RAPPORT SYNTHESE GENERALE

ETUDE SUR LE PLAIDOYER ET L'INCLUSION FINANCIERE DANS LES REGIONS DE SEGOU, DE MOPTI ET DE TOMBOUCTOU

Janvier 2018

Réalisé par :

Univers Management
Email : universmanagement@yahoo.fr
Tél. : 76 76 95 76 / 66 72 90 94
Bougoufiè-Ségou

Table des matières

ABREVIAVIATIONS ET ACCRONYMES 3

LISTE DES TABLEAUX 4

RESUME 5

I. CONTEXTE 7

II. RAPPEL DES OBECTIFS ET RESULTATS DE L'ETUDE 9

2.1 Objectif général 9

2.2 Objectifs spécifiques 9

2.3 Résultats attendus 9

III. METODOLOGIE UTILISEE 10

IV. PRESENTATION DES RESULTATS 11

4.1. De l'appréciation de l'opinion des femmes sur leur vécu 11

4.2 Activités majeures des MJT/VSLA 18

4.3 Appréciation de la participation des femmes aux activités de plaidoyer et l'inclusion financière 25

4.4 Impact des différentes formations et appuis du programme 28

Selon un témoignage de la présidente du réseau des Femmes MJT/VSLA de la commune de Tombouctou 29

4.5 Contraintes majeures 29

4.6. Proposition d'alternatives de solutions avec les technologies mobiles. 30

V LECONS APPRISES 31

VI. DIFFICULTES RENCONTREES 32

VII. SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS 32

ANNEXES 35

ABREVIAVIATIONS ET ACCRONYMES

IMF : Institution de Micro Finance
PEF GS : Projet Empowerment des Femmes et des Filles et Gouvernance de la Société Civile
MJT : Musow Jiguiya Ton
VSLA : Village Savings and Loans Association

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : Participation des réseaux au focus group dans les 3 régions

Tableau n°02 : Analyse de la situation des formations et appuis dans la région de Ségou

Tableau n°3 : Analyse de la situation des formations et appuis dans la région de Mopti

Tableau n°04 : Situation synthétique des acquis des réseaux MJT/VSLA de la région de Ségou

Tableau n°05 : Situation synthétique des acquis des réseaux MJT/VSLA de la région de Mopti

Tableau n°6 : Etat de lieu des campagnes de plaidoyer et inclusion financière dans les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou

Tableau n°7 : Synthèse des thèmes de formation et leurs impacts les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou

RESUME

L'une des composantes du PEF GS vise essentiellement à promouvoir l'autonomisation économique ou pouvoir économique des femmes et des filles dans les zones d'intervention du projet. Cependant force est de reconnaitre que cette vision tarde à atteindre la globalité des objectifs de la composante qui est âprement inscrite dans la théorie de changement du projet.

Même si les femmes ont atteint un niveau réel et tangible dans leurs progrès vers l'autonomisation économique, il faudrait noter que leurs activités ne pourraient être développées que lorsqu'elles aient un accès viable aux crédits à travers les instituts des microfinances et les banques de la place. Un vrai partenariat gagnant-gagnant permettra aux femmes d'atteindre leur vision en termes d'entreprenariat et objectifs économiques durables.

Les thématiques de formations ont été dispensées au profit des femmes et des filles pour renforcer leurs capacités d'intervention et d'influences des pratiques en faveur des changements positifs.

C'est fort de ces constats dans le but de mieux orienter l'intervention pour un changement positif que Care Mali a engagé UNIVERS MANAGEMENT pour conduire une étude approfondie d'analyse participative relative au rôle des femmes dans le plaidoyer et l'inclusion financière. L'étude sera menée à travers des séries d'analyse participative sur la vulnérabilité des femmes, les contraintes/obstacles, affectant la situation socio-économique et culturelle des Femmes/Filles. Cette analyse permettra aux équipes des Projets GEWEP avec ses partenaires stratégiques (services techniques, élus, femmes des groupements/réseaux MJT, IFM) de développer de façon participative des stratégies et produits adaptés aux besoins spécifiques des femmes et des filles.

Le point d'ancrage est le cercle sauf pour la région de Tombouctou avec la participation de l'ensemble des réseaux communaux membres. Au total cinquante-cinq (55) réseaux communaux et les sept (7) réseaux cercles devraient se soumettre à cet exercice.
Les institutions de micro finance et les banques devraient aussi être questionnées par rapport aux perspectives allant vers le Mobile Bank.

A Tombouctou, le point d'ancrage de l'étude fut le niveau communal au total quatre (4) réseaux communaux (Tombouctou, Niafunké, Diré et Goundam) ont été touchés. Les participantes étaient les représentantes des réseaux villageois ou de quartiers membres au total trente-huit (38).

Au total quarante-huit (48) réseaux communaux y compris les réseaux de Tombouctou et les sept (7) réseaux cercle ont pris part aux travaux de focus-group et des interviews individuelles à travers une grille de recherche d'informations élaborée à cet effet.

Les institutions de micro finances et les banques qui travaillent avec les femmes et les filles ont également été questionnées à travers une grille élaborée à cet effet au total quinze (15) en raison de sept (7) (Kondo Jigima, CAMEC, Association Guinedou, PAMF-Mali, BNDA, BMS sa, BIM sa) pour la région de Mopti ; trois (3) (Nyésigiso, CVECA, BNDA) pour la région de Ségou et cinq (5) (CAMEC, Tchili finance, BNDA, BMS sa, BOA) pour la région de Tombouctou.

Au moins dans chaque cercle, les femmes/filles membres des réseaux travaillent avec une institution de micro finance et ou une Banque sauf dans la région de Tombouctou.

Les travaux ont porté sur :

- Appréciation de l'opinion des femmes sur leur vécu et leur perception des IMF dans le processus d'autonomisation ;
- Activités majeures menées par les MJT/VSLA;
- Appréciation de la participation des femmes aux activités de plaidoyer et l'inclusion financière;
- Impact des différentes formations et appuis du Programme;
- Contraintes majeures des femmes des réseaux MJT/VSLA pour leur inclusion financière à grande échelle ;
- Proposition alternative pour la promotion du Mobile Bank.

C'est ainsi que :

i) par rapport l'appréciation de leur vécu sur les questions de IMF dans le cadre du processus d'autonomisation, les Femmes/Filles sont à l'unanimité d'accord que leur système de crédit interne a permis la cohésion et l'entre aide en générale. Mais pour les crédits auprès des institutions de micro finances beaucoup restent à faire mais le besoin est là à l'intérieur de chaque réseau (commune et cercle).

ii) par rapport aux activités, les femmes/filles sont dans l'agroalimentaire, le commerce, la gestion des banques de céréales, l'épargne et le crédit, le petit commerce etc.

iii) par rapport à la participation des Femmes/Filles aux activités de plaidoyer et l'inclusion financière, des avancées ont été faites en matière de plaidoyer sur les thématiques mais pour l'inclusion financière, les femmes ont besoin d'appui sur la question pour leur compréhension d'une part et celle des autres acteurs d'autre part.

iv) les différentes formations ont permis aux Femmes/Filles d'être à un niveau intéressant et elles sont actuellement au cœur des actions de développement dans les zones d'intervention du projet sur le plan socio-politico-économique. Mais des efforts sont demandés au projet d'étendre les activités de formation à un plus grand nombre de Femmes/Filles.

v) Les Principales contraintes des Femmes/Filles des réseaux MJT/VSLA pour leur inclusion financière à grande échelle, demeurent la faible capacité de mobilisation des ressources au niveau des banques et caisses de micro finance. Les raisons évoquées sont entre autres : le taux d'intérêt élevé, les échéances courtes et les modes de paiement non adaptés (particulièrement au niveau des caisses de micro-finance), l'apport personnel et la garantie sont autant d'éléments qui limitent considérablement l'accès aux crédits pour les Femmes et les Filles.

vi) Dans les zones d'intervention du projet, les Femmes/Filles sont favorables à l'introduction du Mobile Bank ainsi que les banques et les caisses questionnées. Cependant certains partenaires emettent une reserve par rapport au niveau d'alphabétisation de certaines Femmes/Filles qui doit être amélioré pour répondre aux exigences liées à l'utilisation de l'outil Mobile Bank.

I. CONTEXTE

Le Projet PEF-GS fait suite au Projet Empowerment des Femmes et des Filles mis en œuvre par CARE International au Mali de 2009 à 2013 dans les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou. Les acquis et les leçons tirées de ce projet ont contribué à la conception du présent Projet. Conçu pour être exécuté dans quatre régions du Mali : Ségou, Sikasso, Mopti et Tombouctou pour une durée de 4 ans (2016-2019), le Projet PEF-GS est orienté vers la transformation sociale des relations de pouvoir en matière de : i) insécurité alimentaire et de la malnutrition des femmes et des filles en âge de procréer, les enfants de 0 à 5 ans ; ii) la transformation des normes et rôle genre des structures qui perpétuent les inégalités genre au sein du ménage et de la communauté pour une équité du genre. Le Projet vise les stratégies de de changements sociaux durables en travaillant avec les hommes comme alliées. Il contribue au renforcement des capacités et compétences des organisations féminines à travers des groupements et réseau MJT/VSLA, engage avec elles des actions de défense des droits des femmes et de renforcement de leur pouvoir économique.

Le projet est exécuté dans un contexte affecté par les effets de la crise politico-sécuritaire qui se vit au Mali depuis 2012. De façon générale les défis sont énormes en termes d'inclusion financière des femmes. Quelques chiffres pour donner une idée de l'ampleur du défi près d'une femme sur trois dans le monde (soit 1,1 milliard de personnes) est exclue du système financier formel : la probabilité qu'une femme dispose d'un simple compte courant est de 7% inférieur (a) à celle d'un homme et cet écart est encore plus grand chez les pauvres puisqu'il atteint 28% parmi celles qui vivent avec moins de 2 dollars par jours (a). De façon spécifique, ils sont encore énormes pour les femmes des réseaux MJT/VSLA qui vivent dans les zones sans IFM et /ou souvent très distantes. Cette situation est due à certains facteurs qui sont :

Il est plus difficile de repérer les femmes exclues du système financier. Les enquêtes auprès des ménages coûtent cher et prennes beaucoup de temps mais il n'existe pas d'autre façon d'identifier les personnes qui ne sont pas bancarisées. Les banques peuvent certes sonder leurs clients et étudier leurs transactions, mais ces exercices se limitent par définition aux personnes qui ont déjà accès au système financier. Les femmes des réseaux MJT/VSLA sont défavorisées sur le plan accès à l'information, en ce qu'elles évoluent dans les cercles plus réduits et moins divers et que au sein de ces réseaux. Il est probable que des personnes les recommandent auprès des banques.

Il est plus difficile de toucher les femmes par le biais des circuits qui ciblent habituellement les hommes, à savoir notamment les paiements des salaires, les transferts d'argent et les comptes d'épargne, quand on se réfère au cas spécifique des femmes des réseaux MJT/VSLA analphabètes et qui ne sont pas salariées dans leur majorité.

Les institutions de micro finance/Banques sont moins enclines à s'adresser à une clientèle féminine parce que leurs marges sont moins importantes sur le segment de population et que celui-ci requiert les investissements plus élevés au départ. Il est en effet plus difficile de réduire les coûts de transactions pour les petits comptes. En outre, les femmes préfèrent souvent les produits informels (a) en particulier en ce qui concerne l'épargne et aller à leur rencontre implique des coûts plus importants, les banques/IFM doivent s'investir davantage pour familiariser les femmes aux produits formels et influencer ceux vers lesquels elles se tournent en quête de conseils et d'encouragement maris, amis, chefs communautaires.

Les normes sociales limitent la demande féminine de services financiers. Souvent les femmes ne sont pas supposées acquérir une indépendance financière et on ne peut pas les encourager dans ce sens. Parfois, elles ont tout simplement des difficultés pour se déplacer jusqu'à un établissement financier. Le rapport sur les femmes l'entreprise et le droit dénommé et le droit de 17 pays (a) dans le monde ou les maris ont le pouvoir de restreindre la mobilité de leur femme en dehors de foyer familial. Il arrive que les femmes ne servent que d'instrument de transfert pour les produits financiers destinés en réalité aux hommes ce qui contribue à fausser encore davantage la demande.

Les femmes ont moins accès à la technologie. Alors que l'on nous prédit que la téléphonie mobile va changer la donne et révolutionner les chiffres de l'inclusion financière. Les disparités entre les hommes et les femmes risquent encore de s'accentuer si celles-ci ne font pas l'objet d'une attention spécifique. Selon les estimations de la GSMA, il y'a un écart de 200 millions (a) entre le nombre d'hommes et de femmes qui possèdent un téléphone portable dans l'ensemble des pays à revenu faible et intermédiaire.

Les femmes sont souvent contraintes de conserver leur argent en liquide et de recourir à leurs réseaux personnels ou à des usuriers pour faire face à leurs besoins financiers les plus essentiels. Une situation qui les fragilise et les expose à des risques de perte de vol et d'exploitation et qui vient perpétuer le cycle de la pauvreté.

Sachant que la femme, quel que soit son degré d'éducation, son niveau de vie et sa localisation contribue de manière significative à la survie économique et à la croissance de sa communauté, l'inclure au même titre que l'homme dans le système financier ne sera pas une simple entreprise dans le monde ou le préjugé qui lui est défavorable est un mal presque endémique et dans lequel les décisions politiques tardent à redresser cette situation.

Selon une étude publiée récemment par les chercheurs de la Banque Mondiale sur l'impact du micro-entreprenariat féminin, on estime qu'une augmentation de 10% des crédits aux femmes permet une hausse moyenne de 8% de ka scolarisation des enfants et une baisse de 5% de l'extrême pauvreté. 3) Elles sont réputées plus solvables que les hommes : le taux de recouvrement s'élevant à plus de 90% pour les clientes des institutions de microfinance.

Face à un phénomène d'exclusion généralisée, il apparait évident que, pour pouvoir atteindre l'objectif d'universalisation de l'accès aux services financiers, nous devons nous préoccuper des priorités des femmes. Mais la tâche n'est pas aisée ; l'élargissement de l'accès des femmes aux services financiers pose des difficultés singulières auxquelles les partenaires au développement : bailleurs de fonds et professionnels du développement doivent réfléchir.

Si la communauté du développement met plus en plus l'accent sur la nécessité d'améliorer la situation des femmes, c'est parce qu'il est désormais évident que l'on ne pourra pas obtenir des avancées significatives sur la réduction de la pauvreté et le partage de la prospérité sans cibler de large segment de la société, et que le marché féminin est un gisement de productivité et de croissance économique. Mais on n'améliorera pas l'inclusion des femmes sans s'unir et surmonter ensemble ces défis.

C'est fort de tous ces constats que le Projet Empowerment, des Femmes et des Filles Gouvernance de la Société Civile de CARE Mali, entend initier une étude spécifique dans ses zones d'intervention (Ségou-Mopti et Tombouctou), une étude approfondie d'analyse participative relative au rôle des femmes dans le plaidoyer et l'inclusion financière. L'étude

sera menée à travers des séries d'analyse participative sur la vulnérabilité des femmes, les contraintes/obstacles, affectant la situation socio-économique et culturelle des Femmes/Filles. Cette analyse permettra aux équipes des Projets GEWEP avec ses partenaires stratégiques (services techniques, élus, femmes des groupements/réseaux MJT, IFM) de développer de façon participative des stratégies et produits adaptés aux besoins spécifiques des femmes et des filles.

II. RAPPEL DES OBECTIFS ET RESULTATS DE L'ETUDE

2.1 Objectif général

L'objectif de cette étude est d'identifier les rôles spécifiques des femmes des réseaux MJT/VSLA dans le plaidoyer et l'inclusion financière en vue de développer avec certains acteurs des stratégies en initiatives idoines de renforcement de leur capacité financière.

2.2 Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques suivants sont recherchés par l'étude :

- Identifier dans chaque région/commune, les rôles spécifiques des femmes des réseaux MJT/VSLA dans le plaidoyer et l'inclusion financière ;
- Analyser les domaines de plaidoyer récurrents et les opportunités d'inclusion financière offerte aux femmes et dégager de façon participative celles qui sont mieux adaptées aux besoins des femmes et filles ;
- Identifier les IMF favorables aux aspects genre dans leur systèmes financiers et qui sont disposées à adopter les produits accessibles aux femmes et aux filles dans les trois régions d'intervention du Projet (Ségou, Mopti et Tombouctou) ;
- Recueillir les opinions des femmes sur leur vécu, leurs perceptions des IFM dans le processus d'autonomisation ;
- Cerner les activités menées par les femmes des réseaux MJT/VSLA dans la défense de leur droit à l'accès aux IFM et aux moyens de production (terre)
- Mesurer le parcours accompli avec les femmes dans le plaidoyer et l'inclusion financière ;
- Identifier les contraintes/obstacles pour leur inclusion à grande échelle ;
- Vérifier l'impact des différents appuis et formation sur le plaidoyer et l'inclusion financière des femmes des réseaux MJT/VSLA ;
- Proposer de façon participative des alternatives pour favoriser l'inclusion financière avec les nouvelles technologies (à travers le Mobile Bank) ;
- Faire les suggestions /recommandations à l'équipe du Projet sur les IFM favorables et prêtes à accomplir la promotion du Mobile Bank.

2.3 Résultats attendus

Les résultats attendus de l'étude sont les suivants :

- Les rôles des femmes des réseaux MJT/VSLA dans le plaidoyer et l'inclusion financière sont cernés ;
- Les domaines de plaidoyer des femmes des réseaux MJT/VSLA sont identifiés dans les trois régions ;
- Les IFM partenaires potentielles des femmes des réseaux MJT/VSLA sont identifiées ;
- Les femmes ont donné leurs appréciations sur l'inclusion financière et les actions menées en matière de plaidoyer, quelques cas de succès ;

- Les obstacles/contraintes des femmes des réseaux MJT/VSLA sont appréhendées ;
- L'impact des formations/appuis sur le plaidoyer et l'inclusion financière est clairement décrit ;
- Les propositions d'alternatives concrètes dans le cadre du Mobile Bank sont dégagées ;
- Des suggestions/recommandations appropriées sur les IFM favorables à l'introduction du Mobile Bank auprès des réseaux MJT/VSLA sont faites.

III. METODOLOGIE UTILISEE

Comme signalé dans les TdR de la mission, la méthodologie a été participative avec une implication des agents PEF sur le terrain et le point d'ancrage est le niveau cercle. D'une manière détaillée, les activités de l'étude ont été conduites de la façon suivante :

- Des outils de collecte ont été élaborés et soumis aux responsables de CARE Mali pour validation ;
- Une rencontre de cadrage a été tenue à Ségou entre le Responsable de la Composante Entreprenariat Féminin et l'équipe du bureau pour circonscrire les modalités pratiques de réalisation de l'étude, les suggestions et réactions sur les outils élaborés ;
- Des focus-groups animés aux niveaux des réseaux cercles dans les cercles de Ségou, Macina et Niono pour la région de Ségou, dans les cercles de Mopti, Bandiagara, Bankass et Djenné pour la région de Mopti, les participants étaient les membres des réseaux des communaux choisis par les agents du projet pour satisfaire le contenu des outils à renseigner dans le but de réaliser les résultats de l'étude;
- Des focus-groups animé dans quatre (4) réseaux communaux (Tombouctou, Nianfunké, Goundam et Diré) de la région de Tombouctou, les participantes étaient les membres des réseaux des quartiers et des réseaux villageois choisies par les agents du projet pour satisfaire le contenu des outils à renseigner dans le but de réaliser les résultats de l'étude ;
- Des interviews individuelles auprès des représentantes des réseaux communaux avec le même outil utilisé pour le focus-group ;
- Les IMF et banques au niveau cercle qui travaillent avec les réseaux MJT/VSLA ont été identifiés et également questionnées sur les perspectives en matière de Mobile Bank ;
- Une grille d'analyse a été utilisée au niveau de chaque cercle pour l'analyse qualitative ;
- Un rapport synthèse est produit par cercle et envoyé au Chef de projet ;
- Un rapport synthèse est produit par région et envoyé au Chef de projet ;
- Un rapport synthèse générale est déposé au siège de Care Mali après la prise en charge des suggestions et recommandations formulées lors de l'atelier de restitution.

Le tableau ci-dessous donne la situation de la participation des réseaux à cet exercice.

Tableau n°1 : Participation des réseaux au focus group dans les 3 régions

Réseaux Enquêtés	Nombre	
	Prévus	**Réalisés**
Réseaux cercles	7	7
Réseaux Communaux	59	48
TOTAL	**66**	**55**

IV. PRESENTATION DES RESULTATS

La dynamique enclenchée par le Programme PEF GS à travers la mise en œuvre des actions de promotion des droits des femmes et le renforcement de leur pouvoir économique a entrainé l'éveil de conscience des femmes résolument engagées pour leur autonomisation.
L'autodétermination des femmes a permis d'atteindre des résultats encourageants tant sur le plan individuel que collectif.

4.1. De l'appréciation de l'opinion des femmes sur leur vécu

Région de Ségou

Partout au niveau de la zone d'intervention du PEF-GS, les responsables rencontrées au niveau du focus-group ont fait partager les acquis énormes obtenus dans les différents domaines d'activités suites aux actions menées par les réseaux MJT/VSLA. Dont on peut citer entre autres : *i)*- la réussite de l'épargne- crédit des réseaux communaux et réseaux villageois, *ii)*- le renforcement de l'entraide et la cohésion sociale entre les femmes des réseaux à l'intérieur de chaque cercle, *iii)*- l'implication des femmes dans la gouvernance locale qui se concrétise par la présence des femmes dans les organes de gestion communautaire (CGS, APE, ASACO etc….) et dans les conseils communaux, *iv)*- l'impact positif de certaines actions de plaidoyer (acquisition de parcelles de maraîchage pour certains groupements, diminution de la pratique de l'excision par endroit, éveil de conscience par rapport au mariage précoce en diminution constante), v)- la formation professionnelle des Femmes et des Filles, leur accompagnement dans la création d'emplois et leur insertion dans la vie active à travers les centres multifonctionnels.

Photo 1 : Focus group à Macina

Cependant ces acquis résultant des efforts des différents acteurs impliqués dans la mise en œuvre du Projet, restent encore fragiles et ne doivent pas cacher les contraintes multiples et variées auxquelles les Femmes des réseaux sont quotidiennement confrontées. Ces contraintes évoquées par les Femmes se rapportent principalement à : *i)* la faible capacité financière des réseaux pour satisfaire les besoins de financement de leurs membres ; *ii)* les difficultés de remboursement des prêts au niveau de certains MJT même si ce sont des cas isolés ; *iii)* l'analphabétisme des Femmes au niveau de certains MJT obligés de faire recours aux services

des hommes ; *iv)* le faible niveau de mobilisation des ressources financières des banques et caisses de micro finance de la part des MJT/VSLA pour faire face aux besoins de crédit de leurs membres ; *v)* les conditions de financement souvent trop rigides pour les femmes (garantie matérielle, taux d'intérêt relativement élevé surtout pour les caisses de micro finance) ; *vi)* l'insuffisance de local approprié et d'équipements pour la banque de céréale pour certains réseaux (magasin et bascule) ; *vii)* les difficultés liées à l'accès au marché pour les produits de transformation, le fonio ; *viii)* l'impraticabilité des pistes surtout pendant l'hivernage pour les communes de Diédougou, Kamiandougou, Fatiné et Saye ; *ix*) l'insuffisance d'équipements de transformation pour le centre multifonctionnel de Niono.

Tableau n°02 : Analyse de la situation des formations et appuis dans la région de Ségou

N°	Rubriques	Performances en plaidoyer et inclusion financière		Solutions alternatives
		Forces	Faiblesses	
1	L'accès des femmes à la terre (pour le maraîchage)	Participation aux actions (théâtres sur les comités paritaires) Engagement des femmes dans les négociations	Les démarches et négociations se sont limitées aux chefs de village et chefs de quartiers	Renforcer les négociations en touchant tous les acteurs impliqués dans la gestion foncière
2	Le mariage précoce	Engagement des femmes dans les activités de sensibilisation	Le poids des mœurs ; tous les acteurs ne sont pas engagés	Renforcer la sensibilisation en impliquant tous les acteurs
3	Violences basées sur le genre	Implication des femmes dans la sensibilisation	Tous les acteurs ne sont pas actifs dans la sensibilisation	Impliquer davantage les leaders communautaires et tous les autres acteurs dans les activités de sensibilisation y compris les professionnels de la santé
4	La gouvernance et le processus électoral	Prise de conscience et engagement des femmes	Toutes les femmes leaders ne sont pas engagées	Engager davantage les femmes leaders
5	Citoyenneté-droits et devoirs	Implication des femmes et toutes	L'incompréhension de certains acteurs	Responsabiliser toutes les

	des femmes	les composantes de la société dans l'information et la sensibilisation	au sein de la société	composantes de la société pour une meilleure compréhension du rôle des femmes ; Faire connaître les droits et devoirs des femmes.

N°	Rubriques	Formations et Appuis reçus		Besoins en renforcement des capacités
		Forces	Faiblesses	
1	Formation en gestion	Existence de compétences	Faible taux d'alphabétisation des femmes	Appui-conseil en gestion ; Tenir des sessions de formation en alphabétisation pour les femmes.
2	La vie associative et le leadership féminin	Existence de compétences	Faible niveau d'animation sur la vie associative	Renforcer l'animation coopérative ; Mener des réflexions pour ériger les MJT en coopératives compte tenu de l'environnement institutionnel actuel.
3	Art oratoire	Existence de compétences	-	-
4	La transformation des céréales et les produits maraîchers	Existence de compétences	L'activité de transformation se fait timidement	Renforcer les compétences des femmes dans la conduite des études de marché rapide pour identifier les activités de transformation

				localement rentables
5	Le processus électoral	Existence de compétences, éveil de conscience et engagement des femmes	Toutes les femmes ne sont pas impliquées	Informer, sensibiliser et responsabiliser davantage les femmes.
6	La gestion des banques de céréales	Subvention de l'activité Disponibilité de compétences	Absence de magasin et équipement (bascule)	Renforcer les capacités opérationnelles avec la construction de magasins équipés de bascule
7	Formation sur le Système d'Alerte Précoce (SAP) se rapportant aux épidémies, la famine etc…	Disponibilité de compétences	Faible niveau d'information des femmes	Renforcer le partenariat avec les autres acteurs tels que les services techniques en la matière.
8	Formation sur le plaidoyer	Existence de compétences	Faible capacité de financement des actions de plaidoyer	Rechercher le financement pour les actions de plaidoyer

Région de Mopti

Quant à la région de Mopti, les cibles rencontrées ont estimé certains acquis des réseaux MJT/VSLA du programme en se focalisant sur : *i)* la réussite de l'épargne- crédit des réseaux *ii)* le renforcement de l'entraide et la cohésion sociale entre les femmes des réseaux à l'intérieur du cercle, *iii)* l'implication des femmes dans la gouvernance locale qui se concrétise par la présence des femmes dans les organes de gestion communautaire (CGS, APE, ASACO etc….) et dans les conseils communaux, *iv)* l'impact positif de certaines actions de plaidoyer (acquisition de parcelles de maraîchage pour certains groupements, diminution de la pratique de l'excision par endroit, l'éveil de conscience par rapport au mariage précoce et les fistules des femmes).

Photo 2 : Focus group à Djenné

Photo 3 : Focus-group Bandiagara

Cependant ces acquis résultant des efforts des différents acteurs impliqués dans la mise en œuvre du Projet, ne doivent pas cacher les contraintes multiples et variées auxquelles les femmes des réseaux sont confrontées.

Ces contraintes évoquées par les femmes se rapportent principalement à : i) la faible capacité financière des réseaux pour satisfaire les besoins de financement de leurs membres en matière de crédit, ii) le plafonnement des montants des prêts des caisses de micro finance, ce qui rend souvent difficile le financement de certains projets, iii) les conditions de financement souvent trop rigides pour les femmes (garantie matérielle, taux d'intérêt relativement élevé surtout pour les caisses de micro finance), iv) l'absence de financement des points d'eau pour l'activité de maraîchage, et, v) l'insuffisance de local approprié pour la banque de céréale au niveau certains réseaux (magasin et équipements).

Tableau n°3: Analyse de la situation des formations et appuis dans la région de Mopti

N°	Rubriques	Performances en plaidoyer et inclusion financière		Solutions alternatives
		Forces	Faiblesses	
1	L'accès des femmes à la terre (pour le maraîchage)	Engagement des femmes dans les négociations	Les démarches et négociations se sont limitées aux chefs de village et chefs de quartiers	Renforcer les négociations en touchant tous les acteurs impliqués dans la gestion foncière
2	Le mariage précoce	Engagement des femmes dans les activités de sensibilisation	Le poids des mœurs ; tous les acteurs ne sont pas engagés	Renforcer la sensibilisation en impliquant tous les acteurs
3	Violences basées sur le genre	Implication des femmes dans la sensibilisation	Tous les acteurs ne sont pas actifs dans la sensibilisation	Impliquer davantage les leaders communautaires et tous les autres acteurs dans les

				activités de sensibilisation y compris les professionnels de la santé
4	La gouvernance et le processus électoral	Prise de conscience et engagement des femmes	Toutes les femmes leaders ne sont pas engagées	Engager davantage les femmes leaders
5	Citoyenneté-droits et devoirs des femmes	Implication des femmes et toutes les composantes de la société dans l'information et la sensibilisation	L'incompréhension de certains acteurs au sein de la société	Responsabiliser toutes les composantes de la société pour une meilleure compréhension du rôle des femmes ; Faire connaître les droits et devoirs des femmes.
6	L'inclusion financière	Crédibilité des femmes en matière de crédit	Faible capacité de négociation	Renforcer le lobby des femmes. Elaborer et mettre en œuvre un vrai projet de plaidoyer pour l'accès au crédit par les femmes des réseaux.

N°	Rubriques	Formations et Appuis reçus		Besoins en renforcement des capacités
		Forces	Faiblesses	
1	Formation en gestion	Existence de compétences	Faible taux d'alphabétisation des femmes	Appui-conseil en gestion. Tenir des sessions de formation en alphabétisation pour les femmes.
2	La formation sur le changement climatique	Existence de compétences	Tous les acteurs ne sont pas engagés	Former toutes les composantes de la société dans la lutte contre le changement

				climatique
3	La vie associative et le leadership féminin	Existence de compétences	Faible niveau d'animation sur la vie associative	Renforcer l'animation coopérative ; Mener des réflexions pour ériger les MJT en coopératives compte tenu de l'environnement institutionnel actuel.
4	Art oratoire	Existence de compétences	-	-
5	La transformation des céréales et les produits maraîchers	Existence de compétences	L'activité de transformation se fait timidement	Renforcer les compétences des femmes dans la conduite des études de marché rapide pour identifier les activités de transformation localement rentables
6	Gestion des banques de céréales	Existence de compétences et de subventions pour l'activité	Certains réseaux ne disposent de magasins et d'équipements à leur nom	Appuyer le renforcement de capacités opérationnelles par la construction de magasins et leur dotation en équipements (bascule et palettes)
7	Le processus électoral	Existence de compétences, éveil de conscience et engagement des femmes	Toutes les femmes ne sont pas impliquées	Informer, sensibiliser et responsabiliser davantage les femmes
8	Formation sur le plaidoyer	Existence de compétences	Faible capacité de financement des actions de plaidoyer	Rechercher le financement pour les actions de plaidoyer
9	Plaidoyer et inclusion financière	Existence de compétences	Absence de projet de plaidoyer	Elaborer et mettre en œuvre les projets de plaidoyer impliquant l'ensemble des

				acteurs autour du crédit.
10	Violences basées sur le genre	Implication des femmes dans la sensibilisation	Tous les acteurs ne sont pas actifs dans la sensibilisation	Impliquer davantage les leaders communautaires et tous les autres acteurs dans les activités de sensibilisation

Région de Tombouctou

Dans la région de Tombouctou, l'étude a été réalisée dans les communes de Niafunké, de Goundam, de Diré et de Tombouctou. Cette étude a enregistré la participation de 38 personnes toutes des femmes. A Tombouctou, les cibles de l'étude proviennent des réseaux de la ville de Tombouctou et environnant dont Kabara et Bokiyat. A Diré, Niafunké et Goundam, les femmes participantes viennent des réseaux villageois les plus proches. La motivation des femmes est fortement perceptible au niveau du renforcement de leurs capacités, de l'instauration de la sécurité alimentaire des membres des réseaux, du renforcement du pouvoir économique des femmes et des filles par la mise en place des activités génératrices de revenu et du développement d'un partenariat entre les MJT et les réseaux.

Photo 4 : Focus-group Nianfunké

4.2 Activités majeures des MJT/VSLA

Région de Ségou

Pour satisfaire autant les besoins des femmes des MJT/VSLA se sont engagés principalement dans les activités suivantes :

- l'épargne-crédit sur ressources propres des MJT/VSLA ;
- les prêts pour le social sans intérêt (mariage, baptême etc…) ;
- L'exploitation et la gestion d'un centre multifonctionnel (transformation des céréales, fruits, formation en coupe/couture et tissage) ;

- L'exploitation et la gestion d'un centre multifonctionnel à Niono (restauration, transformation des produits maraîchers, fabrication de jus etc…) ;
- la transformation et la commercialisation des produits agro-alimentaires (les céréales sèches, les produits maraîchers etc…) ;
- le maraichage ;
- l'embouche ovine ;
- la pisciculture ;
- la gestion des banques de céréales ;
- le petit commerce de céréales, poissons, habits etc.(activité menée individuellement par les membres des réseaux villageois) ;
- la commercialisation des céréales (mil, sorgho, riz) par certains réseaux ;
- l'approvisionnement en intrants (engrais, semences oignon) ;
- la formation en coupe et couture, teinture, fabrication de savon, fabrication de pâte d'arachide etc….

Des exploits sont enregistrés par les femmes/filles dans les différentes activités tant sur le plan des crédits que sur le plan changement de comportement et ainsi que sur le plan accès à l'emploi.

Le tableau ci-dessous donne de façon synthétique la situation des acquis des réseaux MJT/VSLA.

Photo 5 : focus-group à Ségou

Tableau n°04 : Situation synthétique des acquis des réseaux MJT/VSLA de la région de Ségou

Réseau communal	Activité conduite	Acquis obtenus	Commentaires
Réseau « balimaya » de Markala	Epargne-crédit	Le réseau MJT a commencé en 2014 avec un fonds de 100 000 FCFA à partir des cotisations. En février 2017 les fonds distribués sur ressources propres se chiffrent à 1 805 500 FCFA	Sur une période de 4ans le volume de l'épargne-crédit a connu une augmentation de 1 705 500 FCFA
Le réseau « Jigiyakulu » de la commune de Kamiandougou	Banque de céréales	Le MJT a commencé en 2014 avec la distribution à crédit de 175 sacs de 100kgs (avec un intérêt de 25 kgs sur chaque sac). En 2017 le réseau a distribué 250 sacs de 100kgs	Le nombre de sacs a augmenté de 75 sacs
Réseau « Tièssiri » de	Formation	- Le centre multifonctionnel a formé en 2009 en teinture 22	Toutes ces femmes qui ont bénéficié de

la commune de Sana	professionnelle	femmes - Le réseau a aussi formé les femmes du centre de Kokry en teinture ; - le réseau a formé en 2013 les femmes de Sarro en teniture	formation sont opérationnelles
	Epargne-crédit	Le réseau a commencé en 2008 avec 75 000 FCFA comme fonds propre ; le dernier prêt octroyé en 2017 se chiffre à 3 015 000 FCFA octroyé à 2 villages sur ressources propres du réseau	La marge de progression est considérable
	La banque de céréales	Commencé en 2011 le réseau a commencé l'activité avec 225 000fcfa ; aujourd'hui le montant se chiffre à 986 000 FCFA.	L'activité est en nette progression en fonds de roulement
Le réseau « Tièssiri » de Ségou	Formation professionnelle (Coupe, couture et tissage)	Des filles formées en coupe et couture, installées à leur propre compte.	Le réseau a accompagné ces filles avec des fonds pour leur insertion.
Réseau « Yiriwa » de Niono	Restauration	Le centre a commencé pour l'activité de restauration avec un chiffre d'affaire de 50 000FCFA, aujourd'hui ce chiffre d'affaire a atteint 1 000 000 FCFA.	La marge de progression est très considérable.
Le réseau « Gnètaa » de la commune de Marico	Epargne-crédit	Le réseau a commencé en 2014 avec 52 000 FCFA octroyé à 3 personnes ; l'encours de crédit pour l'année 2017 se chiffre à 535 000 FCFA octroyé à 21 bénéficiaires.	Le volume des prêts a été multiplié par 10 sur une période de 4ans. L'activité se fait sur fonds propres.
Le réseau « Nafa » de la commune de Toridagako	Epargne-crédit	Le réseau a commencé en 2010 avec un premier prêt octroyé à un seul village dont le montant était de 102 500 FCFA ; en	Le volume des prêts a été multiplié par 10 sur une période 7ans.

		2017 le crédit octroyé se chiffre à 1 300 000 FCFA donné à un seul village sur ressources propres du réseau.	
Le réseau cercle « Gnètaa »	L'accès à la terre	Acquisition de parcelles (30 ha obtenus à Diabaly Coura).	Les femmes se sont montrées résolument engagées pour la cause.
Le réseau cercle « Sigida wassa »	Formation : les violences basées sur le genre	Les mutilations génitales féminines sont en nette diminution dans les villages des communes couvertes par le Programme.	La place des femmes est reconnue par rapports aux efforts consentis pour le développement de la société.
	Droits et devoirs des femmes	Les femmes se retrouvent dans les organes de gestion communautaire (ASACO, CGS etc…).	
	Formation sur le processus électoral	On retrouve des femmes conseillères dans chacune des communes.	

Les femmes n'ont pas engagé un vrai processus de plaidoyer en faveur de l'accès au crédit. Les actions se sont limitées aux différentes négociations auprès des banques et la caisse de microfinance. Les réseaux n'arrivent pas à mobiliser les ressources au niveau des banques et caisses de microfinance qui sont pourtant des opportunités pour avoir des ressources additionnelles en vue de renforcer leurs capacités financières et répondre aux besoins de crédit des membres.

En dehors des banques et caisses de microfinance, d'autres initiatives de financement existent à travers différents projets et programmes dans la région tels que : le Programme de Microfinance Rurale (PMR), IRD à travers le projet RED FOR REC etc….

Région de Mopti

En raison de l'ampleur des activités, les réseaux MJT/VSLA occupent une place importante sur le plan local (niveau communal et niveau cercle). Les activités des réseaux (niveau communal et niveau villageois) sont multiples et variées. Elles portent entre autres sur :

- l'épargne-crédit sur ressources propres des MJT ;
- le maraichage ;
- la commercialisation des céréales (mil, sorgho) ;
- la gestion des banques de céréales ;
- l'exploitation et la gestion d'un centre multifonctionnel ;
- la transformation et la commercialisation des produits agro-alimentaires (séchage oignon, fabrication de jus etc…) ;

- le petit commerce (céréales, poissons, habits etc…) ;
- Production-transformation-commercialisation du fonio.

Photo 6 : Focus-group à Bankass

Photo 7 : focus-group à Mopti

Des exploits sont enregistrés par les femmes/filles dans les différentes activités tant sur le plan des crédits que sur le plan changement de comportement.

Le tableau ci-dessous donne de façon synthétique la situation des acquis des réseaux MJT/VSLA.

Tableau n°05 : Situation synthétique des acquis des réseaux MJT/VSLA de la région de Mopti

Réseau communal	Activité conduite	Acquis obtenus	Commentaires
Réseau de quartier	Commercialisation riz, mil	Le réseau MJT a commencé en 2014 avec un fonds de 250 000 FCFA. En 2017 le fonds de commercialisation se chiffre à un montant de 1 065 000 FCFA.	Sur une période de 4ans le fonds de commercialisation a connu une augmentation de 316%
Groupement « Kankelen » du secteur 1Bamakocoura dans la commune de Mopti	Epargne-crédit	Le MJT a commencé en 2014 avec un montant de 330 000 FCFA (le prêt ne dépassant pas 17 500 FCFA par femme) ; en 2017 le MJT a octroyé une somme de 700 000 FCFA (le crédit est passé de 17 5000 FCFA à 50 000 FCFA voire 100 000 FCFA par personne)	Le montant de la somme à distribuer a connu une augmentation de 112,12% sur une période de 4ans
« Baguine kougala » de la commune urbaine de Bandiagara	Epargne-crédit	Le réseau a commencé à faire des prêts à partir de 2014 sur fonds propre avec un montant de 300 000	Le volume du prêt a augmenté de 650 000fcfa soit une augmentation de

		FCFA. Le montant du dernier prêt octroyé en 2014 est de 950 000 FCFA	216,66% sur une période de 3ans
« jamayiriwa ton » de la commune rurale de Derary	Epargne-crédit	Le réseau a commencé à faire des prêts à partir de 2016 sur fonds propre avec un montant de 200 000 FCFA octroyé à un seul village. Le montant du dernier prêt octroyé à 3 villages (au 2ème trimestre de 2017 se chiffre à 600 000 FCFA.	Le montant du prêt a connu une progression de 400 000 FCFA sur une année soit un taux de 200%
« Woyenton » de la commune de Barassara	Production-transformation-commercialisation du fonio	Au départ en 2012 le réseau communal a octroyé sur ressources propres 225 000 FCFA à 9 réseaux villageois pour la production-transformation et la commercialisation du fonio. En 2017 il a été octroyé un montant de 1 575 000 FCFA à 9 réseaux villageois	Sur une période de 5 ans l'activité a pris une dimension importante avec une augmentation de 1 350 000 FCFA (soit 600%)
Le réseau « Kantiembou » de la commune de Timiniri	Commercialisation mil, sorgho, arachide	Le réseau a commencé en 2013 avec 225 000 FCFA ayant servi à l'achat et la commercialisation de 15 sacs de céréales. La dernière opération d'achat est en cours actuellement avec une somme de 450 000 FCFA	L'activité a connu une évolution de 100% sur une période de 5ans.
Groupement MJT/VSLA « yèrèdon »ATTbougou	Exploitation et gestion d'une laiterie	Financée par le PAPESPRIM en 2006, la laiterie partie en faillite est restée fermée pendant des années. C'est seulement en 2016 que le MJT sur ressources propres a injecté de l'argent pour rendre	Le bilan de 2016 a fait ressortir une recette de 3 000 000 FCFA avec un bénéfice net de 300 000 FCFA après toutes les charges (paiement des

		opérationnelle la laiterie. Les femmes ont reçu des formations en gestion d'entreprise et recherche de marché.	factures des arriérés de salaire du gardien et l'intéressement des travailleurs à la laiterie)
« TON NAFAMA » de la commune Koulogon	Maraîchage	Grâce à leurs cotisations, elles ont pu obtenir une parcelle dans laquelle, elles mènent des activités le maraîchage	La sécurisation du jardin est un besoin par la clôture.
Le réseau cercle « janwari »	Formation : les violences basées sur le genre	Les mutilations génitales féminines sont en nette diminution dans les villages des communes couvertes par le Programme	La place des femmes est reconnue par rapports aux efforts consentis pour le développement de la société.
	Droits et devoirs des femmes	Les femmes se retrouvent dans les organes de gestion communautaire (ASACO, CGS etc…) ;	
	Formation sur le processus électoral	On retrouve des femmes conseillères dans chacune des communes	

Les femmes n'ont pas engagé un vrai processus de plaidoyer en faveur de l'accès au crédit. Les actions se sont limitées aux différentes négociations auprès des banques et la caisse de microfinance. Les réseaux n'arrivent pas à mobiliser les ressources au niveau des banques et caisses de microfinance qui sont pourtant des opportunités pour avoir des ressources additionnelles en vue de renforcer leurs capacités financières et répondre aux besoins de crédit des membres.

En dehors des banques et caisses de microfinance, d'autres initiatives de financement existent à travers différents projets et programmes dans la région tels que : le Programme de Microfinance Rurale (PMR), le PDIBS, le PAFP, Aga Khan, le NEF etc….

Région de Tombouctou

Les activités majeures des femmes MJT/VSLA se déclinent en activités de production (maraîchage, plantation des arbres), de transformation (blé), de commercialisation des céréales et de services (épargne, octroi de prêts, fonds social). Dans cette région, les activités majeures des femmes MJT/VSLA concernent les activités suivantes :

- Maraichage ;
- Commercialisation des céréales,
- Vente des produits artisanaux ;

- Transformation du blé ;
- AGR ;
- Épargne ;
- Prêts internes ;
- Prêts externes (CAMEC et Tchilli finance à Diré) ;
- Fonds social ;
- Conduite des AGR collectives
- AGR individuelles ;
- Plantation des arbres.

Des exploits sont enregistrés par les femmes/filles dans les différentes activités tant sur le plan des crédits que sur le plan changement de comportement.

A part les cercles de Tombouctou et Diré, les autres cercles n'ont pas d'institutions de micro finance ou de Banque.

*Photo 8 : **Focus-groupe à Goundam***

4.3 Appréciation de la participation des femmes aux activités de plaidoyer et l'inclusion financière

Dans le cadre de la participation des femmes aux activités de plaidoyer, les efforts se sont surtout focalisés sur l'instauration de la paix auprès des autorités locales et communales. Cependant leur méconnaissance des textes et faible perception de leur positionnement stratégique limitent leur participation. Dans le même ordre d'idée, le contexte socio-sécuritaire constitue un handicap important pour l'accès des réseaux et groupements MJT/VSLA d'accéder aux prêts bancaires.

Tableau n°6 : Etat de lieu des campagnes de plaidoyer et inclusion financière dans les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou

N°	Rubriques	Performances en plaidoyer et inclusion financière		Solutions alternatives
		Forces	Faiblesses	
1	L'accès des femmes à la terre (pour le maraîchage)	Engagement des femmes dans les négociations	Les démarches et négociations se sont limitées aux chefs de village et chefs de quartiers	Renforcer les négociations en touchant tous les acteurs impliqués dans la gestion foncière
2	Le mariage précoce	Engagement des femmes dans les activités de sensibilisation	Le poids des mœurs ; tous les acteurs ne sont pas engagés	Renforcer la sensibilisation en impliquant tous les acteurs
3	Violences basées sur le genre	Implication des femmes dans la sensibilisation	Tous les acteurs ne sont pas actifs dans la sensibilisation	Impliquer davantage les leaders communautaires et

				tous les autres acteurs dans les activités de sensibilisation y compris les professionnels de la santé
4	La gouvernance et le processus électoral	Prise de conscience et engagement des femmes	Toutes les femmes leaders ne sont pas engagées	Engager davantage les femmes leaders.
5	Citoyenneté-droits et devoirs des femmes	Implication des femmes et toutes les composantes de la société dans l'information et la sensibilisation	L'incompréhension de certains acteurs au sein de la société	Responsabiliser toutes les composantes de la société pour une meilleure compréhension du rôle des femmes ; Faire connaître les droits et devoirs des femmes.
6	Le maintien des filles à l'école	Implication et engagement des femmes dans la sensibilisation	Tous les parents ne sont suffisamment engagés	Responsabiliser davantage les parents
7	Plaidoyer et inclusion financière	Crédibilité des femmes en matière de crédit Absence de projet de plaidoyer	Faible capacité de négociation Absence de projet de plaidoyer	Renforcer le lobby des femmes ; Appuyer l'élaboration et la mise en œuvre d'un vrai projet de plaidoyer pour l'accès des femmes MJT/VSLA au crédit.

N°	Rubriques	Formations et Appuis reçus		Besoins en renforcement des capacités
		Forces	Faiblesses	
1	Formation en gestion	Existence de compétences	Faible taux d'alphabétisation des femmes	Appuyer et conseiller les femmes sur la gestion ; Elargir la formation au profit de d'autres membres ; Tenir des sessions de formation en alphabétisation pour les femmes.

2	La vie associative et le leadership féminin	Existence de compétences	Faible niveau d'animation sur la vie associative	Renforcer l'animation coopérative ; Mener des réflexions pour ériger les MJT en coopératives compte tenu de l'environnement institutionnel actuel.
3	Art oratoire	Existence de compétences	-	-
4	La transformation des céréales et les produits maraîchers	Existence de compétences	L'activité de transformation se fait timidement	Renforcer les compétences des femmes dans la conduite des études de marché rapide pour identifier les activités de transformation localement rentables
5	Gestion des banques de céréales	Existence de compétences et de subventions pour l'activité	Certains réseaux ne disposent pas de local et d'équipements appropriés en leur nom.	Appuyer le renforcement de capacités opérationnelles par la construction de magasins et leur dotation en équipements appropriés (bascule et palettes)
6	Le processus électoral	Existence de compétences, éveil de conscience et engagement des femmes	Toutes les femmes ne sont pas impliquées	Informer, sensibiliser et responsabiliser davantage les femmes
7	Formation sur le Système d'Alerte Précoce (SAP) se rapportant aux épidémies, la famine etc…	Disponibilité de compétences	Faible niveau d'information des femmes	Renforcer le partenariat avec les autres acteurs tels que les services techniques en la matière
8	Formation sur le plaidoyer	Existence de compétences	Faible capacité de financement des actions de plaidoyer	Rechercher de financement des projets ou actions de plaidoyer
9	Gestion des conflits au sein des ménages	Existence de compétences		Organiser plus de séance sur la prévention des conflits au sein des ménages

4.4 Impact des différentes formations et appuis du programme

Les femmes des réseaux et groupements ont bénéficié de plusieurs thématiques dans le cadre du renforcement de leurs capacités à savoir entre autres de : i) les techniques de communication, ii) la gestion, iii) les stratégies de mobilisation des ressources, et iv) le plaidoyer. Ce qui a fortement contribué à loger une certaine confiance au sein des réseaux et des groupements VSLA.
Les impacts des différentes formations et appui du programme se résument comme suit :

Tableau n°7 : Synthèse des thèmes de formation et leurs impacts les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou

Thématique de la formation	Impact
La gestion et l'inclusion financière	Des AGR sont conduites individuellement à partir des ressources propres des MJT/VSLA. Des activités collectives sont conduites (gestion et exploitation des banques de céréales et centre multifonctionnel, commercialisation).
les violences basées sur le genre	Les populations sont de plus en plus conscientes des dangers de la mutilation génitale féminine. La pratique néfaste est en nette diminution dans les villages des communes couvertes par le Programme
l'Art oratoire	Le dialogue de couple est instauré dans les foyers, les hommes et les femmes discutent des problèmes des ménages et même du village
La gestion des banques de céréales	Les femmes, grâce à ces banques peuvent bénéficier d'un prêt céréalier pendant la période de soudure. L'insécurité alimentaire est en diminution.
le leadership féminin et la gouvernance locale	Beaucoup de femmes sont élus dans les structures de gestion communautaire (CGS, APE, ASACO etc….)
le processus électoral	Certaines communes n'avaient jamais possédé de conseillères mais aujourd'hui il y'a au moins une conseillère dans chaque commune.
La formation professionnelle	Des filles et des femmes sont formées en coupe et couture, transformation des produits maraîchers etc…. Beaucoup d'entre elles sont opérationnelles
La formation en coupe et couture	Création et promotion des emplois professionnels à travers la formation et l'insertion des filles.

Selon un témoignage de la présidente du réseau des Femmes MJT/VSLA de la commune de Tombouctou

Lorsque nous n'avons pas reçu ces formations et appuis de la part de Care Mali, nous n'osons même pas participer à des réunions à plus forte raison de parler d'activité de plaidoyer. Même celles qui participaient aux réunions politiques ne s'exprimaient pas en d'autres termes ne donnaient pas leurs avis. Maintenant, nous avons avancé et nous sommes dans presque toutes les instances au niveau des organisations et nous sommes très écoutés.

Notre difficulté majeure demeure le non accès au crédit auprès des banques pour notre insertion socio-économique.

4.5 Contraintes majeures

L'analyse des données recueillies fait ressortir plusieurs variables telles que le niveau de formation, l'ambition personnelle (parfois les restitutions des femmes qui participent aux ateliers ne suffisent pas), le milieu de vie, le sexe, l'origine sociale, l'environnement économique (faible existence des IMF par endroit), le contexte sécuritaire, politique et institutionnel ont un impact sur l'entreprenariat des femmes et des filles dans la zone d'intervention.

Le faible taux de scolarisation femmes et des filles MJT/VSLA rencontrées constitue également une grande faiblesse pour les jeunes à entreprendre car ne parviennent pas à bien discerner la notion de l'entreprise de la famille dans sa définition. A la suite de ces recommandations générales, on peut retenir comme contraintes spécifiques, les aspects ci-dessous énumérés :

<u>Par rapport aux MJT/VSLA de la région de Ségou</u>

La principale contrainte des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA pour leur inclusion financière à grande échelle demeure la faible capacité de mobilisation des ressources au niveau des banques et caisses de micro finance. Les raisons évoquées sont entre autres : le taux d'intérêt élevé, les échéances courtes et les modes de paiement non adaptés (particulièrement au niveau des caisses de micro finance), l'apport personnel et la garantie, les produits non adaptés aux besoins de crédit des femmes sont autant d'éléments qui limitent considérablement l'accès aux ressources pour les femmes.

Par ailleurs force est de constater que les femmes et les filles saisissent rarement toutes les opportunités qui s'offrent à elles à travers d'autres mécanismes de financement des Projets et Programmes opérant dans la Région

<u>Par rapport aux MJT/VSLA de Mopti</u>

Cette étude met en lumière les problèmes auxquels les femmes MJT font face dans le cadre vis-à-vis de l'inclusion financière des femmes et des filles qui mérite d'être rapidement corriger pour permettre aux femmes de profiter de leur plein potentiel dans la quête d'autonomisation socio-économique.

L'une des principales contraintes des femmes des réseaux MJT/VSLA pour leur inclusion financière à grande échelle demeure leur faible capacité de mobilisation des ressources au niveau des banques et caisses de Microfinance. Les raisons évoquées sont entre autres : le taux d'intérêt élevé, les échéances courtes et les modes de paiement non adaptés (particulièrement au niveau des caisses de Microfinance), l'apport personnel et la garantie sont autant d'éléments qui limitent considérablement l'accès aux crédits pour les femmes.

Par ailleurs force est de constater que les femmes ne saisissent pas toutes les opportunités qui s'offrent à elles à travers d'autres mécanismes de financement à travers des Projets et Programmes opérant dans la Région.

Par rapport aux MJT/VSLA de la région de Tombouctou

Dans toute la zone il existe seulement deux IMFs qui se trouvent dans le cercle de Diré. Il s'agit du CAMEC et de Tchilli finance. A Tombouctou ville, la BNDA, la BMS, la BOA sont présentes mais n'acceptent le partenariat au vrai sens du mot avec les femmes MJT pour les raisons déjà évoquées précédemment.

Photo 9 : Focus-group à Tombouctou

Par ailleurs, cette étude met en lumière le problème auxquels les femmes MJT font face dans vis-à-vis de l'inclusion financière qui mérite d'être rapidement corriger pour permettre aux femmes de profiter de leur plein potentiel dans la quête d'autonomisation socio-économique. En récapitulant les contraintes majeures, on peut retenir entre autres :

La principale contrainte identifiée porte sur l'insécurité. A cela s'ajoute la position excentrique de certains réseaux par rapport aux banques et des IMF, le faible taux d'alphabétisation des femmes, la timidité des banques et des IMF à soutenir efficacement l'entreprenariat.

- Dans la région de Tombouctou, les banques ne sont pas prédisposées à octroyer du crédit aux associations, groupements et réseaux MJT.
- Les IMFs n'existent qu'à Diré.
- La méfiance du système de Mobile Bank pour diverses raisons telles que mauvaise qualité de réseau de téléphonie, insécurité, analphabétisme, peur de perdre le dynamisme actuel et la cohésion sociale qu'offre les rencontres et les réunions d'épargne crédit.

4.6. Proposition d'alternatives de solutions avec les technologies mobiles.

Malgré l'impact des contraintes ci-dessus énumérées, des trajectoires de renforcement des capacités peuvent être tracés. En se fondant sur celles-ci les plans d'appui ci-après devront être envisagés par CARE Mali. Il s'agit entre autres :

Région de Ségou :

Les partenaires financiers que sont les banques et les caisses de micro finance apparaissent comme des acteurs incontournables dans l'introduction des nouvelles technologies dans les transactions financières. En effet leur avis compte beaucoup dans la mesure où certaines d'entre elles disposent déjà de produits et services se rapportant au Mobile Bank. En tant que précurseurs en la matière, leur expérience peut servir de leçon et de source d'inspiration pour le Projet.
Ainsi les avis recueillis auprès des interlocuteurs sont rapportés comme suit :

- ***Avis des femmes :***

Partout au niveau des trois cercles de la région, les femmes se déclarent favorables à l'introduction des nouvelles technologies mobiles qui apparaît comme une bonne chose, car elle va contribuer à sécuriser davantage les ressources des femmes.

- ***Avis des partenaires financiers :***

La BNDA et les caisses de micro finance (Nyèsigiso et CVECA) en tant que partenaires financiers sont toutes favorables à l'introduction de Mobile Bank dans les activités des MJT/VSLA et sont prêtes à accompagner le Projet dans tout le processus

Région de Mopti :

Selon les femmes/filles des réseaux MJT/VSLA, l'introduction des nouvelles technologies à travers le Mobile Bank est une bonne chose, en ce sens qu'elle va contribuer à :

- Sécuriser davantage l'argent des femmes/filles ;
- Diminuer les charges liées aux multiples déplacements ;
- Améliorer la traçabilité des opérations.

Aussi les partenaires (banques institutions de microfinance) sont favorables à l'idée sous réserve d'endiguer les problèmes liés au faible niveau d'alphabétisation des femmes/filles. Elles se sont aussi dites prêtes à accompagner le programme.

Région de Tombouctou :

Selon les femmes et les filles des réseaux MJT/VSLA, l'introduction des nouvelles technologies est une bonne chose mais si bon nombre des membres ont une compréhension insuffisante de la notion. Pour l'amélioration du niveau de compréhension des membres des réseaux MJT/VSLA, certaines actions entre autres doivent être menées :

- l'organisation d'un cadre de concertation entre les femmes MJT/VSLA, les IMFs et les banques pour faciliter leurs relations ;
- l'organisation des formations formelles en gestion d'entreprises qui prendront en compte un bon nombre des participants par réseau et ou groupement.

V LECONS APPRISES

Les leçons essentielles tirées de cette étude sont ci-dessous récapitulées.

Pour la région de Ségou, les principales leçons de l'étude se déclinent comme suit :

- le réseau de Yèrèdon sagnona (dans le cercle de Niono) a pu débloquer cette année à la BMS un prêt d'un montant de 5 000 000 FCFA pour donner à un seul groupement de 35 femmes ;

- les femmes se sont battues pour l'acquisition de 30 ha de parcelles à Diabaly Coura ;
- le réseau « Cèsiri » de Sana (dans le cercle de Macina) a fait l'intermédiation pour le déblocage cette année à la caisse CVECA d'un prêt d'un montant de 6 000 000 FCFA pour les femmes.
- Actuellement avec les crédits à l'interne, les femmes des réseaux ne font plus l'objet des interpellations auprès des autorités compétentes par les structures financières de micro finances.

Pour la région de Mopti, les principales leçons de l'étude se déclinent comme suit :

- à Bandiagara, la principale leçon apprise par rapport à l'inclusion financière et qui peut être considérée comme une pratique est le recours aux crédits de Kondo Jigima. Cette institution de Microfinance entretient des relations de partenariat avec certains groupements de femmes qui arrivent à mobiliser des ressources additionnelles au niveau de cette caisse afin de pouvoir subvenir aux besoins de crédits des membres ;

- à Bankass, la principale leçon apprise par rapport à l'inclusion financière et qui peut être considérée comme une bonne pratique est le recours aux crédits de la BMS.sa et l'Association Guinedou. Ces institutions entretiennent des relations de partenariat avec certains groupements de femmes qui arrivent à mobiliser des ressources additionnelles au niveau de cette caisse afin de pouvoir subvenir aux besoins de crédits des membres.

- à Djenné, le réseau communal de Djenné s'est retirée des activités de crédit et s'est focalisé sur les activités collectives telles que l'exploitation du centre multifonctionnel et la coordination au niveau communal entre les réseaux villageois membres ;
  à Djenné, la collaboration entre deux réseaux communaux (le réseau de Djenné qui achète le fonio avec le réseau de Bandiagara pour la commercialisation).

- à Mopti, les réseaux communaux ne font pas de crédit, seuls les réseaux villageois ou de quartiers font l'épargne crédit pour satisfaire les besoins des membres ;
  le groupement « yèrèdon » ATTbougou qui a pu débloquer un prêt d'un montant de 7 000 000 FCFA pour 15 femmes avec la caisse « nèranèf » de Mopti. Cette action entre dans le cadre des bonnes pratiques même si le remboursement n'a pas été chose aisée.

A Tombouctou l'insécurité est devenu un phénomène structurel qui impacte négativement sur le développement normal les réseaux de MJT/VSLA.

VI. DIFFICULTES RENCONTREES

La principale difficulté rencontrée est la non-participation de certains réseaux au focus group dans les cercles (soit 11/59) à cause de l'insécurité qui sévit dans les trois régions.

Il faut signaler qu'à Tombouctou l'organisation des focus-groups n'a pas été facile. Les focus de Diré, Niafunké et Goundam ont été tenus en marge des foires hebdomadaires.

VII. SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS

Au terme de la cette étude, le programme et ses partenaires devraient s'investir :

Pour les MJT/VSLA de la région de Ségou

- Orienter les femmes vers le système multi-acteurs et renforcer la synergie d'actions dans le financement des projets de femmes ;
- Faciliter la mise en place d'un fonds pour garantir les prêts des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA ;
- Appuyer l'élaboration et la mise en œuvre d'une campagne de plaidoyer pour l'allègement des conditions d'accès au crédit par les femmes et les filles des réseaux MJT/VSLA ;
- Faciliter l'initiation des produits ou prêts adaptés aux réalités des réseaux MJT/VSLA auprès des institutions financières ;
- Faire des investigations pour évaluer la capacité d'endettement des réseaux MJT/VSLA avant de contracter les prêts ;
- Renforcer les capacités des centres multifonctionnels pour la formation et l'installation des femmes et filles une fois le processus de formation fini ;
- Appuyer la réalisation des magasins et leur dotation en équipements pour les banques de céréales généralement auprès des réseaux des nouvelles communes ;
- Approfondir les échanges avec les institutions financières à un niveau de décision plus élevé par rapport aux conditions et l'adaptation des produits aux besoins des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA ;
- Approfondir les échanges avec les opérateurs de téléphonie mobile (orange et Malitel) à un niveau de décision plus élevé sur la mise à la disposition d'un produit et services mieux adapter aux réalités des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA pour l'introduction du Mobile Bank ;
- Commencer l'introduction de la téléphonie de façon progressive dans les transactions une fois que les conditions sont réunies en tenant compte des critères tels que la couverture du réseau téléphonique, le niveau d'alphabétisation des femmes, la présence des institutions financières partenaires dans la localité ;
- Informer et sensibiliser davantage les femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA pour leur meilleure compréhension ;
- Concevoir et tenir des supports de gestion physiques pour renforcer et soutenir la traçabilité des opérations même avec l'introduction du Mobile Bank ;
- Renforcer les activités de formation en alphabétisation des responsables des réseaux MJT/VSLA;
- Renforcer l'appui-conseil à travers le suivi rapproché pour consolider les acquis des formations et autres appuis.

Pour les MJT/VSLA de la région de Mopti

- Orienter les femmes vers le système multi-acteurs pour le financement des projets des femmes ;
- Faciliter l'initiation des produits ou prêts adaptés aux réalités des réseaux MJT/VSLA auprès des institutions financières ;
- Faciliter la mise en place d'un fonds pour garantir les prêts des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA ;
- Faire des investigations pour évaluer la capacité d'endettement des réseaux MJT/VSLA avant de contracter les prêts ;
- Faciliter la réalisation d'une étude de faisabilité pour la mise en place d'un réseau de caisse d'épargne et de crédit propre aux réseaux MJT/VSLA dans les zone d'intervention du Projet ;

- Appuyer la réalisation des magasins et leur dotation en équipements pour les banques de céréales généralement auprès des réseaux des nouvelles communes ;
- Approfondir les échanges avec les institutions financières à un niveau de décision plus élevé par rapport aux conditions et l'adaptation des produits aux besoins des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA pour l'introduction du Mobile Bank;
- Approfondir les échanges avec les opérateurs de téléphonie mobile (orange et Malitel) à un niveau de décision plus élevé sur la mise à la disposition d'un produit et services mieux adapter aux réalités des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA pour l'introduction du Mobile Bank;
- Faire un échantillon test en commençant par les MJT/VSLA des villes ou communes très proches des services financiers une fois les conditions réunies;
- Commencer le Mobile Bank avec un produit simple et adapté aux besoins des femmes ;
- Prévoir une suppléante pour chacune des femmes détentrices de code en vue de prévenir et anticiper sur les problèmes éventuels ;
- Renforcer l'appui-conseil à travers le suivi rapproché pour consolider les acquis des formations et autres appuis.

Pour les MJT/VSLA de la région de Tombouctou

- Renforcer les capacités des femmes des réseaux qui sont prêtes à s'engager dans l'entreprenariat même si c'est de façon sélective ;
- Engager des concertations avec les directions de Banques au niveau de Bamako, vu que les agences régionales se disent incompétents dans la réponse aux préoccupations des femmes et des filles des réseaux MJT/VSLA ;
- Appuyer l'élaboration et la mise en œuvre d'une campagne de plaidoyer pour l'allègement des conditions d'accès au crédit par les femmes et les filles des réseaux MJT/VSLA ;
- Renforcer l'appui-conseil à travers le suivi rapproché pour consolider les acquis des formations et autres appuis.

ANNEXES

- *Liste des personnes rencontrées par cercle ;*
- *Termes de référence de l'étude ;*
- *Exemplaire de grille de recherche d'information ;*
- *Exemplaire de grille d'analyse des données.*

Annexe 1 : Listes des personnes rencontrées par cercle

Région de Ségou

Cercle de Ségou

Liste des participantes au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Bintou DIARRA	Markala	« Sigida wassa » réseau cercle	66 59 96 19
2	Maïssata COULIBALY	Markala	« Balimaya »	70 62 31 29
3	Kadiatou Wonogo	Cinzana	« Tièssiri »	79 77 25 85
4	Collette TRAORE	Ségou	« Tièssiri »	76 07 26 33
5	Minata TRAORE	Diédougou	« Musso ka gnètaa jèkulu »	92 89 29 86
6	Maïmouna BAGAYOGO	Pelengana	« Benkadi »	76 04 09 72
7	Alima DEMBELE	Kamiandougou	« Jigiya kulu »	70 66 52 47
8	Kani SIDIBE	Dougabougou	« Yiriba soumaba »	73 23 13 64
9	Nana SACKO	Sansanding	« Yiriwa kulu »	74 19 67 10
10	Mamadou DIARRA	Pelengana	Homme engagé	79 15 42 17

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Banque/IFM	Zone d'intervention	Contact
1	Aboubacar KANTE	Nyèsigiso Markala	Markala	76 02 98 90
2	Kalifa L COULIBALY	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Ségou/Macina/Niono	79 43 98 17
3	Karim TANGARA	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Ségou/Macina/Niono	79 44 77 33
4	Aliou TOURE	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Ségou/Macina/Niono	76 14 52 33

Cercle de Macina

Liste des participantes au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Assan DIARRA	Macina	« Gnètaa » réseau cercle	79 11 55 80

2	Tenin TRAORE	Kokry	« Faso Jigignèba »	-
3	Tata TRAORE	Saloba	« Gnètaa »	79 33 28 22
4	Tata KAMENA	Folomana	« Moussow jèkan »	60 40 35 08
5	Bintou TRAORE	Matomo	« Gnètaa »	75 94 20 95
6	Abbi KOITA	Sana	« Tièssiri »	73 09 99 50
7	Tata THIERO	Tongue	« Jèkafo »	73 78 21 50
8	Hawa SYLLA	Monipèbougou	« Gnètaa »	75 38 10 32
9	Assetou DEMBELE	Souleye	« Gnètaa sabati »	-
10	Fatou DOUMBIA	Kolongotomo	« Jama Jigi »	91 60 59 70
11	Hawa DIAWARA	Bocky-Wèrè	« Jè kadi »	75 18 26 99
12	Fanta CAMARA	Macina	« Kotognogontala »	79 48 47 03
13	Assata DIARRA	Macina	« Kotognogontala »	79 11 55 80
14	Kalilou SACKO	Tongue	Homme engagé « Jèkafo »	77 81 09 04

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénoms et nom	Banque/IFM	Zone d'intervention	Contact
1	Momine SANOGO	Nyèsigiso	Macina/Niono	66 95 16 78
2	Kalifa L COULIBALY	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Macina/Niono/Ségou	79 43 98 17
3	Karim TANGARA	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Macina/Niono/Ségou	79 44 77 33
4	Aliou TOURE	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Macina/Niono/Ségou	76 14 52 33
5	Mamadou Galy DIAKITE	Chef Agence BNDA - NIONO	Macina/Niono	76 46 52 01

Cercle de Niono

Liste des participantes au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Assan COULIBALY	Niono	« Gnetaa » présidente réseau cercle	76 17 07 46

2	Monique DIARRA	Mariko	« Gnetaa »	75 21 47 79
3	Djenèba DEMBELE	Yeredon Sagnona	« Layidu »	79 85 31 57
4	Konimba TOURE	Sirifila boundi	« Jigitugu »	70 52 51 60
5	Awa SIDIBE	Kala Sigida	« Kala jigi »	65 81 91 72
6	Maïmouna SISSOUMA	Toridagako	« Nafa »	73 07 77 25
7	Alimata DIARRA	Diabaly	« Benkadi »	78 81 62 58
8	Mariam TRAORE	Niono	Groupement « sabougnouman»	74 57 43 65
9	Tata TRAORE	Niono	« Yiriwa »	79 08 54 66
10	Mariétou SIDIBE	Niono	« Yiriwa »	77 26 38 33

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Banque/IFM	Zone d'intervention	Contact
1	Momine SANOGO	Nyèsigiso	Niono/Macina	66 95 16 78
2	Kalifa L COULIBALY	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Niono/Macina/Ségou	79 43 98 17
3	Karim TANGARA	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Niono/Macina/Ségou	79 44 77 33
4	Aliou TOURE	Caisse CVECA-ON/SEGOU	Niono/Macina/Ségou	76 14 52 33
5	Mamadou Galy DIAKITE	Chef Agence BNDA - NIONO	Niono/Macina	76 46 52 01

Région de Mopti

Cercle de Mopti

Liste de présences des participantes au focus-group à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Maïmouna MAIGA	Mopti	« Jèkabaara »	76 30 9990
2	Aïssata TANGARA	Mopti	réseau de quartier « Jigiya »	66 64 70 91
3	Assanatou ZERBO	Mopti	« Jèkabaara »	-
4	Lala FASCOYE	Bassirou	« Kawoural »	99 23 14 84
5	Oumou KANTE	Mopti	Réseau cercle «janwari »	68 67 71 40
6	Rokia KEITA	Mopti	« Jigiya »	76 47 95 00
7	Penda SANGARE	Mopti	« Jigiya »	-
8	Binta SOW	Bassirou	Réseau villageois « Nassourou »	63 12 50 53
9	Zécoliah DEMBELE	Mopti	« Jèkabaara »	78 64 24 71
10	Koumba SYLLA	Mopti	« Jèkabaara »	94 69 15 98

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Banque/IFM	Zone d'intervention	Contact
1	Abdoulaye MAIGA	Chef de bureau BNDA	SEVARE	76 36 18 37
2	Ousmane MACALOU	Chef d'agence caisse Kondo Jigima	SEVARE	76 12 38 97

Cercle de Bandiagara

Liste de présences des participants au focus-group à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Binta DIBO	Bara Sara	« Woyenton »	65 30 84 72

2	Fatoumata SANAFO	Timiniri	« Kantiembou »	76 89 56 28
3	Mariam MOLBA	Dogani Béré	« Sobaï »	-
4	Korka KAREMBE	Doucoumbo	« Guinna Gara »	65 10 83 76
5	Yelengo OUOLOGUEM	Soroly	« Molibemo »	96 64 92 50
6	Oumou NANTOUME	Bandiagara (réseau cercle)	« Irou Diguèmà »	66 85 43 85

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Banque/IFM	Zone d'intervention	Contact
1	Hamadoun CISSE	Chef plateforme BMS	Bandiagara	76 12 44 16
2	Gaoussou BERTHE	Caissier BNDA	Bandiagara	79 01 55 22
3	Sidi CISSE	Chef d'agence Kondo jigima	Bandiagara	76 20 80 47

Cercle de Djenné

Liste de présences des participants au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Adjara KATILE	Derary	« Jama yiriwaton »	73 63 42 18
2	Alti BAH	Niansanary	« Moussow Nièta a »	78 22 17 59
3	Salif COULIBALY	Femaye	« Benkan »	73 14 61 38
4	Aminata BARRY	Djenné	« Benkadi »	75 13 52 43
5	Mounéissa LANDOURE	Djenné	« Benkadi »	77 10 55 20
6	Nako YARO	Djenné	« Benkadi »	73 32 11 30
7	Famou KAYENTAO	Djenné	« Benkadi »	-
8	Aminata NIENTAO	Djenné	Réseau cercle « Sabougnouman »	79 16 80 04

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Banque/IFM	Zone d'intervention	Contact
1	Amadou M Maïga	Chef d'agence BIM-SA	Djenné	66 74 82 41
2	Mamadou Nientao	Chef d'agence caisse PAMF-Mali SA	Djenné	66 86 72 17

Cercle de Bankass

Liste de présences des participants au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénoms et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Hawa GUINDO	Bankass	Nouma-Djinga	63 36 62 51
2	Bintou BAGAYOGO	Tori	Nouma-Djingui	78 93 27 30
3	Hawa SENOU	Koulogon	Ton-Nafama	63 81 48 97
4	Bintou DEMBELE	Boye	Djiguitougou	78 46 17 89
5	Kadidia SANKARE	Ouenkoro	Sabuniouma	93 37 72 54
6	Fanta CISSE	Bankass	Merebara	83 18 10 12
7	Maimouna DAMANGA	Diallassagou	Benkadi	66 41 47 70

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Nom des Banques/IFM	Contact
1	Mamadou GUINDO	BMS	66 00 03 90/ 79 73 38 40
2	Laya TOGO	Association Guinedou	79 35 33 04
3	Diamako LOUGUE	CAMEC	

Région de Tombouctou

Cercle de Tombouctou

Liste de présences des participants au focus groupe et à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Djarine YATTARA	Tombouctou	Tidaout	
2	Mariam BILANE	Tombouctou	Alphasagaidou	
3	Toukouda MAMMA	Tombouctou	Tassack	
4	Tanni CISSE	Tombouctou	Tadhelt	
5	Alhousna CISSE	Tombouctou	Djinekoye	
6	Zalia ADIAWIGAKOYE	Tombouctou	Sankoréjaba	
7	Fata TRAORE	Tombouctou	Wafakoye	
8	Tawadwt INFA	Tombouctou	Bangoutao	

Cercle de Diré

Liste de présences des participants au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénom et nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Mama COULIBALY	Diré	Naney	74 28 65 55
2	Mariam CISSE	Diré	Réseau Medine	71 99 08 76
3	Atoulou ARSIKE	Diré	B Annya	73 12 40 44
4	Nia CISSE	Diré	Fafadoboye	74 16 13 71
5	Fanta TRAORE	Diré	Naneye	
6	Faata TOURE	Diré	B Annya	
7	Niamoye TRAORE	Diré	Fafadoboye	
8	Asata TRAORE	Diré	Fondogoumo	94 56 09 02
9	Aissata MAHAMANE	Diré	Fondogoumo	
10	Dado MAIGA	Diré	Réseau Medine	

Liste des institutions financières rencontrées

N°	Prénom et nom	Nom des Banques/IFM	Contact
1	Souley TOURE	IMF/Chili finance	66 79 65 99

Cercle de Nianfunké

Liste de présences des participants au focus-group et à l'interview individuelle

N°	Prénoms et Nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	AISSATA CISSE	Soboundou	Naney	79 33 14 8
2	Hawoye YATTARA	Soboundou	Réseau communal	82 36 98 40
3	Oumou TOURE	Soboundou	Benkady	78 19 02 58
4	Teya TRAORE	Soboundou	Benkady	74 65 06 45
5	Aissata COULIBALY	Soboundou	Benkady	75 14 42 99
6	Djeneba DICKO	Soboundou	Benkady	72 36 51 66
7	Niamoye TOURE	Soboundou	Benkady	79 39 92 73
8	Aramata TOURE	Soboundou	Benkady	75 41 48 98
9	Mama TRAORE	Soboundou	Naney	

Cercle de Goundam

Liste de présences des participants au focus groupe et à l'interview individuelle

N°	Prénoms et Nom	Commune de provenance	Nom du réseau	Contact
1	Oumou Hany Alphamoye	Goundam	Goindathiéré	79 36 92 17
2	Bintou Assoumane	Télé	Wafakoye Fatakara	78 29 97 16
3	Bafou Abocar TOURE	Télé	Wafakoye Fatakara	92 24 99 91

4	Amintou TOURE	Télé	Hénen	76 77 14 70
5	Aissata SAll	Goundam	Wafakoye Goundam	73 02 36 41
6	Aicha Abdoulaye TOURE	Goundam	Gomnika	
7	Moudouwoye Badou	Tonka	Gomnika	
8	Bolo Aly	Tonka	Finatawa	75 41 48 22
9	Fanta Kalan	Tonka	Gomnibangaye	75 46 50 03
10	Bintou Amadou	Tonka	Woyo Doureykondey	73 44 92 47

Annexe 2 : Termes de référence de l'étude

TERMES DE REFERENCES

ETUDES SUR LE ROLE DES FEMMES DES RESEAUX VSLA DANS LE PLAIDOYER ET L'INCLUSION FINANCIERE DANS LES REGIONS DE SEGOU, MOPTI ET TOMBOUCTOU

I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION :

Le Projet PEF-GS fait suite au Projet Empowerment des Femmes et des Filles mis en œuvre par CARE International au Mali de 2009 à 2013 dans les régions de Ségou, Mopti et Tombouctou. Les acquis et les leçons tirées de ce Projet ont contribué à la conception du présent Projet. Conçu pour être exécuté dans quatre régions du Mali -Ségou, Sikasso, Mopti et Tombouctou pour une durée de 4 ans (2016-2019), le Projet PEF-GS est orienté vers la transformation sociale des relations de pouvoir en matière de : i) d'insécurité alimentaire et de la malnutrition des femmes et des filles en âge de procréer, les enfants de 0 à 5 ans, ii) la transformation des normes et rôle genre, des structures qui perpétuent les inégalités genre au sein du ménage et de la communauté pour une équité du genre. Le Projet vise des stratégies de changements sociaux durables en travaillant avec les hommes comme alliées. Il contribue au renforcement des capacités et compétences des organisations féminines à travers les groupements et réseaux MJT/VSLA, engage avec elles des actions de défense des droits des femmes et de renforcement de leur pouvoir économique.

Le Projet est exécuté dans un contexte affecté par les effets de la crise politico sécuritaire qui sévit au Mali depuis 2012. De façon générale les défis sont énormes en termes d'inclusion financières des femmes. Quelques chiffres pour donner une idée de l'ampleur du défi : près d'une femme sur trois dans le monde (soit 1,1 milliard de personnes) est exclue du système financier formel ; la probabilité qu'une femme dispose d'un simple compte courant est de 7 % inférieure (a) à celle d'un homme, et cet écart est encore plus grand chez les pauvres puisqu'il atteint 28 % parmi celles qui vivent avec moins de 2 dollars par jour (a). De façon spécifique, ils sont encore énormes pour les femmes des réseaux MJT/VSL qui vivent dans des zones sans IFM et/ou souvent très distantes. Cette situation est due à certains facteurs qui sont :

Il est plus difficile de repérer les femmes exclues du système financier. Les enquêtes auprès des ménages coûtent cher et prennent beaucoup de temps, mais il n'existe pas d'autre façon d'identifier les personnes qui ne sont pas bancarisées. Les banques peuvent certes sonder leurs clients et étudier leurs transactions, mais ces exercices se limitent par définition aux personnes qui ont déjà accès au système financier. Les femmes des réseaux MJT/VSLA sont défavorisées sur le plan de l'accès à l'information, en ce qu'elles évoluent dans des cercles plus réduits et moins divers et que, au sein de ces réseaux, il est moins probable que des personnes les recommandent auprès des banques.

Il est plus difficile de toucher les femmes par le biais des circuits qui ciblent habituellement les hommes, à savoir notamment les paiements de salaires, les transferts d'argent et les comptes d'épargne, quand on se réfère au cas spécifique des femmes des réseaux MJT/VSLA analphabètes et qui ne sont pas salariées dans leur majorité.

Les institutions de micro finance/Banques sont moins enclins à s'adresser à une clientèle féminine parce que leurs marges sont moins importantes sur ce segment de population et que celui-ci requiert des investissements plus élevés au départ. Il est en effet plus difficile de réduire les coûts de transaction pour les petits comptes. En outre, les femmes préfèrent souvent les produits informels (a), en particulier en ce qui concerne l'épargne, et, aller à leur rencontre implique des coûts plus importants ; les banques/IFM doivent investir davantage pour familiariser les femmes aux produits formels et influencer ceux vers lesquels elles se tournent en quête de conseils et d'encouragements : maris, amis, chefs communautaires.

Les normes sociales limitent la demande féminine de services financiers. Souvent, les femmes ne sont pas supposées acquérir une indépendance financière et on ne les encourage pas dans ce sens. Parfois, elles ont tout simplement des difficultés pour se déplacer jusqu'à un établissement financier : le rapport sur Les femmes, l'entreprise et le droit dénombre 17 pays (a) dans le monde où les maris ont le pouvoir de restreindre la mobilité de leur femme en dehors du foyer familial. Il arrive

même que les femmes ne servent que "d'instrument de transfert" pour des produits financiers destinés en réalité aux hommes, ce qui contribue à fausser encore davantage la demande.

Les femmes ont moins accès à la technologie. Alors que l'on nous prédit que la téléphonie mobile va changer la donne et révolutionner les chiffres de l'inclusion financière, les disparités entre les hommes et les femmes risquent encore de s'accentuer si celles-ci ne font pas l'objet d'une attention spécifique. Selon les estimations de la GSMA, il y a un écart de 200 millions (a) entre le nombre d'hommes et de femmes qui possèdent un téléphone portable dans l'ensemble des pays à revenu faible et intermédiaire.

Les femmes sont souvent contraintes de conserver leur argent en liquide et de recourir à leurs réseaux personnels ou à des usuriers pour faire face à leurs besoins financiers les plus essentiels. Une situation qui les fragilise et les expose à des risques de perte, de vol et d'exploitation, et qui vient perpétuer le cycle de la pauvreté.

Sachant que la femme, quel que soit son degré d'éducation, son niveau de vie et sa localisation, contribue de manière significative à la survie économique et à la croissance de sa communauté, l'inclure au même titre que l'homme dans le système financier ne sera pas une simple entreprise dans un monde où le préjugé qui lui est défavorable est un mal presque endémique, et dans lequel les décisions politiques tardent à redresser cette situation

Selon une étude publiée récemment par des chercheurs de la Banque mondiale sur l'impact du micro-entrepreneuriat féminin, on estime qu'une augmentation de 10% des crédits aux femmes permet une hausse moyenne de 8% de la scolarisation des enfants et une baisse de 5% de l'extrême pauvreté. 3) Elles sont réputées plus solvables que les hommes : le taux de recouvrement s'élevant à plus de 90% pour les clientes des institutions de microfinance

Face à un phénomène d'exclusion généralisée, il apparaît évident que, pour pouvoir atteindre l'objectif d'universalisation de l'accès aux services financiers, nous devons nous préoccuper en priorité des femmes. Mais la tâche n'est pas aisée : l'élargissement de l'accès des femmes aux services financiers pose des difficultés singulières auxquelles les partenaires au développement : bailleurs de fonds et professionnels du développement doivent réfléchir.

Si la communauté du développement met de plus en plus l'accent sur la nécessité d'améliorer la situation des femmes, c'est parce qu'il est désormais évident que l'on ne pourra pas obtenir des avancées significatives sur la réduction de la pauvreté et le partage de la prospérité sans cibler ce large segment de la société, et que le marché féminin est un gisement de productivité et de croissance économique. Mais on n'améliorera pas l'inclusion des femmes sans s'unir et surmonter, ensemble, ces défis.

C'est fort de tous ces constats que le Projet Empowerment des Femmes et des Filles –Gouvernance de la Société Civile de CARE Mali entend initier une étude spécifique dans ses zones d'intervention (Ségou, Mopti et Tombouctou), une étude approfondie, d'analyse participative relative au rôle des femmes dans le plaidoyer et l'inclusion financière. L'étude sera menée à travers des séries d'analyses participatives sur la vulnérabilité des femmes et leur inclusion financière afin d'appréhender son importance dans l'autonomisation des femmes, les contraintes/obstacles, affectant la situation socio-économique et culturelle des femmes/filles. Cette analyse permettra aux équipes des Projets GEWEP avec ses partenaires stratégiques (Services techniques, Elus, femmes des groupements/réseaux MJT, IFM) de développer de façon participative des stratégies et produits adaptés aux besoins spécifiques des femmes et des filles.

II. OBJECTIF :

L'objectif de cette étude est d'identifier les rôles spécifiques des femmes des réseaux VSLA dans le plaidoyer et l'inclusion financière en vue de développer avec certains acteurs des stratégies et initiatives idoines de renforcement de leur capacité financière.

Objectifs spécifiques :

- Identifier dans chaque Région/Commune, les rôles spécifiques des femmes des réseaux MJT/VSLA dans le plaidoyer et l'inclusion financière ;
- Analyser les domaines de plaidoyer récurrents et les opportunités d'inclusion financière offerte aux femmes et dégager de façon participative celles qui sont mieux adaptées aux besoins des femmes et filles
- Identifier les IMF favorables aux aspects genre dans leurs systèmes financiers et qui sont disposées à adopter des produits accessibles aux femmes et aux filles dans les trois régions d'intervention du Projet (Ségou, Mopti et Tombouctou)
- Recueillir les opinions des femmes sur leur vécu, leurs perceptions des IFM dans le processus d'autonomisation
- Cerner les activités menées par les femmes des réseaux MJT/VSLA dans la défense de leur droit à l'accès aux IFM et aux moyens de production (Terre)
- Mesurer le parcours accompli avec les femmes dans le plaidoyer et leur inclusion financière
- Identifier les contraintes/obstacles pour leur inclusion financière à grande échelle
- Vérifier l'impact des différents appuis et formations sur le plaidoyer et l'inclusion financière des femmes des réseaux MJT/VSLA
- Proposer de façon participative des alternatives pour favoriser l'inclusion financière avec les nouvelles technologies (A travers le Mobile Bank)
- Faire des suggestions/recommandations à l'équipe du Projet sur des IFM favorables et prêtes à accompagner la promotion du Mobile Bank

III. RESULTATS ATTENDUS

- Les rôles des femmes des réseaux MJT/VSLA dans le plaidoyer et l'inclusion financière sont cernés
- Les domaines de plaidoyer des femmes des réseaux MJT/VSLA sont identifiés dans les trois Régions,
- Les IFM partenaires potentielles des femmes des réseaux MJT/VSLA sont identifiés
- Les femmes ont donné leurs appréciations sur l'inclusion financière et les actions menées en matière de plaidoyer, quelques cas de succès
- Les obstacles /contraintes des femmes des réseaux MJT/VSLA sont appréhendées
- L'impact des formations/appuis sur le plaidoyer et l'inclusion financière est clairement décrit
- Les propositions d'alternatives concrètes dans le cadre du Mobile Bank sont dégagées
- Des suggestions/recommandations appropriées sur les IFM favorables à l'introduction du Mobile Bank auprès des Réseaux MJTVLS sont faites

IV. METHODOLOGIE

La méthodologie détaillée sera définie par les consultants et approuvée par CARE. L'approche méthodologique participative sera privilégiée pour permettre une forte implication des femmes.

V. DOSSIER DE SOUMISSION

. Les dossiers de soumission doivent comprendre :

- Les références pour la conduite d'une étude similaire.
- Une offre technique
- Une offre financière
- Le CV du Consultant ou les CV de l'équipe proposée

Toutes les offres doivent être déposées sous pli fermé à l'adresse indiquée ci-dessus au plus tard le 12 Septembre 2017 à 10 heures 30 minutes à la Direction de CARE – Mali à Bamako, quartier de Korofina Nord, Tél : (223)24 22 62 20/ 20 24 91 37 ou en version électronique à caremali.achat@care.org. Les offres demeureront valides pour une durée de 90 jours à partir de la date d'ouverture des plis fixée au 12 Septembre 2017.

VI. QUALIFICATIONS ET EXPERIENCES REQUISES

Il est recherché pour cette étude, un consultant principal spécialisé dans les études socioéconomiques avec une capacité d'analyse genre, ayant une longue expérience de terrain et une bonne connaissance des questions similaires en relation surtout avec les institutions de micro finances. Il s'adjoindra une équipe spécialisée capable de collecter et d'analyser l'information sur le sujet.

- La consultante ou le consultant doit être un spécialiste des questions de micro finance et d'inclusion financière et une bonne connaissance des IFM au Mali et dans la sous-région
- * une solide compétence dans l'analyse des problèmes et la recherche de solutions et méthodes participatives ;
- Une bonne connaissance du monde des organisations féminines.
- * une excellente connaissance de la méthodologie de recherche action, recherche formative ;
- * une expérience pratique de terrain en rapport avec la mission ;
- * la connaissance des réalités socioculturelles est un atout.
- La connaissance des Régions de Mopti, Ségou et Tombouctou est un atout supplémentaire.

VII. LIEUX ET DUREE :

L'étude se déroulera sur la période du 06 Novembre au 1er Décembre 2017 dans les 3 Régions (Ségou, Mopti et Tombouctou) /Mali sur la base d'un calendrier qui sera défini par le consultant et validé par CARE.

Sévaré, le 11 Août 2017

Préparées par :

Abdoulaye M TOURE
Chef de Projet PEF -GS

Approuvées par :

Sidibé Kadidia Cissé

Annexe 3 : Exemplaires des outils de collectes des données

OUTIL DE COLLECTE DES DONNEES N°1

I. PRESENTATION DU MJT/VSLA

Région de :……....
Cercle de :……..
Commune de :…….
Nom du MJT/VSLA :…….
Date de création :……..
Nombre de membres :…….

II. APPRECIATION DE L'OPINION DES FEMMES ET DES FILLES SUR LEUR VECU

2.1. Pourquoi avez-vous adhérer au MJT/VSLA ?

……

2.2. Quels sont les acquis actuels de votre MJT/VSLA ?

……

2.3. Quels les sont contraintes actuelles de votre MJT/VSLA ?

……

2.4. Comment envisagez-vous résoudre ces problèmes ?

……

III. ACTIVITES DU MJT/VSLA

3.1. Quelles sont les secteurs d'activités menées au sein les membres de votre MJT/VSLA ?

……

3.2. Quels sont les acquis que vous avez obtenus ?

……

3.3. Quels sont les défis auxquels les membres de votre MJT/VSLA sont confrontés ?

……

3.4. Quelles sont les initiatives prises par votre MJT/VSLA pour relever ces défis?

……

3.5. Parmi les défis que vous venez de citer, quels sont ceux qui doivent faire l'objet de plaidoyer ?

……..

IV. APPRECIATION A LA PARTICIPATION DES FEMMES ET DES FILLES AUX ACTIVITES DE PLAIDOYER ET L'INCLUSION FINANCIERE

4.1. Comment les femmes ont-elles participé aux actions de plaidoyer de plaidoyer et l'inclusion financière de votre MJT/VSLA ?

……

V. IMPACT DES DIFFERENTS APPUIS ET FORMATIONS

5.1. Quels sont les thèmes de formations que vous avez reçus du programme de CARE ?

……

5.2. Quelles appréciations faites-vous de ces formations ?

……

5.3. Quels sont les changements intervenus au sein de votre MJT/VSLA après ces formations ?

……

VI. PROPOSITION D'ALTERNATIVES DE SOLUTIONS DANS LE PLAIDOYER ET L'INCLUSION FINANCIERE AVEC LES NOUVELLES TECNOLOGIES MOBILES

6.1. Comment percevez-vous l'usage de la téléphonie mobile sur le fonctionnement de votre MJT-VSLA ?

……

6.2. Quelles sont les nouvelles opportunités d'amélioration de la situation des femmes et des jeunes filles ?

……..

OUTIL DE COLLECTE DES DONNEES N°2

I. PRESENTATION DU MJT/VSLA

Région de :……....
Cercle de :……..
Commune de :…….
Nom du MJT/VSLA :…….
Date de création :……..
Nombre de membres :…….

II. INVENTAIRES DES DOMMAINES D'INTERVENTION DES MEMBRES

Quels sont les domaines dans lesquels vos membres de MJT/VSLA interviennent ?

……

III. FINANCEMENT

3.1 Parmi les domaines d'interventions des membres de MJT/VSLA quels sont les domaines qui ont un accès facile au crédit ?

……

3.2 Existent –ils d'autres initiatives ou mécanismes du financement des projets des membres de MJT/VSLA ?

……

3.3 Quelles sont les institutions financières (Banque ou Caisse) opérant dans la zone ?

……

3.4 Les institutions sont-elles favorables à l'introduction du Mobile Bank pour les transactions auprès de MJT/VSLA ?

……

3.5 Quels sont les opérateurs de téléphones mobiles opérant dans la zone de MJT/VSLA ?

……

OUTIL DE COLLECTE DES DONNEES N°3

I. INDENTIFICATION

Nom de l'institution/Banque :……
Cercle de :…….

II. QUESTIONNAIRE

1 Quelles sont vos relations de travail avec les MJT/VSLA ?
……
2 Existent elles des contraintes d'accès au crédit à grande échelle et dans quel domaine ?
……
3 quelles peuvent être les solutions ?
……
4. Etes-vous favorables à l'introduction de Mobile Bank dans les transactions financières ?
Si oui pourquoi ?
……
Si non pourquoi ?
……
5. Avez –vous des recommandations ou suggestions à faire dans ce sens ?
……

Annexe 4 : Exemplaire de grille d'analyse des données

GRILLE D'ANALYSE

I. PRESENTATION DU MJT/VSLA

Région de :…….....

Cercle de :…….
Commune de :……..
Nom du MJT/VSLA :…….
Date de création :……
Nombre de membres :…….

II. APPRECIATION DE L'OPINION DES FEMMES SUR LEUR VECU

2.1. Pourquoi avez-vous adhérer au MJT/VSLA ?
2.2. Quels sont les acquis actuels de votre MJT/VSLA ?
2.3. Quels les sont contraintes actuelles de votre MJT/VSLA ?
2.4. Comment envisagez-vous résoudre ces problèmes ?

N° d'ordre	Thèmes	Performances en plaidoyer et inclusion financière		Alternatives de solutions
		Forces	Faiblesses	
N° d'ordre	Thèmes	Formations et appuis reçus		Besoins en renforcement de capacités
		Forces	Faiblesses	

III. ACTIVITES DU MJT/VSLA

3.1. Quelles sont les secteurs d'activités menées par les membres au sein de votre MJT/VSLA ?
3.2. Quels sont les acquis que vous avez obtenus ?
3.3. Quels sont les défis auxquels les membres de votre MJT/VSLA sont confrontés ?
3.4. Quelles sont les initiatives prises par votre MJT/VSLA pour relever ces défis?
3.5. Parmi les défis que vous venez de citer, quels sont ceux qui doivent faire l'objet de plaidoyer ?

IV. APPRECIATION A LA PARTICIPATION DES FEMMES AUX ACTIVITES DE PLAIDOYER ET L'INCLUSION FINANCIERE

4.1. Comment les femmes ont-elles participé aux actions de plaidoyer et l'inclusion financière de votre MJT/VSLA

V. IMPACT DES DIFFERENTS APPUIS ET FORMATIONS

5.1. Quels sont les thèmes de formations que vous avez reçus du programme de CARE ?
5.2. Quelles appréciations faites-vous de ces formations ?
5.3. Quels sont les changements intervenus au sein de votre MJT/VSLA après ces formations ?

VI. PROPOSITION D'ALTERNATIVES DE SOLUTIONS DANS LE PLAIDOYER ET L'INCLUSION FINANCIERE AVEC LES NOUVELLES TECNOLOGIES MOBILES

6.1. Comment percevez-vous l'usage de la téléphonie mobile sur le fonctionnement de votre MJT-VSLA ?
6.2. Quelles sont les nouvelles opportunités d'amélioration de la situation des femmes et des jeunes filles ?
6.3. Quelles sont les institutions financières (Banque ou Caisse) opérant dans la zone ?
6.4. Les institutions sont-elles favorables à l'introduction du Mobile Bank pour les transactions auprès de MJT/VSLA ?
6.5. Quelles sont les opérateurs de téléphones mobiles opérant dans la zone de MJT/VSLA ?
6.6. Existent –ils d'autres initiatives ou mécanismes du financement des projets des membres de MJT/VSLA **?**