

# ACCES AU FINANCEMENT AUTONOMISATION ECONOMIQUE DES FEMMES

« **Le microcrédit joue un rôle capital en matière d'autonomisation des femmes. Il aide à susciter un regain de respect pour les femmes et à renforcer leur indépendance et leur participation dans le cadre de la communauté et du foyer.** » - Juan Somavia, Directeur Général, Organisation Internationale du Travail

Le programme IMPACT travaille pour améliorer le marché des intrants de santé à Madagascar. A cet effet, IMPACT veut élargir l'engagement du secteur commercial pour desservir de nouveaux marchés de produits de santé en fonction des besoins et de la demande des consommateurs et faciliter l'accès au financement du secteur privé. Plus spécifiquement, IMPACT travaille par le biais d'institutions financières pour améliorer l'accès au financement des pharmacies et d'autres acteurs commerciaux tout au long de la chaîne d'approvisionnement de la santé.

## QU'EST-CE QUE L'AUTONOMISATION ÉCONOMIQUE DES FEMMES ?

L'autonomisation des femmes est obtenue lorsque les femmes et les filles acquièrent le pouvoir d'agir librement, exercer leurs droits, et exploiter les potentiels en tant que membres à part entière et égaux de la société.

Les femmes peuvent participer, contribuer et bénéficier des opportunités économiques de manière équitable en tant que travailleuses, consommatrices, entrepreneurs et investisseurs. Le but requiert l'accès aux actifs et aux ressources, le contrôle des actifs et des ressources, la capacité et le pouvoir de gérer son propre travail et ses avantages sociaux.

## Evidences au niveau mondial

L'accroissement du nombre de femmes dans la population active entraîne des bienfaits économiques plus importants qu'un accroissement équivalent du nombre d'hommes, étant donné que les femmes consacrent une plus large part des ressources provenant de leurs activités professionnelles au bien-être de leurs familles.

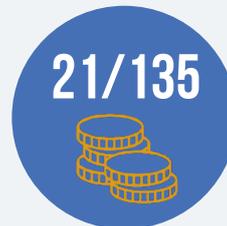
Des financements plus consistants pourraient donner aux femmes les moyens d'intégrer des chaînes de valeur productives, d'améliorer leurs perspectives d'embauche, d'utiliser des technologies efficaces, et d'étendre leurs activités.

## Marché potentiel des femmes dans les entreprises de produits de santé

Une optique inclusive peut aider les institutions financières à élargir leurs bases de clientèles et à les fidéliser.

Selon un sondage réalisé par IMPACT, 60 % des clients des banques sont des femmes, mais la valeur de leurs crédits représentent seulement 37 % des totaux octroyés par les banques.

51 % des 317 pharmacies et 45 % des 1.814 dépôts de médicaments à Madagascar sont gérés par des femmes.



Le rang de Madagascar dans le classement des pays intégrant à la participation de la femme aux activités et opportunités économiques  
( Source : Global Gender Gap Index 2020 )

Taux de participation des femmes à la population active Malagasy  
( Source : Indicateurs de développement de la Banque Mondiale 2019 )



Selon le World Bank Findex 2017, à vos base de prospects 48 % des femmes de plus de 15 ans ont emprunté de l'argent (toutes sources confondus)

- 8 % des femmes de plus de 15 ans ont un compte auprès d'une institution financière
- 3 % des femmes de plus de 15 ans ont emprunté auprès d'une institution financière

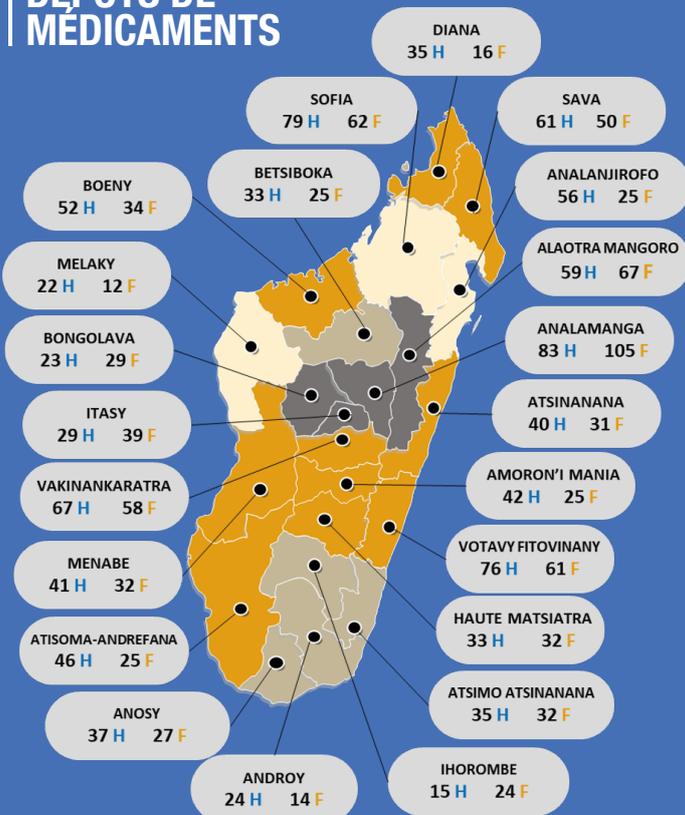
## Comment les institutions financières peuvent-elles atteindre et retenir plus de clients ?

Pour atteindre et fidéliser les clients incluant les femmes, les institutions financières doivent offrir des produits et services sans stigmatisation ni discrimination, comprendre les dynamiques (sociétales, domestiques, etc.) qui peuvent influencer le remboursement et le risque du prêt, et identifier les opportunités pour adapter les produits bancaires et les proposer pour répondre aux besoins des clients.

### Suggestions :

- Apprendre à mieux connaître vos clients : effectuer des études de marché pour comprendre leurs besoins
- Effectuer une analyse du portefeuille de la banque par secteur d'activité. Faire ressortir la part des entreprises gérées par des femmes et développer des actions ciblées
- Créer des bases de données pour identifier et étudier les entreprises dirigées par des femmes, y compris la croissance des ventes et de l'emploi
- Faire de la publicité avec un marketing clair et une image de marque pour attirer les différents types de clients-jeunes, couples, femmes, entrepreneurs
- Approcher les ordres professionnels dans le secteur de la santé pour élargir vos base de prospects développer les opportunités de réseautage
- Organiser des séances de formation et/ou d'éducation financière et renforcer la communication sur les offres et produits de la banque
- Offrir des outils financiers, une formation et des ateliers de haute qualité, développer des produits de prêts adaptés aux cibles dans chaque secteur d'activité
- Promouvoir les offres d'épargne et de services bancaires
- Faciliter l'accès aux prêts pour aider les clients à économiser de l'argent et à développer des compétences en affaires
- Visiter ou fixer des rendez-vous pour les pharmacies et dépôts de médicament appartenant à des femmes pour aider à analyser les flux de trésorerie de leur entreprise et suggérer des produits appropriés.

## DÉPÔTS DE MÉDICAMENTS

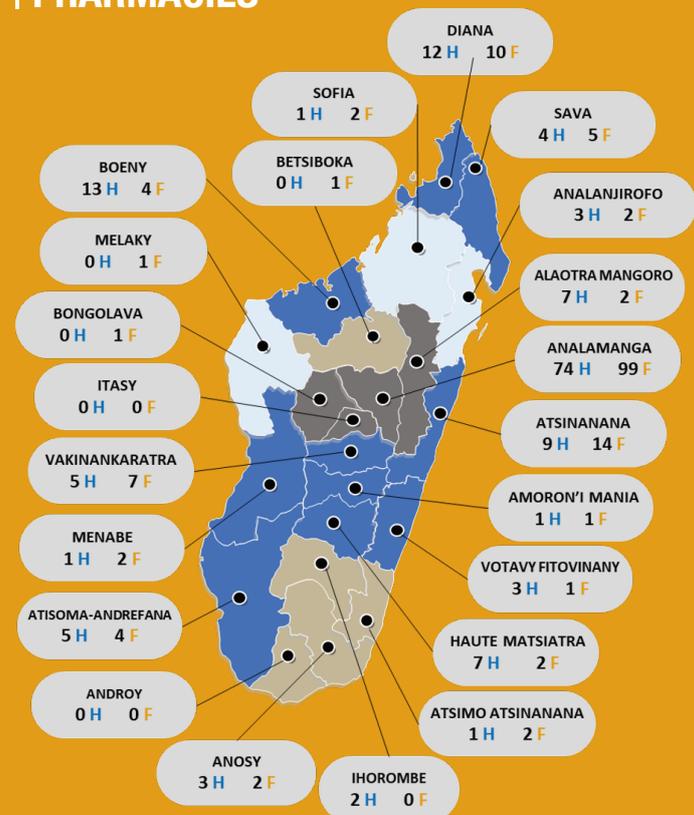


### LEGENDE

- H = Nombre de dépôts détenus par des hommes  
F = Nombre de dépôts détenus par des femmes
- Régions où IMPACT est présent
  - Régions où IMPACT n'est pas présent

Dans les régions où IMPACT est présent, 364 dépôts de médicaments appartiennent à des femmes

## PHARMACIES



### LEGENDE

- H = Nombre de pharmacies détenues par des hommes  
F = Nombre de pharmacies détenues par des femmes
- Régions où IMPACT est présent
  - Régions où IMPACT n'est pas présent

Dans les régions où IMPACT est présent, 54 pharmacies appartiennent à des femmes