

Empowering Women and Farmers: Consumer-Centric Financial Innovations – French Summary and Transcript

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

Résumé

Une table ronde sur l'autonomisation des femmes et des agriculteurs grâce à des innovations financières centrées sur le consommateur met en avant l'importance des services financiers inclusifs.

Points forts

- 🌐 Rapport mondial entre les sexes : Le rapport entre les sexes devrait s'équilibrer, avec un nombre de femmes potentiellement supérieur à celui des hommes d'ici 2050.
- 🌾 Rôle de l'agriculture : L'agriculture emploie plus d'un milliard de personnes et est cruciale pour l'économie mondiale.
- 📈 Progrès en matière d'inclusion financière : Des avancées significatives ont été réalisées en matière d'inclusion financière, mais des défis subsistent en raison des pandémies et du changement climatique.
- 📱 Services financiers numériques : Les outils numériques sont essentiels pour les travailleurs domestiques et les agriculteurs qui rencontrent des obstacles à l'accès aux systèmes financiers traditionnels.
- 👩‍🌾 Autonomisation des femmes : L'autonomisation financière des femmes améliore la santé familiale, l'éducation et le bien-être général de la communauté.
- 🏠 Importance du secteur privé : Le secteur privé joue un rôle crucial dans la viabilité et l'accessibilité des innovations financières.
- 🤝 Collaboration nécessaire : Des innovations financières réussies nécessitent une collaboration entre les régulateurs, le secteur privé et les organisations de développement.

Principales idées

- 📊 Accessibilité des données : Débloquer des données sur les populations mal desservies, comme les agriculteurs et les femmes, est crucial pour que les institutions financières puissent fournir des services adaptés. Sans ces données, les prêteurs ont du mal à évaluer les risques et le potentiel.
- 💬 Conception centrée sur le consommateur : Les produits financiers doivent être conçus en tenant compte des réalités quotidiennes des consommateurs pour être

efficaces. Comprendre les comportements et les besoins des femmes et des agriculteurs peut favoriser un meilleur développement des produits.

- 🚀 Adoption technologique : La pénétration croissante des smartphones ouvre de nouvelles voies pour des solutions financières numériques, permettant aux communautés mal desservies de gérer leurs finances de manière plus efficace.
- 🗝️ Éducation financière : Des programmes de formation qui renforcent la littératie financière et les compétences numériques sont essentiels pour permettre aux travailleurs domestiques et aux agriculteurs d'utiliser les outils financiers en toute confiance.
- 💡 Collaboration pour l'impact : Les partenariats entre les institutions financières et les groupes de défense peuvent améliorer l'accès aux services financiers pour les femmes, favorisant ainsi à la fois la croissance économique et le changement social.
- 🌱 Bénéfiques à long terme : Les initiatives d'inclusion financière doivent viser des résultats durables, en veillant à ce que la viabilité économique et l'impact social soient prioritaires.
- 🔄 Écosystèmes dynamiques : Des écosystèmes qui intègrent divers acteurs—gouvernements, secteur privé et communautés—sont essentiels pour créer des innovations financières durables qui profitent à tous.

Transcript

00:17

Salut tout le monde et bienvenue à notre panel sur l'autonomisation des femmes et des agriculteurs dans les innovations financières centrées sur le client pour ces segments souvent négligés. Je suis Sahana Arun Kumar, partenaire et directrice générale d'Amarante Consulting, et je suis très impatiente de commencer cette discussion de panel avec mes estimés collègues aujourd'hui : Agnès Salyanty, responsable régionale senior pour l'Asie du Sud-Est chez Women's World Banking, Shilpa Rau, responsable des partenariats et du programme Genre et Finance à la Reserve Bank of India.

00:48

Centre d'Innovation et euh Antonia Bassene, responsable régional pour l'Afrique francophone chez Amarante Consulting. Quand on a monté ce panel, une question est apparue : pourquoi on regroupe les femmes et les agriculteurs dans une même catégorie ? Eh bien, les deux sont des populations très sous-représentées, mais elles jouent aussi un rôle crucial dans nos sociétés et dans nos économies mondiales. Juste pour donner un aperçu, à l'échelle mondiale, le nombre de mâles a toujours dépassé celui des femelles.

Par exemple, en 2021, le rapport mondial entre les sexes à la naissance était de 106 naissances de garçons pour 100 naissances de filles.

01:25

Un rapport des Nations Unies indique que le ratio des sexes dans le monde devrait se stabiliser, et il se pourrait même que les femmes surpassent légèrement les hommes dans les décennies suivant 2050. Comme on le sait tous, l'agriculture est l'une des plus grandes industries au monde. Elle emploie plus d'un milliard de personnes et génère plus de 1,3 trillion de dollars de nourriture chaque année. Les terres agricoles et les pâturages occupent environ 50 % des terres habitables de la planète et fournissent un habitat et de la nourriture pour de nombreuses espèces. Voilà, on est vraiment en train de parler de ça.

01:59

Deux ensembles de populations très clés à l'échelle mondiale, et depuis le lancement de cette semaine de l'inclusion financière pour le 10e anniversaire, on a entendu parler des progrès phénoménaux qu'on a réalisés en tant qu'acteurs de l'inclusion financière. On a vu à quel point le défi était grand et combien on a avancé. Mais face à la crise de la pandémie et au changement climatique, on se retrouve devant un défi encore plus grand : comment inclure davantage de ces populations qui n'ont pas encore été intégrées, malgré l'élan des dix dernières années. Donc, j'aimerais passer la parole.

02:33

Je vais passer la parole à mes collègues et intervenants, avec Agnès qui nous rejoint d'Indonésie. Elle a des trucs très intéressants à partager de ses recherches sur les travailleurs domestiques en Indonésie et les services financiers numériques. Je t'invite à prendre la parole, Agnès. Merci beaucoup ! Merci Sahana, j'espère que ma voix est claire. Avant tout, je tiens à remercier Amarante de m'avoir invitée à participer à cette discussion passionnante, en tant qu'ancienne banquière.

03:09

Je suis d'accord qu'il est essentiel, dans le paysage financier en constante évolution d'aujourd'hui, de vraiment comprendre pourquoi la centration sur le consommateur et la création de solutions qui résonnent avec les réalités quotidiennes des communautés mal desservies, en particulier des femmes, ne sont pas juste une stratégie, mais une nécessité et une occasion manquée. Alors, moi c'est Annes Alanti, je suis responsable de la recherche pour l'Asie du Sud-Est chez Wom's Banking. Nous travaillons à fournir un accès aux services financiers pour les femmes à faible revenu, avec un accent particulier sur les femmes de surf. Aujourd'hui, c'est Sahana.

03:49

J'aimerais partager quelques points clés de notre dernière étude sur l'impact de la formation en compétences financières numériques pour les travailleuses domestiques en Indonésie. Le fait que les femmes travaillant dans le secteur informel soient laissées de côté par le système financier est un vrai défi pour rendre l'accès à la finance plus inclusif, y compris en Indonésie. Les travailleuses domestiques, qui sont souvent considérées comme des travailleuses informelles, rencontrent de nombreuses barrières et sont exposées à des revenus faibles et instables.

04:29

La littératie financière est limitée et il y a aussi un manque d'accès à la technologie nécessaire pour utiliser les services financiers formels en Indonésie. Il y a environ 5 millions de travailleurs domestiques qui sont soit complètement exclus, soit mal desservis par les systèmes financiers formels, et jusqu'à 63 % d'entre eux sont des femmes. Donc, d'un point de vue recherche, je veux partager quelques points clés : quand on veut concevoir des services pour les femmes, il faut garder à l'esprit qu'elles doivent être au centre de nos préoccupations.

05:13

Je veux partager notre cas d'utilisation dans cette formation. Ces femmes travailleuses domestiques, la plupart viennent de zones urbaines et rurales, elles migrent vers des villes où la demande pour leurs services est plus forte. Elles envoient généralement de l'argent chez elles tous les mois ou tous les trimestres. Le montant peut varier beaucoup selon leurs revenus et les besoins de leur famille. Donc, comprendre le comportement des travailleurs migrants et leurs envois d'argent est vraiment essentiel pour nous dans notre conception.

05:54

Des produits financiers qui répondent à leurs besoins, garantissant à la fois aux travailleurs et à leur famille d'améliorer leur sécurité financière. Quand l'équipe a fait des recherches sur les clients, on a aussi constaté que les travailleurs domestiques comptent souvent sur l'envoi de remises pour soutenir leurs familles. Ils essaient aussi de gérer leurs dépenses personnelles et de contribuer au bien-être financier de leur famille, mais avec leurs longues heures de travail, ils ont peu d'occasions d'aller à la banque ou dans d'autres établissements financiers.

06:32

Les institutions rendent les solutions financières numériques plus pratiques et efficaces pour gérer leurs finances. Du coup, avec l'augmentation significative de l'utilisation des smartphones et l'adoption croissante des portefeuilles électroniques dans les zones urbaines, ça nous offre une super opportunité d'élargir nos efforts. C'est là qu'une collaboration avec Dana, l'un des plus gros fournisseurs d'Evol en Indonésie, devient vraiment stratégique pour nous. À ce moment-là, on a réussi à identifier que les travailleuses domestiques font face à...

07:13

Il y a plusieurs problèmes quand on utilise des outils financiers numériques. Beaucoup de gens ont du mal avec leurs compétences numériques et ont besoin d'aide pour naviguer dans l'appli. Ils s'inquiètent aussi pour la sécurité, craignant de perdre leur argent, et sont plus réticents à garder de grosses sommes dans leur compte e-wallet. Malgré la commodité, certains préfèrent encore les méthodes de transfert traditionnelles parce qu'ils sont plus familiers avec ça. Au début, quand on a commencé le projet pilote, on a mis en place...

07:53

Des solutions de formation dans un format large, et ça s'est révélé un peu écrasant pour certains, surtout pour ceux qui ont peu d'expérience. Beaucoup ont aussi peur de faire des erreurs en utilisant les applis, ce qui affecte leur confiance à gérer des transactions de manière autonome. Du coup, les questions suivantes seraient comment fonctionne l'intervention. Alors, peux-tu passer à la diapositive suivante, s'il te plaît ? Oui, donc au fil du processus, l'équipe a fait plusieurs itérations d'idées, ajustant le design des interventions et a proposé plusieurs options.

08:32

Des points à considérer comme des éléments clés de notre succès à cette époque, c'est que les travailleurs domestiques ont tendance à faire davantage confiance aux outils financiers numériques lorsqu'ils sont présentés par des organisations qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance. Dans notre cas, il existe une organisation nationale qui défend les droits des travailleurs domestiques, ce qui a encore renforcé notre décision de les choisir comme partenaires pour dispenser la formation. Donc, pour nous, le choix des partenaires était crucial à ce moment-là.

09:13

Une partie des clés du succès pour que l'intervention se passe bien, c'est qu'on essaie de s'attaquer aux problèmes qu'on a identifiés plus tôt en proposant des sessions de

formation beaucoup plus courtes, en utilisant un format de formation entre pairs. Ça permet aux travailleurs domestiques d'apprendre à leur propre rythme. On a aussi des matériaux qui guident les nouveaux utilisateurs étape par étape pour réduire la peur de faire des erreurs. Et pour encourager une utilisation régulière, on a proposé des incitations comme des récompenses pour la réalisation de transactions. Laisse-moi te partager un peu plus.

09:57

Concernant le fonctionnement des incitations pour ceux qui participent à nos séances de formation en personne, à ce moment-là, nous offrons régulièrement des incitations liées au transport pour qu'ils puissent venir aux sessions. Au lieu de donner de l'argent liquide directement, nous avons décidé de déposer cette somme sur les comptes Dena, qu'ils pouvaient ensuite utiliser pour recharger ou envoyer de l'argent. On a constaté que cela les incitait effectivement à explorer davantage les fonctionnalités de l'appli et à faire d'autres transactions.

10:36

Ce qui est important, c'est que ce format incitatif aide vraiment les travailleurs domestiques à bénéficier des outils financiers numériques et à faciliter la transition des méthodes traditionnelles vers les méthodes numériques au fil du temps. Donc, au-delà des simples transferts d'argent, la formation met l'accent sur la manière dont ces femmes peuvent utiliser les fonctionnalités des portefeuilles électroniques pour gérer leur budget, épargner et gérer leurs dépenses quotidiennes. Ça, c'est clairement des compétences qui vont améliorer leur gestion financière globale. Ensuite, dans le cadre de notre étude sur les résultats, on a essayé de...

11:19

Mesurer quel serait l'impact jusqu'à présent après la tendance actuelle et ensuite nous avons évalué cinq aspects clés à ce moment-là. Le premier concerne la sensibilisation et les options publicitaires. On a constaté qu'après avoir suivi la formation, 85 % des nouveaux utilisateurs avaient une meilleure connaissance des fonctionnalités des données. En ce qui concerne la confiance en soi des femmes et leur culture financière, à la fin de l'étude, 80 % des participantes se sentaient capables d'utiliser l'application de manière autonome, ce qui représente une augmentation significative par rapport aux 54 % rapportés au départ. Ensuite, pour ce qui est du temps et...

11:59

Économies de coûts : 84 % des participants ont souligné le temps gagné en utilisant l'appli pour payer les factures et faire des virements. Parmi les nouveaux utilisateurs, 81 % ont déclaré avoir gagné du temps. En ce qui concerne les virements, on a prouvé que les transactions par portefeuille électronique étaient la plateforme préférée pour envoyer de l'argent, grâce à des caractéristiques comme des frais bas et d'autres incitations. Fait intéressant, ceux qui reçoivent leur salaire et mettent leur argent sur ce compte de portefeuille électronique ont 7 % plus de chances d'envoyer des virements.

12:43

La plateforme dont on parle, est-ce que ça vaut vraiment le coup de faire tout ça ? Je dirais un grand oui ! Parce qu'en fait, le fait d'autonomiser les femmes a un effet multiplicateur sur le plan financier. Les femmes qui sont financièrement indépendantes ont tendance à investir davantage dans la santé, l'éducation et le bien-être de leur famille. Ça crée donc un effet multiplicateur qui renforce à la fois les familles et les communautés. Je voudrais aussi souligner l'opportunité pour les femmes dans le domaine bancaire.

13:26

Les interventions se passent à l'échelle mondiale, ce n'est pas seulement en Indonésie. L'Indonésie n'est qu'un exemple parmi tant d'autres où nous travaillons. Une chose est sûre : les femmes représentent 50 % de la population mondiale, mais elles sont toujours en retard par rapport aux hommes en ce qui concerne l'utilisation des produits et services financiers. Alors, si on mieux servait et incluait les femmes, est-ce que ça apporterait des avantages pour elles, pour les fournisseurs de services financiers et pour l'économie en général ? Je vais m'arrêter là, je suis heureux de répondre à vos questions.

14:05

En attendant, à toi Antonia. Merci beaucoup Agnes, et oui, n'hésitez pas à poser vos questions dans le chat ou la boîte de questions, on y reviendra à la fin de cette session, on va laisser un peu de temps pour ça. Merci beaucoup Agnes, c'était vraiment très éclairant, surtout sur les contraintes de temps, le manque de confiance et comment tu surmontes ça grâce à l'intervention des pairs et en incitant à une première utilisation sur le premier piano pour ensuite explorer d'autres cas d'utilisation qui peuvent aider.

14:38

Développez cette habitude et cet écosystème d'utilisation, d'accord ? Je veux maintenant passer à Antonia. Antonia a un exemple vraiment intéressant sur un segment de population très différent, vous savez, à Sagal, et aussi en incluant les femmes. Je vais la laisser nous parler un peu de son expérience sur ce projet. Antonia, merci, et merci Agnès pour la jolie

présentation de cette solution. En tant que cabinet de conseil en inclusion financière, inclusion numérique et sociale, Amarante est...

15:21

Je suis régulièrement mandaté pour réaliser des études sur certaines populations vulnérables, y compris les femmes. Celle dont je vais parler concerne ce projet qui s'est déroulé dans le nord de Sagal. Léa, peux-tu passer à la diapositive suivante, s'il te plaît ? Merci. Donc, je pense qu'en 2021, nous avons réalisé cette étude sur l'analyse des besoins et la cartographie des écosystèmes pour les solutions numériques dans le contexte du financement lié aux soins non rémunérés pour les femmes rurales.

16:03

Dans le nord de Sagal, on a mené une étude à la fois quantitative et qualitative pour comprendre leurs besoins et les problèmes qu'ils rencontrent par rapport à la question des soins non équitables. Ce qu'on peut dire, c'est que l'âge moyen des femmes qu'on a ciblées et interviewées est d'environ 49 ans. Elles sont toutes mariées et ont en moyenne cinq enfants, ce qui n'est pas beaucoup à Sagal, mais dans d'autres pays, c'est vraiment beaucoup d'enfants. De plus, elles ne sont pas éduquées dans le sens où on l'entend habituellement.

16:42

La plupart d'entre eux ne peuvent ni lire, ni écrire, ni compter, et ceux qui le peuvent le font à un niveau très bas. Ils ont des activités génératrices de revenus comme le commerce, l'agriculture ou l'élevage, mais ils gagnent peu d'argent avec ça. Ce qu'on remarque, c'est qu'ils ne touchent que 75, 76 EUR par mois, ce qui est vraiment très bas même à Sagal. De plus, ils consacrent environ 10 heures par jour à des tâches de soins non rémunérées, ce qui leur laisse peu de temps pour se consacrer à des activités génératrices de revenus.

17:36

Activités, donc le risque qu'on a identifié, c'est qu'il y a plusieurs risques concernant le soin non rémunéré qu'ils fournissent au quotidien, et le plus important de ces risques, c'est le coût élevé des soins de santé, qu'ils paient pour les enfants et pour la famille en général. La deuxième partie de l'étude qu'on a menée portait sur la création d'une carte des innovations et solutions numériques existantes à Sagal qui peuvent répondre aux risques qu'on a identifiés. Dans ce paysage, on a repéré une solution proposée par...

18:17

Service public et une organisation publique à Sagal qui fournissent une couverture d'assurance santé à tous les habitants de Sagal, pas seulement aux gens des zones rurales. Pour ça, ils ont conçu une offre spéciale, ciblée pour ce groupe de femmes qui étaient organisées dans une association sociale. Il y avait environ 5 000 femmes regroupées en coopératives, et on leur a proposé une offre spéciale.

19:02

L'abonnement, et ce qui était intéressant pour eux, c'est qu'ils avaient cette offre qui leur offrait une assurance à bas coût. Ils avaient deux types d'abonnement : l'abonnement de groupe qui coûtait environ 1,5 et l'abonnement individuel qui coûtait la moitié de l'abonnement de groupe. Le plus important, c'est que les frais d'assurance diminuaient en fonction de la taille du groupe. Par exemple, il y avait ce groupe avec lequel on a travaillé.

19:45

Il y avait trois, euh, 3 000 personnes, 3 000 femmes, donc les cotisations d'assurance qu'elles devaient payer chaque année étaient d'environ quatre euros par an. Et pour chaque bénéficiaire, c'est quelque chose de très important pour elles, parce que, comme je le disais, elles gagnent juste 75 euros par mois. Quand il faut payer des frais de santé élevés pour la famille, parfois il y a cinq, euh, cinq, six, sept personnes dans la famille, cinq enfants, ça peut coûter cher pour ce foyer. Donc, c'était très intéressant pour elles et elles ont bien accueilli ça.

20:31

Bienvenue dans cette solution d'assurance santé qui les aide à réduire leurs frais de santé chaque année. Ce que je peux aussi dire, c'est que les femmes, elles ne sont pas toujours éduquées, certaines d'entre elles ne savent pas compter ou lire, mais elles utilisent toutes des smartphones, surtout pour appeler des gens ou utiliser WhatsApp. Elles utilisent aussi des solutions de mobile money qui existent à Sagal. On a deux ou trois fournisseurs ici à Sagal, et cette solution, on l'a identifiée et mise en place pendant un...

21:13

Le pilote de l'abonnement peut se faire via la plateforme web et l'application mobile qui a été développée. Les bénéficiaires peuvent s'abonner et payer les frais d'assurance via Mobile Money et à travers cette application. C'est super important, surtout dans ces zones. Prochaine diapositive, s'il vous plaît. Merci ! Donc, voici les résultats qu'on a obtenus après un pilote de trois mois qu'on a mené dans le nord de Sagal. On avait pour objectif d'inscrire 6 900 personnes et à la fin...

21:57

Le pilote dont on a parlé a révélé qu'environ 43 % de l'objectif était atteint, ce qui est très important dans ces zones où les gens ne font pas confiance aux solutions numériques ou à quelqu'un qui amène une solution qu'ils n'ont jamais vue auparavant. Donc, c'était très encourageant pour nous. Ils continuent à inscrire des gens, et en fait, ces femmes utilisent toujours cette couverture d'assurance pour leur famille. On était vraiment content d'être impliqué dans le déploiement de cette solution. Merci beaucoup, Antonia.

22:38

En écho à certains des commentaires ici dans le chat, c'est vraiment important de réaliser que les femmes passent beaucoup de temps dans des tâches de soin non rémunérées. Ce temps peut même augmenter s'il y a un problème de santé ou d'autres choses à gérer à la maison, ce qui leur prend du temps et réduit leur capacité à gagner de l'argent. Ça met aussi le foyer en danger financièrement. C'est donc super intéressant de voir ces modèles innovants.

23:13

Savoir que le soutien des services financiers numériques est intéressant, c'est à noter qu'en gros, même dans le nord de Sagal, on parle des femmes rurales et analphabètes qui utilisent en grande partie l'argent mobile et qui s'y sentent à l'aise. Donc, merci pour ça. J'aimerais maintenant passer à Shilpa, qui va nous parler un peu du côté agricole et aussi d'un écosystème que j'aimerais voir comme un paysage innovant avancé où ils ont fait des choses vraiment innovantes. Alors, je te passe la parole, Sha.

23:47

Merci Sahana, merci à Amaranti de m'avoir donné cette opportunité de participer à ce panel. Merci à Axion pour avoir organisé la semaine de l'inclusion financière, je trouve que c'est une idée fantastique et qu'on devrait en avoir plus, vous savez, plus de semaines comme ça consacrées à ce sujet. Alors, je m'appelle Shilpa, je suis responsable des partenariats dans une institution appelée le Réserve Bank Innovation Hub. J'ai aussi un autre programme qui s'appelle le programme Sanari, qui est essentiellement un programme sur le genre et la finance.

24:21

Parlons un peu plus de ce qui est le plus approprié pour cette session aujourd'hui. Alors, qu'est-ce que le Réserve Bank Innovation Hub ? Je veux dire qu'on est une entité vraiment unique. On a fait pas mal de recherches en ligne pour voir s'il y avait quelqu'un d'autre comme nous dans d'autres pays, et à notre connaissance, il n'y a vraiment personne. Donc, on est une filiale entièrement détenue par la Reserve Bank of India. On fait partie de

la banque centrale, mais en même temps, on est séparés, vous voyez ? Et on a été mis en place avec...

24:50

L'objectif est de favoriser et de promouvoir l'innovation dans le secteur des services financiers, c'est vraiment notre boulot au quotidien : innover, penser différemment, essayer de nouvelles choses et pousser les industries à voir les choses autrement que dans leur routine quotidienne. Quelle est notre déclaration de vision ? C'est une phrase très intéressante qui est venue à notre leader et à notre PDG, tu sais, presque instantanément autour d'un café le soir. C'est très simple et je pense que ça résume quelque chose de très puissant : notre vision, c'est de permettre.

25:22

"Une finance sans friction pour un milliard d'Indiens. Je le répète : notre mission, c'est de rendre la finance sans friction accessible à un milliard d'Indiens. Alors, vous vous demandez peut-être ce que c'est, la finance sans friction, non ? Pour nous, cela signifie que tout le monde, peu importe son genre, ses revenus, sa localisation géographique ou son statut économique, devrait avoir accès aux services financiers quand ils le veulent, où ils le veulent et comme ils le veulent. Ces trois points résument bien l'accès à la finance et l'inclusion."

26:01

La mission, c'est essentiellement d'utiliser les nouvelles technologies et les outils incroyables qu'on a aujourd'hui pour faire en sorte que chaque Indien, peu importe où il se trouve, ait accès à des services financiers quand il le veut, où il le veut et comme il le veut. Alors, c'est quoi le secret pour rendre la finance sans friction ? C'est un sujet très vaste et on peut en parler longtemps, mais un des trucs qui revient souvent comme un obstacle à l'inclusion financière pour les segments sous-bancarisés, que ce soient des agriculteurs ou d'autres, c'est...

26:34

Les agriculteurs laitiers, qu'il s'agisse de femmes, de PME ou de travailleurs migrants, souffrent d'un manque de données les concernant. Si une banque avait des informations sur un travailleur indépendant, elle serait ravie de lui prêter de l'argent. De même, si une banque disposait de données sur le profil économique et les activités d'un agriculteur quotidien, elle pourrait lui accorder un prêt. Pour un petit agriculteur qui possède, disons, un hectare et demi et qui cultive deux récoltes par an, ils pourraient également envisager de les soutenir.

27:06

On avait plus de données sur combien il produit, combien il vend à l'APMC chaque jour, etc. Donc oui, débloquer des données sur ces segments, qui brossent un tableau de leur vie économique, c'est vraiment une étape cruciale. Et l'un de nos projets phares, qui est, euh, le premier ou l'un des premiers, je dirais, des DPI de crédit uniques qui se mettent en place, s'appelle l'interface de prêt unifiée. On essaie justement de faire ça, débloquer de nouvelles sources de données qui sont enfermées dans des silos différents.

27:39

Des endroits dans un gouvernement d'État, dans un département particulier, dans une fédération laitière d'une société locale de lait, euh, dans des entreprises satellites qui collectent des informations très, très uniques sur les fermes, etc. Donc, je pense que regrouper toutes ces données et les rendre disponibles est quelque chose sur lequel nous travaillons très dur à la RB. L'interface de prêt unifiée, annoncée par le gouverneur il y a moins d'un mois, est un pas très important dans cette direction. Vous pouvez trouver plus d'infos sur notre site web, d'accord ?

28:12

C'est suffisant, non ? Donc, peut-on supposer que si des données existent sur cette femme, cet agriculteur ou ce travailleur indépendant, les banques vont vraiment les utiliser pour accorder un prêt ? D'après notre humble expérience de trois ans, la réponse est non, ce n'est pas si simple. Les données ne sont qu'un aspect. Le deuxième aspect, c'est qu'il faut repenser la manière dont on prête, en mettant le client au centre de ce processus. Donc, même si tu as des données, ça ne sert pas vraiment à cet agriculteur s'il doit venir.

28:47

La banque, trois ou quatre fois, pour obtenir un petit prêt de fonds de roulement, disons 1 000 euros. Pourquoi vous ne pouvez pas offrir ce service de manière beaucoup plus fluide, là où et quand ils en ont besoin ? Ce n'est pas pratique si la banque ferme à 16 heures. Désolé, mais les femmes ont des emplois pendant la journée et elles ne peuvent faire ce genre de choses que quand elles sont libres, c'est-à-dire le soir. Mais bon, si votre agence n'est pas ouverte...

29:16

Si ton correspondant commercial ne te rend pas visite au moment où tu t'y attends, tu sais comment gérer ça, non ? Je pense que les données sont une chose, mais repenser notre manière de livrer des services financiers aux différents segments est tout aussi, sinon plus, important. C'est là qu'on essaie de prendre les devants. En tant qu'entité de la Banque

centrale, on a accès aux banques, tu vois, c'est ça notre plateforme, c'est notre force. Donc, on collabore activement avec les banques pour pas seulement...

29:45

fournir ces données pour débloquer une nouvelle opportunité d'affaires pour eux, mais aussi les aider à réfléchir à pourquoi vous avez 15 étapes dans votre processus de prêt, pourquoi votre formulaire de demande fait 17 pages, tout ça, est-ce que vous utilisez vraiment toutes ces informations ou est-ce que vous passez juste une heure avec cette pauvre dame, alors qu'elle pourrait faire d'autres choses bien plus importantes pour elle, vous voyez ? Donc, ouais, on va bien au-delà de simplement fournir des données et du soutien aux banques.

30:15

En passant à la diapositive suivante, je vais vous présenter trois parcours de prêt que nous avons, disons, réinventés tout en débloquent de nouvelles sources de données. Le premier, c'est notre projet phare, qui est maintenant en ligne sur l'interface de prêt unifiée. Ça s'appelle la carte de crédit numérique Kisan. "Kisan" signifie agriculteur en hindi, et la carte de crédit Kisan est une très, très populaire initiative gouvernementale en Inde qui offre des prêts de fonds de roulement aux petits agriculteurs allant jusqu'à 2 000 dollars.

30:47

jusqu'à 2 500 dollars, donc le programme KCC est un programme très populaire en Inde, c'est l'une des sources de financement les plus abordables pour les agriculteurs, pour près de 120 millions d'agriculteurs qui rentrent dans cette catégorie. Ce qu'on a dit, c'est que les données sont un aspect ici, et le point de données en question concerne particulièrement le registre foncier de l'agriculteur, car le prêt est accordé en fonction de la valeur des terres que possède l'agriculteur. Mais malgré cela, on a vu pas mal de problèmes. On a mené beaucoup de recherches sur le terrain et on a réalisé que c'était totalement...

31:16

Sur papier, le délai de traitement est super long, jusqu'à deux ou trois semaines. Ça coûte cher au fermier, car il perd des revenus en devant se déplacer plusieurs fois à la banque. Du coup, on s'est dit : allons-y, trouvons un moyen pour que le fermier puisse obtenir un prêt directement chez lui, quand il veut, comme il veut, et de manière numérique, sans le déranger.

31:44

Le fardeau de demander trop de documents nous a poussés à revoir un processus très compliqué en plusieurs étapes et à le réduire à six étapes. Même si six étapes, ça reste beaucoup, c'est le mieux qu'on puisse faire. On a réussi à réduire le délai de traitement de 3-4 semaines à 5 minutes. Donc, ce parcours est maintenant opérationnel avec presque toutes les banques du secteur public. L'une des choses clés qu'on a faites pour y arriver, c'est de travailler avec environ cinq ou six gouvernements d'État. On en est à cinq ou six maintenant.

32:15

Ça va être étendu à l'échelle nationale pour numériser leurs documents fonciers. Ce qui s'est passé quand on a numérisé ces documents, c'est que les banques n'avaient plus besoin du document ou des infos du fermier, etc. Grâce à l'Adar et au DPI existant en Inde, on récupère les documents fonciers des fermiers, on utilise un moteur de règles automatiques dans le back-end pour calculer leur éligibilité, et un prêt est approuvé et versé en l'espace de cinq minutes. Voilà, c'est le KCC. Ensuite, on a fait à peu près la même chose pour...

32:47

Des éleveurs de bétail, alors on s'est dit, si on peut le faire pour les petits agriculteurs, pourquoi pas pour les producteurs laitiers ? En ce moment, environ 60 à 70 % des agriculteurs en Inde sont des femmes, donc c'est un métier très centré sur les femmes. Elles vont toutes à leurs sociétés de collecte de lait, versent leur lait le matin, se font payer en espèces et puis s'en vont. Les données sur la quantité de lait versé, l'argent reçu et les tendances de ce qu'elles ont versé au cours des six derniers mois sont disponibles.

33:16

Avec la société laitière qui n'est pas encore numérisée, les banques n'ont pas accès à ces infos. Donc, pour une banque, un éleveur de vaches laitières, c'est un peu comme une page blanche, et ils ne font pas vraiment grand-chose. Ce qu'on a fait, c'est qu'on a bossé avec deux ou trois des plus grandes fédérations laitières, dont Amul, pour les aider à numériser tout leur système ERP. Ensuite, on a fourni ça à ces banques via une intégration API fluide et on les a poussées à réduire leur temps de traitement à 5 minutes, 10 minutes, ou au maximum 24 minutes.

33:44

"Alors, voilà ce qu'on a fait avec les éleveurs. Encore une fois, ce projet est en direct sur notre interface de prêt unifiée et est utilisé par près de 18 banques. La dernière diapositive, c'est mon petit projet. On a bossé très dur dessus pendant un an et demi, c'est le groupe

d'entraide numérique. Je pense que vous n'êtes pas du tout étrangers aux groupes d'entraide, c'est l'un des outils les plus puissants pour l'inclusion et l'autonomisation."

34:15

Il y a un million de femmes dans presque tous les pays du monde et 100 millions de femmes appartenant à SS en Inde. Là-bas, le processus pour qu'elles accèdent au crédit des banques est compliqué, papier, avec plusieurs agences bancaires, ce qui prend beaucoup de temps, genre trois à quatre semaines pour obtenir un prêt. On a numérisé tout ce parcours et aidé à créer une empreinte numérique pour toutes les SGS, ce qui se fait pour la première fois en Inde. Sur la base de cette empreinte numérique, on a permis une décision de crédit automatisée dans les banques, ce qui leur permet d'accorder des prêts.

34:47

instantanément s'ils sont efficaces, mais dans les 24 heures sinon. Donc je pense que ce sont trois exemples, je vais m'arrêter là, je pense que j'ai dépassé mon temps. Ce sont trois exemples de réelle réingénierie financière que nous, chez RB, avons menées. Et, vous savez, les données ne suffisent pas à débloquer du crédit pour ces segments, il faut faire beaucoup plus avec les banques pour y arriver. Merci Sahana, merci beaucoup. C'était vraiment fascinant de t'écouter et aussi juste de repenser à un voyage que j'ai fait.

35:18

Fait en 2013, je pense 2014, euh, en Inde, quand Adar a vraiment été lancé, tu sais, et les gens appelaient ça l'India stack pendant un moment, ils le font encore, et maintenant c'est DP. Mais on voit la puissance de ce que l'innovation peut apporter quand il y a des infrastructures numériques mises en place à l'échelle du pays, tu sais, quand tu sais comment identifier une personne numériquement et comment conclure un contrat numériquement, et que tu peux te brancher aux données de manière numérique, ça rend tout tellement plus fluide.

35:48

"Sans friction, comme tu l'as dit, donc merci beaucoup de partager ça avec nous. J'aimerais revenir à Antonia, parce que, même si c'est un super exemple, il y a beaucoup de pays qui n'ont pas ces tarifs numériques en place au niveau national ou même régional. Donc, je voudrais repasser la parole à Antonia, qui va nous parler d'un projet qu'Amante a réalisé pour aider à numériser un écosystème pour les agriculteurs au Bénin, et comment tout ça correspond exactement à ce que tu as dit sur cet écosystème sans friction."

36:20

"Plus d'un point de vue de la chaîne de valeur, on essaie de rendre ça fluide pour les acteurs impliqués dans l'écosystème. Alors, à toi, Anna, merci. Comme tu le dis, on met en place ce projet au Bénin dans la chaîne de valeur de l'ananas. L'objectif de ce projet était de numériser les transactions, pas seulement financières, mais toutes les transactions entre les acteurs de cette chaîne de valeur spécifique. Leila, peut-on passer à la diapositive suivante ? Merci. Donc, les acteurs suivants interagissent."

36:59

Dans cette chaîne de valeur, on a les agriculteurs et on remarque que tous ces acteurs rencontrent des difficultés dans les transactions au sein de cet écosystème. Les agriculteurs ont du mal à accéder aux fonds via des canaux traditionnels comme les banques ou les IMF, parce qu'ils n'ont pas de garanties et qu'ils n'ont pas d'antécédents commerciaux, étant donné qu'ils sont informels et pas formalisés. Du coup, ils perdent souvent beaucoup d'argent quand ils essaient de récupérer le paiement de leurs ventes.

37:41

Leurs produits sont tellement industriels que ce sont surtout eux qui achètent les produits des agriculteurs. Ces derniers ont du mal à garantir les quantités de produits qu'ils achètent pour leur entreprise. Ils veulent réduire le nombre d'agriculteurs qui attendent les paiements à la fin des campagnes. Un autre problème auquel font face les banques et les IMF, c'est qu'ils ne peuvent pas développer leur portefeuille de clients agriculteurs parce qu'ils n'ont pas leurs produits.

38:24

Les services ne sont pas vraiment adaptés aux réalités agricoles dans ces chaînes de valeur spécifiques. Du coup, "l'agricult", c'est le nom de la solution qu'on développe et met en œuvre au Bénin, essaie de s'attaquer à certains de ces problèmes en créant une plateforme web, et aussi une plateforme accessible via un code court appelé USSD. Leila, on peut passer à la diapositive suivante, merci. Alors, comment ça marche l'agricult pay ? On a tous les acteurs dont je parlais au début.

39:11

La première diapositive, donc on a les banques et les IMF qui fournissent des services financiers aux transformateurs industriels, qui sont les plus gros acteurs de cet écosystème. Ils peuvent emprunter de l'argent aux banques parce qu'ils remplissent toutes les conditions pour obtenir ce financement. Du coup, ils le font. Et l'interaction qu'ils ont avec les agriculteurs, c'est qu'ils achètent des produits aux agriculteurs. Ces agriculteurs

peuvent être des agriculteurs individuels ou être organisés en coopératives. Ce qu'ils font dans l'écosystème, c'est...

39:55

Ils vendent aussi les produits RO aux industriels. Ce que l'agriculteur a fait à ce stade, c'est qu'on a développé des contrats d'achat intelligents en utilisant la blockchain. Donc, quand un industriel veut acheter des produits RO à un agriculteur, il crée ce contrat avec le nom de l'agriculteur ou de la coopérative, ainsi que la quantité qu'il achète, le prix et les termes du contrat. Quand l'agriculteur livre les produits, ce contrat est créé via une plateforme web d'Agal Pay et est automatiquement envoyé.

40:39

Les agriculteurs, pour qu'il accepte ce contrat, une fois qu'il est signé, il y a ce contrat entre les deux parties. Le problème que les agriculteurs peuvent rencontrer, c'est qu'ils n'ont pas les fonds pour financer leur campagne de production. Comme je le disais, la plupart d'entre eux n'ont pas accès aux financements via les banques ou les institutions de microfinance. Du coup, ce qu'ils font, c'est quelque chose qu'ils gèrent au quotidien, et nous essayons de le numériser et de le formaliser. Ils demandent donc des avances.

41:19

Ils envoient cette demande via Agrial Pay et ce raccourci USSD. Ils transmettent cette demande à l'industriel qui s'apprête à acheter les produits. Quand l'industriel reçoit la demande, il demande au fournisseur d'intrants de livrer ces intrants au fermier. Tout ça repose aussi sur un contrat entre l'industriel et le transformateur, c'est un contrat intelligent basé sur la blockchain, comme celui que j'ai décrit, ça fonctionne de la même manière.

42:04

Le contrat est signé entre le transformateur industriel et le fournisseur d'intrants. Le fournisseur d'intrants livre les produits au fermier qui a demandé cette avance, et le montant de cette avance est payé au fournisseur par le transformateur industriel. Mais, ça vient réduire le montant que le transformateur va payer au fermier à la fin du contrat. Ce qui est important et vraiment intéressant à ce stade, c'est que quand la récolte est prête, le fermier la livre.

42:45

Le contrat pour le transformateur industriel s'exécute automatiquement via Agrial Pay, et le paiement au fermier est initié automatiquement grâce à la blockchain. Donc, l'argent est

déposé, le fermier industriel a un dépôt sur Agrial Pay, et quand le paiement est effectué, ça vient de ce dépôt et va dans le portefeuille du fermier dans la solution Agrial Pay. Quand le fermier veut utiliser cet argent pour acheter quelque chose, il peut détruire l'argent électronique.

43:27

"Circula, c'est-à-dire, euh, ça se passe chez Agrial, et il faut détruire cet argent électronique, euh, via un opérateur de mobile money, ou un fournisseur, euh, qui est, euh, implanté au Bénin, ou peut-être, euh, via un compte bancaire s'il a un compte. Donc, c'est plutôt intéressant et ça nous permet de trouver des solutions à certains des problèmes que l'on a vus au début de ma présentation. Et cette solution est assez appréciée par tous les acteurs, même si parfois on a des gens qui sont..."

44:09

Pas vraiment enthousiaste à l'idée de l'adopter parce que, tu sais, dans ces zones rurales, quand tu arrives et que tu veux mettre en place quelque chose de nouveau concernant les services numériques, ils ne connaissent pas ça. Donc, on a fait beaucoup de formations en éducation financière pour leur permettre de bien comprendre comment ils peuvent profiter de l'utilisation d'Agal Pay au quotidien dans leur travail, parce que ça leur fournit des enregistrements de leur activité et ça peut peut-être leur apporter des solutions.

44:51

un meilleur accès aux prêts et au financement des banques et des IMF. Ce que je peux dire aussi sur cette solution agricole, c'est qu'elle a été primée par la FAO, peut-être que tu peux m'aider avec ça, ouais, l'organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. Exactement, c'était l'année dernière en 2023, et ça a été reconnu comme la meilleure innovation agricole en Afrique. C'est un projet qu'on aime beaucoup, et j'y suis impliqué depuis deux ans maintenant. C'est vraiment intéressant, et on a beaucoup, beaucoup de... comment dire...

45:36

Des opportunités pour développer ça au Bénin ou peut-être dans d'autres pays parce que, euh, c'est vraiment nécessaire pour les gens dans ces chaînes de valeur. Merci beaucoup, Antonia, c'est fascinant. Je veux dire, c'est un flux très complexe. Je pense que le truc, c'est que ça s'intègre vraiment dans les réalités quotidiennes des différents acteurs sur le terrain. Au lieu de faire les choses manuellement, comme signer un contrat à la main ou gérer les flux d'argent manuellement, la plateforme leur permet de le faire autrement.

46:13

faire la même chose plus rapidement, euh, de manière sécurisée et acceptée par tout le monde dans cet écosystème. Donc, euh, c'est vraiment fascinant ce qui a été réalisé. Euh, je veux aussi dire que la beauté de cette plateforme, c'est qu'elle permet à n'importe quel acteur de la monnaie mobile ou à n'importe quel compte bancaire de pouvoir s'y intégrer. Ce n'est pas un système fermé où il faut d'abord convaincre les agriculteurs ou les acteurs d'ouvrir un compte chez un fournisseur du secteur privé particulier.

46:49

Écosystème, n'est-ce pas ? C'est fascinant, Shilpa, c'est beaucoup plus complexe, je pense, juste pour obtenir l'adhésion et l'alignement des différents acteurs de l'écosystème, comme tu l'as dit. Mais en comparaison avec ce que l'Inde a mis en place, la fondation a dû être très complexe à établir et ça a pris des années pour être construite avant qu'on puisse ajouter ces couches sans friction, n'est-ce pas ? Je vois qu'on a des questions qui arrivent et j'encourage notre public à poser autant de questions qu'ils le souhaitent.

47:22

On a encore un peu de temps, ce qui est super, et je voulais, euh, prendre le temps d'avoir vos retours et vos questions. Je vois qu'on en a quelques-unes avant d'y arriver. Peut-être qu'on pourrait lancer un sondage, ça m'intéresserait de voir les résultats de la question à choix multiple. Vous pouvez cliquer sur l'onglet des sondages que vous voyez dans votre espace de discussion en direct. Vous savez, nous, les intervenants, on ne voit pas combien de personnes sont dans le public, donc ce serait intéressant de savoir qui pense que quel joueur est le meilleur.

48:05

C'est important, tu sais, de vraiment faire avancer ces innovations financières. Je vais te donner un peu de temps pour réfléchir, si tu en as besoin, sur les acteurs les plus responsables pour faire bouger les choses. Pour l'instant, je dirais que c'est 50% régulateurs et gouvernement, 50% secteur privé. Il n'y a pas vraiment d'intérêt du côté du secteur du développement. Je vais laisser un peu plus de temps, mais ça n'avance pas trop. C'est vraiment intéressant. Ah, d'accord, maintenant on a 45% de régulateurs et de gouvernement, il y a quelques avancées.

48:50

Pour le secteur du développement, on est presque à 10%. On va laisser un peu de temps, peut-être que si je change ça à "qui catalyse", ça pourrait modifier les résultats, mais de toute façon, on voit clairement que la responsabilité revient à ceux qui sont en train de construire les fondations, les infrastructures, et les régulations qui permettent que les

choses avancent. Ah, et là, le secteur du développement est à 14% en ce moment, donc il y a définitivement une part de responsabilité pour orienter un peu les gens dans la bonne direction.

49:30

des directives mais toujours 50 % du secteur privé et c'est très révélateur je pense qu'on peut tous être d'accord sur le fait que le secteur privé a un grand rôle à jouer là-dedans et ils doivent voir la viabilité économique de l'innovation et comment ça les aide et oui les régulateurs doivent aussi ouvrir la voie oh je vois que le secteur du développement avance lentement maintenant près de 20 % c'est très intéressant merci beaucoup d'avoir participé à ce sondage euh il nous reste probablement une minute euh et je pense que je vais...

50:05

Une des questions, en fait les deux questions, sont pour toi Shilpa. Je pense qu'on va commencer par la première. Alors, Eduardo demande à propos des responsabilités. Merci Eduardo, c'est une excellente question. Je pense que c'est un mélange d'art et de science en ce qui concerne les responsabilités. Mais nous, chez RB, on ne peut pas vraiment exécuter ces projets, ça doit être fait par nos entités réglementées, que ce soient des banques, des sociétés financières non bancaires ou des fintechs. Ce sont elles qui réalisent vraiment le projet, je pense que notre...

50:38

Notre boulot, c'est de rassembler tout le monde et de jouer un rôle clé dans l'accompagnement intellectuel. Pensez à nous comme des consultants de confiance pour toutes les entités qui vont vraiment faire le travail sur le terrain. J'espère que ça répond à ta question. Pour la deuxième, est-ce que je peux y répondre aussi ? Vas-y, oui. Je pense que l'impact de ces parcours... c'est un peu tôt pour le dire. En Inde, les chiffres sont toujours énormes parce qu'on est un pays de 1,4 milliard de personnes, donc en termes de chiffres, on est...

51:08

On s'en sort plutôt bien compte tenu de leurs pilotes, mais en ce qui concerne le calcul de l'impact dans le temps, on va probablement évaluer ça dans un an. Mais l'adoption de ces parcours par les clients est excellente. On n'a pas eu de clients et de banques qui se plaignent, et ces données, comme le cas des agriculteurs, sont-elles accessibles à toutes les banques ? Oui, c'est ce qu'on a débloqué grâce à notre DPI de crédit, qu'on appelle l'interface de prêt unifiée. Tu peux le chercher sur Google, c'est en Inde.

51:37

D'abord, le crédit DPI, donc une fois qu'on a fait un pilote et qu'on a compris que ces données étaient utiles, on s'est dit qu'il était temps de les mettre sur une plateforme où tout le monde dans l'écosystème financier peut vraiment les utiliser. Voilà, c'est ce qu'on a fait avec notre interface de prêt unifiée. Merci. Merci, Shela. Je vois un commentaire très, euh, provocateur auquel on n'a pas pensé. Caroline dit que les clients sont très responsables, n'est-ce pas ? Rappelez-vous que le sondage a demandé si c'étaient les gouverneurs, les régulateurs, le secteur de développement ou le secteur privé qui étaient responsables, et j'aimerais...

52:08

Pour vous dire, les clients de Chila Agnes Antonia sont très responsables. Des commentaires là-dessus ? Moi, je suis toujours du côté des clients. Je pense qu'il y a un seuil de tolérance à respecter. Il ne faut pas non plus que ce soit aux clients de supporter tout ça. Il est temps que les banques et l'industrie se reprennent en main. Je pense que le mot-clé ici, c'est responsabilité. Les clients ont un grand rôle à jouer pour nous aider à concevoir des solutions pour eux, parce qu'on a besoin de comprendre leur comportement, vous savez.

52:46

Que ça marche ou pas, c'est une question de prix, de modèle, de timing, etc. Je suis plutôt d'accord là-dessus. Je veux dire, est-ce qu'ils sont vraiment responsables de l'innovation qui sort à la fin ? Oui, mais pour que ça se concrétise, je choisirais peut-être un autre mot. Ce sont les éléments clés pour que cette innovation se réalise, tu vois ? Pas sûr, Antonia, Agnes, si vous voulez ajouter quelque chose. Je veux faire écho à ce que tu viens de dire, Sahana : les clients ne sont pas juste des récepteurs passifs de l'argent.

53:19

Les initiatives d'inclusion, c'est clair qu'elles sont des moteurs essentiels de leur succès, donc leur implication est super importante pour que l'écosystème reste réactif, pertinent et impactant pour eux. Franchement, je n'ai pas d'autres mots que ça. C'est intéressant, non ? Le client est vraiment au cœur de la manière dont le secteur privé les intègre, de la façon dont le secteur du développement les considère et utilise leurs retours, et même comment un régulateur doit réfléchir à tout ça.

53:55

C'est très risqué parce qu'ils pensent aussi au client, non ? Peut-être une question pour vous, les gars ou les filles : comment ça se passe entre le besoin de rentabilité du secteur privé, qui doit trouver un équilibre économique, sinon ça ne marche pas, et le secteur du

développement et le gouvernement qui se concentrent vraiment sur le mandat de service public et l'impact social ? Dans votre travail, chacun de vous, comment vous gérez ça ?

54:32

Tu trouves qu'on peut garder cet équilibre délicat ? Est-ce que je dois y aller en premier ? En gros, on a appris à la dure que aucune innovation ne va vraiment marcher à moins qu'elle soit économiquement viable, c'est aussi simple que ça. Je veux dire, il y a un aspect de l'innovation où on essaie juste de prouver que quelque chose peut être fait, ou d'essayer quelque chose de différent, hors des sentiers battus. Mais ça ne va jamais passer d'un simple projet pilote ou d'une petite idée à une solution à grande échelle, tant que ça ne fonctionne pas.

55:11

Pour tous les acteurs impliqués, je pense même à vous, et je dis ça en gardant à l'esprit quelque chose de super important quand on travaille. C'est que quand on crée un nouveau processus, un nouveau produit, une nouvelle plateforme, un nouveau DPI, ça ne fonctionnera pas à moins que les banques voient un intérêt, que le régulateur voit un intérêt, que les fintechs voient un intérêt, et bien sûr, les clients en bénéficieront aussi, non ? Donc, pour moi, c'est presque indispensable pour innover.

55:43

Et euh ouais, je veux dire, c'est une réalité, bien dit. Euh, Antonia, Agnes, vous avez des réactions à ça ? Vous voulez ajouter quelque chose ? Ouais, je peux y aller. En gros, dans le secteur bancaire, pour notre boulot, on essaie d'équilibrer la rentabilité du secteur financier avec les mandats gouvernementaux et de développement en alignant les objectifs commerciaux avec leur impact. Donc, quand on parle de concevoir des produits durables et inclusifs pour les femmes, on ne peut pas y aller directement comme le font les prestataires de services financiers, hein ? Ils continuent de poser des questions.

56:27

Où est l'argent ? Qu'est-ce que j'y gagne ? Bon, donc, la façon dont on collabore avec les gouvernements pour assurer un soutien régulier aux partenariats public-privé qui favorisent l'inclusion financière, ça peut vraiment nous aider à créer des bénéfices sur le long terme pour tout le monde. Du coup, ça ne sert pas seulement à fidéliser les clients pour les fournisseurs, mais ça montre aussi que donner accès aux services financiers aux femmes peut apporter des retours financiers tout en ayant des impacts sociaux positifs. On est aussi activement impliqués et on s'inscrit dans tout ça.

57:04

Plaidant pour des politiques centrées sur le général afin d'encourager les institutions financières à se concentrer sur l'autonomisation économique des femmes comme moteur clé de la croissance. Donc, ouais, pour rebondir sur ce que disait Til Paro, c'est pas évident, c'est pas aussi simple que de claquer des doigts, ça demande des efforts complets pour garantir l'équilibre et voir comment faire fonctionner tout ça. Merci, Agnes, pour ça. Donc, je reviens à notre sondage : on a presque 20 % du public qui pense que le secteur du développement est en fait important et responsable aussi.

57:39

D'après ce que tu dis, on voit bien des acteurs comme Women's World Banking qui essaient de faire bouger les choses, en poussant un peu le secteur privé à essayer ceci ou cela, ou en plaidant pour qu'on ait une bonne coordination entre les différents secteurs et parties prenantes. Antonia, tu veux ajouter quelque chose ? Je peux traduire pour toi si tu veux parler en français. Oui, très bien, secteur très bien dit pour conclure notre session, en fait. Donc Antonia dit que les trois acteurs sont vraiment très...

59:26

Il est important que les régulateurs du gouvernement soient là pour protéger les intérêts des gens et des entreprises, et pour s'assurer que les choses se passent de manière juste et correcte. Le gouvernement doit prouver au secteur privé qu'en dépassant un peu les attentes ou en innovant, ils peuvent réellement en tirer plus de bénéfices. Cela peut également aider à l'agenda d'impact socio-économique que les gouvernements souhaitent. Donc, elle s'intéresse vraiment au secteur du développement.

01:00:15

Comme la colle qui unit les deux pour que ça marche pour les gens, je pense qu'on arrive à la fin de notre session. Merci beaucoup à vous tous d'avoir écouté, merci pour votre engagement. Un grand merci à Agnès, Shilpa, Antonia, j'ai vraiment pris plaisir à vous écouter toutes les trois et j'ai hâte de croiser vos chemins en personne bientôt.