

Sept choses à savoir sur MicroLead

1. **POURQUOI MicroLead ?** Plus de deux milliards d'adultes ne disposent toujours pas d'accès aux services financiers. Ces populations non bancarisées se composent principalement des femmes (1,1 milliard), et ceux qui vivent dans les zones rurales reculées. Les études d'impact¹ montrent systématiquement des résultats économiques positifs pour les femmes ayant accès à l'épargne, y compris l'augmentation de la productivité des femmes rurales, des bénéfices renforcés, l'augmentation des investissements dans leurs entreprises, et le renforcement du contrôle légal sur leurs fonds propres. En outre, les services financiers numériques renforcent l'autonomie financière des femmes, soutiennent leur participation à la population active, et améliorent la performance de leurs entreprises².
2. **HISTOIRE :** La première phase de MicroLead (2009-2014) avait pour mission d'amener les leaders du marché, avec une forte orientation vers l'épargne, aux marchés largement mal desservies. Dans les 13 pays où nous avons travaillé, nous avons découvert que les banques commerciales qui emploient un modèle d'agence ont atteint un nombre important de clients dans un court laps de temps. Mais trois défis subsistent encore : l'accès (atteindre les femmes et les zones rurales), l'utilisation (inactivité importante des comptes), et la qualité des produits. Ces défis ont été abordés dans le programme MicroLead Expansion (MLE).

MLE pousse les PSFs à atteindre les populations rurales non bancarisées, en particulier les femmes, avec des produits d'épargne centrés sur le client et l'éducation financière. En déployant des canaux de distribution alternatifs (CDAs), tels que les services bancaires via agents, les services financiers numériques (SFN), tels que les services bancaires mobiles et en travaillant souvent à travers des groupes communautaires informels, MLE a augmenté la capacité des institutions partenaires de servir efficacement, sur une base durable, les populations exclues. Il a également abordé la demande en utilisant la conception centrée sur l'humain dans le développement des produits et des canaux, ce qui a permis non seulement l'accès, mais aussi l'utilisation des services d'épargne formels.

3. **COMMENT MicroLead EST-IL DIFFÉRENT ?** MicroLead inspire les PSFs pour atteindre les femmes rurales à faible revenu. Il combine le meilleur de nos connaissances dans plusieurs domaines, y compris la sociologie (par exemple les mécanismes des groupes d'épargne), l'économie comportementale (par exemple en utilisant la conception centrée sur l'humain (HCD), et des stratégies d'engagement du client), SFN / CDAs et l'analyse financière (par exemple, l'analyse de rentabilisation et la viabilité). MicroLead partage les leçons apprises dans le monde réel à travers notre vaste réseau et au-delà, par le biais de réunions en face-à-face et notre série d'études de cas et des boîtes à outils SFN.

¹ 'Promoting Women's Economic Empowerment, What Works ?' Banque mondiale, Policy Research Paper 7087, November 2014. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/11/04/000158349_20141104112018/Rendered/PDF/WPS7087.pdf

² 'Digital Financial Solutions to Advance Women's Economic Participation', World Bank Development Research Group, BTCA, Bill and Melinda Gates Foundation, Women's World Banking, November 2015: https://btca-prod.s3.amazonaws.com/documents/122/english_attachments/Women's_Economic_Participation_Report_16_November_2015.pdf?1447440924

4. **COMMENT MicroLead CHANGE-IL DES VIES ?** Orpheline et sans instruction, Felicia Nimo a lutté pour faire son chemin au Ghana rural. Finalement, Felicia a ouvert son propre "Restaurant" Puis son mari est tombé gravement malade et la charge de soutenir la famille est tombée sur Felicia. Divisant ses capacités entre la famille et son affaire, son affaire a souffert, et les clients ont allé ailleurs. Puis, sa sœur lui a suggéré de se joindre au groupe Sinapi Aba Savings and Loan. N'ayant rien à perdre, elle l'a fait.

Avec l'aide de son prestataire de service technique, Opportunity International et de MicroLead, Sinapi Aba a mis en place un canal de distribution en point de vente pour son équipe de services bancaires mobiles pour fournir les services bancaires à domicile, de sorte qu'elle peut atteindre plus facilement les clients ruraux comme Felicia. Sinapi Aba peut maintenant fournir des services quotidiens de dépôt pour des montants aussi faibles que 1-2 Cédés ghanéens (l'équivalent de 0,25 - 0,50 USD).

"Sinapi Aba est une aubaine », dit Felicia. « Même si mon mari n'est pas en bonne santé pour me soutenir financièrement, ma famille a toujours une vie normale, sans aucun problème, et mes enfants reçoivent les meilleures formations, tout cela grâce à Sinapi Aba."

5. **QU'EST CE QUE NOS PARTENAIRE DISENT À PROPOS DE NOUS** Au Malawi, le gouvernement encourage les banques à s'inspirer du partenaire MLE, NBS Bank, qui a développé un compte d'épargne mobile qui élimine les obstacles auxquels les femmes rurales sont confrontées dans l'accès aux services financiers formels en utilisant les services bancaires via agent, la technologie mobile et le marketing communautaire. "Toutes les banques devraient suivre l'exemple de NBS," a déclaré le Ministre des Finances du Malawi.

"En raison de ce que nous avons appris de MicroLead, nous nous positionnons pour se développer dans le domaine de l'argent mobile et des services mobiles pour nos clients." - *Tony Fosu, DG de Sinapi Aba Savings and Loan, au Ghana.*

"Le marché est prêt pour que nous fassions plus... et pour se baser sur ce que nous faisons à MicroLead pour s'ouvrir à d'autres acteurs et travailler avec eux et les aider à se lancer dans la finance numérique." - *Christian Loupeda, Freedom from Hunger.*

6. **QUELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE ?** En tirant parti des enseignements appris des programmes ML et MLE, la prochaine phase de MicroLead se concentrera sur les CDAs, les groupes informels, les zones rurales et les femmes pour...
- Utiliser la technologie pour atteindre, élargir, éduquer et renforcer les capacités des PSFs,
 - Responsabiliser les femmes par le biais d'une cohésion sociale plus forte par l'intermédiaire des groupes informels,
 - Développer la croissance économique grâce à la mobilisation des ressources locales (par exemple l'épargne),
 - Continuer à créer des environnements favorables à travers des activités de sensibilisation,
 - Détecter les effets sur le marché au niveau réglementaire et au niveau du PSF,
 - Renforcer le partage des connaissances axées sur la demande, et
 - Maintenir notre approche centrée sur le client via l'approche HCD, la cartographie du parcours client et l'économie comportementale.

7. **GESTION DES CONNAISSANCES.** MicroLead partage les leçons tirées du terrain, non seulement à travers son réseau de partenaires, mais aussi à l'échelle mondiale. Notre série de six boîtes à outils de la finance numérique aide les institutions financières à identifier les secteurs d'activité des SFN financièrement viables qui répondent à leurs besoins, elle fournit des outils pratiques que les institutions financières peuvent utiliser dans leur transition vers la finance numérique, et partage des enseignements tirés du terrain. Nos études de cas des partenaires partagent les enseignements du monde réel pour lier efficacement les institutions financières formelles à des groupes d'épargne, gérer des réseaux d'agents, et mettre en œuvre la finance numérique. Grâce à des dossiers de MicroLead, des échanges d'études, des webinaires, des ateliers de partenaires et d'autres conférences et événements, MicroLead partage des connaissances pratiques à travers son réseau de partenaires et le monde.

