nous sommes aussi disposés à partager nos connaissances et nos conseils sur comment faire, parce que c'est un produit pour l'Afrique. Donc, quel que soit le pays prêt, nous sommes là pour aider, soutenir et partager notre savoir-faire. Grâce à FSDT, je suis sûr que vous pouvez aussi aider à diffuser ces bons bénéfices à tout le monde. Je veux juste ajouter que même dans les autres produits de prêt que nous avons, les femmes s'en sortent mieux, c'est aussi simple que ça. Donc, tout ce qu'on peut faire pour encourager ça...

55:12

"Mesdames, on est prêtes à y aller, merci beaucoup, merci, merci Sai. Le besoin d'innovation, ce n'est pas quelque chose dont on peut se contenter de rester à l'écart, surtout en ce qui concerne l'Afrique. Je parlais à quelqu'un du fossé de financement entre les sexes qu'on a en Afrique, et je disais que c'était 42 milliards. La personne m'a répondu que ce n'était plus 42 milliards, mais maintenant 49 milliards de fossé de financement entre les sexes. Et quand on regarde d'où vient ce fossé, les démographies qui y contribuent, on voit que ce sont les femmes des zones rurales et celles qui travaillent dans l'agriculture."

55:54

Les moyens de subsistance, c'est du commerce croisé, des frères commerçants. Ce dont on a vraiment besoin, c'est d'une intentionnalité, ce n'est pas juste un truc auquel on peut penser, c'est quelque chose qu'on doit faire tous ensemble. Ça me ramène à Annabella. Annabella, dans une minute, je veux que tu parles des plans de FSD Mozambique pour développer le fonds d'innovation axé sur le genre. Tu as vu que ça fonctionne, que ça a marché sur le marché, l'écosystème est en train de changer, il y a un changement. On n'est pas encore arrivés à destination, mais on est bien avancés.

56:34

Content heureux de notre situation actuelle concernant le parcours, mais que peut-on faire pour réduire ce 12 % qu'il nous reste en matière d'inclusion financière ? Mambi peut devenir une autorité exemplaire là-dedans. À toi, une minute, d'accord ? Merci beaucoup. Je pense qu'aujourd'hui, nous en sommes au point où nous avons déjà engagé des prestataires de services financiers pour leur montrer comment les femmes représentent un segment viable. Nous devons continuer à concevoir des solutions pour les autonomiser, comme Lan le disait.

57:24

Ce n'est pas seulement pour donner du pouvoir aux FSPs, mais aussi pour donner du pouvoir aux utilisateurs finaux quand il s'agit d'utiliser ces solutions qui arrivent sur le marché de manière très innovante. On doit soutenir ces femmes pour qu'elles puissent en tirer des bénéfices et résoudre leurs problèmes dans la vraie vie économique. On parle de femmes dans les zones rurales, de femmes dans l'agriculture, et de celles dans le secteur informel, qui sont nombreuses. Donc, notre approche, c'est de continuer à travailler avec les FSPs et de concevoir aussi des services financiers numériques pour continuer à changer les choses.

58:06

Leur approche et la manière de concevoir leurs solutions doivent être intentionnelles. Parce que si on veut vraiment avancer, il faut aussi amener le régulateur à changer sa vision des femmes. On doit donc construire un argumentaire solide. Il y a beaucoup de travail de plaidoyer à faire. Je dois y aller maintenant, on est tous pressés, il nous reste trois minutes. Mais je vais rapidement revenir à Happy, il nous reste une minute et trente secondes. À toi de voir comment les innovations sur le scoring de crédit alternatif basé sur le genre avancent.

58:46

Eh bien, en ce qui concerne la numérisation, que peux-tu dire sur la prochaine étape pour FS Tanzanie ? En 30 secondes, la prochaine étape pour nous, c'est vraiment de développer et d'élargir ces produits pour toucher plus de femmes et de jeunes en Tanzanie, afin de les aider à bénéficier de l'inclusion financière et à améliorer leur bien-être, leurs moyens de subsistance et leur enrichissement économique. D'accord, merci beaucoup. Il nous reste des questions sans réponse, mais une chose est sûre, c'est qu'on va regrouper tout ça.

59:21

Des questions, et on va répondre, les intervenants vont répondre, et on est avec les représentants du CFI, donc vous pourrez obtenir des réponses à toutes vos questions. On est vraiment contents que vous puissiez être avec nous pour découvrir le super boulot qu'on fait avec le programme de collaboration sur le genre du réseau FSD. Actuellement, on travaille avec neuf organisations du secteur financier en Afrique. On a investi beaucoup dans la conception de produits, dans les normes sociales et de genre, et dans le changement réglementaire.

01:00:01

Euh, les politiques et on est super contents de vous avoir avec nous aujourd'hui. On a hâte de collaborer davantage avec le CFI pour s'assurer qu'on aborde les sujets d'actualité.

Encore une fois, je tiens à remercier mes intervenants d'aujourd'hui, vous avez fait un travail fantastique en partageant ce que vous faites. Et merci à nos participants, merci d'avoir pris le temps d'écouter nos intervenants et même de les encourager. Merci beaucoup à tous, et si vous avez des questions...

01:00:38

"Les questions, elles sont toutes sur LinkedIn, tu peux les contacter là-bas. Mais merci encore, moi c'est Tolulope Babajide. et je suis vraiment content d'être avec vous pour cette session en direct cette année. Merci et à bientôt tout le monde !"