



DES SOLUTIONS INGÉRIEUSES
POUR LES FEMMES
DANS LE MONDE DES AFFAIRES

DES FEMMES CHEFS
D'ENTREPRISE OUVRENT LA
VOIE AUX SERVICES FINANCIERS
NUMÉRIQUES EN RÉPUBLIQUE
DÉMOCRATIQUE DU CONGO



IFC

Société Financière
Internationale
GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

ÉTUDE DE CAS : DES FEMMES CHEFS D'ENTREPRISE OUVRENT LA VOIE AUX SERVICES FINANCIERS NUMÉRIQUES EN RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

Aperçu du projet

En République démocratique du Congo, le développement des services bancaires pose un défi particulier en raison du nombre restreint d'institutions financières. Pour pouvoir résoudre ce problème, certaines organisations utilisent des moyens innovants tel qu'un réseau d'agents en ligne par exemple, pour permettre à davantage de gens d'avoir accès aux services bancaires.

IFC et FINCA RDC, une institution de microfinance en République Démocratique du Congo (RDC), ont créé un réseau d'agents en ligne appelés Agents de services financiers numériques, ou agents SFN, pour offrir des services bancaires aux clients de FINCA avec un faible revenu. Lors de la mise en service du réseau, IFC et FINCA ont constaté que le fait de travailler avec des femmes agents financiers permettait à FINCA d'atteindre davantage de personnes ne pouvant accéder aux services bancaires formels. De plus, les deux institutions ont trouvé que des facteurs tels que l'emplacement des entreprises gérées par les femmes ou la manière dont elles gèrent leurs finances ont un impact sur la croissance de l'entreprise. Ces facteurs sont examinés plus loin dans le rapport¹.

AGENTS DE SERVICES FINANCIERS NUMÉRIQUES

Les agents SFN sont eux-mêmes de petites entreprises qui offrent des services bancaires FINCA parallèlement à leur propre activité commerciale. En passant par ces agents, les clients de FINCA peuvent faire des virements sur d'autres comptes FINCA, retirer des espèces, faire des dépôts et rembourser des prêts. Les agents reçoivent une indemnité de subsistance d'environ 100 dollars par mois pendant les trois premiers mois et sont rémunérés en fonction du nombre et du montant des opérations qu'ils facilitent.

¹ IFC (2016). Women Make the Best DFS Agents: How Financial sector alternative delivery channels create business opportunities for women in emerging markets (<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/16fafca1-dbbc-4e0f-be83-4daf75aabadf/Field+Notes+5+-+Women+DFS+Agents.pdf?MOD=AJPERES>)

Défis à relever

Le taux de bancarisation en RDC atteint à peine 17 %, soit deux fois moins que la moyenne en Afrique subsaharienne². Le taux d'inclusion financière des femmes est encore plus faible, en partie parce que les hommes sont considérés comme le chef de famille légal et que les femmes mariées ont besoin de l'autorisation de leur mari pour ouvrir un compte bancaire³. Dans un pays comme la RDC qui sort d'un conflit et manque d'infrastructures, créer un réseau de succursales en dehors de la capitale Kinshasa serait trop coûteux. Pour IFC et FINCA, la formule du réseau d'agents en ligne est un moyen efficace d'étendre les services au-delà des succursales traditionnelles et d'atteindre les clients à faible revenu, les chefs de petites entreprises et les populations rurales qui n'avaient jusqu'ici pas accès aux services bancaires.

Des solutions ingénieuses pour les femmes

IFC et FINCA ont unis leurs forces en entrant en partenariat pour l'inclusion financière, dans le cadre d'une initiative commune de 37,4 millions de dollars avec la fondation MasterCard, afin d'élargir les services de microfinance et de promouvoir les services bancaires numériques en Afrique subsaharienne. En collaboration avec des institutions de microfinance, des banques et des opérateurs de réseaux

² Groupe de la Banque mondiale (2015). The Little Data Book on Financial Inclusion: 2015 (http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Research/GlobalIndex/PDF/LDB_Financial_Inclusion_2015.pdf)

³ Groupe de la Banque mondiale (2016). Les femmes, l'entreprise et le droit : République démocratique du Congo (<http://wbi.worldbank.org/data/exploreconomies/congo-dem-rep/2015>).

téléphonique à travers le continent, le partenariat a pour objectif d'accroître l'inclusion financière grâce aux services offerts par les agents de services bancaires numériques.

Les agents de services financiers numériques sont des chefs de petites entreprises qui offrent des services bancaires FINCA parallèlement à leur propre activité commerciale. En passant par ces agents, les clients de FINCA peuvent faire des virements sur des comptes FINCA, retirer des espèces, faire des dépôts et rembourser des prêts. Les agents reçoivent une indemnité de subsistance d'environ 100 dollars par mois pendant les trois premiers mois et sont rémunérés en fonction du nombre et du montant des opérations qu'ils facilitent.

FINCA a connu un grand succès pour ce qui est du recrutement de femmes chefs d'entreprise comme agents. Dans un pays où seulement 8 % des entreprises enregistrées sont détenues par des femmes, 27 % des agents recrutés par l'institution à Kinshasa sont des femmes. Le fait d'offrir des services bancaires aux personnes qui en sont privées profite tout particulièrement aux femmes, qui y ont moins facilement accès que les hommes.

Pour plus de détails sur le projet, voir l'article intitulé « Women Make the Best DFS Agents : How Financial Sector Alternative Delivery Channels Create Business Opportunities for Women in Emerging Markets » sur le site IFC.org.



**La Fondation
MasterCard**

Le Partenariat pour l'inclusion financière est une initiative de 37,4 millions de dollars lancée par IFC et la fondation MasterCard.

Dossier d'analyse

Lancé en 2011, le réseau d'agents en ligne assure aujourd'hui plus de 60 % des opérations bancaires de FINCA. Les agents SFN et les femmes chefs d'entreprise sont les principaux responsables de cette expansion rapide.

FINCA et IFC ont constaté que les femmes agents financiers étaient généralement plus efficaces avec 12 % de plus d'opérations FINCA par mois à leur actif et un bénéfice net en moyenne de 16 %, un revenu plus élevé sur l'ensemble de leur activité commerciale.

Les organisations ont également constaté que le succès des femmes agents financiers était lié à trois facteurs : leur emplacement, leur secteur d'activité et leur tendance à réinvestir dans leur entreprise.

■ **Emplacement** : Les femmes agents financiers se trouvent souvent dans des communautés qui manquent de services bancaires de base — et où les services qu'offrent FINCA sont donc plus recherchés. IFC a constaté qu'il y a 12% de plus de femmes vivant dans les zones à faible revenus et 50% plus de femmes qui travaillent dans des municipalités peu développées sur le plan commercial. Dans certaines circonstances ceci limiterait les perspectives d'emploi des femmes, mais pour les agents FINCA, cet emplacement est stratégique et leur permet d'offrir des services de microfinance avec moins de concurrence avec d'autres points d'accès.

■ **Secteur d'activité** : Pour les hommes comme pour les femmes, les entreprises axées sur les services produisent davantage de revenu pour FINCA.

Cela s'explique probablement par le fait que les clients considèrent les services financiers comme un complément logique de la principale activité de l'entreprise. Étant donné que les femmes agents financiers de FINCA ont 84 % plus de chances que les hommes de travailler dans le secteur des services, leur entreprise est généralement mieux placée pour devenir un guichet de services financiers numériques.

■ **Réinvestissement** : Dans leur activité commerciale en dehors de FINCA, les femmes maintiennent des niveaux de stocks plus élevés que les hommes mais leur solde bancaire est moins élevé, ce qui donne à penser qu'elles réinvestissent leurs bénéfices pour développer leur entreprise. Cet esprit d'entreprise des femmes s'affiche également dans leur travail d'agent de FINCA, comme en témoignent les taux de rentabilité relativement élevés.

IFC en bref

Consciente que l'égalité des perspectives économiques entre hommes et femmes améliore la productivité, la rentabilité et la performance, IFC aide ses clients à trouver des solutions à leurs problèmes qui favorisent aussi l'égalité des sexes. L'institution collabore avec ses clients pour mieux gérer les talents au sein de leur personnel et dans leur chaîne d'approvisionnement et à créer des produits qui tirent parti du potentiel de revenu de la clientèle féminine. Elle est animée par la conviction que lorsque les entreprises et les individus — peu importe leur sexe — peuvent réaliser pleinement leur potentiel, les familles, les populations et les économies peuvent aspirer à une croissance durable et à un avenir prospère.



Témoignages des clients de FINCA

« C'est tellement rapide. J'entre mon numéro de compte, j'appuie sur une touche, je reçois immédiatement mon argent et je peux partir. »

Justin Ngola
Client de FINCA

« J'économise mon argent chez FINCA au lieu de le dépenser et de le perdre. »

Lina Diambote
Client de FINCA

Impression de la Fondation MasterCard

Cette initiative s'inscrit dans le cadre d'un phénomène beaucoup plus vaste : la transformation politique, économique et sociale de l'Afrique subsaharienne.

Reeta Roy
Présidente-Directrice générale de la Fondation MasterCard

Impression d'IFC

Les études que nous avons réalisées avec FINCA montrent clairement le succès des agents femmes et prouvent que les femmes peuvent être moteur d'innovation au niveau des services financiers. On observe la même tendance sur d'autres marchés à travers le continent.

Riadh Naouar
Directeur, Services conseils pour le Groupe Institutions Financières, Afrique subsaharienne, IFC

Contacts

IFC

2121 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20433 USA

+1 (202) 458-2262

Bmurti@IFC.org

www.IFC.org/gender

@WBG_Gender



DES SOLUTIONS INGÉRIEUSES
POUR LES FEMMES
DANS LE MONDE DES AFFAIRES

