

Programme Finance et Solidarité

Document de travail N° 32

MICROFINANCE ET AUTONOMIE FEMININE

Isabelle Guerin

Secteur de l'Emploi
Organisation internationale du Travail, Genève

TABLE DES MATIERES

1.	Introduction.....	3
2.	La Microfinance Au Sud : Etat Des Lieux.....	5
2.1	Une Clientèle Féminine	7
2.1.1	<i>Les justifications du crédit féminin.....</i>	7
2.1.2	<i>L'offre de crédit féminin.....</i>	8
2.2	La prédominance de l'approche collective	11
2.2.1	<i>Limiter les risques et les coûts.....</i>	12
2.2.2	<i>Renforcer le capital social.....</i>	13
2.2.3	<i>Favoriser le dialogue social et les capacités d'expression et de revendication des femmes.....</i>	14
3.	l'impact individuel.....	14
3.1	Les risques de détournement par les hommes.....	16
3.2	Un impact hétérogène en fonction du contexte socioéconomique local.....	17
3.3	Un impact hétérogène en fonction du profil des emprunteurs	19
3.4	Limiter la dépendance	21
3.5	Les dépenses sociales induites	22
3.6	L'évolution des pratiques financières collectives	22
3.6.1	<i>Se désengager d'une partie de ses obligations</i>	23
3.6.2	<i>Le système « d'avance permanente ».....</i>	24
3.7	Retour sur la question de l'autonomie	27
4.	L'impact collectif et la légitimité du prêt collectif.....	30
4.1	L'ambivalence de l'action collective	31
4.1.1	<i>L'articulation entre intérêts individuels et finalité collective.....</i>	32
4.1.2	<i>L'articulation entre l'endogène et l'exogène.....</i>	33
4.1.3	<i>Proposition d'une typologie des groupes : des « assistés » au « courtiers ».....</i>	33
4.2.	Les risques de dérives	39
4.2.1	<i>L'étouffement des aspirations personnelles : les coûts sociaux de la pression sociale.....</i>	39
4.2.2	<i>Les défaillances en chaîne</i>	40
4.3	L'ambivalence du leadership et de la hiérarchie	42
5	Conclusion.....	44
5.1	Recommandations	45
	Annexes	56

1. INTRODUCTION

La *microfinance* apparaît de plus en plus comme un outil d'émancipation et de promotion de la condition féminine. Les objectifs visés sont multiples: augmenter leurs revenus et faciliter leur indépendance financière, stabiliser et professionnaliser leur activité entrepreneuriale, mais aussi, et peut-être surtout, améliorer leur statut au sein de la famille, renforcer l'estime qu'elles ont d'elles-mêmes, ou encore favoriser leurs capacités d'auto-organisation et donc d'expression et de revendication. La microfinance apparaît en quelque sorte comme un moyen d'augmenter l'autonomie et la *liberté réelle* des femmes, au sens qu'Amartya Sen [1993] donne à ce terme. Partant du constat que la pauvreté est un phénomène multidimensionnel dont l'aspect monétaire n'est qu'une facette parmi tant d'autres, Sen plaide en faveur d'un critère d'évaluation beaucoup plus large : dans quelle mesure les personnes ont-elles le choix de mener différents types de vie ? Assurer à chacun la faculté de choisir effectivement entre plusieurs opportunités de vie possibles exige de prendre en compte l'ensemble des contraintes susceptibles de limiter l'étendue du choix. Ainsi de nombreuses femmes ont le «choix » d'aller à l'école ; elles n'y vont pas car des contraintes matérielles et / ou familiales les en empêchent. De nombreuses femmes ont le «choix » de l'indépendance économique ; elles n'y parviennent pas car elles n'ont accès à aucune source de financement. La liberté réelle va bien au-delà d'une question de ressources ou de droits formels. Tout dépend de l'aptitude des personnes à «convertir » leurs ressources et leurs droits en de réelles potentialités. Si la privation est généralement plus forte chez les femmes, c'est non seulement parce qu'elles ne bénéficient pas des mêmes droits, mais aussi parce qu'elles ont plus de mal à en prendre conscience et à les faire valoir.

Dans quelle mesure la microfinance permet-elle aux femmes de mieux faire valoir leurs droits, et donc de renforcer leur liberté réelle et leur autonomie ? En nous appuyant sur une enquête menée au Sénégal, ainsi que sur diverses études empiriques menées dans d'autres régions du monde, notre objectif est de montrer à quelles conditions un processus d'autonomisation est possible, en nous interrogeant notamment sur la légitimité du prêt collectif.

En effet, si l'engouement pour la microfinance laisse entrevoir l'idée d'un droit au crédit pour les femmes, ce droit a toutefois ceci de spécifique qu'il s'apparente à un droit collectif, même si ce n'est pas énoncé en ces termes. Les femmes du Sud sont de plus en plus nombreuses à avoir droit au crédit, à condition toutefois qu'elles s'associent en groupes et qu'elles se portent mutuellement caution. Aujourd'hui, d'après les statistiques de la Banque mondiale [1997b], 65% des dispositifs de microfinance reposent sur une approche collective et plus des deux tiers de leur clientèle sont des femmes. C'est une question d'efficacité, puisque à travers la réduction des coûts de transaction et des asymétries d'information, le prêt collectif¹ est supposé assurer l'efficacité de l'intermédiation financière et autorise ainsi l'espoir d'une viabilité des dispositifs. C'est également une question de soutien à la mobilisation et à l'émancipation des communautés féminines, puisque à travers la gestion collective du crédit, on espère renforcer leurs capacités d'auto-organisation. En réconciliant les partisans du néolibéralisme, préoccupés par les problèmes de rationnement de crédit et l'inefficacité des marchés financiers, avec les partisans du développement dit participatif, soucieux de revaloriser le pouvoir des communautés locales, le prêt collectif suscite ainsi des attentes et des espoirs autant multiples qu'ambitieux.

Si les atouts de ce mode d'approche sont incontestables, en reconnaître les limites n'en reste pas moins essentiel afin de lui donner davantage de portée. Du point de vue des femmes, le prêt collectif peut tout aussi bien favoriser l'autonomie personnelle que la nier en confortant les liens de dépendance voire en forgeant de nouveaux ; il peut consolider les réseaux sociaux comme les déstabiliser, appuyer les compétences collectives d'organisation et de gestion comme susciter et encourager la création de groupes fictifs ou monopolistiques. Du point de vue des prêteurs, le prêt collectif peut s'avérer être un excellent outil de gestion des risques et de l'information comme un facteur possible de défaillance généralisée issue de mécanismes de coercition et de coalition de la part des emprunteurs.

Une première section propose un état des lieux sur la microfinance, et précise dans quelle mesure cette nouvelle vague du crédit au pauvres se distingue des précédentes. Une seconde section se penche sur les enjeux actuels, essentiellement axés sur les questions

¹ Le terme prêt collectif désigne à la fois les prêts destinés à des groupes de femmes (*group loan*), l'usage étant laissé à leur discrétion, et le prêt avec caution solidaire : le prêt est individuel mais les femmes n'y ont accès que si elles font partie d'un groupe qui se porte caution.

d'impact et de viabilité, à partir d'une étude de cas particulière, celle du programme *Crédits rotatifs* du Crédit mutuel du Sénégal. Une troisième section s'interroge sur la légitimité du prêt collectif à responsabilité conjointe. Sont proposées en conclusion quelques recommandations.

2. LA MICROFINANCE AU SUD : ETAT DES LIEUX

S'interroger sur les moyens de rendre le crédit accessible aux pauvres n'est pas complètement inédit [Adams et Pischke, 1992]. Au XIXe siècle, en Europe et en Amérique du Nord, le crédit dit « populaire » semble une voie possible d'autonomisation des classes paysannes et ouvrières. Les caisses Raffeisen en Allemagne et Desjardins au Canada font progressivement figures de modèle [Vallat, 1999]. Aux lendemains des indépendances dans les pays du Sud, ce sont ces mêmes expériences qui tentent de remédier à la pauvreté paysanne et aux échecs des banques de développement [Gentil et Fournier, 1993]. Si les succès ont été très variables selon les pays, une chose est certaine : les femmes en sont exclues. Du fait du principe d'épargne préalable, les caisses d'épargne restent axées sur les classes moyennes, voire aisées. Les instances de décisions sont monopolisées par les hommes, lesquels ont tendance, plus ou moins délibérément, à exclure la clientèle féminine [Fournier et Ouadréago, 1996].

Si la microfinance a donc déjà une histoire, il reste que depuis la fin des années soixante-dix, elle suscite de toute évidence un regain d'intérêt. L'échec des banques de développement et des systèmes bancaires importés du Nord, l'exacerbation des « coûts sociaux » des plans d'ajustement structurel, la prise de conscience du dynamisme et des vertus de l'« informel » et enfin la très forte médiatisation de la *Grameen Bank* relancent les débats. Au début des années soixante-dix au Bangladesh, un professeur d'économie, Mohammed Yunus, fait le pari de prêter un peu d'argent à quelques femmes trop pauvres pour avoir accès à un quelconque système de crédit. S'inspirant des pratiques financières informelles locales, il propose de substituer des garanties morales à des garanties matérielles. Le principe du cautionnement mutuel, qui avait fait ses premiers pas avec le crédit populaire et agricole au siècle dernier, est remis au goût du jour. De cette première initiative naîtra la *Grameen Bank*,

devenue aujourd'hui le symbole du crédit aux pauvres. L'idée est simple ; il n'empêche qu'elle révolutionne le monde de la finance en montrant qu'il est possible d'octroyer du crédit à des pauvres dépourvus de terre, de biens et d'épargne. Notons également que l'offre de services financiers ne se limite pas au microcrédit. Si le recours à des garanties "morales " autorise l'octroi de crédit sans mobilisation d'épargne préalable, il n'empêche que les plus pauvres, et notamment les femmes, ont également besoin d'épargne. Il est donc fréquent que l'offre de crédit soit couplée avec l'offre de produits d'épargne spécifiques et adaptés aux plus pauvres (montants faibles, retrait possible à tout moment, épargne "forcée " couplée au remboursement du crédit) ; d'où le terme *microfinance*, plus large que celui de microcrédit.

Cette seconde vague du «crédit aux pauvres » se distingue à plusieurs égards de la précédente; en premier lieu par ses ambitions, vouloir en faire un véritable outil de développement : en témoigne l'émergence d'une floraison de dispositifs², le soutien que lui accordent différents organismes internationaux (notamment le Bureau international du travail³ et la Banque mondiale), ou encore la mise en place d'un «Sommet » du microcrédit. Deux autres spécificités sont à noter : l'accent mis sur la clientèle féminine et sur le prêt collectif, notamment auprès des femmes.

² Qu'il s'agisse des objectifs poursuivis, de l'échelle d'intervention, de l'importance de l'épargne mobilisée et des crédits distribués, du mode d'organisation et du degré d'autogestion souhaité ou encore du type de promoteurs impliqués, cet enthousiasme recouvre des réalités très disparates. Le terme microfinance renvoie tout aussi bien à des institutions financières comme la *Grameen Bank* ou la *Bank Rakyat Indonesia* qui regroupent plus de deux millions d'emprunteurs, à des réseaux mutualistes et coopératifs déjà anciens qui se mettent à élargir leur clientèle, et à une infinité d'ONG qui décident d'intégrer un volet crédit dans leur programme. Si l'on s'en tient aux dispositifs faisant preuve d'un minimum de viabilité et d'envergure, les chiffres sont toutefois éloquents. Parmi les 900 dispositifs répertoriés par la Banque mondiale en 1995 sur l'ensemble des continents (dispositifs de plus de 1000 clients et ayant plus de trois ans d'existence), 80% d'entre eux n'existent que depuis le début des années quatre-vingt [Banque mondiale, 1997b]. Parmi les 174 dispositifs recensés par le Bureau international du travail en 1995 en Afrique de l'Ouest, 72% d'entre eux ont été créés après 1990 [BIT/BCEAO, 1998b].

³ Convaincu que la stabilité et la performance des systèmes financiers affectent directement le niveau de l'emploi ainsi que sa qualité (notion de travail " décent "), le degré de pauvreté et d'exclusion sociale, le Bureau international du travail a mis en place depuis 1990 une unité intitulée *Finance et Solidarité*. Sa mission est plurielle : anticiper les coûts sociaux des crises financières, jouer un rôle préventif dans l'adaptation des marchés financiers aux besoins des populations et mener une réflexion sur les connexions entre marchés financiers et emploi, sur des instruments innovants tels que la microfinance, et enfin sur les politiques publiques susceptibles d'affecter le fonctionnement des marchés financiers [BIT, 1999a].

2.1 *UNE CLIENTELE FEMININE*

La spécificité de cette seconde vague du «crédit au pauvres » concerne l'accent mis sur les femmes. L'enquête effectuée par la Banque mondiale montre que 58% des dispositifs sont destinés en priorité à des femmes [Banque mondiale, 1997b]. Concernant l'Afrique de l'Ouest, la base de données réalisée par le BIT en 1997 indique que 43% de la clientèle est féminine⁴, et sur les 187 dispositifs inventoriés, 43 (soit 23%) sont destinés exclusivement à des femmes [BIT/BCEAO, 1999, pp. 53-54]⁵. Même si en termes de volume financier cette proportion est à relativiser puisque la moyenne des prêts féminins est largement inférieure à celle des prêts masculins (168\$ contre 562\$ d'après l'enquête de la Banque mondiale), l'évolution est incontestable.

2.1.1 *Les justifications du crédit féminin*

Comment expliquer cet engouement pour une clientèle féminine? Aujourd'hui, organismes multilatéraux, gouvernements, bailleurs de fonds et ONG partagent tous la même conviction: il n'y a pas de développement possible et durable sans la participation des femmes en qualité d'acteur. On reconnaît qu'elles sont les premières victimes des plans d'ajustement structurel, du fait notamment de l'affaiblissement des infrastructures collectives. On constate également qu'elles affectent leurs revenus davantage au bien-être familial et on en déduit qu'il vaut mieux s'adresser à elles⁶. On reconnaît enfin que les programmes mixtes ont tendance à être détournés et monopolisés par les hommes.

Dans ce soutien aux activités féminines, deux axes d'intervention sont privilégiés : alléger les tâches communautaires des femmes (notamment via l'acquisition de matériel collectif : puits, moulins à mil, centrales d'achats, etc.) et «professionnaliser » leurs activités.

⁴ Cette proportion a été calculée sur 83% des clients ; pour les autres, le sexe n'est pas connu.

⁵ Ils réunissent 5,4% des bénéficiaires et 7,3% des crédits en 1997. Le montant moyen par crédit octroyé est de 66 400 F FA, ce qui correspond à 37% des montants moyens de l'UMOA.

⁶ Ce constat a été fait en Inde [Mencher, 1988], au Mexique [Chant, 1985 ; Roldan, 1988], au Guatemala [Kabeer, 1997], en République dominicaine [Grasmuck et Espinal, 2000], au Brésil [Thomas, 1990 ; 1993], au Maroc [Maher, 1981], en Égypte [Hoodfar, 1988], au Cameroun [Guyer, 1988], en Côte-d'Ivoire [Senauer, 1990], au Burkina-Faso [Lachaud, 1998], au Ghana [Whitehead, 1981], au Niger [Fapohunda, 1988].

Dans ce dernier cas, il s'agit à la fois de leur donner les moyens de développer des activités génératrices de revenus et de leur permettre d'acquérir des méthodes de travail. Face à cette double exigence, la microfinance apparaît comme un outil particulièrement pertinent. Pallier l'exclusion bancaire qui frappe la plupart des femmes est un premier objectif⁷. Ensuite, rares sont les programmes qui se limitent à une simple intermédiation financière ; dans la plupart des cas, l'octroi de crédit s'accompagne d'un certain nombre de services ou d'exigences visant à familiariser les femmes à des techniques « modernes » de gestion, comme par exemple l'incitation à l'épargne, la formation à des rudiments de comptabilité et de gestion, voire à du marketing et à un « esprit entrepreneurial ». En leur permettant d'acquérir une certaine indépendance financière, la microfinance apparaît enfin comme un moyen de renforcer la confiance en soi ainsi que le statut des femmes au sein de leur famille [BIT, 1999b].

2.1.2 *L'offre de crédit féminin*

Faiblesse des revenus, insuffisance voire absence d'épargne et de garanties du fait d'un accès très limité à la propriété, alphabétisation faible, et enfin contraintes de disponibilité sont autant de handicaps plus prononcés chez les femmes et qui justifient une *adaptation* de l'offre de crédit [BIT, 1999b ; Ouadréago, 1998]. Cette adaptation passe par l'octroi de crédit en préalable à l'épargne, l'offre de services complémentaires (notamment en termes de formation ou du moins de diffusion de l'information), un fonctionnement suffisamment souple et capable de s'adapter à leurs emplois du temps et enfin une sensibilisation des agents de crédit aux contraintes qui pèsent sur les femmes. Si ces différents points font l'unanimité, il est ensuite plus délicat de se prononcer sur les mesures à mettre en œuvre. Deux voies sont possibles : soutenir les pratiques financières informelles afin de leur donner plus d'ampleur ou bien adapter l'offre de services financiers [BIT, 1999b].

⁷ Un autre argument, destiné aux bailleurs de fonds des opérations, consiste à dire que les femmes présentent l'incontestable avantage d'être un « bon risque », c'est-à-dire qu'elles remboursent bien. C'est évoqué notamment dans la déclaration du plan d'action du Sommet du Microcrédit.

Dans les faits, on distingue plusieurs cas de figures : les institutions financières s'adressant quasi-exclusivement à des femmes (par exemple la *Grameen Bank*), les dispositifs mixtes qui ont choisi d'adapter l'offre de crédit afin d'être accessibles aux femmes, c'est le cas par exemple des réseaux mutualistes et coopératifs en Afrique de l'Ouest, les dispositifs exclusivement féminins mais de faible envergure (projets à volet crédit, caisses pour les femmes et gérées par les femmes), et enfin les programmes visant à aider les femmes à accéder au système bancaire classique. Un bilan des expériences qui ont fait leurs preuves dans la durée, ce qui exclut la floraison de projets à volet crédit dont bon nombre sont plus que douteux, n'indique aucune supériorité de l'une ou l'autre formule. Les dispositifs combinent dans des proportions variées octroi de crédit et mobilisation d'épargne, offre de services financiers et de formation [BIT, 1999b].

Tout dépend ensuite du contexte ainsi que de l'objectif poursuivi par les promoteurs. Si l'on souhaite que les femmes participent aux prises de décision, il convient d'apprécier la nature des rapports de pouvoir préexistants entre hommes et femmes : quelles sont les modalités d'héritage, d'éducation, de droit à la parole, de représentation dans la société ? Quelle volonté et quelles possibilités ont les hommes et les femmes de travailler ensemble ? Ce sont autant de questions qui orientent la démarche plutôt vers un système mixte ou au contraire vers un système spécifiquement féminin [Fournier et Ouadréago, 1996].

Si les promoteurs visent une viabilité financière, il n'est pas toujours certain que la clientèle féminine suffise. Dans le contexte du Sud-est asiatique, la très forte densité démographique autorise la mise en place d'institutions spécifiquement féminines viables à terme, en revanche en Afrique de l'Ouest, c'est difficilement envisageable.

Encadré 1. L'offre de microfinance féminine. État des lieux.

Les données citées dans les lignes qui suivent sont issues de l'enquête réalisée par la Banque mondiale [1997].

• *Banques de microfinance et réseaux mutualistes et coopératifs : une approche quantitative*

En termes de volume de prêts accordés, ce sont les institutions financières de microfinance qui représentent la part la plus importante. Les femmes représentent en moyenne 50% de leur clientèle, mais ce pourcentage cache de fortes disparités puisqu'il est surtout dû à un nombre limité d'institutions très importantes et présentes uniquement en Asie et en Amérique Latine : par exemple, la Grameen Bank au Bangladesh (2 millions d'emprunteurs dont 94% de femmes), Bancosol en Bolivie (70 000 clients dont 77% de femmes).

Viennent ensuite les réseaux mutualistes et coopératifs ; les femmes représentent 36% de leur clientèle à l'échelle du monde entier et 25% sur le continent africain⁸. Exclues au départ, les femmes suscitent aujourd'hui un intérêt croissant auprès de ces réseaux qui acceptent de diversifier leur offre pour prendre en compte les spécificités de la clientèle féminine [Fournier et Ouédraogo, 1996]. Les conditions d'octroi sont assouplies (absence d'épargne préalable, caution solidaire, fonds de garantie) et des produits financiers davantage adaptés à leurs besoins sont proposés (épargne pèlerinage, crédits pauvreté, crédits spéciaux, crédit « brûlant » pour les urgences, crédit de soudure, etc).

À titre d'exemple, la fédération des Caisses d'épargne et de crédit de la république du Bénin (FECECAM), actuellement le plus important réseau de finance décentralisée d'Afrique de l'Ouest, a mis en place en 1993 le « tout petit crédit aux femmes ». Le sociétariat féminin est passé de 20 à 50% en deux ans ; en juillet 1996, on comptait 7000 emprunteuses, pour un encours de crédit de 367 millions de FCFA [IRAM, 1996]. Citons également les Coopératives d'épargne et de crédit du Togo, qui ont choisi depuis quelques années de faciliter l'accès au crédit pour les femmes en leur proposant simultanément une formation en matière de nutrition, de santé et de gestion des unités économiques.

• *Les ONG : le crédit comme outil pédagogique...ou idéologique*

Les ONG sont de plus en plus nombreuses à développer un volet microfinance. Les femmes représentent en moyenne 65% de leur clientèle, mais leur impact en terme quantitatif reste très limité par rapport aux dispositifs évoqués ci-dessus. À l'exception de quelques expériences, les encours de crédit dépassent rarement 50 000 FF. En revanche, les ONG proposent des services que les précédents n'offrent que très rarement — notamment en terme d'accompagnement et de formation —, et parviennent ainsi à s'adresser aux plus pauvres. Dans ce type d'initiative, l'accès au crédit n'est

⁸ Cette moyenne cache également de fortes disparités : pour l'Afrique cette proportion varie entre 18% et 48%. [Banque mondiale, 1997b].

généralement pas considéré comme une fin en soi, mais comme un outil pédagogique. On distingue deux cas de figures :

- Les caisses auto-gérées

Les caisses d'épargne-crédit autogérées sont destinées aux femmes et gérées par des femmes, l'objectif final étant d'accroître leurs capacités d'auto-organisation et d'impulser des dynamiques de quartier. Outre les questions financières, vont être abordés des problèmes aussi divers que la régularisation foncière, l'assainissement, la sécurité (notamment dans des quartiers urbains difficiles), la scolarité (avec éventuellement la création d'écoles parallèles), les ordures, etc. En milieu rural, ce sont les banques de céréales, les puits ou encore des productions agricoles collectives.

C'est aussi un moyen de créer des réseaux de solidarité et de mobilisation de la condition féminine à une échelle nationale, voir internationale. Dans la promotion et le soutien de ce type d'expériences, quelques organisations internationales jouent un rôle central. C'est le cas notamment du réseau Women Word Banking, de la Grameen Trust, créée pour favoriser l'essaimage du modèle Grameen Bank, des ONG FINCA (Foundation for Economic Assistance), Accion ou encore FDEA (femmes, développement et entreprise en Afrique).

- Les projets avec volet crédit

On distingue enfin les projets à volet crédit, dans lesquels l'accès au crédit fait partie de toute une gamme de services, depuis l'alphabetisation jusqu'à la formation de « l'esprit entrepreneurial ». Comme le fait remarquer Eveline Baumann, ce type d'intervention n'est pas toujours dépourvu de toute ambiguïté : le crédit n'est parfois qu'un « appât », masquant des objectifs pas toujours très explicites, tels que la planification familiale et l'encadrement sanitaire [Baumann, 1999a].

2.2 LA PREDOMINANCE DE L'APPROCHE COLLECTIVE

Une spécificité caractérise les dispositifs féminins : ils sont le plus souvent basés sur une approche collective pour des raisons d'économies d'échelle, de réduction des coûts de transaction ainsi que d'appui aux capacités d'auto-organisation féminines⁹. On distingue généralement deux types d'approches: celle des groupes solidaires et celle des banques villageoises. Le principe des groupes solidaires s'inspire de la *Grameen Bank* : chaque emprunteur ne peut avoir accès à un crédit que s'il fait partie d'un groupe (entre 4 et 7 personnes) à dont les membres se portent mutuellement caution. Le principe des banques villageoises s'adresse à des groupes plus larges (20 à 50 personnes). Au-delà de l'accès au

crédit, les programmes visent à promouvoir la mobilisation d'épargne et à améliorer les capacités d'auto-organisation des groupements. Une enquête réalisée par la Banque Mondiale en 1995 dans les pays en développement (dans le cadre de son programme *Sustainable banking with the poor*) met en évidence l'importance récente de ces deux modes d'approche collective [Banque Mondiale, 1997b]¹⁰. L'enquête montre également que l'approche collective s'adresse à une clientèle *a priori* plus touchée par l'exclusion bancaire : les femmes, généralement les plus démunies en termes de patrimoine et d'épargne préalable, ainsi que le milieu rural, *a priori* plus risqué et plus coûteux en termes d'intermédiation financière du fait de la dépendance vis-à-vis des aléas naturels et de la dispersion des emprunteurs. Plusieurs arguments sont généralement avancés pour justifier l'approche collective.

2.2.1 Limiter les risques et les coûts

C'est tout d'abord un moyen de pallier l'insuffisance, voire l'absence, de garanties matérielles [Bastiaenen et Van Rooij, 1997 ; BIT, 1998]. Toute défaillance est jugée par le groupe et la pression sociale est supposée jouer un rôle suffisamment incitatif pour assurer les remboursements. Le problème de hasard moral est ainsi limité. Par ailleurs le principe d'autosélection et le droit de regard du groupe sur l'utilisation du crédit évitent à l'institution la recherche d'information sur la qualité des emprunteurs. Ce processus d'autosélection permet ainsi d'éviter le problème de la sélection adverse. Pour l'institution prêteuse c'est un moyen de limiter les risques et les asymétries d'information, donc les coûts. Pour les emprunteurs "insolvables" c'est le seul moyen d'accéder au crédit. L'approche collective doit ainsi permettre d'internaliser le coût de gestion de l'information. A travers le groupe, l'organisme prêteur délègue la gestion de l'information à la fois *ex ante* (sélection des emprunteurs solvables), et *ex post* (surveillance et contrôle des comportements de remboursement). En outre, l'internalisation d'une large partie des coûts par les groupes d'emprunteurs autorise l'espoir d'une viabilité financière des programmes. L'outil microfinance peut alors être considéré non seulement comme un moyen de lutter contre la

⁹ L'approche collective est privilégiée pour les femmes dans la mesure où les montants de crédit sont très faibles et les garanties matérielles insuffisantes voire inexistantes.

¹⁰ Cette enquête visait à recenser les institutions de microfinance ayant au moins 1000 clients et créées avant 1993 ; au total 206 institutions ont été évaluées.

pauvreté mais comme un véritable moyen de rendre l'économie de marché accessible à tous et d'optimiser l'affectation des ressources rares.

2.2.2 Renforcer le capital social

Le prêt collectif apparaît également comme un moyen de remédier aux carences de gouvernance en renforçant le « capital social » des sociétés locales. Banalisé depuis les travaux de James Coleman [1988] et de Robert Putnam [1995], le terme « capital social » fait désormais partie du vocabulaire de la Banque mondiale. L'hypothèse est la suivante : la nature et l'intensité des interactions au sein de la société civile sont un facteur clef des performances économiques et gouvernementales régionales. L'engagement civique est à la base du capital social, que Robert Putnam définit de la manière suivante : “ *modes d'organisations sociales, telles que les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel* ” [Putnam, 1995, p. 65]. Les réseaux sociaux et les normes qui leur sont sous-jacentes jouent un rôle déterminant à la fois d'un point de vue politique, à travers l'efficacité des gouvernements, et économique, *via* la diminution des coûts de transaction. Le capital social diminue l'opportunisme, facilite la réciprocité et la confiance sociale, considérées comme un “ lubrifiant ” des transactions politiques et économiques ; il facilite la circulation de l'information, la coordination et l'action collective, autorisant ainsi une meilleure coopération à la fois politique et économique. Le principe des banques villageoises, lorsqu'il vise à promouvoir les capacités d'organisation collective, s'inscrit explicitement dans cette mouvance. On suppose que la gestion d'un crédit va renforcer l'interdépendance et la coopération locale. Bien au-delà du prêt, le capital social ainsi créé devrait faciliter les performances économiques futures : directement, en limitant les coûts de transaction et en autorisant la mise en œuvre de contrats incomplets, et indirectement, à travers une l'acquisition de compétences en matière d'auto-organisation.

2.2.3 Favoriser le dialogue social et les capacités d'expression et de revendication des femmes

Enfin, l'approche collective favorise le « dialogue social », et donc les capacités d'expression et de revendication des femmes, leur aptitude à prendre conscience de leurs droits et à les faire valoir. Dans une optique de lutte contre la pauvreté féminine, faciliter l'accès des femmes à un emploi rémunéré est souhaitable dans la mesure où cela leur confère une certaine indépendance ainsi qu'un leur pouvoir de négociation accru au sein de la famille, et donc à terme, une évolution des règles de la répartition intra-familiale. Ce cercle vertueux est toutefois difficile à mettre en œuvre en présence de normes patriarcales trop fortes ; outre les contraintes imposées par la législation et la tradition, les femmes elles-mêmes ont tendance à s'adapter à leur condition de « dominée ». Dans de telles conditions, seule une « libre discussion » peut permettre d'introduire des changements sociaux, par l'intermédiaire de groupes organisés et autorisés à s'exprimer [Sen, 2000b, p. 123]. Lorsque la résistance au progrès social provient surtout de l'inertie des normes et des traditions, ce qui est particulièrement le cas pour les inégalités entre sexes, la seule issue possible consiste à exposer le problème et à en débattre sur la scène publique [Sen, 2000b, p. 268 *sq.*]. La microfinance, en favorisant simultanément l'initiative individuelle et collective des femmes, est susceptible de jouer ce rôle¹¹.

3. L'IMPACT INDIVIDUEL

Le succès médiatique actuel de la *microfinance* ne doit pas faire oublier que maintes expériences ont déjà eu lieu, dont la plupart ont été plutôt décevantes, tant du point de vue des effets induits auprès des emprunteurs que de leur pérennité, et que les méthodes pratiquées aujourd'hui ne sont finalement pas radicalement différentes [Adams et Von Pischke, 1992]. L'insuffisance de ressources financières n'étant qu'un problème parmi d'autres, considérer la microfinance comme une « panacée » pour éradiquer la pauvreté serait lui prêter des vertus excessives [BIT, 1998]. Par ailleurs selon la manière dont il est mis en œuvre et vécu par les emprunteurs, il peut tout aussi bien alléger la pauvreté que l'alourdir en aggravant

l'insolvabilité des bénéficiaires [BIT, 1999a]. Différentes études d'impact aboutissent à des résultats convergents: les risques de détournements du crédit par les hommes (3.1), l'impact hétérogène en fonction du contexte socioéconomique local et du profil des emprunteuses (3.2) (3.3), un effet limité en termes d'accumulation mais souvent important en termes de diminution de la dépendance (3.4) et de dépenses sociales (3.5). L'étude celle que nous avons menée auprès du programme *Crédits rotatifs* du Crédit mutuel du Sénégal rejoint ces résultats tout en mettant en évidence un résultat intéressant : l'évolution des pratiques financières collectives, autorisant ainsi une dynamique de plus long terme (3.6).

Encadré 2. Le programme *Crédits rotatifs*

Le programme *Crédits rotatifs* a été mis en place par le Crédit Mutuel du Sénégal en partenariat avec la fédération des groupements de promotion féminine du Sénégal et le Fonds européen de Développement¹². Le principe se rapproche davantage de celui des "banques villageoises". Expliquons brièvement les modalités de fonctionnement. Le crédit est octroyé à des groupements, dont la taille varie entre 10 et 250 personnes. La gestion du crédit est ensuite entièrement délégué au groupe. Il décide lui-même des conditions d'attribution et du choix des bénéficiaires. Il se charge également de surveiller les remboursements. En d'autres termes, l'institution financière délègue aux groupements les fonctions de "screening" et de "monitoring".

Au-delà de l'accès au crédit, ce programme vise également à renforcer l'"empowerment" des femmes : les promoteurs espèrent que la gestion collective de crédit va permettre aux femmes d'acquérir et/ou de renforcer leurs compétences en matière d'organisation collective, de planification, etc.

Précisons enfin que ce programme est la première initiative destinée aux femmes d'une telle ampleur dans ce pays : après 15 mois d'activités au printemps 1997 — date de l'enquête —, 1500 crédits collectifs avaient été accordés, pour un montant de 480 millions de francs CFA¹³ de crédits cumulés. Le nombre de groupements bénéficiaires était estimé à 1000 et le nombre de femmes à 50 000¹⁴.

Des tableaux récapitulatifs sur l'activité du programme sont donnés en annexe.

Les enquêtes ont été menées sur une période de 5 mois (octobre 1996 - mars 1997), à partir d'entretiens semi-directifs auprès de 100 femmes bénéficiaires du dispositif (87 enquêtes exploitables), et d'entretiens beaucoup plus approfondis auprès d'une douzaine de femmes. Des précisions sur le mode de collecte des données et leur contenu sont données en annexe.

¹¹ Un texte de L. Mayoux est spécifiquement consacré à cette question. An s'appuyant sur une quinzaine d'études de cas, l'auteur conclut que le lien entre microfinance et "empowerment" est loin d'être automatique.

¹² Les enquêtes ont été menées d'octobre 1996 à mars 1997 dans le cadre d'une étude d'évaluation réalisée pour l'Association Française des Volontaires du Progrès et le Fonds Européen de Développement, bailleur de fonds d'une partie de l'opération. Pour plus de précisions, voir notamment [Guérin, 1999].

¹³ 1 franc français = 100 francs CFA

¹⁴ L'ensemble des modalités du crédit et le détail de l'activité sont présentés en annexe.

3.1 LES RISQUES DE DETOURNEMENT PAR LES HOMMES

La première question posée concerne le *contrôle* du crédit par les femmes, que les conjoints ou autres membres masculins de la famille peuvent être incités à s'approprier. Plusieurs études empiriques montrent les risques de dérives de ce type [Goetz et Gupta, 1996 ; Hashemi, Schuler, Riley, 1996 ; Rahman, 1999]. Par exemple, une étude réalisée auprès de quatre programmes de microcrédit au Bangladesh montre que 10% des emprunteuses de la *Grameen Bank* ont peu, voire aucun contrôle sur l'usage de leur crédit, cette proportion atteint 45% dans le BRAC, 38% dans le TMSS, 63% dans le RD-12 [Goetz et Gupta, 1996]. Aminur Rahman [1999], à partir d'enquêtes effectuées auprès des clientes de la *Grameen Bank*, montre qu'il est fréquent que les femmes soient fortement incitées par leur mari à prendre un crédit¹⁵.

Tout dépend toutefois des normes de gestion en vigueur au sein de la famille. Lorsque l'on se focalise sur l'usage des ressources et sur les obligations financières des deux parents, il est d'usage d'opposer deux *idéaux-types* de formes familiales [Guyer et Peters, 1987 ; Kabeer, 1995].

Le modèle « conjugal-patriarcal » est fondé sur les liens conjugaux et sur la superposition des fonctions de production, de procréation, de consommation et de résidence. L'essentiel des obligations financières repose sur le père chef de famille, chargé d'assurer la protection des femmes et des enfants. L'homme est considéré comme le principal « pourvoyeur de revenus » (*breadwinner*). La mère ne dispose d'aucune obligation financière, mais en contrepartie elle jouit d'une autonomie très limitée et est considérée comme dépendante. Elle est souvent chargée de gérer le budget familial, à travers un « mandat » alloué par le père, mais sans pour autant exercer le moindre contrôle en termes de décision. Elle remplit simplement une fonction d'exécution. Ce modèle a été établi à partir

¹⁵ Les enquêtes ont été réalisées dans un village de la région de Tangail en 1994-1995 et au cours de l'été 1997, auprès de 295 familles, dont 195 clients de la *Grameen Bank* (120 femmes et 34 hommes) et 12 agents de crédit (9 hommes et 3 femmes). Dans son échantillon, 60% des femmes sont incitées par leur mari à prendre un crédit. L'interprétation est toutefois délicate, dans un contexte où les femmes n'ont pas confiance en elles et ont très peur de s'endetter et de ne pas être capables de rembourser. Tout dépend bien sûr de l'usage qui est fait du crédit (est-il utilisé par le mari ou pas), l'étude précise que cela arrive dans certains cas mais sans donner davantage de précisions [Rahman, 1999, p. 70].

d'observations faites en Europe, en Amérique du Nord, en Afrique du Nord, au Moyen Orient, en Asie, et dans certaines régions d'Amérique Latine. C'est ici que les risques de détournement sont les plus prononcés.

Le modèle « lignager-segmenté » est fondé sur les liens lignagers¹⁶ plus que conjugaux et sur la séparation des fonctions de production, de procréation, de consommation et de résidence. Hommes et femmes ont accès à des ressources financières distinctes et exercent également des responsabilités financières distinctes. Ce modèle est compatible avec des degrés variables d'autonomie pour les femmes ; elles en bénéficient toutefois d'un minimum puisqu'elles ont le droit d'accéder à leurs propres ressources. Ce modèle a été établi à partir d'observations faites dans les Caraïbes, certaines parties de l'Amérique Latine, et surtout en Afrique de l'Ouest. Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, hommes et femmes font « bourse séparée » [Coquery-Vidrovitch, 1994 ; Guyer, 1988]. Les époux ne mélangent pas leurs revenus, que ceux-ci soit monétaires ou en nature. Ils disposent rarement de biens et de capital commun et assument des responsabilités distinctes en termes de dépenses. Ceci vient du fait que l'unité de base n'est pas la famille, mais un noyau composé de la mère et de ses enfants. Dans bon nombre de sociétés africaines, cette unité a son propre nom ; elle dispose de son propre espace et de ses propres biens, et bénéficie de droits à des ressources spécifiques de la part du lignage¹⁷. Elle jouit de ce fait d'une relative autonomie et d'une identité distincte, ce qui implique une séparation stricte des responsabilités et des obligations entre hommes et femmes, notamment concernant l'accès aux revenus et aux dépenses [Gastellu, 1985]. Par conséquent concernant la microfinance, les risques de détournement par les époux ou d'autres hommes de la famille sont beaucoup moins marqués.

3.2 UN IMPACT HETEROGENE EN FONCTION DU CONTEXTE SOCIOECONOMIQUE LOCAL

Divers travaux ont mis en évidence la pertinence très relative de la microfinance selon le contexte socioéconomique local. Outil financier de court terme et de faible montant, la

¹⁶ Le lignage représente le groupe de personnes descendant d'un ancêtre commun, soit en ligne masculine (patrilignage) soit en ligne féminine (matrilignage).

microfinance est destinée en priorité à des activités commerciales : dans des zones sujettes à des difficultés d'approvisionnement et d'écoulement, développer l'offre de microfinance peut provoquer très rapidement la saturation des marchés locaux [Chao-Berhoff, 1997 ; IRAM, 1996]. Ce point ressort avec force de l'étude menée au Sénégal, où les situations d'échec sont beaucoup fréquentes en milieu rural. L'activité financée n'a rien rapporté, les femmes ont été obligées de rembourser à partir d'une autre activité commerciale, d'une activité salariée, de leur épargne, ou encore de dons. C'est toutefois rare qu'elles s'endettent, ce qui est déjà positif (voir tableau 12 annexe 5). Le milieu rural est beaucoup moins propice à des activités commerciales rentables, notamment en l'absence de marchés d'une certaine taille à proximité. Le problème de l'enclavement est accentué lorsque la vitesse de rotation du fonds de roulement est faible. L'encadré ci-dessous récapitule les différents facteurs d'échec.

Encadré 3. Les facteurs d'échec en milieu rural. L'exemple du programme *Crédits rotatifs*

- activité pas assez rentable et dont la vitesse de rotation du fonds de roulement est trop faible pour pouvoir être financée par un crédit. C'est notamment le cas du pilage de mil (rentabilité mensuelle¹⁸ 10%), du couscous de mil (25%) de la vente de céréales (6%). Financer de telles activités par le crédit pourrait être rentable si le cycle était journalier, mais la plupart du temps il est hebdomadaire, voire bi-mensuel dans les zones enclavées.
- coût de transport trop élevé: les frais sont été sous-estimés, ce qui traduit une mauvaise gestion des activités, mais cela traduit aussi l'insuffisance des montants
- mauvaise récolte
- saturation du marché : nous avons rencontré deux situations, il s'agit de commerce de savon et de thé dans des zones enclavées où le marché est de fait très limité
- tendance forte au mimétisme : les femmes qui n'ont pas ou peu d'expérience ont tendance à imiter celles qui réussissent, mais sans disposer nécessairement des mêmes avantages (transport gratuit par exemple)
- taux d'intérêts pratiqués par le groupe très élevés, c'est surtout le cas en milieu rural que l'on trouve les taux les plus élevés, qui atteignent parfois 50 %
- montants trop importants par rapport aux opportunités, les femmes ont alors tendance à utiliser une grande partie du crédit pour des dépenses « sociales »
- mauvaise compréhension des modalités de remboursement, dans certaines situations les femmes ont rendu l'argent lorsqu'elles ont su qu'il fallait rembourser de manière régulière (mensuellement ou bimensuellement). Elles ont très peur de prendre un crédit pour se lancer dans une activité nouvelle qu'elles ne maîtrisent pas.

¹⁷ Mais il n'existe pas pour autant de « modèle familial africain ». Multiples arrangements sont possibles concernant les liens conjugaux, l'éducation des enfants, les responsabilités intergénérationnelles, l'organisation de la production, de la consommation et de l'investissement [Guyer et Peters, 1987].

¹⁸ Le taux de rentabilité mensuel correspond ici au rapport entre la marge commerciale et le capital investi (qui correspond au fonds de roulement, puisqu'il n'y a généralement pas de capital fixe).

3.3 UN IMPACT HETEROGENE EN FONCTION DU PROFIL DES EMPRUNTEURS

Paul Mosley et David Hulme [1998], à l'issue d'une étude d'impact relativement exhaustive menée auprès de treize dispositifs asiatiques, attirent également l'attention sur les effets pervers possibles et se montrent plutôt sceptiques à l'égard d'une généralisation massive de l'outil qui ne tiendrait pas compte de l'instabilité financière des plus démunis. L'étude met en évidence une très forte corrélation entre les niveaux de revenus initiaux des emprunteurs et l'augmentation de revenu induite par le crédit : plus les personnes se situent en dessous du seuil de pauvreté, et plus les revenus générés sont faibles, voire négatifs, les personnes ayant été contraintes de s'endetter pour rembourser, suite à un aléa quelconque qui les a conduites à décapitaliser¹⁹.

L'étude que nous avons menée au Sénégal auprès du programme *Crédits rotatifs* confirme cette disparité. Si la majorité des femmes font du petit commerce et utilisent le crédit pour financer leur trésorerie et augmenter leur fonds de roulement, l'impact dépend ensuite très fortement des profils personnels : trajectoire et expérience professionnelle, charges familiales, capacité d'épargne, sollicitations et pressions sociales, réseau de relations, et plus généralement position au sein d'une filière et degré de dépendance sont autant de facteurs qui influencent l'effet du crédit. De manière caricaturale, trois types de profil peuvent être distingués, en fonction du degré de dépendance à l'égard de l'environnement et de l'entourage (voir tableaux récapitulatifs en annexe 4).

Il y a tout d'abord celles que l'on peut qualifier de « spéculatives ». Elles épargnent en vue des périodes de soudure et de fêtes, et ces périodes sont pour elles l'occasion de revenus substantiels. Le crédit client n'est pas une contrainte, c'est au contraire un moyen de placer leur argent, et certaines d'entre elles peuvent être qualifiées de « *prêteuses professionnelles* ». Elles font souvent leur métier depuis plusieurs générations et disposent donc de tout un réseau de relations, tant au niveau des fournisseurs que des clients. L'accès à un crédit de type microfinance ne modifie pas fondamentalement leurs stratégies dans la mesure où elles ont

¹⁹ Les projets étudiés se trouvent en Bolivie (*Bancosol*), en Indonésie (*Unit Desa system de la Bank Rakyat Indonesia*, *BKK*, et *KURK*), au Bangladesh (*Grameen Bank*, *Bangladesh Rural Advancement Committee*, *TRDEP*), Sri Lanka (*PTCC*), Kenya (*Kenya Rural Enterprise Programme Juhudi*, *KIE-ISP*), Inde (*RRB*), Malawi (*Malawi Mudzi Fund*, *SACA*).

déjà largement accès au crédit, même si celui-ci est surtout d'origine informelle. Il s'agit donc simplement d'une opportunité supplémentaire. En revanche, c'est pour elles que le crédit est le plus rentable (généralement la rentabilité mensuelle est supérieure à 50%)²⁰. C'est aussi pour elles que le crédit est le plus souvent un moyen d'incitation à l'épargne. La majorité d'entre elles estime avoir épargné : pour certaines, il s'agit simplement d'argent mis de côté destiné à être rapidement utilisé, mais pour d'autres c'est de manière durable à travers la participation à une tontine supplémentaire, l'achat de biens durable ou encore l'ouverture d'un compte d'épargne bancaire.

Au niveau intermédiaire se trouvent celles que l'on peut qualifier de « neutres ». Elles épargnent rarement mais ne connaissent pas de période vraiment difficile. Une des contraintes majeures auxquelles elles sont confrontées est l'immobilisation du capital du fait de la vente à crédit, ce qui limite considérablement leur activité et parfois même la bloque lorsque les clients tardent à rembourser. En revanche, le crédit fournisseur est plus rarement une contrainte. Quelles que soient les filières, les femmes ont souvent des relations privilégiées avec leurs fournisseurs ; elles le connaissent depuis longtemps, il leur assure une régularité d'approvisionnement grâce à ses propres relations, et surtout leur fait crédit en cas de problème, sans pour autant augmenter trop ses prix. L'accès au crédit est surtout l'occasion d'augmenter les fonds de roulement journaliers limités jusqu'alors par le crédit client.

A l'autre extrémité se trouvent les « dépendantes ». Elles sont dépendantes de leurs fournisseurs chez qui elles s'approvisionnent à crédit, dépendantes de leur clientèle à qui elles sont obligées de concéder des avances même si cela bloque leur activité, et enfin dépendantes des usuriers en période de soudure, en milieu rural comme en milieu urbain. Soucieuses de ne pas prendre de risque supplémentaire, bon nombre d'entre elles expriment souvent une certaine réticence face à la microfinance. Pour celles qui franchissent le pas, plusieurs effets ont été observés. Elles sont surreprésentées pour les situations de perte : non seulement elles affectent une partie plus importante du crédit à de la consommation, mais plus encore l'instabilité quotidienne est telle que le moindre aléa peut conduire à l'échec. En termes de revenus générés, l'impact est également moins marqué. Les activités les plus rémunératrices

²⁰ Le taux de rentabilité mensuel a été calculé comme suit : il s'agit du rapport entre la marge mensuelle diminuée des intérêts mensuels et le montant total du crédit (et non pas seulement le montant total du crédit). Voir en annexe 3 le mode de collecte des données.

restent réservées aux précédentes : il s'agit soit d'opérations risquées, soit d'activités exigeant un minimum d'immobilisation du capital (c'est le cas notamment de la spéculation sur les céréales en période de soudure). Lorsque le remboursement du crédit est mensuel, ce qui est souvent le cas en microfinance, seules celles qui disposent d'un minimum d'avance ou d'autres sources de revenus peuvent se permettre ce type d'activité. En revanche, si l'on raisonne en termes d'augmentation relative des revenus, c'est ici que l'impact est susceptible d'être le plus prononcé. Ainsi pour les « dépendantes » en milieu urbain, près de la moitié d'entre elles (13 femmes sur 28) parviennent à augmenter leur revenu de manière ponctuelle de 30 à 50%, et certaines estiment que cette augmentation est durable ; l'impact se mesure également en termes de dépenses sociales induites et de soulagement de la dépendance. Ceci n'est toutefois possible que si les pratiques financières collectives évoluent et que les groupes adoptent un système d'avance permanente. Voyons ces trois points successivement.

3.4 LIMITER LA DEPENDANCE

Plusieurs études soulignent le rôle de la microfinance dans l'affranchissement des liens de dépendance. Pour les clientes de la *Grameen Bank* au Bangladesh, celles des caisses villageoises du pays dogon et de *Kafo Jiginew*, ou encore dans les caisses villageoises de la plaine des Joncs au Vietnam, le crédit permet avant tout d'éviter la décapitalisation ou le recours au crédit usurier [Doligez et Le Bissonnais, 1996]. C'est ce que nous avons constaté également au Sénégal pour la catégorie « dépendante ». Le crédit ne modifie pas l'activité menée ; en revanche il se substitue à d'autres sources de financement (endettement ou décapitalisation, voir tableau 14 annexe5), et parfois les revenus générés sont utilisés en partie pour rembourser des dettes. Le sentiment d'autonomie qui en résulte ressort avec force des témoignages : les femmes se sentent « plus à l'aise », moins « liées », moins « obligées ». Elles disent aussi qu'elles se « débrouillent » mieux, et qu'elles ont moins à « quémander ». Or une femme qui ne « quémande » pas est davantage respectée. C'est donc en termes d'économies réalisées et non de revenus générés qu'il faut raisonner, notamment en milieu rural. Avant que le groupe n'octroie des crédits, soit l'activité n'était pas menée, soit elle était financée à partir de la vente de produits agricoles. Ainsi, même si taux de rentabilité et marges commerciales sont limités (voir graphiques 1 et 2 annexe 5), l'accès au crédit permet d'éviter de décapitaliser, de disposer de réserves supplémentaires pour la période de soudure.

3.5 LES DEPENSES SOCIALES INDUITES

La plupart des études d'évaluation soulignent les effets restreints de l'outil en termes d'accumulation²¹. L'impact se mesure souvent en termes sociaux. Dans le programme de crédit solidaire de Guinée, le crédit participe à l'amélioration de la consommation courante (alimentation), de l'habillement et pour un tiers des emprunteurs, à l'amélioration de l'habitat. Dans le dispositif *Actuar* en Colombie, l'accès au crédit améliore l'accès à l'éducation, la santé et le logement. Pour la *Grameen Bank* au Bangladesh, la comparaison avec des non bénéficiaires montrent un impact substantiel en termes de santé, d'habillement et de construction [Doligez et Le Bissonais, 1996]. L'étude menée au Sénégal confirme largement ce point : quel que soit le profil des femmes, une part non négligeable du montant du crédit est affectée à des dépenses sociales (voir tableau 13 annexe 5). Les « dépendantes » sont davantage préoccupées par les dépenses d'alimentation, d'habillement, de santé, de scolarité, de cérémonies, tandis que les grandes commerçantes vont réinvestir pour développer leur activité, construire leur maison, envoyer leurs enfants à l'étranger, etc. En milieu rural par exemple, plus de 75% des « dépendantes » disent avoir utilisé une partie du crédit à des dépenses d'alimentation. Le type de dépense selon les profils ne fait que reproduire la hiérarchisation des besoins : survie pour les unes, accumulation pour les autres. Par conséquent, si l'on considère l'impact global en termes de bien-être, c'est donc pour les « dépendantes » que l'impact est le plus important dans la mesure où le crédit permet de répondre à des besoins bien plus prioritaires.

3.6 L'EVOLUTION DES PRATIQUES FINANCIERES COLLECTIVES

Le dernier résultat de l'étude du programme sénégalais concerne l'évolution des pratiques financières collectives et traduit une certaine volonté de la part des femmes de

²¹ C'est ce qui ressort des différentes études d'impact résumées par F. Doligez et A. Le Bissonais [1996]. La bibliographie d'études d'impact qu'ils proposent porte sur la Colombie (ACTUAR), la Bolivie (Bancosol), la République Dominicaine (ADEMI), le Bangladesh (Grameen Bank), le Burkina Faso (Petit Projet de crédit rural), la Guinée (Crédit rural de Guinée), le Nicaragua, le Mali (Caisses du pays Dogon et de Kafo Jiginew), le Sénégal (Caisses populaires d'épargne et de crédit de Kaolack), le Cambodge (Petit crédit rural solidaire), le Viet-Nam (Caisses villageoises de crédit de la Plaine des Joncs, Caisses de crédit rural du bassin du Fleuve Rouge). Les études évoquées par D. Diarra Doka [1998] et M. Maga Maazou [1998] à propos de projets nigériens parviennent aux mêmes conclusions.

stabiliser leur activité commerciale et de se désengager de certaines obligations communautaires. Il serait excessif d'affirmer que la microfinance est à l'origine de ce processus ; on peut dire toutefois que l'outil y participe et facilite l'évolution de l'articulation entre projets individuels et contraintes collectives.

3.6.1 *Se désengager d'une partie de ses obligations*

En Afrique de l'Ouest, comme dans la plupart des pays en développement, chacun est pris dans un ensemble de droits et d'obligations auquel il peut difficilement se soustraire, ce que Amartya Sen appelle une « carte à l'échange » [Sen, 1993]. Bénéficiaire de droits fondamentaux (droit à la survie et à la protection, droit à la terre, à l'héritage, etc.) n'est possible qu'à condition de s'acquitter régulièrement d'un certain nombre d'obligations à l'égard de la communauté. Cette carte à l'échange donne lieu à des dépenses incompressibles, mais joue en même temps un rôle de protection sociale. Certaines obligations sont explicitement définies, et prennent la forme de dons réguliers, assimilables à un *impôt communautaire*. Le quotidien est ensuite jalonné d'obligations aléatoires, souvent implicites, qui se traduisent par un enchevêtrement de relations de don contre don. Ce principe redistributif stabilise, même si c'est de manière relative, l'incertitude du long terme ; chacun est assuré d'un minimum de survie [Mahieu, 1990]. En revanche, à court terme, le principe redistributif accentue l'incertain puisque chacun, à tout moment, peut être sollicité par la communauté. Tout projet personnel est-il exclu ? Non, mais les personnes, hommes et femmes, sont confrontés à une tension permanente entre la recherche d'intérêt personnel et le respect de leurs obligations ; l'appartenance communautaire comporte une dimension permissive, elle participe à l'identité de chacun, elle joue un rôle de protection ; elle comporte également une dimension contraignante, puisqu'elle limite les marges de manœuvre individuelles. La difficulté rencontrée par les personnes pour stabiliser une activité commerciale en est une illustration.

Que constate-t-on ici ? Certaines femmes saisissent le crédit comme une opportunité leur permettant de se dégager, même si c'est de manière très relative, de leurs obligations communautaires. Autrefois, elles avaient l'habitude de prétexter la cotisation tontinière mais

celle-ci tend à perdre quelque peu de sa crédibilité, tant pour les femmes elles-mêmes que pour leur entourage, notamment les hommes, qui les accusent de « gaspiller ». L'argument du crédit à rembourser, en revanche, a toutes les chances d'être plus crédible, au sens où il est davantage un gage de « sérieux ». Toutes les femmes ne profitent pas du crédit pour se désengager d'une partie de leurs obligations. C'est davantage une échappatoire pour celles qui cherchent à limiter la pression de l'entourage qu'une réelle contrainte. Ce sont d'ailleurs surtout les « dépendantes » qui l'évoquent, plus soucieuses de limiter leur sentiment d'assujettissement (près des deux tiers des « dépendantes » l'ont évoqué, milieu rural et urbain confondus, soit 40 femmes sur 60). En milieu rural, évoquer le crédit est aussi un argument pour justifier le fait de se déplacer sur les marchés : elles ont eu accès à un crédit, il faut bien qu'elles aillent au marché afin d'en faire un bon usage²².

Enfin, notons le caractère très aléatoire de cette échappatoire : arguer de l'obligation de rembourser pour se dérober aux sollicitations de l'entourage n'est plausible qu'à une condition : que l'organisme prêteur bénéficie d'une image positive au sein de la communauté locale. De multiples travaux ont décrit des échecs de dispositifs de crédit, du fait de leur totale illégitimité auprès des emprunteurs, incitant ces derniers à ne pas rembourser [Gentil et Fournier, 1993]. Relégué au dernier rang voire totalement effacé ou au contraire placé en priorité dans la hiérarchisation des dettes, l'usage de flux monétaires que l'on peut qualifier de « formels » est donc très ambivalent : tout dépend finalement de son appropriation et du degré de légitimité qui lui accordent ses bénéficiaires, nous revenons plus loin.

3.6.2 *Le système « d'avance permanente »*

Afin de se préserver des sollicitations extérieures et de stabiliser leur activité commerciale, les femmes ont tendance à mettre en place un système que l'on peut qualifier « d'avance permanente ». Expliquons le processus. Les membres du groupe commencent par

²² Notons également que simultanément, il est très fréquent qu'une part du crédit soit affectée à des dépenses sociales et à des dons, participant ainsi à l'entretien des réseaux communautaires. Nos enquêtes montrent qu'en moyenne, plus de 50% du montant du crédit est affecté à des dépenses sociales (alimentation et participation à la dépense, scolarité, santé, ustensiles de cuisine, vêtements, bijoux et vêtements, dons, cérémonies). Plus qu'un affranchissement des liens communautaires, mieux vaut parler de *liberté* d'utilisation.

épargner régulièrement ; à l'instant T, lorsque le montant est jugé suffisant, chaque membre reçoit sa part, notée X; elle la rembourse à l'instant T+ 1 avec intérêt (i), et à ce même instant T+ 1, elle se verra réattribuer la même somme. À partir de là, le processus se poursuit et n'a plus aucune raison de s'arrêter. L'objectif prioritaire pour les femmes est d'être "obligées de travailler" : le fait de devoir rembourser la somme régulièrement les incite à développer des activités rémunératrices de revenus et à les *stabiliser*. À l'instant T+ n, les femmes procèdent à une épargne forcée de $X(1+i)^n$. Certaines femmes expliquent qu'avec ce système, elles ont réussi à stabiliser leur activité et à augmenter progressivement leur fonds de roulement. La différence avec la tontine réside dans la *régularité* de l'octroi de liquidités. Avec la tontine, chaque femme n'est bénéficiaire qu'une seule fois par cycle, celui-ci pouvant être très variable. Si le montant du "lot" croît avec la taille du groupe, la durée du cycle en est d'autant plus élevée. En revanche, avec ce système d'avance permanente, toutes les femmes bénéficient d'une somme à chaque tour (l'échéance est généralement mensuelle), mais d'un montant moins important. L'objectif est différent : il s'agit moins de financer un projet précis (cérémonie, appareil ménager, etc.) que d'être incité à assurer la constance d'une activité génératrice de revenu. Les deux formules (tontine et avance permanente) ne sont pas incompatibles, et il est fréquent que les groupes mènent les deux activités simultanément. Si les tontines pouvaient déjà s'interpréter comme un moyen pour les femmes d'organiser et de contrôler leurs propres circuits d'échange, permettant en cela une relative autonomie à l'égard du milieu masculin [Balkenhol et Gueye, 1994], le système « d'avance permanente » constitue un pas supplémentaire dans cette voie.

Sur les 49 groupes rencontrés, 14 procèdent à ce système que nous avons qualifié d' "avance permanente", et la plupart des autres groupes souhaitent y parvenir. Les échéances de remboursement varient entre un et six mois ; les taux d'intérêt (qui sont en fait de l'épargne forcée puisqu'ils sont destinés à "gonfler" le montant des avances) varient entre 5 et 20%, exceptionnellement 50%, avec une moyenne de 10%. Les situations en milieux urbain et péri-urbain sont similaires, 60% des montants sont compris entre 15 000 et 50 000 F CFA et ils ne descendent pas en dessous de 5000 F CFA. En milieu rural, en revanche, l'essentiel des montants ne dépasse pas cette somme. Les montants dépassent 15 000 F CFA lorsque le groupe possède un moulin à mil. Le tableau ci-dessous donne une idée plus précise de la répartition des montants. Compte tenu de la taille de l'échantillon, les

données ne sont bien sûr pas représentatives ; elles présentent toutefois le mérite de présenter un ordre de grandeur de la capacité de médiation financière des groupements.

Tableau 1. Le rôle de médiation financière des groupes féminins.

Montant individuel (en F CFA)	Milieu rural	Milieu urbain
0	7 %	10 %
0 – 5 000	71,5%	/
5000 - 15 000	/	30 %
15 000 - 30 000	21,5%	40 %
+ de 30 000	/	20 %
Total	100%	100 %

Sources : Enquêtes Guérin [1997a]

3.7 RETOUR SUR LA QUESTION DE L'AUTONOMIE

Le tableau ci-dessous récapitule l'impact en fonction des profils personnels.

Tableau 2. Bilan Récapitulatif de l'impact du crédit en fonction des profils personnels.

	« Dépendantes »	« Spéculatives »
Rentabilité mensuelle du crédit	Urbain : entre 25 et 50% pour la moitié des emprunteuses de ce profil Rural : entre 10 et 25% pour la moitié des emprunteuses de ce profil Mais surreprésentations des cas d'échec dans les deux cas : un quart d'entre elle contre 14% en moyenne	Urbain : > 50% Rural : difficile à évaluer, car l'utilisation est très souvent uniquement sociale (65% des cas, le montant est jugé trop faible pour pouvoir mener une activité productive)
Augmentation des revenus	Forte en milieu urbain : près de la moitié augmentent leurs revenus de 30 à 50% (sur quelques mois) et certaines (un cinquième) estiment avoir augmenté de manière durable leur fonds de roulement grâce à l'accès régulier à des « avances » via le groupe Non significative en milieu rural	Augmentation non significative
Dépenses sociales	Alimentation, scolarité, santé, cérémonies	Dons, bijoux, boubous, cérémonies
Diminution de l'endettement	Plus de la moitié des femmes estiment avoir diminué une part de leur endettement	Pas d'impact
Incitation à l'épargne	Non	Forte et durable : tontine, achat de bétail ou ouverture d'un compte bancaire (en milieu urbain) pour un tiers des femmes en milieu urbain et rural
Diversification des activités	Très peu de diversification Sauf pour les plus dépendantes en milieu rural pour lesquelles le crédit est la première occasion de mener une activité autre que agricole	Diversification fréquente Le crédit est justement une opportunité qui permet de se diversifier
Impact le plus significatif	Diminution de l'endettement Incitation à « travailler » de par l'obligation de rembourser régulièrement	Opportunité supplémentaire Pas de changement fondamental de stratégie

Source : Enquêtes Guérin [1997]

Pour les femmes qui cherchent à stabiliser leur activité, trois étapes peuvent être distinguées, au cours desquelles l'accès au crédit n'aura pas le même impact :

- Dans une première étape, la priorité consiste à se libérer des contraintes liées aux difficultés d'accès au financement (recours obligatoire à des prêts auprès de l'entourage, des fournisseurs, des usuriers, avec la dépendance financière et / ou morale que ces prêts suscitent).
- Une seconde étape consiste à sécuriser et à stabiliser l'activité afin de ne pas être obligé de décapitaliser en cas d'aléa : cette stabilisation s'appuie sur la constitution d'une épargne qui soit à la fois relativement liquide (sous forme de stock par exemple) mais qui échappe au moins en partie aux sollicitations de l'entourage ; d'où l'importance de l'accès à des sources de financement qui ne soient pas «englouties » par les obligations communautaires.
- Alors une dynamique d'accumulation est envisageable : diversifier l'activité, prendre des risques, disposer d'un accès aisé au crédit et non contraignant permettant de profiter des opportunités commerciales qui se présentent, se permettre de vendre à crédit pour fidéliser la clientèle, etc.

Bénéficiaire d'une source de microfinancement est un moyen de franchir chaque étape, sans toutefois que ce soit systématique, notamment pour des deux dernières. Deux options sont envisageables. Soit l'accès au crédit est permanent. C'est d'ailleurs une revendication de certaines femmes, étant selon elles le seul moyen de stabiliser progressivement leur activité ; la dépendance à l'égard de l'institution se substitue à la dépendance à l'égard de l'entourage. Soit le groupe décide de faire évoluer ses propres pratiques, adoptant le système que nous avons qualifié d'« avance permanente ».

Récapitulons. La microfinance est susceptible de favoriser l'autonomie des femmes, même les plus pauvres, en les aidant à démarrer une activité ou à stabiliser une activité menée jusque là de manière ponctuelle, en les libérant de certains liens de dépendance, aussi bien à l'égard des usuriers que de l'entourage, en leur permettant de mieux faire face à certaines dépenses sociales (notamment habitat et consommation), enfin en les incitant à adopter des pratiques financières collectives davantage orientées vers le financement d'activités commerciales. Plusieurs conditions sont toutefois nécessaires :

- éviter les risques de détournement par les hommes ; il est difficile ici de proposer une solution miracle ; tout au plus peut-on recommander aux promoteurs et au personnel du

dispositif de microfinance d'être attentifs à ce problème. Notons que les risques sont plus fréquents lorsque les crédits sont de montant élevé et lorsque les hommes ont un accès limité au crédit.

- s'assurer que l'offre de crédit réponde bel et bien à une demande, notamment dans des zones enclavées qui risquent d'être rapidement saturées et où l'approvisionnement est parfois difficile.
- pour les plus pauvres, coupler l'offre de crédit à un mécanisme d'assurance semble indispensable puisque c'est dans cette catégorie que les risques d'échec sont les plus prononcés.

Pour terminer ce premier point, soulignons l'hétérogénéité des groupements féminins. Tous ne réagissent pas de la même manière et ne profitent pas de l'effet de levier du crédit. Tout dépend du compromis qui est trouvé entre égalité et efficacité, ou encore entre intérêts individuels et collectifs. Certains groupes privilégient l'accès au plus grand nombre, le montant est alors très limité, c'est notamment le cas en milieu rural (dans 75% des cas les montants ne dépassent pas 5000 FCFA). Certains groupes privilégient l'épargne collective en exigeant des taux d'intérêt relativement élevés, de 20, 30 voire 50%. Les femmes ont bien assimilé les conseils d'épargne des "développeurs" : l'objectif prioritaire est de "faire gonfler la caisse" ; pour les femmes l'objectif lorsqu'elles bénéficient d'un crédit est de "gagner" quelque chose, et ce sentiment de gain vient de l'épargne collective qu'elles auront réussi à accumuler *via* la crédit. Or l'effet de levier évoqué plus haut n'a d'intérêt que s'il s'appuie sur un certain compromis entre l'intérêt individuel et collectif

Par ailleurs, entre les "assistés", qui ne vivent qu'au rythme des aides extérieures, les "courtiers du développement", qui cherchent essentiellement à cumuler les partenaires extérieurs, ou encore les groupes "artificiels", créés par un leader local qui cherche à élargir sa surface sociale, le risque est grand que l'usage du crédit, au même titre que toute aide extérieure, ne profite qu'à une minorité voire soit totalement détourné. Ce constat soulève la question de la *légitimité* de l'action collective.

4. L'IMPACT COLLECTIF ET LA LEGITIMITE DU PRET COLLECTIF

Comme le suggère Jonathan Morduch [1999], force est de constater que le rôle du prêt collectif a été « exagéré », tant chez les économistes que chez les praticiens qui y voient l'outil idéal permettant de concilier accessibilité et viabilité [Morduch, 1999]. De la même façon, la notion de capital social, aussi pertinente soit-elle lorsqu'elle reconnaît l'imbrication des dimensions économiques, politiques et sociales, devient pernicieuse dès lors qu'elle est banalisée et employée sans tenir compte des spécificités locales [Harris et de Renzio, 1997].

D'autres travaux ont déjà souligné les limites du cautionnement mutuel. Certains insistent sur la prise en compte des intérêts individuels : exiger une responsabilité conjointe ne peut faire l'économie d'incitations individuelles, telles que l'octroi de prêt progressif, l'obligation de cotiser à un fonds de garantie ou d'assurance, les remboursements réguliers ou encore la nature répétée des interactions prêteur / emprunteur, notamment dans un contexte où il existe une forte concurrence [Morduch, 1999 ; Lapenu et *alii*, 2000]. Certains insistent sur le rôle premier de l'efficacité organisationnelle et du sentiment d'appartenance à l'institution financière. Pankaj Jain [1997], à partir d'enquêtes effectuées auprès de la *Grameen Bank*, montre que la discipline qui règne en matière de remboursements est moins l'effet de la caution mutuelle que le fruit d'une « culture organisationnelle », partagée à la fois par les agents de crédits et les emprunteurs et fortement entretenue par les responsables. D'autres évoquent la nécessité de garanties complémentaires telles que les fonds de prévoyance, seul moyen de tester l'engagement des emprunteurs et leur coopération et de s'assurer d'une gestion collective des risques [Huppi et Feder, 1991 ; Conning, 1997]. D'autres travaux encore, mettent l'accent sur la nécessité de tenir compte de la nature et de l'intensité des réseaux sociaux locaux : les responsabilités déléguées au groupe, lesquelles peuvent être plus ou moins étendues, doivent tenir compte du degré de coopération préexistant [Bhatt et Tang, 1998]. Nous proposons de prolonger ces réflexions en nous focalisant sur l'ambivalence de l'action collective et en proposant une typologie des groupements.

4.1 L'AMBIVALENCE DE L'ACTION COLLECTIVE

S'intéresser aux capacités d'organisation collective des femmes des pays du Sud n'est pas nouveau. Certains travaux insistent sur leur fonction d'émancipation individuelle, les considérant comme des espaces privilégiés d'intimité et de sociabilité et donc d'existence féminine [Lecour Grandmaison, 1970 ; Reveyrand-Coulon, 1993], voire comme de véritables modes d'accumulation économique et d'accès au pouvoir [Sarr, 1998]. D'autres travaux insistent sur leur instrumentation par les partis politiques et / ou les mouvements religieux, notamment les confréries islamiques, qui savent remarquablement profiter des capacités de mobilisation féminine pour élargir leur clientèle [Lecarme, 1992]. L'hétérogénéité des groupements interdit toute généralisation. Celle-ci tient tout d'abord au contexte, urbain ou rural, et à la taille des groupes. Par exemple au Sénégal, les groupes ont une taille plus importante en milieu rural, (entre 35 et 250 membres, avec une moyenne sur notre échantillon de 70). En milieu urbain et péri-urbain, la taille varie entre 10 et 100, avec une moyenne de 35 membres. Cette diversité tient ensuite aux activités menées. Quand on interroge les femmes sur leurs motivations, entraide et relations sociales sont souvent le premier facteur évoqué. Échanges d'expériences, information, formation sont également beaucoup appréciés (alphabétisation, planning familial, couture, teinture). C'est ensuite la dimension économique qui importe ; non seulement les rencontres sont des moments de commerce intense, mais la plupart des groupes mènent souvent une, voire plusieurs activités productives (commerce, teinture, maraîchage, aviculture, embouche sont les plus courantes). Certaines femmes démarrent leur petit commerce grâce au soutien financier du groupe. Enfin, appartenir à un groupe, c'est aussi bénéficier d'une certaine reconnaissance sociale, notamment à l'égard du milieu masculin.

De cette diversité découlent des degrés variés d'autonomie intellectuelle et financière, de cohésion sociale et de dynamisme économique. Si certains groupes reposent sur des réseaux sociaux d'entraide traditionnels, il est certain que d'autres ne se sont créés que pour capter des financements extérieurs ou asseoir l'autorité politique de quelques-unes. À ce risque d'instrumentation, on peut ajouter celui d'une hiérarchie excessive susceptible de bloquer toute aspiration personnelle.

Au-delà de la singularité des expériences de chaque groupe, il est possible d'en proposer une typologie combinant deux dimensions inhérentes à toute action collective : une dimension endogène qui se joue entre les pôles de l'individuel et du collectif (quelle articulation entre intérêts individuels et finalité collective ?), une dimension exogène qui se joue entre les pôles du collectif et du général (quelle articulation entre le groupe et son environnement extérieur?).

4.1.1 *L'articulation entre intérêts individuels et finalité collective*

Les groupes d'emprunteurs sont confrontés au dilemme inhérent à toute forme d'action collective organisée. Ils sont à la fois un mode d'assurance. Mais se pose un risque de contradiction entre intérêts individuels et collectifs : risque de «passagers clandestins », risque également de coercition ; la coopération doit être approuvée à l'unanimité par ceux qui y seront soumis ; dans le cas contraire, les membres du groupe ne sont pas libres. Compte tenu de la forte *asymétrie* des positions sociales et des obligations qui en découlent, ce risque de contradiction est patent. Comme toute règle, ces obligations sont ambivalentes : elles contraignent les actions individuelles tout en représentant également des ressources pour l'action : ainsi cet emprunteuse qui justifiera l'usage improductif de son prêt sous prétexte qu'elle a du le « redistribuer », ou cette femme qui arguera de ses contraintes familiales pour justifier son défaut de remboursement. Enfin, ces règles ne sont pas figées, elles sont en permanente évolution, notamment sous l'effet de l'accès à l'éducation, sous l'effet également de l'émergence de nouvelles formes de pouvoir suscitées par les rentes du développement.

Toujours est-il que dans certains cas, c'est plus l'influence et le pouvoir de certaines qui vont déterminer leur acception par le groupe que leur réelle solvabilité : l'asymétrie des positions sociales implique nécessairement des relations hiérarchiques. Les personnes influentes sont généralement des personnes âgées qui ne mènent plus d'activité économique, mais à qui il est difficile de refuser l'adhésion au groupe, et sur qui il sera difficile de faire pression lors du remboursement. C'est la raison pour laquelle certaines femmes manifestent une préférence pour le prêt individuel parce qu'elles savent qu'elles ne pourront pas faire pression sur celles qui sont en position hiérarchique. Inversement, celles qui sont en situation

de dominées peuvent être poussées à adhérer au groupe et à bénéficier d'un crédit alors qu'elles n'en ont pas besoin. C'est ce que nous avons constaté au Sénégal. Pour le choix de l'activité financée, elles vont avoir tendance à adopter des comportements mimétiques. Elles prennent leur décision en imitant celles qui réussissent, mais sans disposer nécessairement des mêmes avantages (transport gratuit, avantages préférentiels chez les fournisseurs, clientèle déjà bien établie, etc.). Parmi les plus aisées, certaines n'hésitent pas à employer le crédit pour un usage entièrement improductif (voir tableau annexe 13). Personne n'ira menacer une présidente de groupement qui utilise le crédit pour financer le mariage de sa fille.

4.1.2 L'articulation entre l'endogène et l'exogène

Toute action collective est contrainte par son environnement extérieur, voire délègue une partie de son mode de fonctionnement à des entités extérieures. Quel que soit son degré de formalisation, toute action collective est partiellement endogène et partiellement exogène, la question est de savoir à quel degré. Jusqu'à quel point les trajectoires collectives correspondent-elles à des logiques internes (c'est-à-dire aux intérêts et aux attentes des membres) et dans quelle mesure sont-elles déterminées par des logiques externes (répondant essentiellement au contexte institutionnel extérieur).

4.1.3 Proposition d'une typologie des groupes : des « assistés » au « courtiers »

Partant de ces deux dimensions (articulation entre intérêts individuels et finalité collective, articulation dynamique endogène et exogène), il est possible de proposer une typologie des groupements et de mieux saisir l'impact du prêt collectif.

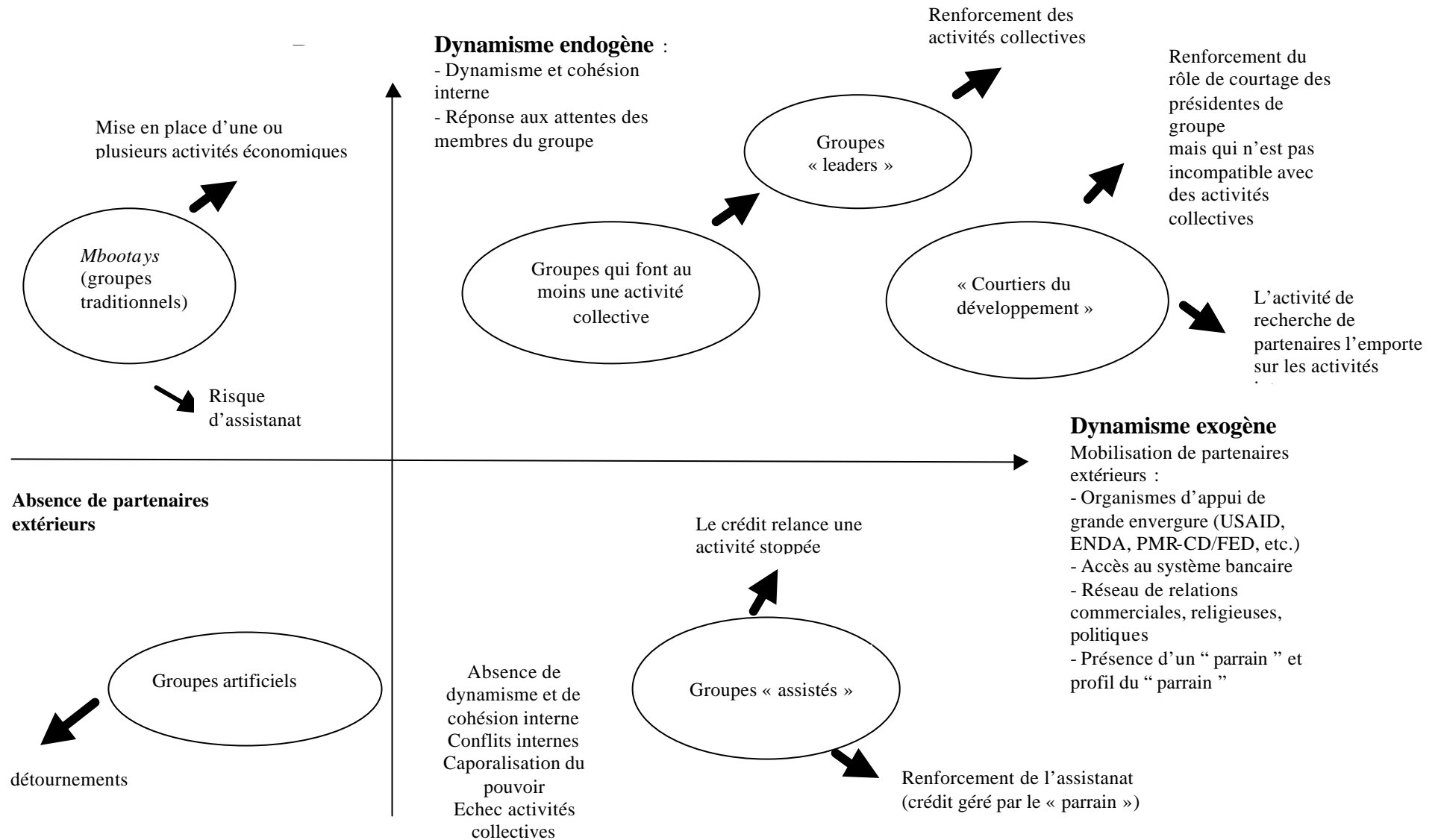
Dans le schéma proposé ci-dessous, l'axe vertical exprime la dimension endogène ; celle-ci repose à la fois sur le degré de cohésion interne du groupe et sur la manière dont le groupe répond aux attentes des femmes. Quelles sont les activités menées ? Ce sont autant des activités de mutualisation des risques (caisse de secours et d'entraide), de médiation

financière, des activités génératrices de revenus (activités commerciales, maraîchères, agricoles ou encore activités de transformation). Certains groupes mènent également des activités éducatives (formation) et festives (organisations de cérémonies) qui sont autant d'occasions de resserrer les liens.

L'axe horizontal exprime la dimension exogène : quelles sont les relations établies avec des partenaires extérieurs, quelle est la capacité du groupe à mobiliser des ressources extérieures sans inhiber toute dynamique interne et sans se faire instrumenter par les partenaires ?

Le schéma ci-dessous récapitule les profils *types* identifiés.

Figure 1. Impact du crédit en fonction du profil des groupes



Les groupes « traditionnels »

Le quart nord-ouest combine une forte cohésion interne avec l'absence de partenaires extérieurs. L'activité principale tourne autour de la tontine traditionnelle (*mbootay*), de l'organisation de cérémonies et d'activités religieuses.

En termes d'utilisation du crédit, deux cas de figures ont été observés. Dans le premier cas, le plus fréquent, le crédit permet d'impulser des dynamiques nouvelles, limitées jusque là par l'absence de partenaires extérieurs. La reconnaissance acquise à travers l'accès au crédit bancaire suscite une véritable émulation collective. Le risque toutefois, et c'est le second cas de figure, c'est que l'accès à des sources de financements suscite la convoitise de certaines personnes extérieures. Arguant de l'analphabétisme des femmes, elles proposent leurs conseils et en profitent pour s'immiscer dans les activités internes du groupe.

Les groupes « leaders »

Le quart nord-est combine une forte cohésion interne avec la présence de partenaires extérieurs qui permettent de stimuler les activités collectives. Certains ne font que de la médiation financière. D'autres font du commerce, du maraîchage, de l'agriculture ou encore de l'artisanat (teinture et couture). Nous les avons qualifiés de groupes « leaders »: L'accès au crédit renforce les dynamiques enclenchées.

Tableau 3. Exemples de groupes « leaders »

Nom du groupe Nombre de membres	Principales activités productives	Principaux partenaires	Revenu annuel (en F CFA) ²³
Femmes en Elevage (Pikine/Yemmbeul) 40 membres	Aviculture	ENDA ²⁴	1 100 000 (total) 27 500 (par tête)
Bok Diom (Pikine/Malika) 20 membres	Commerce mil, arachide, produits aromatiques poisson Maraîchage	Plan International ²⁵ ENDA	420 000 12 000
Ouf Sa Njaboot (Pikine/Guediawaye) 24 membres	Commerce de thé et de bol et de poisson		1 512 000 63 000
UFAES (Pikine) 40 membres	Commerce d'huile de palme, de nattes, de riz, de poisson	Plan International FDEA ²⁶ , ENDA	2 116 000 84 640
Diamolaye (Pikine/Malika) 37 membres	Aviculture, commerce de poisson, maraîchage	USAID (coopération américaine), Plan International, Service de développement communautaire, préfecture, SEDIMA (coopérative agricole)	3 115 000 84 189
Ngenel (Pikine/Fith Mithie) 10 membres	Commerce de poisson, ustensiles cuisine, savon, riz, arachide, friperie, maraîchage, opérations <i>tabaski</i>	Centre Social	2 000 000 200 000

Source : GUERIN, 1997

Les « courtiers » du développement

A l'extrême est, on trouve les « courtiers du développement », qui cherchent essentiellement à cumuler les partenaires extérieurs à travers leur présidente. Au Sénégal, l'affluence d'ONG de toutes sortes ces deux dernières décennies a largement contribué à modifier les modes d'organisation locaux, notamment dans les critères de choix des leaders de

²³ À titre de comparaison, notons que le seuil de pauvreté monétaire était évalué en 1996-1997 à 100 000 F CFA par an et par personne, soit 8 333 F CFA par mois [Banque Mondiale, 1998a].

²⁴ ENDA (Environnement et développement du tiers monde) est une organisation internationale dont le siège est situé à Dakar.

²⁵ ONG américaine qui propose du développement dit « intégré », c'est-à-dire associant interventions d'ordre social (éducation et santé) et économique (promotion de l'entrepreneuriat, accès au crédit, etc.).

²⁶ ONG africaine (Femmes, Développement et Entreprise en Afrique) spécialisée dans la promotion de l'entrepreneuriat féminin.

quartiers ou de village, hommes et femmes, se retrouvant ainsi à la tête des groupements. Les critères traditionnels n'ont pas disparu, puisque la plupart du temps les présidentes sont des femmes des classes sociales supérieures (les *gээр*), et non pas des castes inférieures (les *neeno*) ou celles d'origine captive (les *jaam*). Néanmoins désormais entre en jeu un nouveau critère : la capacité à mobiliser des réseaux extérieurs, réseaux de l'aide au développement mais aussi réseaux politiques, religieux, et commerciaux, tout en étant associé aux structures locales de pouvoir. Ainsi, certains groupes se sont constitués uniquement pour accéder à des ressources extérieures ; les fondatrices ont compris le discours du développement et cherchent surtout à développer les contacts stratégiques.

Ici aussi, nous avons observé deux cas de figures. Dans le premier cas, l'accès au crédit renforce certes la position stratégique de la présidente, mais ceci n'est pas incompatible avec la mise en place ou le renforcement d'activités collectives. Dans le second cas en revanche, l'activité de recherche de partenaires l'emporte sur les activités internes.

Les « assistés »

Les « assistés » (quart sud-est) se sont mis en place «*parce que c'était la mode* ». Ils ont été aidés au départ par le chef du village, l'instituteur, la monitrice rurale, ou encore une femme influente politiquement. Ils ont alors chacun leur « parrain » (ONG, mission religieuse, politicien(ne)), dont l'influence conditionne l'insertion du groupe dans le paysage institutionnel et son accès aux ressources extérieures. Peu d'initiatives sont prises de manière endogène, ils vivent au rythme des aides extérieures. On constate dans la plupart des cas que le crédit relance provisoirement les activités du groupe et qu'il renforce le rôle du « parrain » (le plus souvent une « marraine ») dans la mesure où c'est lui qui se charge de décider de l'utilisation du crédit.

Les groupes artificiels

Enfin les groupes « artificiels » (quart sud-est) ne sont que des coquilles vides, créés de toute pièce par une personne ou un groupe très restreint dans le seul but d'obtenir des fonds et de les utiliser de manière personnelle. Le crédit est tout simplement utilisé par la présidente pour ses propres activités. Dès lors que le groupe est artificiel, la pression sociale ne joue plus du tout son rôle. Il arrive que le système soit complètement détourné à travers la mise en place

de groupes fictifs et l'utilisation de prêtes noms. Les risques sont généralement plus marqués en milieu urbain. L'explosion qu'ont connue les grandes agglomérations urbaines des pays du Sud s'est accompagnée de toute évidence d'une déstructuration au moins partielle des réseaux de solidarité locaux.

4.2. LES RISQUES DE DERIVES

Au-delà des différents risques de dérives évoqués, d'autres risques sont possibles : l'étouffement des aspirations personnelles et les comportements de coalition.

4.2.1 L'étouffement des aspirations personnelles : les coûts sociaux de la pression sociale

Lorsque les groupes sont artificiels, le groupe ne joue pas son rôle en matière d'incitation. On peut aussi assister à la situation inverse, où la pression sociale est si forte que même en cas de problème majeur, les personnes vont chercher à rembourser à tout prix, quitte à s'endetter ailleurs. Le mécanisme de pression sociale est alors incompatible avec la liberté de choix de chacun. Lorsque la défaillance équivaut à une exclusion sociale, les emprunteuses sont contraintes pour éviter l'opprobre général et l'humiliation de trouver une solution coûte que coûte. Pour certaines, en cas d'aléas non maîtrisable, l'accès au crédit ne fait alors que détériorer leur situation initiale. C'est ce que montre également Richard Montgomery [1996] à propos de projets menés au Bangladesh et au Sri-Lanka. Dans un projet malien, les femmes représentent une part importante des membres inactifs des caisses autogérées : c'est en partie la crainte de ne pas pouvoir rembourser et de subir la honte et la pression villageoise et familiale qui explique leur réticence à s'endetter [Banque Mondiale, 1998].

Comme le suggèrent Cécile Lapenu et *alii.* [1999], deux types de pression sociale peuvent être distinguées. La pression sociale "passive" se traduit par un sentiment de culpabilité de la part des défaillants. La pression sociale "active" se traduit par des mesures prises par l'entourage : agressions verbales, voire physiques, confiscation de matériel,

dénonciation sur la place publique et devant les autorités locales, etc. Le rôle d'incitation du groupe est certes particulièrement efficace pour le prêteur ; en revanche, pour une partie des emprunteurs il se transforme en "coûts sociaux". Ces coûts sont d'ordre individuel : l'humiliation et le déshonneur du "mauvais payeur". Ils sont également d'ordre collectif : faire pression sur les emprunteurs insolvable peut susciter des sentiments d'injustice et de méfiance, provoquant alors un certain nombre de dysfonctionnements, de conflits et de désorganisation locale. C'est ce que montre par exemple Aminur Rahman [1999] à propos de certaines agences de la *Grameen Bank*.

4.2.2 *Les défaillances en chaîne*

Il suffit qu'un des membres du groupe d'emprunteur anticipe la défaillance d'un de ses partenaires, pour que le défaut de remboursement soit collectif. Il est alors plus avantageux pour chacun de ne pas rembourser. La sanction collective joue son rôle d'incitation que si elle est acceptée par tous. Et plus le nombre de membres ou de groupes défaillants augmente, plus l'incitation à ne pas rembourser est forte puisque les chances d'octroi d'un crédit diminuent. On assiste alors à un effet "domino" [Huppi et Feder, 1990], dans la mesure où la défaillance de quelques-uns provoque l'effondrement progressif du système. Du fait du rôle déterminant des anticipations croisées, une simple rumeur suffit à déclencher un processus en chaîne. Deux facteurs sont susceptibles de provoquer une défaillance en chaîne : l'interdépendance des niveaux de risque et une coalition contre le prêteur.

L'interdépendance des niveaux de risque

Les femmes ont parfois tendance à adopter des comportements mimétiques, nous l'avons vu. Par ailleurs, une injection massive de capitaux peut remettre en question la rentabilité de certaines activités du fait de la saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement ou encore de la réduction de la vitesse de rotation du capital liée à des problèmes de commercialisation. Ce risque est plus marqué en milieu rural puisque le marché, tant en termes d'offre que de demande, y est limité. Toujours en milieu rural, de mauvaises conditions climatiques peuvent affecter la solvabilité de l'ensemble d'un village. Dans le PPCR, le village de Banh a connu une défaillance généralisée suite à une sécheresse.

Les comportements de coalition

L'interdépendance est moins marquée en milieu urbain, du fait de la diversité des activités menées et d'une relative indépendance à l'égard des aléas climatiques. Ce sont davantage les rumeurs et les comportements de coalition qui provoquent des défaillances en chaîne. De multiples travaux montrent que nouer des relations de confiance reste le moyen privilégié d'éviter les effets de coalition²⁷. En outre, la pression sociale *horizontale* (entre pairs) apparaît souvent beaucoup moins efficace qu'une pression sociale *verticale*, inspirée par des personnes qui occupent une position de « leader » au sein des groupes d'emprunteurs.

Dans les deux cas, la *personnalisation* du mécanisme d'incitation joue un rôle décisif. Ainsi dans le programme *Crédits rotatifs* au Sénégal, dans certains quartiers, c'est la monitrice (fonctionnaire du service social chargée "d'encadrer" les groupes) qui joue ce rôle d'incitation sociale. Ses fonctions de suivi, de conseil, les relations de proximité qu'elle entretient avec les groupes qui la considèrent comme leur "marraine" contribuent à personnaliser la relation financière ; elle est d'ailleurs parfois le seul interlocuteur entre la banque et les femmes. Sa présence est d'autant plus indispensable lorsque aucune des femmes ne sait écrire, ce qui est souvent le cas en milieu rural. Ailleurs, c'est le charisme d'une femme « leader », occupant une certaine responsabilité au niveau de la fédération des groupes féminins, qui joue un rôle incitatif. Il ne s'agit plus de relations de proximité mais davantage d'un processus d'identification pour une femme dont la réussite sociale, économique et souvent politique est devenu un modèle dans l'imaginaire collectif.

²⁷ Le rôle premier de la confiance est reconnu par tous les opérateurs français spécialisés dans l'appui à la mise en place de dispositifs de microfinance : Action Nord Sud, le CIDR (Centre International pour le Développement et la Recherche), le CIRAD (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement, Département des Systèmes Agroalimentaires et Ruraux), le GRET (Groupe de Recherche et d'Échanges Technologiques), l'IRAM (Institut de Recherche Appliqué aux Méthodes de Développement). Outre les publications des différents promoteurs (notamment l'ouvrage de Dominique Gentil et Yves Fournier [1993]), ce point est ressorti avec force lors des entretiens réalisés auprès des responsables des différentes structures évoquées dans le cadre de notre mémoire de DEA [Guérin, 1996]. Voir également le numéro spécial de la revue *Tiers Monde* sur le financement décentralisé (n°145, janvier-mars 1996).

4.3 L'AMBIVALENCE DU LEADERSHIP ET DE LA HIERARCHIE

Les groupements les plus dynamiques reposent sur le charisme et la personnalité de leur présidente. Dans le dispositif *Crédits rotatifs* au Sénégal, le mode de gestion du crédit par les groupes est complètement dépendant du profil des présidentes de groupements et des relations qu'elles nouent avec leur environnement extérieur : décider d'une répartition égalitaire ou réservée à une minorité, faire preuve de charisme et d'autorité incitant au remboursement, rembourser à la place des défaillantes pour préserver son propre honneur, ou bien au contraire bloquer les remboursements afin de manifester son désaccord avec le dispositif ou régler un conflit personnel avec un des représentants de l'institution financière, etc. Lorsque les groupes bénéficiaires du crédit reposent sur une structuration hiérarchique, le risque de monopolisation de l'information par une minorité est patent. Et réciproquement, la gestion de l'information renforce le pouvoir de ceux qui la détiennent. Cependant la question de la hiérarchie est plus complexe qu'elle ne paraît au premier abord..

C'est tout d'abord le rôle d'incitation de la dimension hiérarchique qui en fait un processus ambivalent. Si elle est susceptible d'entraîner des détournements, de renforcer l'exclusion de certains groupes, il faut admettre qu'elle joue un rôle central dans l'incitation à rembourser, nous l'avons évoqué plus haut. On remarque d'ailleurs que le mode de fonctionnement des dispositifs de microfinance renforce d'autant cette dimension. Il en effet beaucoup plus pratique pour les promoteurs de s'adresser à quelques interlocuteurs privilégiés plutôt que de rencontrer l'ensemble des membres des groupes, et de compter sur eux pour faire régner une certaine discipline. D'après les études de cas menées par la Banque mondiale, c'est davantage cette dimension hiérarchique qui autorise des économies d'échelle que l'approche collective proprement dite [Banque Mondiale, 1998b].

Ensuite, là où l'observateur occidental a tendance à voir une stricte relation de domination entre supérieurs et inférieurs, l'observation fine des pratiques dévoile une réalité plus subtile. Derrière cette relation verticale, se dissimulent toutes sortes de compromis plus ou moins implicites. Dans certains cas, le groupe est bel et bien devenu un prétexte pour la présidente, l'utilisant seulement pour développer ses réseaux et asseoir son autorité. Plus généralement cependant, on assiste à un compromis entre les intérêts individuel / collectif,

s'appuyant lui-même sur un processus de centralisation / redistribution. La réussite et l'accumulation individuelles ne sont légitimes que si les bénéficiaires, ou du moins une partie, sont redistribués, quelle qu'en soit la forme. La réussite de ces femmes « leaders » est généralement une combinaison d'activités commerciales et politiques. Si elles veulent être reconnues, elles doivent faire profiter aux groupements de leurs réseaux commerciaux en leur permettant un accès privilégié à certaines filières commerciales ou encore sous forme d'avance pour acheter en gros des produits. Quant à l'activité politique, elle est légitime en soi dans un contexte où la politique est présentée comme un des moyens de défense de la condition féminine. Munificence et générosité permettent ainsi d'entretenir régulièrement l'autorité ; inversement un « leader » qui n'assume pas ses devoirs de protection et de redistribution suscite la méfiance. Le recours possible à la sorcellerie, le rôle encore central des griots dans la diffusion de l'information sont autant de moyens permettant de faire respecter la règle de redistribution²⁸. L'exemple suivant confirme l'existence d'arrangements tacites entre « leaders » et « dominés » et la marge de manœuvre de ces derniers. La plupart des groupements ne tiennent aucune comptabilité, et cette absence de transparence laisse la voie ouverte à toutes sortes de détournements possibles. On aurait *a priori* tendance à estimer que seules les présidentes ont intérêt à entretenir des comptes flous. Mais si l'on va plus loin dans les logiques individuelles, on s'aperçoit que les membres du groupe profitent aussi d'une telle confusion. En effet, outre les prêts « officiels » octroyés par le groupe lors des réunions régulières, il est fréquent que la présidente accorde des prêts pour des besoins immédiats aux femmes de son groupe, mais en toute discrétion. Les femmes viennent la voir chez elle, à l'abri des regards indiscrets. Est-ce son propre argent, est-ce la caisse du groupe ? Les femmes elles-mêmes ne le savent pas, elles n'en parlent pas entre elles mais on voit bien qu'elles sont, elles aussi, gagnantes de cette gestion « souterraine » des fonds.

²⁸ Voir par exemple les travaux de J.-F. Bayart [1993], P. Geshiere [1995], A. Marie [1995a]. Citons l'exemple du groupe féminin sénégalais *Ouf Sa Njaboot*. Ce groupe existe depuis une dizaine d'années. Aujourd'hui un certain équilibre a été trouvé, mais au terme d'un parcours particulièrement chaotique ; il aura fallu la succession de plusieurs présidentes qui ont tour à tour tenté de monopoliser le pouvoir sans « redistribuer » suffisamment. Fort de cinquante femmes au départ, le groupe s'est progressivement délité, jusqu'à ce que finalement la présidente se sente « envoûtée » et finisse par partir de son propre chef. Sur cette histoire, nous n'en savons guère plus ; les femmes restent bien sûr très discrètes sur ces pratiques, parties prenantes du quotidien mais dont la réussite est justement conditionnée par leur opacité. On aura compris toutefois que, dans certaines situations, le recours à la sorcellerie représente un véritable mode d'action politique des « petites » pour protester contre les abus de pouvoir des « grandes » et les rappeler à l'ordre dans leur fonction de redistribution.

5 CONCLUSION

L'impact est prometteur tout en incitant à la prudence. La microfinance, en visant à promouvoir l'initiative à la fois individuelle et collective des femmes, apparaît comme un moyen de favoriser l'autonomie et la liberté réelle des femmes. Certaines conditions sont toutefois nécessaires.

D'un point de vue individuel, tout d'abord, l'étude menée auprès d'un programme sénégalais spécifiquement féminin confirme certains résultats observés ailleurs tout en apportant quelques éléments nouveaux. Accéder à un crédit, même de très faible montant, peut être un moyen non seulement de stabiliser des activités économiques ou d'en initier de nouvelles, mais encore de lutter contre la dépendance vis-à-vis de fournisseurs ou d'usuriers, de faire face à des dépenses imprévues (maladies) ou à des périodes difficiles (notamment la période de soudure), évitant ainsi une décapitalisation de l'unité familiale. Un autre résultat concerne l'hétérogénéité de l'impact en fonction du contexte socioéconomique local et en fonction des statuts sociaux. Les plus pauvres sont surreprésentées pour les situations de perte, l'instabilité quotidienne est telle que le moindre aléa peut conduire à l'échec. Inversement c'est pour les plus aisées que les marges sont les plus importantes.

Deux autres résultats sont plus originaux. Le premier consiste à considérer l'impact qualitatif. Si l'on raisonne en termes de bien-être et d'indépendance et pas strictement en termes de revenus, alors l'impact auprès des plus défavorisées devient significatif. Le second résultat original réside dans l'évolution des pratiques financières collectives. Compte tenu de l'ensemble des contraintes auxquelles les emprunteurs sont confrontés, notamment les femmes, il est rare que la microfinance suffise à enclencher une dynamique de long terme ; le contexte d'incertitude incite plus à adopter des stratégies de répartition des risques que d'économies d'échelle. Notons à cet égard que l'offre de crédit n'est pertinente qu'en lien avec d'autres produits financiers : dans certains contextes, l'accès à l'épargne est tout aussi nécessaire. Le processus intéressant constaté ici, c'est l'effet de levier provoqué par le crédit auprès des groupes d'emprunteuses et la mise en place d'une dynamique collective qui entraîne les groupements emprunteurs à développer une attitude active de crédit et d'incitation

à l'épargne forcée. Le principe tontinier se transforme en un système que nous avons qualifié d' "avance permanente", dont l'objectif est de pérenniser l'accès à des sources de financement. Dès lors que les femmes ont un accès régulier au crédit, une trajectoire d'autonomisation devient possible.

Tout dépend toutefois de la manière dont fonctionnent les groupes d'emprunteuses. Pour les groupes qui ont su trouver un équilibre entre leurs propres activités et leurs relations extérieures, l'accès au crédit est susceptible de jouer un effet de levier considérable sur leurs capacités de médiation financière. Le rôle joué par le groupe en matière d'autosélection et d'incitation est un moyen de limiter les problèmes d'asymétrie d'information et donc les risques, il permet ainsi à des emprunteurs *a priori* « insolubles » d'accéder au crédit. Mais la délégation de responsabilités ne doit pas pour autant conduire à considérer les groupes comme des « boîtes noires ». La complexité des relations sociales montre qu'une approche solidaire ne s'improvise pas. Une approche pragmatique, progressive est incontournable. Une connaissance fine des logiques sociales et culturelles est essentielle, ainsi que la prise en compte des jeux de pouvoir et de contre pouvoir.

5.1 RECOMMANDATIONS

Plusieurs recommandations peuvent être retenues des différentes dérives évoquées.

Etre attentif à la compatibilité entre intérêts individuels et intérêts collectifs

L'approche collective ne peut fonctionner que si elle parvient à allier intérêts individuels et finalité collective. Lorsque les intérêts collectifs l'emportent sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Inversement lorsque l'intérêt individuel l'emporte sur l'intérêt collectif, le mécanisme d'incitation ne fonctionne plus, l'effet « domino » engendre alors la généralisation des impayés.

Des études de faisabilité préalables, visant à apprécier le degré de cohésion sociale locale, sont bien sûr indispensables (quels sont les groupes existants, sur quelles bases les

membres & regroupent-ils et pourquoi, jusqu'à quel point ont-ils la volonté de travailler ensemble, etc.) ; mais se limiter à une étude *ex ante* n'est pas suffisant compte tenu de la dimension *dynamique* des relations sociales. L'articulation intérêts individuels/intérêts collectifs est en recomposition permanente. Deux recommandations s'imposent :

- encourager le personnel des dispositifs à être attentif en permanence à cette articulation (ce qui suppose probablement une formation du personnel, plus ou moins formelle, sur cette question).
- mener des études d'évaluation régulières, permettant d'apprécier le fonctionnement des groupes d'emprunteurs (nous revenons plus loin sur cette question de l'évaluation).

Coupler l'octroi de crédit avec des mécanismes d'assurance

Déléguer aux groupes la gestion de l'information ne peut pas non plus faire l'économie d'une gestion collective des risques :

- Soit en prévoyant des mécanismes d'assurance individuels ;
- Soit en déléguant aux groupes eux-mêmes cette responsabilité et en exigeant la mise en place de règles collectives en cas de problème. Les groupes fonctionnant déjà sous forme de tontine le font parfois spontanément. Le meilleur moyen de s'assurer de la compatibilité des intérêts individuels et collectifs consiste à laisser les groupes eux-mêmes décider de leurs propres modalités de fonctionnement. Cela permet également de limiter les problèmes de traduction et de transmission de l'information. La formation joue ici un rôle central et on ne peut que plaider en faveur d'une approche globale liant systématiquement financement et formation [Balkenhol, 1991]. La formation coûte cher, mais cela peut être compensé par la diminution des risques d'impayés. Si l'approche collective suscite autant d'intérêt, c'est qu'elle permet de réaliser des économies d'échelle considérables. Toutefois à vouloir faire trop d'économies, on risque l'effondrement général du système.

Rappelons que ce sont les emprunteuses les plus pauvres qui sont le plus confrontées au risque d'échec ; d'où la nécessité absolue, si l'on ne veut pas provoquer une aggravation de la situation des plus démunies, d'imaginer des mécanismes d'assurance.

S'assurer d'une réelle demande en matière de crédit et suivre l'évolution de cette demande

Déléguer la gestion de l'information au groupe ne peut pas faire l'économie d'une recherche d'information sur la demande en matière de crédit, afin d'éviter les effets pervers en termes de saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement et d'écoulement. *Les études de faisabilité* sont ici essentielles ; toutefois, comme précédemment, elles ne sont pas suffisantes dans la mesure où la demande évolue ; d'où la nécessité, ici encore, de procéder à des études de suivi et d'impact régulières.

Ne pas négliger la communication entre emprunteurs et prêteurs

Quelle que soit l'efficacité des groupes d'emprunteurs, l'approche collective ne peut se passer d'une communication permanente entre emprunteurs et promoteurs du projet. Compte tenu de l'affrontement de logiques, d'intérêts, de cultures différentes, parfois contradictoires, prétendre éviter toute dérive serait irréaliste. La meilleure attitude à adopter consiste à rechercher une adaptation permanente, ce qui exige un projet souple, ouvert, capable de réagir aux réactions du milieu. Le projet doit alors être considéré comme un processus de négociation permanente où la communication occupe un rôle central.

Procéder à des études d'impact quantitatives et qualitatives

Nous avons évoqué à plusieurs reprises la nécessité d'évaluer régulièrement l'impact des dispositifs. Précisons que les analyses quantitatives (volumes financiers, taux de pénétration, taux de remboursement, etc.) doivent être complétées par des analyses qualitatives, visant à apprécier, entre autres éléments :

- l'usage du crédit (détournements par les hommes ?),
- l'impact du crédit sur les trajectoires individuelles (limiter la dépendance, éviter la décapitalisation, stabilisation de l'activité, diversification, dynamique d'accumulation, etc.)
- les causes d'échec (causes exo gènes ou dûes à une offre de crédit inadéquate)
- les éventuels « coûts sociaux » de l'approche collective, ces coûts sociaux pouvant être aussi bien individuels (deshonneur lié à l'incapacité de rembourser ou surendettement) que collectifs (conflits locaux).

Plus généralement, on ne peut que regretter l'insuffisance d'études d'impact. S'il y en a si peu, c'est en large partie car elles sont coûteuses, or les bailleurs de fonds sont généralement peu enclins à financer ce type d'activité. Pourtant l'avenir de la microfinance en dépend : à quoi sert-il d'encourager la mise en place de dispositifs et s'évertuer à rendre pérennes ceux qui existent déjà si l'on ne sait même pas quel est l'impact pour les bénéficiaires ? Convaincre les bailleurs de fonds de la nécessité de financer ce type d'étude semble indispensable ; convaincre les universitaires et les praticiens de terrain de travailler ensemble l'est tout autant, notamment en France où ce type de collaboration n'est encore qu'anecdotique. La réflexion proposée ici se veut un premier pas dans cette voie ; espérons qu'elle pourra se poursuivre.

Reconnaître les limites de la microfinance et intégrer l'outil dans une démarche globale

La microfinance ne peut, à elle seule, résoudre tous les maux auxquels les femmes sont confrontés. Reconnaître le rôle des organisations « à la base », telles que les groupes féminins, ne doit pas conduire à sous-estimer la responsabilité des États et des organisations internationales telles que le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. S'il semble tout à fait légitime et justifié de soutenir l'émergence et le renforcement de ces initiatives, leur attribuer la responsabilité de pallier les défaillances de gouvernance des États et d'éponger les coûts sociaux des plans d'ajustement structurels semble pour le moins contestable²⁹. D'une part, les acteurs d'une société civile (groupes locaux tels que les groupes féminins, ONG) ne peuvent agir sans un cadre institutionnel minimal et d'autre part, ils ne peuvent suffire à eux seuls à restaurer à la fois l'efficacité des gouvernements et celle des marchés. La loi PARMEC, produit d'une concertation entre États, bailleurs de fonds, acteurs de terrain et organismes de coopération bilatérale et multinationale, et destinée à réguler et réglementer les expériences de finance décentralisée en Afrique de l'Ouest est un premier pas dans cette voie : en son absence, nul ne sait les dérives qu'aurait entraînées l'effervescence des expériences de microfinance.

²⁹ Sur la question du lien entre microfinance et empowerment des femmes, voir également Mayoux [1999].

Bibliographie

ADAMS D. W. VON PISCHKE J. D. (1992, « Microenterprise credit Programs: Déjà vu », *World Development*, vol. 20, n°10, pp. 1463-1470.

BALKENHOL B. (1990), « L'accès au crédit des petites et moyennes entreprises en Afrique de l'Ouest: quels gages donner aux banques ? », *Revue Internationale du Travail*, vol. 129, n°2, pp. 267-276.

BALKENHOL B. (1991), « L'épargne, le crédit et les pauvres : quel rôle pour l'organisation internationale du travail dans le secteur financier ? », *Revue Internationale du Travail*, vol. 130, n°5-6, pp. 726-740.

BALKENHOL B. GUEYE, E. H. (1994), « Tontines and Banking System : Is there a Case for Building Linkages ? », *Working Paper n°2, International Labour Organisation*, 22 p.

BANQUE MONDIALE (1997), “ Inventaire mondial des institutions de microfinance ”, *Sustainable banking with the poor*, Washington D. C : Banque Mondiale.

BANQUE MONDIALE (1998a), 1998a, *Sénégal. Stratégie*, s. L. Avril. BANQUE MONDIALE (1998b), “ Cases Studies in microfinance. Burkina Faso : le projet de promotion du petit crédit rural ”, *Sustainable banking with the poor*, Washington D. C : Banque Mondiale.

BASTIAENEN M. VAN ROOIJ P. (1997), “ *Guarantee funds and NGOs: Promise and pitfalls - A review of key issues* ”, *Working Paper n°18, International Labour Organisation*.

BAUMANN E. (1999). “ Société civile et microfinance. Réflexions à partir d'exemples africains ”, in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris :Economica, pp. 291-304.

BAYART J.-F. (1993) (ed) *Religion et modernité politique en Afrique Noire. Dieu pour tous et chacun pour soi*, Paris : Karthala.

BIT/ BCEAO (1999), *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés 1996-1997*. Sénégal, Dakar : OIT.

BIT (1997), « The Social Dimension of Finance : a Practitioners Workshop », *Workshop Report, 24-25 April, Geneva, , International labour organisation*.

BIT (1998), « Revolving Loan and Guarantee Funds. Check List for a Better design and Management of revolving Loan and Garantie Funds in ILO Technical Cooperation Programs », *International labour organisation*.

BIT (1999a), « International Labour Standards and Finance : a Review », *Working Paper n°20, International labour organisation*.

BIT (1999b), « Gender and the Access to Financial Services », *International labour organisation*.

BLOY E. et MAYOUKOU C. (1994), « Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique Sub-Saharienne », *African Review of money, finance and banking*, n°1, pp. 73-95.

BOURREAU J.-M., (1999). « Les enjeux du financement local » in : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 280-290.

BRUCE J. DWYER D. (1988) (eds) *A home Divided : Women and Income in the Thirld World*, Standford : Standford University Press.

CHAO-BEROFF R. (1997). « Développer des services financiers en milieu défavorisé : le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays dogon », in : SCHNEIDER H. (dir.), *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA / OCDE, pp. 95-118.

CHANT S. (1985), « Single Parent Families: Choice or Constraint ? » The Formation of Female-Headed Households in Mexican Shanty Towns », *Development and Change*, october, 16 (4), pp.635-656.

CIDR, *Projet caisses villageoises d'épargne et de crédit en pays Malinké, Rapport annuel d'activités 1992*, Février 1993, 59 p. + annexes.

CIDR, *Projet caisses villageoises d'épargne et de crédit en pays Malinké, Rapport annuel d'activités 1995*, Février 1996, 61 p. + annexes.

COLEMAN J. (1988). « Social capital in the creation of human capital », *American Journal of sociology*, n°94 supplément, pp. 95-120.

COQUERY-VIDROVITCH C. (1994), *Les Africaines. Histoire des femmes d'Afrique Noire du XIXe au XXe siècle*, Paris : Editions Desjonquères, 395 p.

DIARRA DOKA M. (1998), « Femmes et micro-économie au Niger : le petit crédit », in : Preiswerk (ed), pp. 195-206.

DOLIGEZ D. (1996a), *Étude d'impact du crédit rural de Guinée, Rapport de synthèse*, avril, IRAM, Paris.

DOLIGEZ D. (1996b), « Études comparées de l'impact économique des systèmes de crédit rural », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars, pp. 187-202.

DOLIGEZ F. LE BISSONNAIS A. (1996), *Etude bibliographique*, Programme régional d'appui aux opérations de crédit décentralisé, Etude financement et développement, Ministère de la Coopération, juin, IRAM, Paris, 46 p.

DOLIGEZ F. GENTIL D. (1996), *Suivi-évaluation, recherche opérationnelle et plan de développement à moyen terme, Fececam-Bénin*, octobre, IRAM, Paris, 82 p.

ELLSASSER K., "Recherche développement sur le crédit rural : le projet de promotion du petit crédit rural au Burkina Faso", *Revue Techniques financières et Développement*, n° 27, Juin 1992, pp. 32-41.

ENDA TIERS MONDE, EUROPACT (1993) *Épargne crédit en Afrique, rapport I : orientations méthodologiques pour les ONG*, ronéo, 88 p.

ENDA TIERS MONDE, EUROPACT, *Épargne crédit en Afrique, rapport II : références de terrain*, ronéo, 77 p.

FOURNIER Y. ET GENTIL D. (1993). *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers? Épargne et crédit en Afrique*, Paris : Éditions Syros, collection des ateliers du développement.

FOURNIER Y. Ouédraogo L. (1996), «Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n°145, janvier-mars 1996, pp. 67-83.

GESHIERE P. (1995) *Sorcellerie et politique : la viande des autres*, Paris : Karthala.

GRASMUCK Sh. ESPINAL R. (2000), « Market Success or Female Autonomy ? Income, Ideology and Empowerment among Microentrepreneurs in the Dominican Republic », *Gender and Society*, vol. 14, n°2, April, pp. 231-255.

GUERIN I. (1996). *Epargne crédit en milieu rural : méthodologie d'intervention, l'exemple de l'Ouest-Cameroun*, mémoire de DEA, Faculté de Sciences Economiques, Université Lyon 2, 288 p.

GUERIN I. (1997). *Etude de la convention " Crédits rotatifs " sur la région Centre-Ouest du Sénégal*. 3 tomes, AFVP / Centre Walras, 62 p., 82 p., 31 p.

GUERIN I. (1999). " Le dilemme proximité viabilité en microfinance : confiance et partenariats ", *Revue Savings and Development*, n°2, XXIII, juillet 1999, 147-169.

FAPOHUNDA E. (1988), « The Non Pooling Household : a Challenge to Theory », *in* : Bruce et Dwyer (eds), pp. 143-154.

GASTELLU J.-M. (1985), «Petit traité de matrilinearité. L'accumulation dans deux sociétés rurales d'Afrique de l'Ouest ». *Cahiers ORSTOM, série Sciences Humaines*, vol. XXI, n°4, pp. 413-432.

GOETZ A., GUPTA R. S. (1996), « Who takes the crédit ? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bengladesh », *World Development*, vol. 24, n°1, pp. 45-63.

GUYER J. (1988), «Dynamic Approaches to Domestic Budgeting : Cases and Methods from Africa » *in* : Bruce et Dwyer (eds), pp. 155-172.

GUYER J. PETERS, P. (1987), «Conceptualizing the Household : issues of Theory and Policy in Africa. Introduction », *Development and Change*, vol. 18, n°2, pp. 197-214.

HARPER A. (1998), "Group-based management of savings and credit — the case of AKRSP in Pakistan", *Small Enterprise Development*, vol. 9, n°2, june, pp. 29-41.

HARRIS J., DE RENZIO P. (1997), « 'Missing link' or analytically missing ? The concept of social capital », *Journal of International Development*, vol. 9, n°7, pp. 919-937.

HASHEMI, Syed M. SCHULER, Sidney Ruth. RILEY, Ann P. (1996), «Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh», *World Development*, vol. 24, n°1, pp. 635-633.

HOFF K. STIGLITZ J. (1990), "Imperfect information and rural credit markets — Puzzles and policy perspectives ", *The World Bank Economic Review*, vol. 4, n°3, pp. 235-250.

HOLSTRÖM B. ET MILGROM P. (1990), "Regulating trade among agents ", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146, pp. 85-105.

HOODFAR H. (1988), «Household Budgeting and Financial Management in a Lower-Income Cairo Neighborhood », *in* : Bruce et Dwyer (eds), pp. 120-142.

HUPPI M. et FEDER G. (1990). "The role of groups and credit cooperatives in rural lending " *World Bank Economic Review*, septembre, pp. 187-204.

IRAM (1996), Le fonds d'investissement local. « Là où le crédit ne convient pas », Paris : IRAM, 9 p.

JAIN P. S. (1996), «Managing Credit for the Rural Poor : Lessons from the Grameen Bank », *World Development*, vol. 24, n°2, pp. 79-89.

KABEER N. (1995), *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*, London / New-York : Verso [1^{ère} édition 1994], 346 p.

KLEBER Ch. (1999). "Bilan d'une expérience de crédit rural décentralisé au Vietnam : le cas du programme fleuve rouge au Cambodge ", *in* : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 120-110.

LACHAUD J.-P. (1998), «Gains féminins, allocation des biens et statut nutritionnel des enfants au Burkina Faso », *Revue d'Économie du Développement*, n°2, pp. 3-53.

LAPENU C. (1999). "Le système financier rural indonésien : des liens financiers au service du développement rural", *in* : BLANC et alii. (1999). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 119-129.

LAPENU C. ZELLER M. SHARMA M. (2000). "Constraints of Market Failures and Rural Poverty for Micro-Finance Institutions: How Innovations can Increase Outreach and Sustainability", *BMZ report, part II, Institutional-level Analysis*, Washington DC : IFPRI, à paraître.

LECOUR GRANDMAISON C. (1970), *Femmes dakaraises*, Paris : Editions du CNRS.

MAGA MAAZOU A. (1998), «Le Crédit individuel 'Adhasen-Mata », Niger », *in* : Preiswerk (ed), pp. 207-212.

MAHER V. (1981), «Work, Consumption and Authority within the Household. A Moroccan Case », *in* : Young et alii., pp. 117-135.

MARIE A. (1995) (ed) *L'Afrique des individus*, Paris : Karthala, 438 p.

MAHIEU F. (1990). *Les fondements de la crise en Afrique*, Paris : l'Harmattan.

MAYOUX L. (1999), " Microfinance and the Empowerment of Women. A Review of the Key Issues ", *Working Paper n°22* , *International labour organisation*.

MAYOUKOU C. (1999). "Avantage informationnel de la microfinance locale et intermédiation médiatisée par le groupe : une application au cas des banques villageoises en Afrique Sub-Saharienne " *Communication aux VIe journées scientifiques du réseau UREF-AUPELF, Défis de l'information et pilotage des entreprises*, juin, Bruxelles.

MENCHER J. (1988), «Women's Work and Poverty : Women's Contribution to Household Maintenance in South India », *in* : Bruce et Dwyer (eds), pp. 99-119.

MONTGOMERY R. (1996). "Disciplining or protecting the poor ? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes ", *Journal of International Development*, vol. 8, n°2, mars-avril, pp. 289-305.

MORDUCH J. (1999). « The microfinance promise », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, December, pp. 1569-1614.

MOSLEY P. HULME D. (1998). «Microfinance enterprise : is there a conflict between growth and poverty alleviation », *World Development*, vol. 26, n°5, pp. 783-790.

NIEUWERK M. (1995). *La mutualisation du crédit rural. Mission d'appui Guinée*, Juillet, IRAM, 105 p.

OUADREGAGO L. (1998), «L'accès au crédit lorsqu'on est une femme : un défi que l'on peut relever », *in* : Servet et Vallat (eds), pp. 73-76.

PREISWERK Y. (1997) (ed) *Créativité, femmes et développement*, Genève : IUED / UNESCO, 265 p.

PREISWERK Y. (1998) (ed) *Les silences pudiques de l'économie*, Genève : IUED / UNESCO, 280 p.

PUTNAM R. D. (1995), « Bowling alone : America's declining social capital », *Journal of Democracy*, january, Vol.6, n°1, pp. 65-78.

RAHMAN A. (1999), « Microcredit Initiatives for Equitable and Sustainable Development : Who Pays ? », *World Development*, vol. 27, n°1, pp. 67-82.

REVEYRAND-COULON O. (1993), « Les énoncés féminins de l'Islam », *in* : Bayart (1993a) (eds), pp. 62-100.

ROLDAN M. (1988), « Renegotiating the Marital Contract : Intrahousehold Patterns of Money Allocation and Women's Subordination among Domestic Workers in Mexico City », *in* : Bruce et Dwyer (eds), pp. 229-247.

SARR F. (1998), *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal. La transformation des rapports de pouvoirs*, Paris : l'Harmattan.

- SCHNEIDER H. (dir.) (1997). *Microfinance pour les pauvres*, Paris : FIDA / OCDE.
- SEN A. (1993), *Éthique et économie*, Paris : PUF.
- SEN A. (2000a), *Repenser l'inégalité* [Inequality reexamined, 1992], Trad. P. Chelma, Paris : Seuil.
- SEN A. (2000b), *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté* [Development as Freedom, 1999], Trad. M. Bessières, Paris : Odile Jacob.
- SENAUER B. (1990), «The Impact of the Value of Women's Time on Food and Nutrition », *in* : Tinker (ed), pp. 150-161.
- SERVET J.-M. (dir.) (1995). *Épargne et liens sociaux, études comparées d'informalités financières*, Paris : AEF / Montchrestien, 1995.
- SERVET J.-M. (1996). "Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique ", *Revue Tiers monde* janv.-mars, pp. 41-66.
- SERVET J.-M. (1997). "Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement de systèmes financiers décentralisés au sud - modèle démocratique du marché versus hiérarchie " *in* : *Rapport moral sur l'argent dans le Monde 1997*, Paris, AEF/Montchrestien, pp. 399-416.
- SERVET J.-M. et VALLAT D. (ed.). (1998). *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : AEF/Montchrestien.
- STIGLITZ J. (1986). "The new Development Economics ", *World Development*, vol. 14, n°2, pp. 257-265.
- STIGLITZ J. (1990). "Peer Monitoring and Credit Market ", *World Bank Economic Review*, 4, pp. 351-366.
- THOMAS D. (1990), « Intra-household resource allocation : an inferential approach », *Journal of Human Resources*, 25 (4), pp. 635-664.
- THOMAS D. (1993), «The Distribution of Income and Expenditure within the Household », *Annales d'Économie et de Statistique*, n°29, Janvier-Mars, pp. 109-136.
- TINKER I. (1990) (ed) *Persistent Inequalities. Woman and World Development*, New-York, Oxford : Oxford University Press, 302 p.
- VALLAT D. (1999), *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*, Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Université Lyon 2, 523 p.
- VARIAN H. R. (1990). "Monitoring agents with others agents ", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* ", 146, pp. 133-174.
- WHITEHEAD A. (1981), « 'I'm hungry, mum'. The Politics of Domestic Budgeting », *in* : Young et alii. (eds), pp. 93-116.

YOUNG K. WOLKOWITZ C. MACCULLAGH R. (1981) (eds) *Of Marriage and the Market : Women's Subordination Internationally and its Lessons*, London / Boston / Melbourne / Henley : Routledge and Kegan Paul, 235 p.

WILLIAMSON O. E. (1995). "The institutions and governance of economic development and reform", *Proceedings of the World bank Annual Conference on Development Economics 1994*, The International Bank for reconstruction and Development / The World Bank, pp. 171-197.

ANNEXES

ANNEX 1. L'IMPORTANCE DU PRET COLLECTIF

Tableau 4. Comparaison des institutions accordant des prêts individuels et des prêts collectifs

	Prêts individuels	Prêts collectifs	
		Groupes de 2-10 personnes (groupes solidaires)	Groupes de 11-50 personnes (banques villageoises, groupes d'auto-assistance)
Nombre d'institutions	60	42	69
Date de création	1971 (moyenne) 1983 (médiane)	1982 1987	1980 1985
% de ressources provenant de bailleurs de fonds	44% 26%	57% 62%	69% 95%
% de ressources provenant de dépôts	28% 0%	13% 0%	11% 0%
% de clientèle féminine	41% 40%	66% 58%	68% 75%
% de clientèle urbaine	68% 80%	51% 51%	28% 15%
Montant des prêts	1014\$ 747\$	745\$ 415\$	341\$ 107\$
Taux d'impayés déclarés	9% 5%	12% 7%	17% 15%

Source : Banque Mondiale [1997]

ANNEXE 2. CARACTERISTIQUES DU PROGRAMME DE MICROFINANCE ETUDIE

Tableau 5. Le dispositif *Crédits rotatifs* du Crédit mutuel du Sénégal. Bilan du dispositif en décembre 1997

Nombre cumulé de crédits accordés aux groupes (depuis août 1994, date de mise en place du projet)	1513 Certains groupes ont bénéficié deux, voire trois fois du crédit, le nombre de groupes bénéficiaires peut être évalué à 1000 et le nombre de femmes bénéficiaires à 50 000 (on compte en moyenne 50 femmes par groupe)
Montant cumulé de crédits	482,2 millions F CFA
Encours de crédits	115,4 millions F CFA
Taux de remboursements	95% à échéance, 98% à 6 mois le fonds de garantie a été prélevé

Source: Crédit mutuel [1997]

Tableau 6. Modalités du crédit

Montant collectif	Entre 250 000 et 2 millions de F CFA
Montant individuel	Varie entre 5000 et 50 000 FCFA (selon la taille des groupes et le mode d'attribution)
Durée	6 mois
Taux d'intérêt	2% par mois sur le montant restant dû, ce qui correspond pour la durée de 6 mois du crédit à un taux de 7 à 9% selon les modalités de remboursement (mensuels ou bimensuels, différé ou non),
Remboursement	Mensuel ou bimensuel avec différé d'un mois selon les zones
Taux de rotation du crédit par groupe	Varie entre six mois et deux ans.

Source: Crédit mutuel [1997]

ANNEXE 3. REMARQUES DE METHODE

Quantitatif ou qualitatif, tel est l'éternel dilemme des enquêtes de terrain auquel n'échappent pas les études d'impact de la microfinance [Doligez et Le Bissonnais, 1996]. Les études quantitatives peuvent prétendre à une certaine exhaustivité, mais la collecte d'information se limite nécessairement à des critères très synthétiques. Inversement, les analyses qualitatives permettent de reconstituer des trajectoires, de donner des résultats «en profondeur», mais en se limitant à un échantillon restreint. Dans l'étude menée ici, les données chiffrées étaient un préalable indispensable, afin de répondre aux questions suivantes : à quel usage le crédit est-il affecté ? Les activités financées sont-elles suffisamment rentables pour rembourser le crédit ? Les marges générées permettent-elles de réinvestir dans l'activité ? En cas d'échec, comment sont remboursées les échéances ? Essentielles dans la démarche qui était la nôtre, ces questions n'ont toutefois de sens que si elles sont appliquées à un échantillon suffisamment large. Elles étaient dans le même temps insuffisantes pour rendre compte des dynamiques induites. Nous avons donc essayé de trouver un compromis³⁰.

Ainsi dans un premier temps ont été menées un nombre suffisamment important d'enquêtes (87 enquêtes exploitables) pour prétendre évaluer la pertinence de l'outil d'un point de vue économique et financier. L'affectation du crédit sitôt octroyé, son taux de rentabilité mensuelle, la marge ainsi dégagée ainsi que l'origine des fonds mobilisés pour le remboursement sont quatre indicateurs incontournables.

Nous avons renoncé à estimer les revenus générés une fois le crédit remboursé. Les critères retenus visent simplement à évaluer les capacités de remboursement via l'activité financée, ainsi que les éventuelles dynamiques d'accumulation possible. Tout ceci a exigé un travail minutieux de reconstitution des comptes d'exploitation (rappelons que les enquêtes se sont étalées sur une période de cinq mois), et le seul moyen d'obtenir des données fiables a consisté à suivre les femmes dans leur activité.

³⁰ Précisons également que les effets peuvent être évalués de deux manières différentes : soit en comparant les situations avant et après crédit, soit en comparant la population d'emprunteurs avec une population de non emprunteurs [Doligez et Le Bissonnais, 1996]. La première solution n'est pas sans difficulté puisqu'il faut demander à l'emprunteur de se situer dans une situation fictive. C'est toutefois celle que nous avons retenue puisque nous cherchions à évaluer la dimension dynamique du crédit.

En rester là serait toutefois très réducteur. C'est ensuite l'ensemble des sources d'incertitude et des contraintes quotidiennes qu'il convient de prendre en compte pour comprendre les effets du crédit. En quoi permet-il de lutter contre l'incertitude quotidienne ? Comment s'inscrit-il par rapport à l'ensemble des contraintes auxquelles les femmes ont à faire face ? Celles-ci, nous l'avons vu dans un chapitre précédent sont de deux ordres : la gestion du quotidien, le respect des obligations communautaires de long terme. Nous avons vu également que le poids des contraintes était très hétérogène : survie pour les unes, recherche d'opportunité spéculative pour les autres. L'impact du crédit, on s'en doute, va nécessairement être lui aussi hétérogène.

Ces premières questions en appellent d'autres. Comment le crédit s'insère dans leurs stratégies quotidiennes ? Est-ce un moyen de diversifier l'activité, de la stabiliser ? Permet-il de limiter la dépendance financière ? Autorise-t-il une épargne supplémentaire ? Il faut raisonner plus en termes d'économies réalisées que de revenus réellement générés et se poser systématiquement la question : qu'auraient fait les femmes si elles n'avaient pas eu accès au crédit ? Face à la tension permanente entre souci d'autonomie et respect des obligations, comment le crédit intervient-il ?

Les flux financiers ont une dimension subjective : leur origine détermine en partie leur degré d'élasticité. Ici en l'occurrence, le crédit étudié représente-t-il une source de financement comme une autre où est-il perçu de manière différente ? Se substitue-t-il à d'autres sources de financement ? Est-il affecté de la même manière que le lot tontinier ou que les dons de la famille et de l'entourage ?

Au total, cinq critères chiffrés ont été utilisés :

- L'affectation du crédit au départ (répartition entre activité « productive » et dépenses « sociales »

- les marges mensuelles dégagées à travers l'activité financée (diminuées des intérêts à rembourser). La marge mensuelle ne concerne que la marge générée par le crédit et non la marge totale de l'activité commerciale (puisque la plupart du temps, le crédit est utilisé pour renforcer un fonds de roulement) ; ceci afin d'éviter de prendre en compte l'influence du

fonds de roulement de départ, qui surestime la rentabilité du crédit. Les marges mensuelles sont bien sûr à comparer avec les revenus mensuels.

- Le taux de rentabilité mensuel du crédit. Le taux de rentabilité mensuel a été calculé comme suit : il s'agit du rapport entre la marge mensuelle diminuée des intérêts mensuels et le montant total du crédit (et non pas seulement le montant total du crédit).

- Les dépenses sociales financées par le crédit, soit dès l'octroi du crédit, soit à travers la marge générée par le crédit.

ANNEXE 4. LES CARACTERISTIQUES DES FEMMES ENQUETEEES : ENTRE DEPENDANCE ET SPECULATION

Tableau 7. Caractéristiques économiques, financières (en F CFA) et sociales des « dépendantes » en milieu urbain et péri-urbain

Type d'activité	Caractéristiques sociales	Caractéristiques financières	Fonds de roulement	Vitesse de rotation du fonds de roulement	Investissement en capital fixe	Charges mensuelles	Revenus
Commerce de micro-détail : produits alimentaires et produits transformés	Réseau de relation restreint	1 à 2 tontines Montant moyen du lot : 4000 Cherchent à éviter l'achat à crédit (dépendance) et la vente à crédit (bloque le capital de travail)	500 à 10 000	Un jour à une semaine	Négligeable	0 à 10 000 frais de taxi, <i>patente</i>	500 à 15 000 (mensuel)

Tableau 8. Caractéristiques économiques, financières (en F CFA) et sociales des « dépendantes » en milieu rural

Caractéristiques sociales	Caractéristiques financières	Activités génératrices de revenus	Exemples d'activités économiques et ordre de grandeur des niveaux de revenus (en F CFA)
<p>Réseau familial restreint : - revenus de transfert limités - pas ou peu de personnel à disposition - aides limitées en période de soudure</p>	<p>Problèmes d'alimentation et de financement pour la campagne agricole</p> <p>Alternatives : Groupe féminin, caisse d'épargne villageoise, crédit voisins, parents, crédit « usurier »</p> <p>Essentiellement tontines de cérémonies</p>	<p>Travaux agricoles agriculture pluviale</p> <p>En hivernage, petit commerce très réduit voire nul en l'absence de personnel pour les aider aux champs.</p> <p>Source de revenus très limitée, voire nulle. Récolte personnelle entièrement destinée à l'autoconsommation, généralement insuffisante. Forte dépendance vis-à-vis des aléas climatiques.</p>	<p>Petit commerce local : céréales, bois mort, produits maraîchers, <i>quinqueliba</i>, <i>sexan</i> (produits locaux) - zone peu enclavée : 0 à 2 000 (les femmes font entre 3 et 12 marchés par mois selon leur disponibilité) - zone très enclavée : 0 à 800 par marché (les femmes font entre 3 et 6 marchés par mois selon leur disponibilité)</p> <p>Vente de mil pilé à Dakar 500 à 1000 par déplacement (les femmes font entre 2 et 4 déplacements par mois)</p> <p>Ouvrière agricole (janvier / avril) Paiement en nature (50 000 / 3 mois)</p> <p>Ménagère à Dakar 10 000 / mois avec hébergement et nourriture</p>

Source : Enquêtes Guérin [1997]

Tableau 9. Caractéristiques économiques, financières (en F CFA) et sociales des « spéculatives » en milieu urbain et périurbain

Types d'activités	Caractéristiques sociales	Caractéristiques financières	Fonds de roulement	Vitesse de rotation du fonds de roulement	Investissement en capital fixe	Charges mensuelles	Revenus mensuels (approximations)
« Pluriactives » : articulation d'activités à cycles différents avec incorporation d'investissement fixe (tissu au Mali, noix de kola, savon, huile de palme, opération <i>Tabaski</i> , calebasses et moutons), aviculture et petit commerce, etc.	- importance fondamentale des réseaux de relations : - accès au crédit très facile auprès de grands commerçants - éventuellement commerce familial et soutien d'un marabout - responsabilités au sein de groupements féminins	2 à 4 tontines (parfois plus) Montant moyen du lot : 10 000 à 400 000 « Avance » régulière groupement féminin (30 000 à 50 000, parfois plus)	50 000 à 1 000 000 Varie selon les opportunités et les saisons (fêtes)	Une semaine à plusieurs mois	30 000 à 500 000 (achat d'une place au marché)	10 000 à 60 000 (patente, frais de transport) Frais réguliers de maraboutage	8 000 à 50 000
Commerce de gros : - vivres frais et secs (légumes, céréales, etc.) - produits importés	- relations privilégiées avec les fournisseurs - éventuellement commerce familial et soutien d'un marabout	Relations sociales qui facilitent l'accès facile au crédit Stratégies délibérées de vente à crédit (« épargne forcée », Constitution d'une clientèle d'obligés)	45 000 à 145 000	De quelques jours à un mois	Négligeable	10 000 à 15 000 (patente, frais transport) Frais réguliers de maraboutage	5 000 à 35 000

Source: Enquêtes Guérin [1997]

Tableau 10. Caractéristiques économiques, financières (en F CFA) et sociales des « spéculatives » en milieu urbain et périurbain (suite)

Types d'activités	Caractéristiques sociales	Caractéristiques financières	Fonds de roulement	Vitesse de rotation du fonds de roulement	Investissement en capital fixe	Charges mensuelles	Revenus (approximations)
Commerce grande distance (Mauritanie, Mali, Maroc) Produits de luxe : tissus, bijoux, chaussures	Réseau de clientèle bien établi Aide financière du mari (grand commerçant, fonctionnaire) Éventuellement famille à l'étranger qui facilite les voyages et soutien d'un marabout	Idem que tableau 10	Min 100 000 Max 500 000	Hebdomadaire (rarement), mensuel ou trimestriel (en fonction des opportunités)	Négligeable	Transport : 50 000 à 80 000 Douane : variable, selon les capacités à « négocier » Frais réguliers de maraboutage	5 000 à 50 000
Commerce régional (Casamance, Dakar, Saint-Louis, Joal, Mbour, Gambie)	Utilisation du réseau familial variable selon les commerçantes	1 à 3 tontines Montant du lot : 10 000 à 100 000	Min 15 000 Max 45 000	Hebdomadaire ou mensuel	Négligeable	1000 à 5000 Transport et patente	3 000 à 25 000

Source: Enquêtes Guérin [1997]

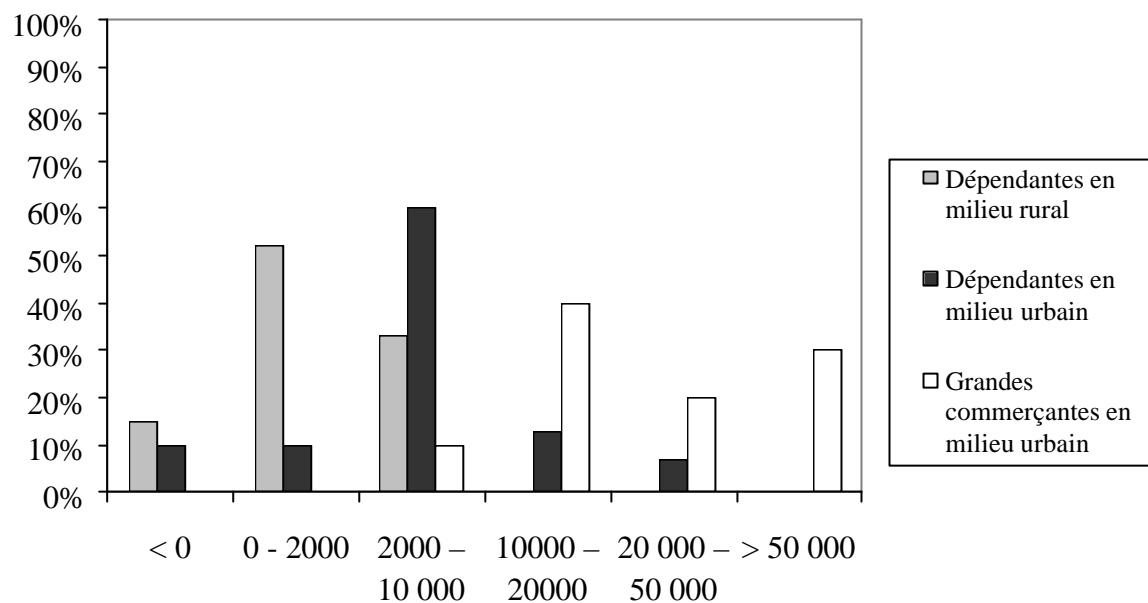
Tableau 11. Caractéristiques économiques, financières (en F CFA) et sociales des « spéculatives » en milieu rural

Caractéristiques sociales	Caractéristiques financières	Dépendance vis-à-vis de la période de soudure	Exemples d'activités économiques
<p>Personnel agricole (famille ou employé), ce qui leur permet de continuer à mener leurs activités commerciales pendant l'hivernage</p> <p>Aide conséquente du mari ou de la famille : cheptel, aide financière, tracteur, etc.</p> <p>Récoltes personnelles une partie est autoconsommée, une partie est destinée à la vente</p>	<p>1 à 3 tontines</p> <p>Montant moyen du lot : entre 1 000 et 20 000</p> <p>Plusieurs tontines de cérémonies</p>	<p>Réserves suffisantes pour la commercialisation et pour faire crédit</p> <p>Revenus générés par la vente de céréales sur les deux mois : entre 5000 et 32 000</p> <p>Revenus générés par l'octroi de crédits (remboursables à la période des récoltes, ce qui leur permet d'acheter en grande quantité et de stocker)</p>	<p>Articulation d'activités diverses :</p> <p>Boutique villageoise, grossiste de céréales 7 500 / mois</p> <p>Petit commerce (5 000 / mois) et transformation d'huile (51 000 / an)</p> <p>Commerce régional (vente de produits locaux en ville : céréales, <i>bissap</i>, <i>bouye</i>, lait caillé ou revente de produits rares comme le poisson) 15 000 par opération (cinq ou six fois dans l'année)</p> <p>Petit commerce (5 000 / mois) et élevage ovin (55 000 / an)</p> <p>Petit commerce (5 000 / mois) et couture (25 000 / an)</p>

Source : Enquêtes Guérin [1997]

ANNEXE 5. TABLEAUX RECAPITULATIFS DES RESULTATS OBTENUS

Graphique 1. Les marges mensuelles en fonction du profil³¹

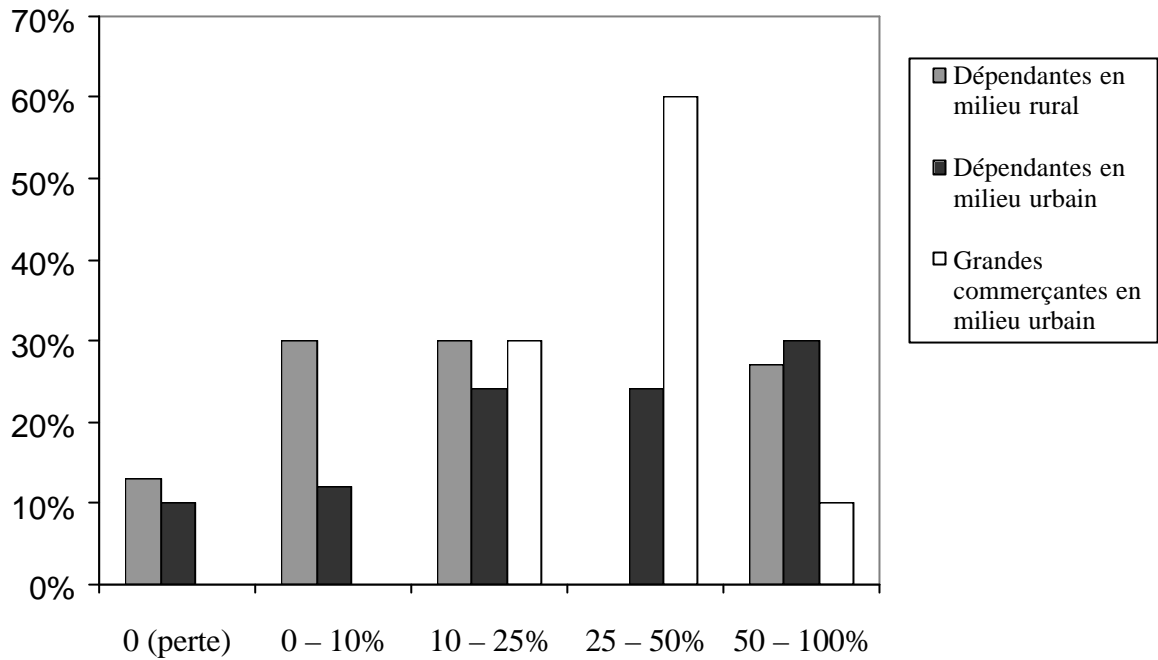


Sources : Enquêtes Guérin [1997a]

Lecture : 15% des dépendantes en milieu rural ont enregistré une marge négative ; près de 30% des grandes commerçantes en milieu urbain ont enregistré une marge supérieure à 50 000 F CFA

³¹ Les grandes commerçantes en milieu rural ne sont pas représentées, car la plupart d'entre elles emploient le crédit à des fins entièrement sociales.

Graphique 2. Les taux de rentabilité mensuels en fonction du profil³²



Source : Enquêtes Guérin [1997a]

Lecture : 30% des dépendantes en milieu rural enregistrent un taux de rentabilité mensuel compris entre 10 et 25%.

³² Le mode de calcul du taux de rentabilité mensuel a été précisé dans l'annexe précédente.

Tableau 12. L'origine des fonds utilisés pour le remboursement

	Dépendantes en milieu rural	Dépendantes milieu urbain	Grandes commerçantes milieu rural	Grandes commerçantes milieu urbain
Revenus générés par l'activité financée	60%	56%	23%	70%
Autre source de revenu	10%	22%	66%	30%
Tontine	5%	11%		
Don	20%	11%	11%	
Endettement	5%			
	100%	100%	100%	100%

Source: Enquêtes Guérin [1997]

Tableau 13. L'usage du crédit entre activité « productives » et « improductives »

Utilisation du crédit	Milieu rural		Milieu urbain	
	« Dépendantes »	Commerçantes disposant de revenus réguliers	« Dépendantes »	Commerçantes disposant de revenus réguliers
Utilisation entièrement « productive »	65%	22%	12%	80%
Utilisation entièrement « non productive »		56%	22%	
Mixte (50/50environ)	20%	22%	66%	20%
Prévoyance ³³	15%			
Total	100%	100%	100%	100%

Source : Enquêtes [Guérin, 1997]

³³ Une partie est mise de côté par sécurité, généralement il s'agit du montant de la première échéance.

Tableau 14. Détail des activités financées pour les « dépendantes »³⁴

	en %
Augmentation du fonds de roulement	75%
augmentation ponctuelle	55%
augmentation durable	20%
Activité nouvelle ponctuelle (banque de céréales)	10 %
Activité nouvelle durable (démarrage de petit commerce)	10%
L'activité ne change pas mais le crédit permet d'éviter le crédit fournisseur	10%
Financement de campagne agricole (l'activité ne change pas mais le crédit permet d'éviter le crédit usurier)	15%

Source : Enquêtes Guérin [1997].

³⁴ Le total peut dépasser 100% puisque dans certains cas le crédit finance plusieurs activités.

