

1200 enfants scolarisés grâce aux ventes de surplus: Okaïdi crée un business social pour scolariser les enfants du Bangladesh

Dhaka, Bangladesh

Cecile Delivre

<https://www.youtube.com/watch?v=VQ-tExa-QW8>

Année de fondation:

2013

Type d'organisation:

hybride

Phase du projet:

Établie

Budget:

\$10,000 - \$50,000

Website:

<https://www.youtube.com/watch?v=VQ-tExa-QW8%20ou%20http%3A//youtu.be...>

- [Social enterprise](#)
- [At risk youth](#)
- [Education](#)
- [Health education](#)
- [Infant health](#)

Sommaire du Projet

Lancement Important

Bref récapitulatif : Aidez-nous à présenter cette solution ! Fournissez une explication en seulement 3 ou 4 phrases.

Okaïdi a mis en place un business social pour scolariser 1200 des bidonvilles de Dhaka. Okaïdi récupère des surplus textile auprès des fournisseurs, les revend à des "Ladies" qui elles mêmes les revendent plus cher. 300 emplois ont été créés et 1200 enfants scolarisés grâce à ces ventes de surplus.

Qu'advierait-il si... - inspiration : Écrivez une phrase qui décrit la façon dont votre projet ose demander, "Qu'advierait-il si...?"

Et Si tous les enfants des bidonvilles pouvaient aller à l'école grâce à des ventes de surplus?

About Project

Problème : Quel problème ce projet essaie-t-il d'adresser ?

Au Bangladesh, un grand nombre de femmes sont sans ressource et dans les bidonvilles de Dhaka la plupart des enfants ne peuvent pas aller à l'école. L'objectif de ce projet est à la fois de procurer une activité économique à des femmes et de scolariser les enfants des bidonvilles grâce à un business social économiquement viable basé sur les surplus textile. Cela a été possible grâce aux différents partenariats (Grameen et fournisseurs).

Solution: Quelle est la solution proposée? S.v.p soyez précis!

Grâce à des partenariats avec des fournisseurs textile qui donnent gratuitement leur surplus (vêtements finis mais qui ont un petit défaut), Okaïdi a mis en place avec la Grameen distribution la vente de ces vêtements à des "Ladies" sans travail, bénéficiant souvent du micro-crédit. Ces femmes vendent un peu plus cher ces vêtements dans des villages et ont ainsi une activité économique. Avec l'argent récupéré, Okaïdi en partenariat avec la branche éducation de la Grameen, a scolarisé 1200 enfants dans le bidonville de Mirpur à Dhaka. L'objectif est qu'ils suivent des cours pendant les 5 ans du "primaire" pour être capables d'entrer à l'école publique ou en tout cas de savoir lire, écrire et parler anglais.

Récompenses

Pas encore

Impact: How does it Work

Exemple : Faites nous découvrir comment cette solution fait la différence en utilisant un ou plusieurs exemples concrets ; en incluant aussi ses activités principales.

Ce projet est innovant par les partenariats (fournisseurs, marque, Grameen distribution, Grameen Shikha) qui ont permis de mettre en place un business social par l'utilisation des surplus. Il crée de l'emploi par les revente de vêtements et permet de scolariser des enfants des bidonvilles. Il

a donc un double impact sur l'emploi et l'éducation. L'objectif est que les enfants suivent un parcours scolaire pendant 5 ans qui leur permettra d'avoir le niveau pour continuer leurs études. Le projet inclut également des cours de musique très appréciés par les enfants pour allier l'éducatif et le ludique. Enfin la fondation du groupe IDKIDS et la fondation AnBer financent un dispensaire pour améliorer la santé des enfants et de leur famille.

Impact : Quel est l'impact actuel de ce travail ? Décrivez aussi l'impact désiré dans le futur.

L'impact social est double En 2015, c'est la scolarisation de 1200 enfants des bidonvilles qui vont à l'école le matin ou l'après midi, les parents ayant besoin d'eux le reste de la journée et la mise en place d'une activité économique pour 300 femmes souvent isolées et sans emploi par la revente des surplus. Dans le futur l'objectif est de récupérer encore plus de surplus pour augmenter le nombre d'enfants scolarisés (300 de plus seront scolarisés en 2016) et de pouvoir donner du travail à plus de femmes. De plus l'objectif sur le long terme est que les enfants suivent 5 ans d'école primaire pour avoir un niveau suffisant pour intégrer le secondaire ou suivre une formation.

Les stratégies de diffusion: Aller de l'avant, quelles sont les principales stratégies pour un impact d'échelle?

L'objectif pour le futur est non seulement d'augmenter le nombre d'enfants scolarisés mais ce business social peut être dupliqué par d'autres entreprises avec leurs surplus pour créer des emplois et financer des projets sociaux.

Viabilité

Plan de viabilité financière : Quel est le plan de cette solution qui permet un financement durable à cette initiative ?

Le partenariat avec les fournisseurs par les dons de surplus et leur revente permet de rendre le projet viable économiquement et durable.

Marché : Qui d'autre adresse les problèmes mentionnés ici ? Comment ce projet diffère-t-il de ces approches ?

Ce projet permet comme d'autres de créer de l'emploi auprès des ladies de la grameen comme celui de danone mais permet en plus la scolarisation de 1200 enfants et bientôt plus, dans les bidonvilles de Dhaka.

Equipe

Histoire de votre fondation

L'association fond'actions a été créée en 2003 et c'est devenu en 2007 une fondation d'entreprise Okworld. L'objectif est de soutenir en direct ou à travers des ONG des actions au service de la fragilité de l'enfance. Le développement de business sociaux en partenariat avec les marques du groupe comme Okaïdi est un des axes de développement.

Équipe

Okaidi et Texeurop un fournisseur partenaire, avec un VIE sur place au Bangladesh qui gère le projet et est payé par Okaidi. Le partenariat avec la Grameen distribution pour les Ladies et la grameen Shikkha pour l'éducation des enfants. Suivi par un membre de la holding du groupe et de moi-même responsable fondation. Pour l'évolution du projet nous renforcerons notre partenariat avec la Grameen et développerons notre équipe sur place au Bangladesh.

Où votre travail est-il adapté à la chaîne de valorisation du textile ? [cochez tout ce qui s'applique]

Fabrication, Consommation.

Votre rôle : Quel est votre lien avec l'industrie textile ? [cochez tout ce qui s'applique]

Représentant de marque, Personnel du secteur à but non lucratif.

Population cible : Quels groupes d'intéressés attirez-vous ou responsabilisez-vous dans votre travail ? [cochez tout ce qui s'applique]

Marques, Enfants , Responsable des achats / Responsable de la chaîne d'approvisionnement, Fournisseur - contractuel, Femmes.

Focus de l'intervention : Qu'essayez-vous d'accomplir / d'influencer ? [cochez tout ce qui s'applique]

Accès aux services essentiels (i.e. soins de santé et éducation) , Autre, [veuillez préciser].

Levier de changement : Sélectionner jusqu'à 3 façons par lesquelles votre travail aide à transformer l'industrie.

Organisation, Autre, [veuillez préciser].

Votre projet vise-t-il à résoudre l'un des problèmes principaux suivants ?

Does your project utilize any of the innovative design principles below?

Activer le savoir-faire local pour générer des solutions : Construire des opportunités pour que les travailleurs puissent devenir des dirigeants .

Inspiration de l'innovation : Lorsque vous avez créé votre projet, avez-vous pensé qu'il s'appliquerait à l'industrie textile ?

oui

If you answered "no" to the previous question, which industry was your project originally aimed at transforming?

Reproduction dans l'industrie textile : Si vous avez répondu "non" à la question précédente, comment adaptez-vous spécifiquement votre projet à l'industrie textile ?

● Encouragez-vous ou inspirez-vous d'autres personnes à devenir des agents de changement ? Si oui, comment ?

Communication au réseau.

Parlez-nous des partenariats qui mettent en valeur votre approche. Comment avez-vous collaboré avec d'autres personnes de cette industrie pour augmenter votre impact ?

Collaboration avec des fournisseurs, des ONG sur place.

Source URL: <https://www.changemakers.com/fr/tissonslechangeement/entries/1200-enfants-scolaris%C3%A9s-gr%C3%A2ce-aux-ventes-de-surplus>