

Dialogue

ADA DIALOGUE, N°37 mai 2007

Dialogue

Microfinance et Genre :
Des nouvelles contributions
pour une vieille question

N°37



Appui au
Développement
Autonome

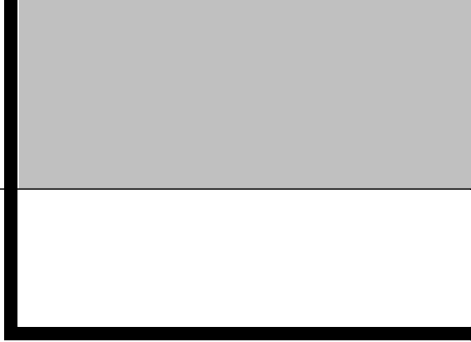
La présente publication est protégée par les dispositions de la loi luxembourgeoise du 18 avril 2001 sur les droits d'auteur, les droits voisins et les bases de données.

Aucun article ou partie de cette publication ne peut être reproduite sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite de son auteur.

Les articles sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs et ne sont l'expression que de leurs propres opinions.

Toute remarque ou suggestion peut être envoyée à ADA (adainfo@microfinance.lu)

Le crédit des femmes et l'avenir des hommes ELISABETH HOFMANN et KAMALA MARIUS-GNANOU, UNIVERSITÉ DE BORDEAUX III	7
“Les faits, rien que les faits, M’dame” : histoires de genre tirées des sources inattendues SUSY CHESTON, OPPORTUNITY INTERNATIONAL.....	13
Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ? ISABELLE GUERIN, LPED /IFP et JANE PALIER, LPED/IFP.....	27
Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance LINDA MAYOUX, CHERCHEUSE et CONSULTANTE	35
La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde RANJULA BALI SWAIN, DEPARTEMENT D'ECONOMIE, UNIVERSITE D'UPPSALA	65
Evaluation de l'impact du genre sur la microfinance et les micro-entreprises : pourquoi et comment ? SUSAN JOHNSON, ETUDES EN DEVELOPPEMENT, UNIVERSITE DE BATH	89
Allocation interne des ressources de ménage au Maroc et implications pour le développement des micro-entreprises WOMEN'S WORLD BANKING et AL AMANA.....	97
Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine INEZ MURRAY, WOMEN'S WORLD BANKING.....	109
Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la “tendance féminine” dans le secteur du microcrédit MARIA DABRINGER, INSTITUT D'ANTHROPOLOGIE CULTURELLE ET SOCIALE, UNIVERSITE DE VIENNE.....	129
Femmes et microcrédit en Europe de l'Ouest TAMARA UNDERWOOD, RESEAU EUROPEEN DE LA MICROFINANCE	161
Quelques ressources sur le genre et la microfinance	167





Editorial

Depuis les années 80, les femmes sont au cœur de la plupart des politiques de développement. Bien qu'étant perçues comme un groupe particulièrement vulnérable, l'idée générale selon laquelle les femmes assument la responsabilité financière de la famille et du ménage promettait un impact plus grand sur le développement collectif.

Selon le rapport de la Campagne du sommet de microcrédit de 2006, au niveau mondial, 84,2% des clients les plus pauvres de la microfinance sont des femmes. En comparaison avec d'autres outils de développement, la microfinance a eu moins de difficulté à cibler les femmes étant donné qu'elle garde des crédits de petite taille, accordés à des groupes, évitant ainsi la nécessité d'apporter une garantie. La banque Grameen au Bangladesh et la banque SEWA en Inde ont bâti leur institution sur ce principe. Grameen a même reçu le Prix Nobel de la Paix pour sa contribution à la stabilité économique et à la paix dans le monde.

La microfinance a-t-elle mené à une plus grande stabilité économique, à l'autonomisation des femmes et à l'égalité entre les genres ? La question reste posée. La présente collection d'articles illustre diverses opinions et expériences, fournit un aperçu des résultats de la microfinance à ce jour et examine ce qui reste à faire.

Le fait que tous les auteurs sont des femmes est un pur hasard et nous osons croire que cela ne signifie pas que le rôle des femmes et les questions de genres préoccupent uniquement celles-ci. Ces questions sont, en fin de compte, synonymes de relations parmi entre les hommes et les femmes et renvoient aux rôles et statuts de chacun.

Elisabeth Hofmann et Kamela Marius-Gnanou (Université de Bordeaux III) discutent des déséquilibres entre les genres et affirment que les programmes de microfinance qui ne tiennent pas compte de l'influence sur les hommes pourraient renforcer les inégalités au lieu de mener à l'autonomisation.

Susy Cheston (Opportunity International) ajoute que les déséquilibres

entre les genres doivent faire l'objet d'un examen structurel de l'institution de microfinance et demande que les femmes ne soient plus considérées seulement comme des clientes mais comme des actrices. Son article explique que l'égalité entre les genres est un atout évident pour le secteur.

Isabelle Guérin et Jane Palier (LPED/IFP) mettent en cause le lien automatique fait entre microfinance et autonomisation des femmes et montrent que cette approche un peu simpliste ne reflète pas la réalité car elle n'examine pas les limites de l'outil de développement qu'est la microfinance.

Linda Mayoux (genfinance) se demande si les tendances actuelles à la commercialisation ou au ciblage de la pauvreté affichées dans 'Ways Forward for Microfinance' (voies possibles pour la microfinance) lors du récent Sommet de microcrédit sont susceptibles d'améliorer l'impact sur les questions de genre. Elle présente des façons d'intégrer l'autonomisation des femmes dans ces deux tendances actuelles mais en précisant qu'il faudra que la microfinance prenne un engagement beaucoup plus clair en faveur de l'égalité des genres.

Ranjula Bali Swain (Université d'Uppsala) aborde les différentes définitions et utilisations du concept d'autonomisation et, forte de sa recherche sur les groupes d'entraide en Inde, montre que la formation joue un rôle prépondérant dans l'autonomisation des femmes.

Les femmes ne constituent pas un groupe homogène. Elles ont des besoins financiers différents qui varient selon le contexte socioculturel et leur expérience. Elles ne forment pas un groupe marginalisé puisqu'elles ont des relations et des échanges d'expériences avec les hommes à des niveaux divers. Susan Johnson (Université de Bath) explique pourquoi il est essentiel que les institutions de microfinance en particulier et le secteur en général, le comprennent et voient comment l'intégrer aux études d'impact.

Il faut ouvrir la 'boîte noire' de l'économie des ménages, comprendre les relations hommes/femmes et les décisions relatives à l'attribution des ressources pour concevoir des services microfinanciers qui permettront aux femmes d'atteindre leurs objectifs. C'est ce qu'illustre l'étude de cas sur les ressources des ménages et la gestion des dépenses au Maroc (Women's World Banking et Al Amana). Par ailleurs, Inez Murray (Women's World Banking) présente les résultats d'une recherche menée en République dominicaine sur ce sujet et propose des mesures pratiques que peuvent prendre les institutions de microfinance pour améliorer leurs services.

L'étude socio-anthropologique d'un projet de microcrédit en Equateur par Maria Darbringer (Université de Vienne) permet de mieux saisir le comportement des femmes qui tentent de jongler avec leurs nombreuses responsabilités. Elle s'attarde sur la nécessité de ne pas se confiner aux aspects économiques lors de l'évaluation de l'impact des programmes de microfinance pour étudier aussi les relations sociales.

Tamara Underwood (EMN) présente les résultats de son travail de recherche sur les femmes et le microcrédit en Europe occidentale et examine les raisons pour lesquelles dans cette région la clientèle de la microfinance n'est constituée qu'à 39% de femmes.

Ce survol se termine par des informations concernant les ressources disponibles sur les femmes dans la microfinance et un aperçu de la littérature sur les femmes et le transferts des fonds.

Ce numéro du Dialogue sera le dernier publié par ADA. Une nouvelle publication avec des études de cas portant sur des produits innovants en microfinance est en planification.

Véronique Faber

ADA asbl



Le crédit des femmes et l'avenir des hommes

ELISABETH HOFMANN et **KAMALA MARIUS-GNANOU**,
UNIVERSITE DE BORDEAUX III

Le microcrédit a été largement investi, depuis 10 ans, par les acteurs de la mondialisation. Au point d'être promu comme un "remède miracle" pour les femmes pauvres et leurs familles. Permet-il pour autant une réelle émancipation des épouses ?¹

Ce ne sont pas les plus démunis ou les "vrais pauvres", comme les appelle Sylvie Brunel, ex-présidente d'Action contre la faim, qui peuvent tirer profit du microcrédit. Des analyses fines convergent toujours plus : ces personnes se trouvent souvent dans une situation d'échec ou de renoncement, voire d'auto-exclusion, qui ne les rend pas à même de saisir les opportunités offertes par le microcrédit. De nombreuses institutions de microcrédit, soucieuses de leur viabilité financière, éviteront de prendre les risques qu'implique le financement des plus pauvres. Même si les femmes pauvres ont de plus en plus la réputation de "compenser par leur sérieux les faiblesses de leur condition économique".²

Des efforts spécifiques sont parfois réalisés pour atteindre ces femmes. Dans ces cas, la nature et la taille de leur activité économique déterminent un volume de crédit peu élevé. Les bénéfices générés sont alors insuffisants pour qu'elles puissent franchir durablement le seuil de la pauvreté. L'expérience montre que même si leurs revenus augmentent très nettement au cours de leur première année d'activité, ils plafonnent ensuite très vite, voire s'essoufflent.

Il y a aussi la hauteur des taux d'intérêt. A la Grameen Bank, au Bangladesh, des taux d'intérêt autour de 20% sont la règle, justifiés par des coûts de transaction importants. Ces taux s'approchent sensiblement des taux d'intérêt des usurers. Pour rentabiliser une activité génératrice de revenus financée par des crédits à ces taux, la marge de bénéfice doit être très importante.

1 Cet article est une version abrégée de Elisabeth Hofmann et Kamala Marius-Gnanou, Le microcrédit pour les femmes pauvres – Solution miracle ou cheval de Troie de la mondialisation ? in "Regards de femmes sur la globalisation : Approches critiques sur la mondialisation", (dir. J.Bisilliat), Karthala, 2003, publié pour la première fois dans *Défis Sud*, Numéro 69, 2005, p. 38-40.

2 Babacar Sambe "UNDP Microfinance Assessment Report", mai 1997.

Intérêts financiers inavouables ?

L'expansion du microcrédit et l'implication grandissante des banques relèveraient de tentatives de captation des ressources financières informelles, selon Serge Latouche, sociologue français chantre de la décroissance. Avant l'existence du microcrédit, les personnes démunies avaient déjà accès à des crédits sous forme d'associations rotatives d'épargne et de crédit (tontines, "merry-go-rounds", etc.). Or "les banques sont au cœur d'un phénomène d'accumulation au sein duquel la monnaie remplit sa fonction de réserve, [tandis que] les tontines [...] favorisent la circulation de la monnaie [...]. L'effort d'épargne se situe davantage au cœur d'une relation de chacun avec les autres que d'une relation isolée de chacun dans le temps. [...] Il s'agit d'un] mode de développement affranchi des contraintes extérieures, contrôlé par les intéressés et concernant les intéressés [...]."³ Analysées ainsi, ces formes anciennes d'épargne et de crédit ont un caractère presque subversif dans le contexte actuel de généralisation du système néolibéral.

Hedwige Peeman-Poulet⁴, ancienne présidente de l'Université des Femmes, va jusqu'à parler de "micro-endettement" plutôt que de microcrédit. Elle rappelle que l'expansion fantastique du microcrédit se fait dans un contexte de politiques d'ajustement structurel (PAS). Celles-ci provoquent notamment la flambée des coûts des services sociaux comme la santé ou l'éducation. Ces effets sont souvent aggravés par l'ouverture des marchés des pays en voie de développement. Du coup, face au besoin croissant de ressources monétaires pour assurer la subsistance de leurs familles, le microcrédit pour les femmes apparaît comme le complément ingénieux des PAS et de la globalisation de l'économie marchande.

Même en accordant aux opérateurs du microcrédit une réelle volonté de lutter contre la pauvreté, il apparaît que ce ne sont pas les "extrêmement pauvres" qui en profitent. Au contraire des "moyennement pauvres", c'est-à-dire les plus proches du seuil de pauvreté. Même le fondateur de la Grameen Bank l'admet entre deux notes plus euphoriques. Selon lui "le crédit, à lui seul, ne saurait mettre fin à la pauvreté".

3 Lelart, M. Lespes, J.L. "Les tontines africaines, une expérience originale d'épargne et de crédit". Revue d'économie sociale, n°5, juillet et septembre 1985.

4 Voir l'interview avec Hedwige Peemans-Poulet dans Défis Sud : n° 68, pages 8-10.

Emancipation féminine ... ?

La microfinance n'a pas que des effets en matière de lutte contre la pauvreté au sens strict. Elle permettrait également d'impulser un "empowerment" – sorte "d'attribution de pouvoir"⁵ - parmi les plus pauvres des pauvres, à savoir les femmes. Celles-ci constituent entre 75% et 100% des bénéficiaires de la microfinance selon les pays. L'empowerment, comme acquisition d'un droit à la parole et à la reconnaissance sociale peut être considéré comme un processus vers l'égalité entre les hommes et les femmes.

Il est difficile d'évaluer l'empowerment visé, car ses aspects concrets doivent être définis dans chaque contexte culturel spécifique. Prenons l'exemple de la mobilité dans une étude comparative d'évaluations de programmes au Bangladesh.

Un exercice complexe tant les processus de décision au sein des ménages s'appréhendent difficilement de l'extérieur. D'autant si l'on garde en tête que ce sont souvent les hommes qui bénéficient des crédits accordés à leurs femmes. Bon nombre de femmes continuent à céder leur prêt à leur époux... Le fait que certains programmes de microcrédit s'adressent presque exclusivement aux femmes risque de déresponsabiliser davantage les hommes.

L'augmentation des revenus de certaines femmes s'accompagne souvent d'une réduction de leur mobilité. Pour nombre d'entre elles, le fait de pouvoir envoyer une autre personne à leur place au marché est considéré comme un progrès par rapport à leur statut. En fait, l'empowerment est un processus graduel et réversible : certaines femmes sont susceptibles d'arrêter de se rendre au marché et de perdre le contrôle de leur entreprise, si des membres masculins de la famille décident de s'en charger pour elles.

Les indicateurs économiques tels que le taux de remboursement, le niveau de revenus ou le montant des prêts, ne constituent pas plus des indicateurs fiables d'empowerment. Par exemple, le taux de remboursement de plus de 95% chez les femmes ne révèle pas la difficulté qu'elles éprouvent à rembourser. Dans les faits, on sait que les emprunteuses, du fait de devoir rembourser dès l'octroi du crédit et avant même d'obtenir des recettes, doivent puiser dans d'autres sources de revenus.

5 Pour des raisons de clarté, nous préférons le terme anglais "empowerment" à ses traductions françaises comme "attribution de pouvoir" ou "obtention de pouvoir".

... ou extension de l'emprise masculine ?

En fin de compte, est-ce les hommes qui en profitent ? Répondre à cette question est d'augmenter la pression sur la gent féminine. Une étude menée au Bangladesh montre que là où les prêts sont perçus comme étant plus facilement obtenus par les femmes, les hommes utilisent celles-ci pour accéder aux prêts. Les dettes sont alors enregistrées au nom des femmes, ce qui rend ces dernières très vulnérables dans les cas de décès, maladie ou séparation du couple. Cela peut les obliger à décapitaliser et à réemprunter auprès d'usuriers pour pouvoir rembourser le microcrédit.

Pour certains conjoints, ces prêts représenteraient une forme de dot. Si leurs épouses n'arrivent pas à l'obtenir cela peut constituer une source de tension et de violence dans le ménage. De même dès lors que l'époux qui s'est approprié le prêt n'a plus les moyens de récupérer le capital. Au Bangladesh, sur 120 femmes (dépendant de la Grameen Bank) interrogées lors d'une enquête il y a quelques années, 70% ont noté une augmentation de l'agressivité et de la violence de la part de leurs conjoints.

L'augmentation durable des revenus contrôlés par les femmes ne représente qu'un indicateur d'empowerment, parmi d'autres. Elle n'est que la manifestation visible d'une panoplie de changements plus fondamentaux et structurels.

Pour qui empruntent-elles de l'argent ?

Cependant, la majorité des femmes que nous avons rencontrées ne voudraient en aucun cas renoncer aux programmes de microcrédit, quels que soient leurs effets pervers et la permanence d'une inégalité de genre. Cet engouement s'explique notamment par la possibilité qui leur est offerte d'apporter une contribution aux revenus du foyer et d'améliorer les conditions de vie des enfants. Les enquêtes menées en Inde du Sud montrent que les activités liées au microcrédit ont permis à de nombreuses femmes de sortir de leur espace privé et d'être plus mobiles tant pour aller travailler que pour rendre visite à leur famille.

Elles sont aussi moins dépendantes de la belle-famille en participant aux prises de décision concernant l'utilisation du prêt et des revenus et gagnent ainsi un respect voire une reconnaissance sociale de la part de la communauté. En ce sens, cela remet en cause les normes en vigueur.

Egalité hommes/femmes : de quel genre ?

Aujourd'hui, pour des raisons d'efficacité, la microfinance repose de plus en plus sur une approche collective, via la pression sociale. Les fonds sont versés aux membres selon des critères décidés par le groupe. Et celui-ci se porte caution pour les dettes de chaque membre. La caution solidaire génère des incitations au remboursement et contraint le groupe à se charger de la sélection, de la surveillance et du respect des obligations. Autant d'économies d'échelle pour les institutions prêteuses.

En Inde, cette caution solidaire s'organise autour des "groupes solidaires". Dans certains cas, ceux-ci offrent une base à une éventuelle organisation de la lutte contre d'autres problèmes de société tels que la violence domestique, l'alcoolisme des conjoints, le système de dot, comme nous avons pu l'observer lors d'enquêtes auprès des "SHG" (Self-help Groups) en Inde.⁶

Ils renforcent aussi la confiance en soi et l'estime de soi, acquis liés à la prise de parole en public au sein des SHG. Dans le Tamil Nadu (Inde du Sud) par exemple, ils ont été un moyen d'augmenter considérablement la présence des femmes élues lors des dernières élections des "panchayats" (conseils des sages) puisque bon nombre des femmes élues sont issues des SHG.⁷

Au-delà du microcrédit, ce sont ces groupes solidaires qui peuvent impulser des changements positifs dans la perception du rôle des femmes.

Aussi, les programmes de microcrédit devraient-ils davantage intégrer des stratégies de genre afin de résoudre éventuellement les conflits voire renforcer la coopération conjugale en s'appuyant sur le propre désir de changement des femmes. Il faudrait stimuler plus activement le soutien des hommes en développant de nouveaux types de rôle, et en développant des réseaux masculins qui souhaitent le changement en évitant bien sûr de détourner les rares ressources des réseaux de femmes.

6 Les SHG forment le pivot des programmes de microfinance dans le monde indien. La simplicité du processus d'adhésion et le rôle fondamental de l'Etat indien comme financier et interlocuteur majeur de ces programmes, explique le développement rapide de ces SHG en Inde.

7 Ces derniers se trouvent aux niveaux de l'accès et du contrôle des ressources ainsi que du partage des responsabilités, indissociables des rapports de genre. cf "Hopes of SHGs' role in shaping mandate belied", The Hindu, 14 octobre 2001.

Associer les logiques et les acteurs

En Inde, les grosses organisations de femmes comme SEWA (Self-Employed Women's Association) ou encore le WWF (Working Women's Forum) ont su utiliser les programmes de microcrédit à des fins d'empowerment. A l'inverse de la Grameen Bank qui a un programme minimaliste en la matière.

Ces organisations puissantes (datant des années 1975) qui comptent aujourd'hui des centaines de milliers d'adhérentes, avaient au départ pour objectif de permettre aux femmes pauvres d'accéder au crédit pour entreprendre ou étendre une activité. Désormais, elles sont considérées à la fois comme des syndicats, des coopératives de crédit pour les femmes de basses castes et du secteur informel, un groupe d'entraide et surtout un groupe de pression pour toutes les questions concernant les femmes.

Ces groupements de femmes peuvent rendre la microfinance efficace, tout en créant des conditions favorables à un processus d'empowerment social. Encore faut-il que les institutions de microfinance soient prêtes et capables d'accompagner et de soutenir un tel processus. Ceci ne semble possible qu'à travers une approche large qui intègre d'autres aspects, au-delà de la microfinance, et qui réponde à l'ensemble des besoins des femmes pauvres.

Il est évident qu'une telle approche ne peut qu'exceptionnellement être le fruit d'une seule organisation. Il s'agit plutôt de développer des stratégies de collaboration avec d'autres intervenants et de préparer les groupes solidaires à un tel travail, avec l'aide d'un réseau d'acteurs locaux, nationaux (Etat) et internationaux (Organisations de solidarité internationale, Banque mondiale, Fonds monétaire international).



“Les faits, rien que les faits, M’dame”⁸ : histoires de genre tirées des sources inattendues⁹

SUSY CHESTON, OPPORTUNITY INTERNATIONAL

Le secteur de la microfinance a ouvert de nouvelles voies en présentant les femmes comme un marché à servir et comme chevilles ouvrières du développement de leurs communautés. Cependant, des questions demeurent : percevons-nous bien ce marché auparavant invisible ? Croyons-nous que ce marché vaut la peine d’être servi et qu’il peut devenir rentable ? Avons-nous de ce marché une connaissance suffisante pour pouvoir bien le servir ? Nous avons décidé de chercher les réponses dans une série d’études de cas que l’on peut éplucher pour y dénicher certains enseignements et qui peuvent, en règle générale, être lus séparément.¹⁰

Fidèle à la maxime ‘Rien que les faits’, le présent article ne prétend pas de dresser un cadre conceptuel ou jeter un éclairage exhaustif sur le genre et la microfinance mais se penche plutôt sur certains problèmes pour lesquels il existe des données précises. Je me suis inspirée du modèle du Massachusetts Institute of Technology (MIT) aux Etats Unis, qui a mené plusieurs études rigoureuses sur l’égalité des genres reposant sur des faits et des chiffres. Pour le MIT, “le diable se cachait dans les détails”. En quantifiant les inégalités détectées dans les ressources, l’accès aux postes de direction et la participation au processus

8 En fait, les mots exacts que Jack Webb prononçait dans la série télévision ‘Badge 714’ étaient “Tout ce que nous voulons ce sont les faits, M’dame” ou, parfois, “Tout ce que nous connaissons M’dame, ce sont les faits”. Mais on n’a retenu que cette citation : “Les faits, rien que les faits, M’dame.”

9 Version abrégée de l’article de recherche pour le Sommet global du microcrédit, Halifax (2006). Cet article a un pendant intitulé “Microfinance and Gender Equality : Are We Getting There?” rédigé par Irene Mutalima (GETZAM), membre d’Opportunity International Network. L’article de Mutalima étudie la nécessité toujours présente de développer les compétences en microfinance des femmes en suivant plus largement les tendances affichées par la microfinance mondiale.

10 Les exemples sont tirés, par exemple, d’une banque classique, de sociétés américaines, d’une association de femmes, d’efforts de mesure des questions de genre, d’organisations internationales de développement qui ont intentionnellement intégré la dimension de genre.

de prise de décision, le MIT ne s'est pas contenté d'établir le seul nombre de femmes et d'hommes au sein de ses facultés, mais a tenté de véritablement saisir les dynamiques de genres dans l'université. L'étude a mené, entre autres, à de substantiels changements de politiques, à une augmentation du nombre de femmes dans l'Institut et à l'instauration d'une atmosphère plus collégiale.¹¹

De loin moins exhaustif que l'impressionnant travail du MIT, le présent document avance néanmoins un certain nombre de faits et de chiffres qui semblent étayer les résultats suivants :

- Aux Etats Unis, il s'avère rentable de cibler les entrepreneurs féminins ;
- Aux Etats Unis, les entreprises ayant nommé des femmes à des postes de direction ont de meilleurs résultats financiers ;
- Il est utile d'étudier les différences d'impact sur la clientèle féminine et la clientèle masculine, ainsi que les différences au sein des ménages. Au moins une étude rigoureuse met en exergue l'influence de loin plus significative des clients féminins sur la situation de leur ménage que celle exercée par les hommes ;
- La prise en compte de la dimension de genre à tous les échelons d'une institution fonctionne pour autant que l'intention de se focaliser sur le genre soit avérée.

Quelques thèmes se dégagent de l'ensemble des résultats : il est important d'adopter une approche basée sur le client dans le développement de produits et dans les transactions (connaître ses clients, hommes ou femmes) ; certaines valeurs intangibles telles que l'attitude des agents de crédit ou les réseaux personnels de décideurs peuvent améliorer grandement l'aide apportée aux femmes ; une approche associant l'aspect commercial et les résultats sociaux peut induire des changements positifs dont bénéficieront les femmes, les hommes et la microfinance.

Ces arguments peuvent paraître trop évidents que pour être examinés ou alors non pertinents dans l'examen du contexte plus large de la microfinance. Cependant, à la lecture du dernier numéro du MicroBanking Bulletin (MBB)¹², il semble que la tendance à la commercialisation et à l'expansion se traduise par une diminution de l'attention portée au genre. Sur les 231 participants à l'étude, c'est dans les organisations les plus jeunes, les ONG ou les unions

11 Massachusetts Institute of Technology, "Reports on the Committees of the Status of Women Faculty," mars 2002, <http://web.mit.edu/faculty/reports/>

12 MBB numéro 12, avril 2006, www.mixmbb.org/en/index.html

Les faits, rien que les faits, M'dame": histoires de genre tirées des sources inattendues

de crédit, organisations de petite taille, sans but lucratif et/ou qui sont ne pas financièrement autosuffisantes, que l'on trouve le plus haut pourcentage de clients féminins. Le pourcentage de clients féminins est faible dans les institutions matures : les banques ou institutions financières non-bancaires à but lucratif, de grande taille et/ou financièrement autosuffisantes. Le MBB met clairement en lumière le lien entre l'attention portée aux femmes et la priorité accordée aux pauvres, le pourcentage le plus élevé de femmes étant enregistré au sein des IMF qui ciblent les échelons les plus bas (73,3%) alors que ce sont les institutions qui visent les niveaux supérieurs (41,3%) et les petites entreprises (33,0%) qui affichent le pourcentage le plus faible.

Le nombre de femmes touchées ne diminue pas nécessairement proportionnellement à l'importance qu'on leur accorde. Il est simplement inférieur à celui des hommes. Néanmoins, l'impression demeure que les banques rentables et de grande taille toucheront sans doute moins de femmes.

Les femmes sont utiles à la microfinance mais la microfinance profite-t'elle aux femmes ?

Lors de l'exercice financier de 2003, les femmes représentaient 66% de la clientèle en microfinance subventionnée par l'Agence américaine pour le développement international (USAID). USAID se concentre plus sur les femmes car, selon des données empiriques, "l'excédent de caisse contrôlé par les femmes est plus systématiquement consacré au bien-être des enfants et du ménage que lorsqu'il est géré par les hommes". De plus les femmes sont plus souvent confrontées "au risque d'exclusion sociale et économique".¹³ La Campagne globale du microcrédit estime que le nombre de femmes en situation de pauvreté extrême ayant accès au microcrédit a atteint 55,6 millions en 2004¹⁴, soit 83,5% des clients les plus pauvres et pas 100%. La Campagne admet qu'elle n'a pas encore pu faire rapport du nombre total de clients féminins mais devrait pouvoir pallier cette situation rapidement. Nombreuses sont les IMF pour lesquelles les femmes sont aujourd'hui les clients privilégiés. En effet, une part plus substantielle de leur revenu profite à la famille à travers l'amélioration de l'alimentation, des soins de santé, de l'éducation et du bien-être. En outre, le taux de remboursement est plus élevé parmi les femmes qui tirent les meilleurs résultats des programmes de prêts collectifs, efficaces parmi les pauvres.

13 USAID Microenterprise Results Reporting for 2003, Arlington, VA : Weidemann Associates, 2004, 14, www.mrreporting.org

14 www.microcreditsummit.org

A bien des égards, le secteur de la microfinance a adopté de bonnes pratiques pour atteindre une clientèle féminine mais nombreuses sont les IMF qui ont encore énormément à faire pour comprendre comment mieux servir les femmes. Alors que le secteur se développe, face à de nouveaux contextes et à de nouvelles pressions, les connaissances de base sur la nature des entreprises féminines et la meilleure façon de leur fournir des services financiers utiles sont souvent oubliées ou perdues de vue. Effectivement, on sait de longue date que dans certaines régions du monde les femmes n'ont aucun droit à la propriété et ne peuvent donc faire valoir aucune prérogative légale sur des biens. Ces obstacles juridiques, de pair avec certaines entraves culturelles, peuvent limiter leur accès à des produits de crédit individuels, surtout ceux qui sont assortis d'une garantie. Et, même lorsque les femmes ont apporté la preuve de leur solvabilité dans des prêts collectifs de plus en plus importants, certaines IMF maintiennent leur politique en exigeant par exemple une garantie et en empêchant ainsi souvent les femmes d'avoir accès à des produits plus sophistiqués.¹⁵

Tout est question de connaissance de la clientèle, de ses besoins, de ses biens et des obstacles qui l'empêchent de recourir à nos services. Cette connaissance peut s'avérer utile si l'on souhaite améliorer l'accès aux femmes auxquelles peu ou pas de services sont offerts et comprendre l'influence que nous pouvons avoir sur les clients, hommes et femmes, et sur leurs ménages. La plupart des IMF suivent leur clientèle en fonction de leur genre et peuvent fournir les chiffres et pourcentages de crédits octroyés aux hommes et aux femmes ainsi que le volume des prêts. Cependant, rares sont celles qui en arrivent à un niveau de détail nous permettant de découvrir de nouvelles choses ou des éléments utiles.

Prenons l'exemple d'Opportunity International qui sait depuis toujours que le montant du prêt moyen accordé aux hommes est supérieur à celui des prêts consentis aux femmes, ce qui n'a rien de surprenant. Cependant, ce n'est que lorsqu'elle a ventilé les résultats par genre et par produit que l'organisation s'est rendu compte que, même dans le cas de prêts collectifs destinés aux femmes (Trust Banks), le prêt moyen des hommes est supérieur à celui des femmes dans certaines de ses IMF partenaires. Même si, lorsqu'elle considère des produits destinés à de grands groupes, des produits individuels ou les prêts solidaires, les caractéristiques des entreprises masculines peuvent aisément expliquer ce phénomène, la situation témoigne néanmoins de la nécessité d'harmoniser les systèmes de manière à offrir plus d'opportunités aux femmes.

15 Susy Cheston, Rationale for Women in Leadership Survey, Women Advancing Microfinance (WAM), 2004, www.wam-international.org

Les faits, rien que les faits, M'dame": histoires de genre tirées des sources inattendues

Une étude menée par WISDOM¹⁶, institution de microfinance membre de World Vision en Ethiopie, nous apporte également la preuve de l'intérêt qu'il y a à procéder à un classement des données d'impact sur les clients en fonction de leur genre. Cette étude minutieuse, menée en collaboration avec World Vision et la Johns Hopkins School of Public Health, a analysé la santé socio-économique et alimentaire de sa clientèle dans le contexte de la sécheresse qui frappa l'Ethiopie en 2002-2003 et l'insécurité alimentaire qui s'ensuivit. A l'époque, seuls 24,7% des 12.157 clients actifs étaient des femmes, chiffre assez faible pouvant s'expliquer par les modèles culturels en Etats Unis dans les zones rurales. Cette étude ponctuelle a travaillé sur trois groupes et comparé la clientèle effective à deux groupes témoins : un groupe de nouveaux clients et un échantillon aléatoire local.

Le rapport n'avance aucune hypothèse quant aux raisons pour lesquelles les clients féminins jouissent d'un meilleur état nutritionnel et d'une meilleure alimentation et ont moins besoin d'une aide alimentaire que les clients masculins. Il se contente de conclure que les femmes ont tiré un meilleur profit de leur emprunt que les hommes.¹⁷

La présence des femmes aux postes de direction influence le résultat financier

En 2004, l'organisation américaine Catalyst publiait les résultats d'une étude selon laquelle les entreprises à la direction desquelles on trouve un plus grand nombre de femmes affichent de meilleurs résultats financiers.¹⁸ Le rapport a passé en revue 353 des sociétés classées parmi les Fortune 500 aux Etats-Unis et a découvert que la diversité de genres à la tête d'une société joue sur son chiffre d'affaire. "Les sociétés à la tête desquelles on trouve le taux de représentation féminine le plus élevé ont une meilleure rentabilité financière que les sociétés où le nombre de femmes à des postes de direction est inférieur. Ces résultats valent aussi bien pour le rendement des fonds propres, supérieur de 35%, que pour le revenu total des actionnaires, de 34% supérieur."¹⁹

16 Shannon Doocy, Dan Norell, Shimeles Teferra. "The Emerging Role of Microfinance Programs in Mitigating the Impact of Natural Disasters : Summary Findings of an Impact Assessment of World Vision's Ethiopian Affiliate," The SEEP Network Progress Note No. 4, septembre 2004.

17 Doocy, 5.

18 Catalyst est une organisation de recherche et de conseil dont la mission est de faire progresser les femmes dans le commerce.

19 "The Bottom Line : Connecting Corporate Performance and Gender Diversity," 2004, www.catalyst.org/knowledge/titles/

Catalyst affirme que les sociétés qui recrutent, gardent et assurent la promotion des femmes jouissent d'un avantage concurrentiel sur le marché mondial²⁰ et suggère que la mixité aux postes de direction offre aux entreprises un double avantage : l'accès à une pépinière de talents plus vaste et l'engagement de personnes qui sont le reflet des consommateurs.

La prémisse avancée par Catalyst est comparable à celle de Women Advancing Microfinance (WAM), association professionnelle qui se consacre à la promotion de la microfinance en soutenant les femmes dans ce secteur.

WAM juge important qu'il y ait des femmes à la direction des IMF et dans le secteur microfinancier en général. Selon WAM, alors qu'à bien des égards le secteur fait un travail fantastique pour établir des relations avec une clientèle féminine, il reste énormément à faire par rapport aux femmes ne bénéficiant que de peu ou pas de services.

Trois raisons sont invoquées :

- Premièrement, les femmes apportent un point de vue précieux sur leurs besoins, leurs biens et sur les défis qui leur sont posés ; perspective qu'il est important de considérer dans la conception et la mise en œuvre de nos produits, de nos services, dans les transactions de microfinance, le business plan et dans les stratégies et politiques de commercialisation. Il faut, en d'autres termes, "connaître ses clients".
- Deuxièmement, faire participer les femmes à la direction se justifie tout à fait commercialement de par les talents, la créativité et la diversité qu'elles apportent aux institutions et entreprises. En l'absence de femmes à la direction, le secteur se prive de l'énergie, de l'intelligence et du point de vue de la moitié de la pépinière de talents. WAM considère qu'offrir l'égalité des chances aux femmes talentueuses et leur permettre de participer à la direction du secteur de la microfinance bénéficie doublement au chiffre d'affaire, en permettant d'améliorer d'une part la rentabilité financière et d'autre part les performances sociales.
- Troisièmement, la participation des femmes à la direction se justifie de par la mission sociale de la microfinance : "nous devons concrétiser les valeurs que nous défendons ; notre direction devrait être le reflet de la population que nous servons."²¹

20 ibid.

21 Susy Cheston, Case for Women in Leadership Survey, 2004, www.wam-international.org

L'égalité des genres est-elle assurée à la tête de la microfinance ?

Si l'on part du principe qu'il est important qu'il y ait des décideurs féminins au sein d'un secteur qui sert un marché féminin, il serait bon de savoir ce qu'il en est de la microfinance. En 2005, Women Advancing Microfinance (WAM) a décidé de vérifier et a mené une étude auprès de 198 institutions dans 65 pays, dont 163 IMF, le reste étant des réseaux de microfinance, des fournisseurs de services, des bailleurs de fonds et d'autres acteurs du secteur.²² La participation de membres du Microfinance Centre for the CEE and the NIS (Centre de la Microfinance pour les PECO et les NEI) et d'Opportunity International Network s'est avérée particulièrement forte. Etant donné que les IMF ont participé de leur plein gré, il est fort probable que les résultats ont été fortement influencés par des institutions qui accordent un intérêt plus grand à la question de genre et à la direction desquelles on trouve plus de femmes. Cependant, c'est une première tentative intéressante car elle nous fournit des données brutes sur la présence de femmes au sein des conseils d'administration, de la direction, parmi les agents de terrain et la clientèle de nos institutions.

En ne considérant que les IMF (y compris celles de pays du Nord), en moyenne 36% des membres du conseil sont des femmes, elles occupent 44% des postes de direction et on trouve 49% de femmes parmi les agents de terrain. Au sein des conseils d'administration, la moyenne varie d'un gros 40% en Afrique subsaharienne à un petit 27% en Asie. Les Etats Unis mènent la danse avec 62% de dirigeants féminins alors qu'en Europe occidentale, il n'y en a que 34%, toutes les autres régions se situant entre 40% et 52%.

Les organisations qui ont participé totalisent 63% de clients féminins. Les chiffres sont faussés par la forte participation des PECO et des NEI à l'enquête, où l'on compte en moyenne 48% de clients féminins (précédés de peu par l'Europe occidentale avec 50%). Comme on pouvait s'y attendre, l'Asie enregistre la plus forte clientèle féminine (86%), suivie de près par l'Afrique sub-saharienne (83%) et l'Amérique latine (80%). Dans la présente étude, les chiffres relatifs aux agents de terrain ne reflètent généralement pas la clientèle. Toutes régions confondues, les pourcentages oscillent entre 41% et 49%, à l'exception de l'Amérique latine (64%) et de la région Etats Unis/Canada (76%).

22 cf. www.wam-international.org/wamgendsurvey.html

Pourquoi la microfinance n'engrange-t-elle pas de meilleurs résultats ?

Dans le secteur de la microfinance, l'engagement des femmes est entravé par une tendance à la commercialisation et par la professionnalisation de tous les échelons du secteur dictées par sa croissance, une augmentation d'échelle et par sa plus grande complexité. Quelle que soit la raison, il s'avère de plus en plus difficile de trouver des femmes ayant l'expérience et les qualifications requises. Comme l'observait Larry Reed, PDG d'Opportunity International Network, en 2005: "Nous nous commercialisons et devons, par conséquent, nous adjoindre les services d'experts techniques en gestion financière et en systèmes d'information. Au niveau local où nous opérons, ce sont généralement des hommes plutôt que des femmes qui jouissent de cette expertise. Ces données varient selon les régions (l'Europe de l'Est a un pourcentage de femmes dans les services financiers beaucoup plus élevé que l'Afrique par exemple) mais le problème reste entier. J'ai visité la Daystar University au Kenya l'année dernière où j'ai découvert que, sur les 50 étudiants en comptabilité, il n'y avait que deux femmes (l'une d'entre elles étant cependant parmi les premiers de classe).

Lorsque nous abordons le problème, nous sommes confrontés au traditionnel cercle vicieux selon lequel, dans la mesure où la faible présence de femmes à la tête des services financiers n'incite pas les jeunes filles à considérer que ce secteur offre de bonnes perspectives de carrière et ne se lancent donc pas dans ce type d'études. Par conséquent, il y a prévalence des hommes dans les réseaux de services financiers existants. Lorsque nous nous tournons vers ces réseaux, il n'est guère surprenant que nous y trouvions presque toujours des hommes."²³

WAM s'est également penché sur les défis et les opportunités inhérents à la présence des femmes aux postes de direction dans un secteur en pleine 'mutation' ou 'commercialisation'.

Il faut savoir que la situation n'a rien à voir avec une question d'aptitudes. En 2004, Opportunity Bank of Montenegro (OBM), organisation partenaire d'Opportunity International, a offert une formation à distance en gestion bancaire à tous ses employés, par l'entremise du Chartered Institute of Bankers in Scotland (CIOBS). Sur les 90 candidats, il y avait 38 femmes. Quarante-six pour cent de ceux qui ont passé le premier examen ont réussi, dont 83% de femmes. Le nombre de candidats féminins était donc inférieur mais leur pourcentage de réussite était de loin plus élevé. En 2005, de tous les participants d'Opportunity International Network, seuls quatre avaient passé le

23 Courriel de Larry Reed à Women Advancing Microfinance (WAM) daté du 27 octobre 2005.

Les faits, rien que les faits, M'dame": histoires de genre tirées des sources inattendues

deuxième examen, uniquement des femmes d'OBM qui, toutes, ont réussi haut la main (les femmes représentaient 55% de l'ensemble des candidats).

L'espoir qui gouverne l'investissement consenti par Opportunity dans la formation via CIOBS est, bien entendu, de permettre à un plus grand nombre de femmes qualifiées d'occuper des postes de direction.

Quelles autres solutions envisager ?

L'étude menée par WAM en 2005 démontre, qu'outre la formation, l'évaluation régulière des résultats, un service de tutorat et une organisation souple du temps de travail peuvent aider, tout autant que des politiques transparentes de gestion des ressources humaines et d'équilibre des genres. Les répondants ont par ailleurs insisté sur une série de défis tels que ceux posés par les déplacements et les déménagements ou le manque de possibilités de mises en réseau. Certains semblent penser qu'on ne leur donne pas la possibilité d'exprimer leur potentiel et font allusion au manque de possibilité d'ascension ou d'affectations stimulantes et au fait de ne pas être pris au sérieux.²⁴

Vous trouverez ce que vous mesurerez

L'attention que le secteur porte depuis peu au résultat social est prometteuse car elle pourrait permettre de se focaliser sur la dimension de genre en tant que composante du résultat social d'une organisation. Dans le 'Carnet des résultats sociaux' conçu par Gary Woller le pourcentage de clients féminins est utilisé en guise d'indicateur de l' "étendue de l'impact", à côté d'autres tels que la largeur, la longueur, l'ampleur, le coût, la valeur de l'impact et l'influence sur la communauté. Reste à voir si l'indicateur genre ne risque pas d'être noyé dans la multitude d'indicateurs utilisés. Woller conseille d'associer à ce carnet des résultats sociaux un audit social qui offre une évaluation indépendante des données relatives au résultat social d'une IMF et à la cohérence du lien entre les processus internes et la mission sociale de l'institution. En tant que tel, l'audit social peut aider à déterminer si les processus internes permettent l'adéquation entre résultats et comportements d'une part et la mission relative au genre et les objectifs d'autre part.²⁵

24 Lessons Learned & Practical Approaches to Strengthening Women's Leadership in the Microfinance Industry. Women Advancing Microfinance. Moderator Lisa Kuhn Fraioli. 18 octobre 2005. Présentation Powerpoint à l'AG SEEP, 28 octobre 2005.

25 Gary Woller, Woller & Associates, "Proposal for A Social Performance Measurement Tool," USAID microNOTE #9, 20 novembre 2005.

Pour nombre d'IMF et d'autres organisations, l'évaluation interne de la prise en compte du genre s'est avérée être un outil précieux. Elle pose des questions précises auxquelles le personnel et les membres du conseil peuvent répondre en équipe et grâce à laquelle ils peuvent mettre le doigt sur leurs forces et faiblesses personnelles.

Il existe des évaluations internes de la prise en compte du genre bien plus fouillées, comme l'Audit de genre, outil sophistiqué qui s'accompagne d'un CD explicatif mis au point par InterAction. InterAction est la plus vaste alliance d'organisations humanitaires et de développement internationales et non-gouvernementales basée aux Etats Unis. Sa Commission pour l'avancement des femmes a développé, testé et mis en œuvre un audit de genre en vue de donner aux organisations un outil d'auto-évaluation convivial doublé d'une méthode de planification d'actions visant la prise en compte du genre.²⁶

Iris a fait un essai plutôt prometteur de prise en compte du genre dans l'évaluation de la pauvreté. Iris est le centre de recherche de l'Université du Maryland, engagé par l'Agence américaine pour le développement international (USAID) en vue de concevoir et de certifier des outils de mesure de la pauvreté pour les programmes de microfinance. Kate McKee, directrice du Bureau d'USAID pour le développement de la micro-entreprise, précise qu'IRIS était un des candidats à l'appel d'offre qui comptait, dans son équipe, un spécialiste des questions de genre.

Selon Thierry van Bastelaer, Directeur d'Enterprise Development Group chez IRIS : "L'inclusion de la dimension de genre offre d'énormes avantages. Là où nous travaillons, la répartition des rôles et des biens entre hommes, femmes et enfants au sein d'une même famille est déséquilibrée. Alors que certaines familles se situent au-dessus du seuil de pauvreté, les femmes de ces familles sont néanmoins parfois plus pauvres."²⁷ Van Bastelaer suggère une approche qui, même si elle est délicate, consisterait à développer une formule permettant de pondérer différemment le niveau de pauvreté de l'homme et celui de la femme au sein d'une même famille.

L'approche d'IRIS se fait l'écho de la position de Susan Johnson prônant une meilleure connaissance de la clientèle et, surtout, des différences dues au genre. Johnson explore plus avant sur les relations familiales et la manière dont celles-ci influencent et sont influencées par la microfinance. Le professeur met le doigt sur des problèmes de relations au sein de la famille liés au contrôle

26 Le CD 'Gender Audit Facilitator's Guide' peut être obtenu sur www.interaction.org

27 Conversation téléphonique avec Thierry van Bastelaer le 5 juin 2006.

Les faits, rien que les faits, M'dame": histoires de genre tirées des sources inattendues

des ressources, à la répartition des tâches, aux modèles qui régissent le revenu et les dépenses.²⁸ Johnson pose une question qui, d'après elle, fournira des informations indispensables à quiconque veut concevoir un produit de microfinance : "Qui, dans le ménage, a besoin de quels services financiers pour combler quels manques entre sources de revenus et responsabilité des dépenses ?"²⁹ C'est un peu ardu mais une lecture attentive nous permet d'en saisir tout le sens.

Johnson prend comme exemple une évaluation d'impact à laquelle elle a participé pour une IMF du Malawi en 2001. Elle a tenté de comprendre pourquoi le taux de sortie des clients était très élevé (58%). L'équipe a conclu que la raison devait, en partie, résider dans la dynamique interne du ménage. Les clients féminins souhaitaient se faire des revenus un tout petit peu plus élevés mais pas trop pour éviter que les hommes retirent leur contribution. Elles voulaient dégager un supplément de liquidités pour couvrir les frais d'alimentation et des dépenses personnelles ainsi que pour rendre visite et envoyer de l'argent à leurs proches au village, tout cela sans perturber les arrangements financiers existants au sein de leur ménage. Johnson croit que nous pourrions en apprendre énormément en posant des questions plus pertinentes sur les besoins, les objectifs et l'avoir des femmes et en appeler ensuite à nos connaissances pour assurer un meilleur fonctionnement des marchés, au profit des femmes.³⁰

L'égalité des genres améliore les résultats du développement : enfin une conclusion heureuse

Beaucoup d'IMF voudraient atteindre l'équilibre des genres mais sont aux prises avec de nombreux besoins de ressources tout en devant assurer leur pérennité financière, augmenter leur clientèle et exercer sur elle une certaine influence. Les politiques des bailleurs de fonds imposent souvent d'autres priorités qui passent avant les questions de genre. Il vaut donc la peine de se demander si lorsque l'accent est mis sur la question de genre, la qualité des programmes de microfinance et l'efficacité financière s'en ressentent.

La Commission pour l'avancement des femmes a mené une étude sur l'impact de la prise en compte du genre. Elle pose la question suivante : la prise en compte du genre fonctionne-t-elle ? Les clients, leurs familles ou leurs communautés

28 Voir aussi article de Susan Johnson dans ce Dialogue, p.89

29 Susan Johnson, Centre d'études sur le développement, Université de Bath. "Making MFIs and financial markets work for poor women." Article pour consultation sur "Gender in Microfinance" tenu par FWFB, Ahmedabad, septembre 2005.

30 idem.

notent-ils la différence ? Offre-t-elle le moindre avantage aux hommes et aux femmes ? Cet effort détourne-t-il l'attention de l'organisation de sa mission ou en améliore-t-il les résultats ?

Après avoir procédé à une recherche fouillée sur cinq ONG internationales dans quatre pays d'Afrique et interrogé près de 900 personnes de 16 communautés, InterAction conclut que la prise en compte du genre peut "influencer les résultats du développement en déclenchant des changements profonds dans la vie des gens..."³¹

Même si InterAction ne s'est pas limitée exclusivement à la microfinance, parmi les organisations qu'elle a étudiées figurent des organisations plurisectorielles ayant des programmes de microfinance. Leurs stratégies de prise en compte du genre prévoient toutes l'établissement d'une corrélation directe entre égalité des genres et réduction de la pauvreté, l'engagement de la direction centrale à institutionnaliser la dimension de genre à tous les niveaux de l'organisation, l'évaluation de l'égalité des genres dans les projets, l'introduction des changements nécessaires là où des inégalités sont détectées, la participation des hommes au processus.³²

A l'image des organisations qui ont saisi le lien entre femmes et pauvreté dans la conception de leurs programmes et le ciblage des clients et qui ont agi en conséquence, l'étude d'InterAction met aussi en exergue le succès de la prise en compte du genre lorsqu'elle est associée à "l'amélioration de la qualité des programmes et, plus spécifiquement, à l'éradication de la pauvreté... Ceux qui, au départ, affichaient un certain scepticisme ont été convaincus par les avantages visibles et concrets dont bénéficient non seulement les femmes mais également les hommes, leurs familles et leurs communautés."³³

CARE Niger est un cas particulier : L'organisation a lancé un programme d'épargne et de crédit pour les femmes baptisé Mata Masu Dubara (MMD) - "Les Femmes en marche". Outre un audit de genre, CARE Niger a mené une série d'activités propres aux deux genres afin de s'assurer qu'elle disposait de la volonté politique, de la capacité technique, des systèmes comptables et d'une culture d'organisation indispensables à des changements positifs dans le domaine. Pour ne citer que quelques-unes de ses initiatives, CARE Niger a

31 Meryl James-Sebro, "Revealing the Power of Gender Mainstreaming : Enhancing Development Effectiveness of Non-governmental Organizations in Africa," InterAction, 2005, viii.

32 idem, xi.

33 idem, xv.

Les faits, rien que les faits, M'dame” : histoires de genre tirées des sources inattendues

accru la présence de femmes parmi ses cadres supérieurs, elle a mis sur pied un ‘Programme pour jeunes professionnels’ en vue de recruter et de former des jeunes hommes et des jeunes femmes, en s’assurant le concours de femmes âgées et de chefs religieux.³⁴

Les clients font état d’une augmentation de leur revenu personnel et familial, d’une amélioration de leur pouvoir d’achat et de leur capacité à devenir propriétaires. Les femmes affirment maintenant être à même de supporter les frais de cérémonies de mariage et de baptême ou de funérailles, jouissant ainsi d’un statut plus élevé au sein de leurs communautés. Cette capacité à contribuer économiquement leur a également permis de participer plus avant dans des décisions telles que celles par lesquelles elles choisissent quand et à qui marier leurs enfants. Les femmes ont donc profité des changements tout autant que leur communauté. Avec leurs revenus, les femmes ont aussi pu acquérir un âne, une charrette et des bidons pour approvisionner en eau le village frappé par la sécheresse.³⁵

Voici quelques exemples de l’impact économique et social dont les femmes et les hommes ont fait état suite à leur participation au programme :

- Augmentation des activités des femmes et de leur participation à la gestion de la communauté ;
- Fréquentation scolaire des filles ;
- Participation des femmes à la radio locale ;
- Contribution des femmes à l’assainissement du village ;
- Renforcement des liens entre femmes ;
- Augmentation des biens détenus par les femmes ;
- Revenu tiré de l’engraissement et de l’élevage des animaux ;
- Achat de vaches et de bœufs par les femmes ;
- Capacité économique accrue des femmes grâce à un programme d’épargne et de crédit ;
- Participation financière des femmes au ménage ;
- Aptitude des femmes à constituer une épargne ;
- Capacité des femmes à acquérir leurs propres terres agricoles ;
- Accès des femmes aux semences nécessaires à leurs exploitations ;
- Excédent de céréales pour la consommation et le commerce ;
- Amélioration des connaissances des hommes grâce à des programmes d’alphabétisation ;

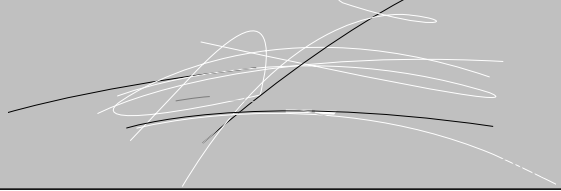
34 idem, 40-43.

35 idem, 79.

- Conscience renouvelée de la vie de famille, des droits et des nouvelles relations tissées entre maris et femmes ;
- Implication des femmes dans toutes les décisions du ménage ;
- Amélioration du mode de vie familial et communautaire ;
- Meilleures relations entre époux ;
- Respect accru de la part des maris ;
- Amélioration du statut de la femme au sein du ménage et de la communauté ;
- Collaboration homme/femme aux tâches ménagères ;
- Changement positif des attitudes et comportements des hommes.³⁶

Nous sommes ainsi renvoyés directement à la question originale soulevée par la Campagne du sommet du microcrédit : Comment la microfinance contribue-t-elle à l'égalité des genres. Et la réponse est que la microfinance non seulement contribue à l'égalité entre les genres mais surtout que le secteur bénéficie de l'égalité des genres.

³⁶ idem, 66.



Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ?³⁷

ISABELLE GUERIN, LPED /IFP et JANE PALIER, LPED/IFP

En septembre 2003, Selvi J. Jayalalitha, alors Premier Ministre du Tamil Nadu, évoquait lors d'un discours officiel la "révolution silencieuse" en cours dans les campagnes indiennes grâce à la microfinance. Les femmes, disait-elle, ont acquis un "top statut" dans la société et le temps de la dépendance à l'égard des hommes est désormais révolu. Un simple coup d'œil dans les campagnes indiennes montre, hélas, que de telles affirmations relèvent plus de l'utopie que de la réalité. On pourrait accuser Selvi J. Jayalalitha de naïveté ou de mauvaise foi. Or cette vision simpliste, prêtant à la microfinance des vertus excessives en matière d'empowerment féminin, déborde largement le contexte indien. Simultanément, une position totalement inverse soutient que la microfinance ne serait qu'un outil au service du néo-libéralisme et du patriarcat, conduisant à l'alourdissement des responsabilités féminines sans pour autant leur donner plus de pouvoir (Fernando, 2006). Postuler un lien automatique et linéaire entre microfinance et empowerment féminin, position partagée par nombre d'organisations internationales, est un argument commode permettant de justifier le désengagement public et de déléguer un nombre croissant de responsabilités aux populations pauvres, et en particulier aux femmes. Pour autant, condamner la microfinance, sous prétexte qu'elle véhiculerait une idéologie nécessairement néfaste aux intérêts des plus démunis, ne tient pas non plus. Comme nous l'avons déjà écrit à plusieurs reprises, dans un contexte de financiarisation croissante (Servet, 2004), l'accès aux services de microfinance doit être considéré comme un droit (Guérin, 2004 ; Guérin et Palier, 2005).

37 Source : Finance & the Common Good / Bien Commun, No. 25, Automne 2006, p.76-82. Tous les effets mentionnés dans les paragraphes qui suivent sont tirés des études d'impact présentées dans l'ouvrage collectif Guérin et Palier, 2005.

Des changements seulement esquissés

A partir de l'exemple indien et d'une dizaine d'études d'impact réalisées au cours des dernières années, cet article propose de résumer les effets de la microfinance sur l'empowerment des femmes, défini ici comme le processus d'accès à plus de pouvoir, la notion de pouvoir étant entendue au sens large (économique, social et politique). En dépit de la variété des résultats des études d'impact, qui tient autant à la diversité des contextes, des dispositifs qu'à celle des méthodologies employées, quelques conclusions communes émergent. En bref, la "révolution" annoncée n'a pas encore eu lieu, et n'aura probablement pas lieu, en tout cas pas grâce à la microfinance. L'accès aux services de microfinance permet d'amorcer ou d'accélérer certains changements, mais se révèle incapable de modifier les contraintes structurelles - comment prétendre, via un simple outil financier, bouleverser des normes sociales que des décennies de lutte féministe n'ont pas réussies à ébranler - tout en suscitant parfois des tensions et des conflits ; ici encore, l'inverse serait surprenant : toute forme de changement social provoque nécessairement des résistances, des oppositions. Tout processus mettant en jeu des rapports de pouvoir est par essence conflictuel.

L'impact sur les relations homme/femme

Entrons maintenant dans les détails. L'accès aux services financiers est déjà en soi novateur. Pour beaucoup de femmes, c'est la première fois qu'elles épargnent sous forme monétaire. Jusque là, soit elles n'épargnaient pas sous cette forme, soit elles tentaient de le dissimuler, afin d'éviter les risques d'appropriation par leur époux. L'acquisition de biens au nom des femmes est probablement l'un des effets majeurs, en particulier lorsqu'on sait que l'accès à la propriété reste une source fondamentale d'inégalité dans le contexte indien. Pour beaucoup, c'est aussi l'occasion de bénéficier pour la première fois d'un crédit "productif", même si l'usage et le contrôle de ce crédit leur échappent dans nombre de cas. Largement dénoncé par certains observateurs suite à une étude menée au Bangladesh dans les années 90, montrant qu'entre 10% et 40% des femmes seulement contrôlaient réellement l'usage du microcrédit, cette question du "détournement" nous semble difficilement évitable. Comment pourrait-il en être autrement dans un contexte où le budget familial est souvent géré par le chef de famille ?

Ce qui est intéressant en revanche, c'est l'évolution : un nombre croissant de femmes ont désormais un droit de regard sur la gestion familiale. Notons également que nombre d'entreprises sont gérées conjointement, l'époux se chargeant des relations avec l'extérieur et des gros achats. Les entreprises gérées par les femmes restent confinées dans des secteurs typiquement

Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ?

"féminins", généralement peu capitalistes, à temps partiel, basés à domicile et souvent peu rentables. La division sexuée des activités productives a donc du mal à évoluer. On observe également que la diversification d'activité est en fait très limitée : peu de femmes deviennent réellement entrepreneuses grâce à la microfinance. Soit elles ont déjà une activité qu'elles consolident et renforcent grâce à la microfinance, soit elles utilisent le microcrédit pour des dépenses de consommation ; compte tenu des coûts souvent très élevés des prêts informels, l'impact peut être très positif, mais le risque de surendettement n'est pas non plus à exclure et a déjà été observé.

L'évolution de statut : tensions et compromis

La question de l'évolution du statut donne des résultats mitigés. Alors que certaines femmes ont le sentiment d'être beaucoup mieux reconnues et plus écoutées, d'autres en revanche considèrent que l'accès à la microfinance ne change strictement rien, voire même qu'il crée davantage de problèmes qu'il n'en résout. L'avis et la position des hommes et de la belle-famille sont ici décisifs : soutien pour certains, résistance ouverte pour d'autres, la position de la famille prend le plus souvent la forme du compromis, la femme étant autorisée à participer au dispositif de microfinance à condition qu'elle assume au préalable ses obligations familiales. Pour nombre de femmes, l'accès aux services de microfinance se traduit donc souvent par un alourdissement de leurs responsabilités, car en plus de leurs tâches domestiques, elles doivent consacrer du temps aux réunions de groupes et s'impliquer dans d'autres activités imposées par l'organisation de microfinance. Cette participation provoque donc inévitablement des résistances et des tensions avec l'entourage, mais aussi pour les femmes elles-mêmes, tiraillées entre leurs obligations familiales et professionnelles.

Les ambiguïtés de l'approche collective

L'approche collective prédomine en Inde sous la forme du "modèle" Self-Help-Group, groupes d'entraide de 15 à 20 femmes chargées de gérer la collecte d'épargne, l'attribution et le remboursement des prêts, souvent avec le support d'une ONG. L'approche collective semble plus propice aux processus d'empowerment. L'organisation en groupes facilite la création d'espaces de parole et d'action collective limitant l'isolement, le repli sur soi et favorisant le renforcement mutuel, l'entraide ainsi qu'un processus d'acquisition d'estime de soi. A condition toutefois que le fonctionnement des groupes soit accompagné et soutenu dans la durée, ce qui, hélas, est loin d'être systématiquement le cas.

Convaincre les membres de l'intérêt du groupe, articuler aspirations personnelles et collectives, gérer tensions et conflits : ce sont là autant de savoir-faire qui ne sont ni innés, ni spontanés. Or, nombre d'ONG, hélas, souvent pressées par des bailleurs de fonds plus attentifs à des résultats quantitatifs (nombre de prêts et taux de remboursement) que qualitatifs (qualité de fonctionnement de groupes, bien-être des femmes), ont très peu de moyens à consacrer à la formation et au suivi des groupes. Conflits, détournements, exclusions, déceptions et frustrations : les problèmes liés aux dysfonctionnements des groupes sont alors multiples.

Outre la qualité de l'accompagnement, le rôle des leaders de groupe est également décisif, mais, ici encore, mal reconnu et mal accompagné. Si la limite entre leadership et autoritarisme voire hiérarchie est souvent ténue et si la frontière entre intérêt personnel et intérêt du groupe est parfois floue - nombre de leaders utilisent "leur" groupe pour élargir leur surface sociale, et n'hésitent pas à s'approprier une partie des prêts, etc. - il n'en reste pas moins que ces femmes leaders ont valeur d'exemplarité. C'est à travers elles que se diffusent progressivement de nouveaux modes d'agir et de penser. Compte tenu des responsabilités qu'elles occupent, des déplacements qu'elles sont amenées à faire et des personnalités qu'elles sont régulièrement amenées à rencontrer, c'est pour elles que les processus d'empowerment sont les plus prononcés, mais c'est aussi pour elles que les risques de conflits et de tensions sont les plus marqués. Les compétences requises vont à l'encontre des normes sociales en matière de vertus féminines.

Un empowerment politique ?

L'approche collective est supposée favoriser l'empowerment dit "politique", c'est-à-dire l'implication dans les institutions politiques locales, la participation aux manifestations publiques, la revendication des droits, le lobbying auprès des pouvoirs publics, etc. Nombre de Self-Help Groups sont incités à jouer ce rôle et supposés accompagner ainsi le processus de décentralisation actuellement en cours en Inde. En pratique, que constate-t-on ? La mobilisation spontanée est exceptionnelle. C'est lorsque l'organisation de microfinance offre un support adapté, que les groupes de femmes s'impliquent dans la gestion de biens communs à l'échelle locale, dans des comités de suivi de travaux d'intérêt collectif, dans des actions de revendications pour l'obtention de services ou encore dans des assemblées locales issues de la décentralisation. Certaines fédérations commencent également à voir le jour. Si les groupes sont producteurs d'externalités, la fragilité de ces formes d'action collective et les risques de dissolution en chaîne méritent d'être soulignés : manque de transparence,

Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ?

mauvaise gestion, conflits avec les hommes ou avec d'autres communautés. Enfin la récupération et l'instrumentation par les partis politiques sont des risques permanents.

Prendre conscience de limites...

Faut-il pour autant abandonner tout espoir et condamner la microfinance, sous prétexte qu'elle n'aurait qu'un impact limité ? Non, il devient simplement urgent de prendre conscience des limites de l'outil et de ne pas en surestimer ses potentialités : la microfinance est simplement un service financier permettant aux familles, et en particulier aux femmes, une meilleure gestion de la trésorerie familiale. En revanche, il n'y a aucune raison pour que ce service financier suscite automatiquement un processus d'empowerment. Quand bien même les effets d'un point de vue économique sont limités, voire décevants - faible rentabilité, reproduction de la division sexuée de l'emploi et de son caractère hiérarchique - un impact majeur est néanmoins observé : la mobilité nouvelle que connaissent nombre de femmes jusque là confinées à l'échelle du village, voire du quartier. Un observateur occidental peu familier à ce type d'interdits et de normes sexuées pourrait conclure hâtivement à un impact mineur. Cette liberté nouvelle est pourtant essentielle. Elle est bien sûr toute relative, et elle ne se fait pas sans heurts : les femmes sont confrontées en permanence à la résistance de la famille et de la belle-famille, elles subissent également de nombreuses suspicions de la part de l'entourage. Même si le processus est nécessairement chaotique, parfois laborieux, l'ouverture sur le monde extérieur et la prise de conscience que l'horizon du village, du quartier n'est pas une frontière immuable, représentent des avancées considérables.

... mais aussi des potentialités

Apprécier à leur juste valeur les dimensions collectives de l'empowerment suppose également de bien avoir en tête le contexte initial : dans le contexte indien où, contrairement à nombre de pays africains ou sud-américains, le concept d'action collective féminine ne fait qu'émerger, le fait même que les femmes soient autorisées à se regrouper est déjà un grand pas. Dans un contexte où la démocratie reste encore très formelle et inégalitaire, en particulier à l'égard des femmes, des basses castes et des "tribes", le principe des Self-Help-Groups représente une opportunité inespérée de susciter de réelles pratiques démocratiques et de lutter contre ces formes d'inégalités.

L'indépendance financière (encore toute relative, insistons bien sur ce point) doit se comprendre, non pas comme une ressource transformée automatiquement en

prise de décision, mais simplement comme un élément susceptible de modifier les paramètres de choix (Kabeer, 1997). L'indépendance financière accroît les marges de manœuvre des femmes au sein d'une structure donnée qui elle, n'évolue que très lentement. Cette perspective permet d'interpréter de manière réaliste et raisonnable les potentialités de la microfinance.

Cet outil offre aux femmes une opportunité supplémentaire susceptible d'accroître leur pouvoir de négociation au sein d'un cadre constitué de l'ensemble des normes sociales et sexuées en vigueur au sein d'une société donnée, et qui régulent les comportements féminins et masculins. Ces normes sont le fruit d'une dialectique permanente entre pratiques individuelles et contraintes collectives. Elles ne sont ni figées, ni irréversibles. Mais le poids des systèmes de représentation et leur caractère normatif leur donnent une inertie parfois déconcertante. Etre conscient du poids et de l'inertie des normes sociales incite à rester modeste quant aux effets possibles de la microfinance : quelle que soient la qualité de l'offre et le degré de technicité des produits financiers proposés, la route vers l'égalité sera nécessairement longue, et si la microfinance y contribue, cela ne peut être que de manière marginale.

Dépasser les conceptions instrumentales

En guise de conclusion, que peut-on proposer pour améliorer les effets de la microfinance ? Il devient urgent de dépasser les conceptions instrumentales qui prévalent aujourd'hui. A l'heure actuelle, le ciblage des femmes s'explique essentiellement pour des raisons d'efficacité : on suppose d'une part que les femmes affecteront davantage leurs revenus au bien-être de la famille (Guérin, 2000), et d'autre part que les femmes sont plus "dociles" et plus "disciplinées" en matière de remboursement. Les arguments d'équité - considérer la microfinance comme un droit pour les femmes et au service de la lutte contre les inégalités de genre - sont finalement limités à une minorité d'organisations. Ce constat, fait à plusieurs reprises à l'échelle de la planète (Brown, 2002 ; Fernando, 2006) se retrouve sur le terrain indien, alors que 95% de la clientèle est composée de femmes.

Pour de nombreux responsables d'ONG, la question "Pourquoi ciblez-vous les femmes ?" est en fait surprenante tant la réponse semble aller de soi. Elles n'ont que peu conscience des discriminations qui pèsent sur les femmes et ne développent pas d'actions spécifiques en ce sens. La position des autorités publiques est encore plus problématique. Alors qu'à l'origine la microfinance a été introduite par des organisations de la société civile privilégiant une approche globale de la microfinance (Fisher et Sriram, 2002), aujourd'hui en Inde du

Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ?

Sud, en particulier au Tamil Nadu et en Andhra Pradesh, la microfinance fait désormais partie des outils prioritaires des politiques publiques de lutte contre la pauvreté, mais avec des moyens qui sont très largement en deçà d'objectifs pourtant très ambitieux. La microfinance n'est ni plus ni moins qu'un instrument au service de politiques populistes et démagogiques.

Intégrer une réflexion plus globale

Les mouvements féministes ont été les premiers à dénoncer les dangers d'une approche purement instrumentale de la microfinance. Sans remettre en question la légitimité de l'outil, ces mouvements plaident en faveur de son ancrage politique : les projets de microfinance ne se justifient que s'ils établissent des liens stratégiques avec d'autres forces de changement, dont les réseaux et les mouvements de femmes, ainsi que les organisations de défense et de lobbies des femmes (Mayoux, 2003 et 2004 ; Hofmann et Marius-Gnanou, 2005). Le Bureau international du travail a adopté la même position en reconnaissant que la microfinance n'a absolument pas la vocation d'éliminer les problèmes de pauvreté, y compris la pauvreté féminine, et qu'elle n'est légitime que si elle est intégrée dans une réflexion plus globale sur la valorisation des droits fondamentaux, en particulier pour les femmes (BIT, 1999).

Outre cet ancrage politique, améliorer l'offre de services est également fondamental. Connaître le contexte local et les contraintes spécifiques vécues par les femmes est une première étape, surtout dans la mesure où les rapports sociaux de sexe varient considérablement d'un pays à l'autre, voire d'une région ou d'une communauté à l'autre. Adapter davantage les services financiers aux besoins de trésorerie et de financement est également nécessaire ; force est de constater ici la prédominance de services standards souvent peu compatibles avec les besoins réels des femmes et négligeant la diversité des femmes, trop souvent considérées comme une catégorie homogène. Certaines innovations émergent ici et là, mais elles restent, hélas, confinées à une minorité d'organisations. La sensibilisation du personnel, des hommes comme des femmes, aux questions de genre, est également trop souvent négligée, de même que l'utilisation d'indicateurs d'impact appropriés (bien souvent on se contente des taux de remboursement, un bon remboursement étant supposé refléter une amélioration du bien-être de la famille). Enfin l'articulation avec des mesures complémentaires en matière d'accès aux droits économiques et sociaux de base est absolument essentielle.

Références

BIT, 1999 : Gender and the Access to Financial Services.

Brown, J. M., 2002 : Microcredit, Feminisms and Empowerment, a Discursive Analysis of Subject-Object Approaches to Development. San Francisco State University, Master of Arts Thesis of International Relations.

Fernando, J. (ed.), 2006 : Perils and Prospects of Microfinance, London, Routledge.

Fisher, T. et Srinam, M. S. (ed.), 2002 : Beyond Micro-Credit. Putting Development Back into Micro-Finance, New Delhi, Vistaar Publications.

Guérin, I., 2000 : Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité : entre dépendance et autonomie. Thèse de Doctorat en sciences économiques, Lyon, Université Lumière Lyon 2.

Guérin, I., 2004 : La microfinance, limites et espoirs. In Guérin, I. et Servet, J.-M. : Exclusion et Liens financiers, Paris, Economica, pp. 679-684.

Guérin, I. et Palier, J., 2005 : Microfinance Challenges: Empowerment or Disempowerment of the Poor ?, Pondichéry, French Institute Editions (Collection Sciences Sociales N. 10).

Hofmann, E. et Marius-Gnanou, K., 2005 : Empowerment des femmes et microfinance en Inde : entre relativisme culturel et instrumentalisation. In Guérin et al. eds. : Microfinance en Asie : entre traditions et innovations, Paris et Pondichéry, Karthala/IRD/IFP, pp. 195-218.

Kabeer, N., 1997 : Woman, Wages and Intrahousehold Power relations in urban Bangladesh, Development and Change, Vol. 28, pp. 261-302.

Mayoux, L., 2003 : Women's Empowerment and Participation in Micro-finance : Evidence, Issues and Ways forward. In Mayoux, L. (ed.), Sustainable Learning for Women's Empowerment : Ways Forward in Micro-Finance, New Delhi, Hardbound.

Mayoux, L., 2004 : Microfinance et empowerment des femmes : la nécessité d'une approche en termes d'apprentissage, de gestion et d'action participative. In Guérin, I. et Servet, J.-M. (eds.) : Exclusion et Liens Financiers, Paris, Economica, pp. 459-483.

Servet, J.-M., 2004 : Introduction générale. In Guérin, I. et Servet, J.-M. : Exclusion et Liens financiers, Paris, Economica, pp. 3-20.



Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance³⁹

LINDA MAYOUX, CHERCHEUSE et CONSULTANTE

Depuis 1997, la Campagne du Microcrédit s'est choisi comme deuxième objectif d' 'autonomiser' les femmes, le premier consistant à les 'atteindre'. Dans l'Etat de la Campagne de 2006, Sam Daley-Harris insiste sur l'importance de l'autonomisation des femmes dans la poursuite des Objectifs du Millénaire et sur l'importance qu'il y a à placer cette autonomisation au 'cœur des progrès humains'. Il conclut en disant : "Nous devons améliorer les aspects de la microfinance qui l'empêchent de tenir ses promesses au lieu de la mettre au rebut en la qualifiant de mode superlative et d'échec. Il faut également une vision forte de sa portée et son influence, une vision claire coulée dans des objectifs audacieux."⁴⁰

Les programmes de microfinance ne garantissent pas seulement aux femmes et aux hommes l'accès à l'épargne et au crédit. Ils touchent des millions de personnes à travers le monde en les rassemblant régulièrement dans des groupes organisés. En permettant aux femmes de gagner un revenu, les programmes de microfinance pourraient enclencher une série de 'cercles vertueux' : autonomisation économique, amélioration du bien-être des femmes et de leurs familles, augmentation de leur influence sociale et politique. Les services et groupes microfinanciers impliquant les hommes peuvent également remettre en cause les comportements et attitudes masculins et induire de profonds changements ; condition indispensable à l'égalité des genres. A leur tour,

39 Cet article s'inspire du travail réalisé depuis 1997 et a été financé par la Fondation Levi Strauss, les Fondations Aga Khan Canada et Pakistan, DFID, la Open University, Milton Keynes, UNIFEM et le BIT. Il se base également sur le travail actuel autour d'un Module pour le Genre et la Finance rurale d'IFAD, la FAO et la Banque mondiale. Détails, rapports, ressources et études de cas supplémentaires sont disponibles sur www.genfinance.info. Attendez vos commentaires, suggestions et ajouts. Veuillez contacter l'auteur à l.mayoux@ntlworld.com. Le présent article ne reflète pas nécessairement le point de vue des bailleurs de fonds.

40 Daley-Harris, 2006, www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006.htm

l'égalité entre les genres et l'autonomisation des femmes sont d'incontournables composantes du développement pro-pauvre et de la consolidation de la société civile.

Cependant, les faits nous enseignent que l'autonomisation n'est pas le résultat automatique des programmes de microfinance en tant que tels. Elle dépend en fait plutôt de l'attention portée dans la philosophie et la conception d'un programme aux besoins et aux intérêts des femmes ainsi qu'à l'égalité des genres. Le présent article étudie dans quelle mesure le Sommet du microcrédit et les politiques du CGAP poursuivent effectivement leur idéal théorique d'autonomisation des femmes. L'auteur affirme que, malgré de substantiels progrès réalisés au cours des dernières années par rapport aux défis de la commercialisation et de la gestion de la pauvreté, les questions de genre restent marginales, avec toutes les conséquences éventuelles que cela peut avoir pour les femmes et les programmes eux-mêmes. Le dernier chapitre du présent document ébauche un Plan d'action pour la prise en compte de la question d'équilibre entre les genres et de l'autonomisation dans le secteur de la microfinance.

Genres et microfinance : consensus apparent

Il y a un certain temps que les services financiers prêtent attention aux questions de genre, attention qui n'a pas été dictée non plus par les desiderata de bailleurs de fonds ou d'acteurs occidentaux. Dès le début des années 70, dans divers pays, des mouvements de femmes ont tenté de savoir à quel point les programmes de crédit centrés sur la pauvreté et les coopératives de crédit étaient effectivement utilisés par les femmes⁴¹. Le problème de l'accès des femmes au crédit s'est vu accorder une attention toute particulière lors de la première Conférence mondiale sur les femmes au Mexique en 1975 avec, pour résultat, la création du réseau Women's World Banking. A l'issue de la deuxième Conférence mondiale sur les femmes à Nairobi en 1985, les programmes générateurs de revenus pour les femmes financés par les gouvernements et les ONG, se sont multipliés. Bon nombre d'entre eux prévoyaient l'épargne et le crédit. Fin 1980, divers ateliers internationaux ont tenté de concilier l'expérience des gouvernements et les

41 Début 1970, SEWA qualifia l'accès au crédit d'obstacle majeur à l'activité économique des femmes. En 1981, une conférence organisée par ACOSCA à Nairobi visait à créer un réseau de dirigeants qui s'efforceraient de garantir que les unions de crédit reflètent plus fidèlement les besoins des femmes et de dresser des plans nationaux. Les recommandations sont : un programme d'information des femmes ; une recherche sur les femmes dans les unions de crédit, le financement de technologies économisant de la main d'œuvre en faveur des femmes et des structures d'accueil d'enfants ; la représentation accrue des femmes dans les instances décisionnelles (Mbogo 1989). Pour un aperçu des programmes sélectionnés au Kenya, au Malawi, en Sierra Leone, en Zambie et au Zimbabwe, voir FAO 1988.

programmes des ONG.⁴² Dans les années 90, dans un contexte de croissance rapide, face aux agences et aux programmes de financement, les groupes de pression sur les questions de genre ont brandi les preuves selon lesquelles le taux de remboursement des femmes était supérieur à celui des hommes et qu'elles consacraient une part plus élevée de leur revenu au bien-être familial. Leur but était d'obtenir qu'une place plus grande soit donnée aux femmes dans les programmes de microfinance.

Les bailleurs de fonds et les ONG d'horizons politiques très différents ont en général qualifié la priorité donnée aux femmes de 'bonne chose'. Les bailleurs de fonds et les services de microfinance ont publié des manuels expliquant comment améliorer l'accès des femmes à la microfinance⁴³. Le ciblage des femmes repose sur une série d'arguments qui, apparemment, se renforcent mutuellement⁴⁴ :

- L'efficience

Les femmes se sont souvent avérées être meilleures que les hommes pour ce qui est de l'épargne, du remboursement des prêts. En outre, elles sont plus enclines à former des groupes pour capter l'épargne et diminuer ainsi les frais d'octroi d'une myriade de petits emprunts. Cibler les femmes favorise donc la pérennité financière des programmes de microfinance.

- La réduction de la pauvreté

Si l'on veut atteindre les objectifs de réduction de la pauvreté de la Campagne du sommet de microcrédit, il est indispensable d'accorder une attention particulière aux femmes des familles pauvres. Les femmes sont en général plus pauvres que les hommes et représentent donc une majorité au sein du groupe cible des services de microfinance qui luttent contre la pauvreté. Elles ont par

42 cf. publications suivantes, Berger et Buvinic eds 1989 ; Grown et Sebstad eds 1989.

43 Parmi les premiers manuels, citons IWTC 1981, 1982 ; Hillhorst et Oppenorth 1992. Plus récemment, des manuels sur les questions de genre destinés à la microfinance ont été publiés par UNIFEM 1993, 1995 ; Binns 1998.

44 Dans la Déclaration et le Plan d'action du Sommet de microcrédit de 1997, dans le chapitre intitulé 'Microcredit : Empowering Poor People to End their Own Poverty' il est dit : 'Des données empiriques nous prouvent que les femmes, en tant que groupe, affichent invariablement de meilleurs résultats en terme de rapidité et de fiabilité des remboursements. Cibler la clientèle féminine dans les programmes de microcrédit est aussi efficace si l'on veut garantir que les bénéfices générés par une augmentation de revenu concourent au bien-être général de la famille et, plus particulièrement des enfants. Dans un même temps, les femmes tirent profit de l'élévation de leur statut dès qu'elles sont à même de fournir un nouveau revenu.' (RESULTS, 1997 p.8).

ailleurs tendance à investir plus dans la santé et l'alimentation de la famille ainsi que dans l'éducation des enfants. Cibler les femmes aura donc un plus grand impact positif sur la réduction de la pauvreté infantile.

- L'égalité des genres et autonomisation

A partir de 1997, la Campagne du microcrédit a adopté comme deuxième thème 'autonomiser les femmes', le premier consistant à les 'atteindre'. L'accès aux services financiers est devenu un droit humain dont doivent jouir aussi bien les femmes que les hommes. Outre la part jouée par la finance rurale dans la garantie d'un niveau de vie durable, il semble que le ciblage des femmes ait contribué à la création d'une série de 'cercles vertueux' commençant par l'autonomisation des femmes pour déboucher sur une élévation du niveau de bien-être et leur autonomisation sociale et politique.

Ces trois arguments sont souvent utilisés de concert. Sur la page web présentant les objectifs de la Campagne du sommet de microcrédit, dans le chapitre intitulé "Pourquoi cibler les femmes ?", il est dit que : "1,2 milliards d'individus vivent de moins d'un dollar par jour. De par le monde, les femmes sont souvent en charge de l'éducation des enfants et la pauvreté des femmes se traduit généralement par un retard de développement physique et social de leurs enfants. Nous savons d'expérience que les femmes sont un bon risque de crédit et qu'elles consacrent leur revenu au bien-être de la famille. En outre, les femmes tirent, elles aussi, avantage du statut social plus élevé qu'elles obtiennent au sein du ménage dès lors qu'elles sont à même de fournir un revenu."⁴⁵

Cercles vertueux : Pouvoir d'autonomisation de la microfinance

Il existe des preuves étayant ces trois arguments. Tout d'abord, au nom de l'efficacité, nombreux sont les programmes qui donnent une place plus grande aux femmes, car leur taux de remboursement est supérieur, entre autres raisons. On en ignore les raisons. Dans certains programmes, il semble que ce soit dû en grande partie à la nature des prêts octroyés aux femmes par rapport à ceux concédés aux hommes. De petits crédits solidaires donnent un taux de remboursement supérieur aux prêts individuels, hommes et femmes confondus. Dans certaines cultures, les femmes sont plus souvent victimes de l'opprobre social que les hommes et sont donc plus faciles à convaincre de rembourser l'emprunt. Les femmes sont aussi plus souvent à la maison pendant

⁴⁵ www.microcreditsummit.org/aboutmicrocreditsummit.htm

Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance

la journée, aux heures où les chargés de crédit font leurs visites.⁴⁶ Les femmes elles-mêmes affirment souvent qu'elles sont meilleurs gestionnaires financiers que les hommes et plus fiables qu'eux. Des programmes en Afrique, passés en revue par l'auteur, soutiennent que les femmes sont meilleures épargnantes, qu'elles consacrent toute leur épargne à la promotion des femmes, considérant les hommes comme trop irresponsables.

De plus, les femmes sont surreprésentées parmi les pauvres et des recherches menées dans diverses cultures nous enseignent que les femmes dédient une part plus conséquente de leur revenu que les hommes aux dépenses du ménage. Le Rapport des Nations Unies sur le développement humain publié par le PNUD en 1995 estime que, sur 1,3 milliards de personnes vivant de moins d'1 USD par jour, 70% sont des femmes.⁴⁷ Plusieurs études menées en Amérique latine, en Afrique et en Asie du Sud démontrent que les femmes consacrent une plus grande part de leur revenu au bien-être familial que les hommes.⁴⁸ Ici encore, les raisons en sont floues mais, dans la plupart des cultures, la responsabilité principale des femmes est de s'occuper des enfants ce qui peut expliquer l'usage qu'elles font de leur revenu. Dans certaines cultures, les femmes sont sensées remettre à l'homme tout le revenu qu'elles gagnent et/ou n'affichent que de très modestes besoins personnels. Ces principes ont une influence très négative sur la capacité des femmes à investir dans des activités économiques qui pourraient se développer et devenir rentables.

La microfinance peut aussi avantageusement influencer certaines facettes de l'autonomisation des femmes, facettes qui, d'ailleurs, semblent interagir⁴⁹ :

- Augmenter l'accès des femmes aux services microfinanciers peut garantir leur autonomisation économique car elle leur permet de prendre des décisions sur l'utilisation de leur épargne ou de leur crédit, d'investir dans leurs propres activités et avoirs économiques et/ou d'exercer plus de contrôle sur les activités du ménage. Les femmes pourront voir leur productivité et le revenu qu'elles gèrent s'améliorer et participer plus au marché.
- Renforcer l'accès des femmes à la microfinance peut améliorer le bien-être familial. Canaliser des ressources économiques telles que le crédit et

46 Dans les années 90, dans son étude de programmes du Bangladesh, Anne Marie Goetz avance comme raison pour accorder la priorité aux femmes le fait qu'on fait plus facilement pression sur elles (Goetz 1996).

47 Pour statistiques nationales plus récentes, voir <http://unpac.ca/economy/wompoverty2.html>
48 Pour discussion sur les analyses des relations entre l'avoir des femmes et le bien-être familial, cf. Chant 2003 ; Gammage 2006 ; Quisumbing et McClafferty 2006.

49 cf 'Microfinance and women's empowerment : virtuous spirals graphic' sur www.genfinance.info

l'épargne vers les familles par l'entremise des femmes leur donne un rôle plus actif dans la prise de décisions au sein du ménage, dans la gestion des risques auxquels le ménage est confronté et leur permet d'investir plus dans le bien-être familial. Ceci peut profiter aux enfants et surtout aux filles grâce à des investissements plus conséquents dans des domaines comme l'alimentation et l'éducation. Le bien-être des femmes s'en trouvera peut-être également amélioré et elles pourront éventuellement remédier à certaines inégalités au sein du ménage.

- Conjuguer l'activité économique accrue des femmes et une plus grande participation aux décisions du ménage peut leur donner un poids social et politique accru. Cette influence positive sur la confiance que les femmes ont en elles, sur leurs compétences, de meilleures connaissances et des réseaux de soutien garantis par les activités de groupe et l'accès au marché peuvent favoriser le statut des femmes dans la communauté. Dans certaines sociétés où la mobilité des leurs consœurs hors du cercle de la famille directe, d'importants changements sont survenus. Une femme qui obtient le respect de sa famille peut devenir un modèle pour d'autres et déclencher ainsi des modifications plus profondes des perceptions sociales et de la disposition des hommes à accepter ces changements.

Enfin, l'autonomisation économique de chaque femme peut éventuellement mener à des changements plus généraux, en rendant les femmes plus visibles dans leur rôle d'acteurs de la croissance économique et en leur permettant de participer comme acteurs économiques aux décisions politiques. Ces améliorations, associées à une plus grande aptitude des femmes à assurer le bien-être familial peuvent leur faire jouer un rôle plus efficace dans la lutte contre la pauvreté. Les groupes de microfinance peuvent servir de base à des initiatives collectives en faveur d'une plus grande équité entre les genres au sein des communautés. Parmi ces initiatives, citons les actions contre la violence justifiée par le genre, l'accès aux ressources et le processus local de prise de décision.

Ces évolutions locales peuvent ensuite être consolidées par une organisation à plus grande échelle qui débouchera sur de plus amples mouvements en faveur de changements sociaux et politiques et sur la promotion globale des droits de la femme. Certaines ONG ont utilisé la microfinance à des fins stratégiques, afin d'assurer une plus vaste mobilisation sociale et politique des femmes autour des questions de genre. Dans certains programmes, les groupes de microfinance ont servi de point de départ pour encourager la participation des femmes à la vie politique.

Dans divers programmes, il y a des femmes qui ont, sans aucun doute, bien réussi.⁵⁰ Certaines, et même beaucoup dans certains cas, font preuve d'une grande ingéniosité et d'esprit d'initiative dès lors qu'elles obtenaient un prêt ou avaient l'occasion d'épargner sans que n'interfèrent des membres de la famille.

La plupart des programmes mentionnent le cas de femmes, très pauvres avant de participer au programme, qui ont débuté une activité économique grâce à un prêt et amélioré ainsi leur bien-être et les relations au sein du ménage. Elles ont alors pu s'engager plus en avant dans les activités de la communauté.⁵¹ Des études d'impact qui font une distinction entre différents niveaux de pauvreté montrent souvent que ces changements adviennent surtout parmi les pauvres 'les plus nantis' qui jouissent d'une certaine éducation et de contacts leur permettant de réussir leur entreprise.⁵²

Cercles vicieux ? Revoir les hypothèses

La route est encore longue avant que les femmes jouissent du même accès aux services financiers dans les zones rurales et puissent en profiter pleinement. Malgré les informations partiales qui existent, tous les liens supposés entre l'accès et l'autonomisation doivent être remis en cause⁵³ :

L'accès

Il est évident que, même si l'accès des femmes à la microfinance s'est considérablement amélioré au fil des vingt dernières années, dans beaucoup de régions l'accès aux programmes, aux unions de crédit et aux banques villageoises reste faible. Par ailleurs, il ne faut pas croire que l'existence de programmes de microfinance augmente l'éventail des services auxquels les femmes ont accès ou en améliore la qualité. Dans certains cas, et surtout parmi les femmes pauvres, l'existence de tels programmes peut ébranler les systèmes financiers informels (fonds de crise des ROSCA par exemple) et/ou saper la disposition des patrons

50 Pour un aperçu de l'impact positif de la microfinance, cf. Cheston et Kuhn 2002 ; Dunford 2006 ; Goldberg 2005.

51 Noponen 1990, Hadjipateras 1996, Marx et al 1997.

52 e.g. Ashe et Parrott 2001.

53 Cette discussion repose sur des discussions et sur la littérature grise compilées par Linda Mayoux au cours d'une série d'ateliers organisés entre 1997 et 2007 en Asie du Sud, en Afrique Australe, en Afrique de l'Ouest et du Sud, en Amérique latine financés par divers bailleurs de fonds et impliquant plus de 100 organisations. Présentation graphique des hypothèses discutées, études de cas et autres réflexions sont disponibles sur le site de genfinance www.genfinance.info

et des membres de la famille à accorder des prêts sans intérêt et/ou à assurer leur accès à des formes de crédit moins onéreuses que le crédit commercial. Au Zimbabwe, les clients de la microfinance ont été clairement découragés de fournir denrées et biens à crédit aux ouvriers agricoles dans l'attente du paiement de leur salaire en fin de mois, minant ainsi l'aide indispensable aux plus pauvres, en dehors du programme. Une épargne obligatoire et/ou des polices d'assurance mal pensées par les IMF peuvent englober les ressources qui servaient à alimenter les ROSCA.

Les statistiques sur les clients ou le nombre de membres, même lorsqu'elles sont réparties selon le genre, ne disent pas grand chose de la qualité des services auxquels les femmes ont accès, par rapport à ceux des hommes. Dans la plupart des banques villageoises, les épargnants sont en majorité des femmes mais c'est aux hommes que sont octroyés la plupart des prêts. Les hommes étant majoritaires dans les instances de prise de décision, les taux d'intérêt sont fixés en faveur des emprunteurs, ce qui pourrait réduire la pérennité financière. Le montant des prêts consentis aux femmes est généralement inférieur aux montants concédés aux hommes, phénomène qui ne peut s'expliquer uniquement par la loi de la demande. Dans la plupart des programmes auxquels les femmes ont accès, les prêts ne sont pas suffisants pour l'achat de biens tels que des terres, un logement et/ou exigent un avoir en garantie et/ou la signature d'un 'aval masculin'.

L'on s'accorde aujourd'hui pour dire que les données sur l'accès des femmes les plus faciles à obtenir (statistiques sur le nombre d'emprunteurs et d'épargnants classées par genre, nombre et montant des prêts, données de remboursement) ne peuvent être utilisées comme indicateurs de l'accès effectif et encore moins comme indicateurs par procuration du degré d'autonomisation. Le fait que les prêts soient au nom de la femme ne signifie pas automatiquement que la femme participe aux décisions quant à l'utilisation de l'argent. Il se peut que ce soit simplement l'homme qui négocie le prêt avec le personnel masculin pour faciliter l'accès au crédit.⁵⁴ Même le taux élevé de remboursement des femmes ne signifie pas pour autant que les femmes ont elles-mêmes utilisé les fonds. L'homme peut s'approprier le prêt.⁵⁵ Une demande de crédits élevée de la part des femmes peut s'expliquer non pas par plus grande autonomie mais par la

54 Dans la première étude AKRSP d'Harper, lors des entretiens, il s'est avéré que sur 31 prêts pour micro-entreprises accordés à des femmes, dans 8 cas la femme ignorait qu'un prêt avait été consenti (Harper, 1995).

55 Dans l'étude AKRSP d'Harper, lors des entretiens, il s'est avéré que sur 31 prêts pour micro-entreprises accordés à des femmes, même lorsqu'elles étaient au courant du prêt, seuls 7 de ces prêts ont été gérés par elles. La majorité (16) a été utilisée par les hommes et, bien que les femmes étaient au courant du prêt, elles n'ont pas été associées aux transactions d'octroi (Harper, 1995).

pression sociale exercée par la belle-famille ou le mari en vue de bénéficier de ressources extérieures. Cette situation est courante, surtout là où les hommes n'ont pas accès au crédit et/ou ne sont pas disposés à participer aux réunions et à s'astreindre à la discipline financière imposée pour y avoir accès.

L'autonomisation économique

Même si les hommes ne s'approprient pas activement les prêts, il faut remettre en cause tous les maillons présumés de la chaîne menant à l'autonomisation économique de la femme. Les femmes elles-mêmes peuvent décider d'investir dans des activités gérées par des hommes parce que les inégalités entre les genres dans l'économie locale et/ou la distribution du travail et des biens au sein du ménage ne leur offrent que peu de possibilités rentables d'investissement dans leurs propres activités. L'emprunt peut être remboursé soit grâce au revenu des hommes, soit par le renoncement des femmes à certains de leurs besoins, soit encore à l'aide d'un revenu ou d'un emprunt tirés d'autres sources.⁵⁶ Même si la femme gère l'emprunt, l'impact sur le revenu varie grandement. Les études démontrent souvent que, pour la plupart des femmes qui empruntent, le revenu n'augmente que très faiblement, augmentation qui est parfois même négative.⁵⁷

Toutes les données suggèrent que la plupart des femmes investissent dans les activités risquées gérées par d'autres femmes n'offrant qu'un faible profit et/ou dans les activités de leurs conjoints. Dans beaucoup de programmes et de situations, seule une minorité parvient à développer sa propre activité lucrative par le seul biais du crédit ou de l'épargne.

Le choix de l'activité par les femmes et leur capacité à augmenter leur revenu sont bien évidemment fortement influencés par les inégalités entre les genres

56 Au Bangladesh, une étude a montré qu'environ 50% des prêts contractés par des femmes sont consacrés aux activités productives des hommes. Une autre part conséquente est consacrée à des activités sur lesquelles le contrôle est flou : consommation, stockage et revente de biens ; réemprunt pour paiement des intérêts (White, 1995). Dans l'étude de Goetz et Sengupta portant sur 275 femmes, seules 17,8% exerçaient un contrôle total sur leur emprunt alors que 21,7% des femmes n'avaient aucun droit de regard. Une étude portant sur 26 femmes du SCF Bangladesh, établit que 68% des prêts, et 100% des premiers prêts moins un, sont utilisés par les maris ou les fils (Basnet, 1995). Au sein de BRAC, 10% des répondants féminins n'ont pas de revenus personnels, les femmes se tournent vers la famille et les amis pour les remboursements hebdomadaires en liquide (Montgomery et al 1996). L'appropriation de l'emprunt par les hommes est également mentionné pour Port Sudan (Amin, 1993) et dans trois programmes ACORD-Ouganda (ACORD, 1996). Les participants à un atelier microfinance en Amérique centrale font état de pratiques similaires.

57 e.g. Everett et Savara 1991 ; Hulme et Montgomery, 1994 ; Montgomery et al, 1996.

quant à d'autres investissements, par la charge des dépenses de subsistance du ménage, le manque de temps dû aux tâches domestiques non rémunérées et la faible mobilité. A ces inégalités s'ajoutent les obstacles à la sexualité et la violence sexuelle qui, dans nombre de cultures, limitent l'accès au marché. Ces entraves s'ajoutent aux obstacles posés par les marchés à l'expansion du secteur informel, les contraintes liées aux ressources et aux compétences, empêchant les pauvres, hommes et femmes, de passer d'activités de survie à une entreprise en expansion. Certains signes nous font penser que, surtout sur les marchés urbains, la croissance rapide des programmes de microfinance participe à la saturation du marché en activités 'féminines' provoquant, par là même, une chute du profit. Les premières victimes en sont les femmes les plus pauvres qui dépendent de ces marchés et qui, en plus, n'ont pas accès à la microfinance.

Il est communément admis que c'est par 'l'égalisation des revenus' et par une diminution de la vulnérabilité des femmes aux imprévus crises que la contribution de la microfinance est la plus substantielle. Les dispositifs d'épargne et d'assurances sont ici aussi importants que le crédit. L'épargne permet aux femmes de se constituer un actif de départ. Celles-ci apprécient également qu'on voie qu'elles contribuent plus avant au bien-être familial. Elles en tirent une plus grande confiance et une meilleure estime. Les femmes utilisent souvent leur emprunt pour acquérir du bétail et améliorer l'alimentation familiale tout en ayant la possibilité de se constituer une épargne secondaire, à utiliser en période de crise. Cependant, le rôle des programmes de microfinance en tant que tels est parfois exagéré. Des études minutieuses du comportement des femmes face à l'épargne montrent qu'elles jonglent avec différentes sources et plusieurs types d'épargnes. Les programmes de microfinance n'en sont qu'une source parmi d'autres, parfois mineure.⁵⁸

Le bien-être

Que les femmes participent plus substantiellement au revenu du ménage ne se traduit pas nécessairement par une augmentation du revenu total disponible pour tous les membres de la famille. Il est d'ailleurs inquiétant d'observer qu'en réaction à l'augmentation du revenu (encore faible) de la femme, l'homme retire parfois une partie de sa contribution qu'il utilisera à des fins personnelles, pour couvrir des investissements de production, pour se payer une marque d'alcool plus chère. Avec ces sommes, il peut aussi financer son mariage avec d'autres femmes ou les frais de ses maîtresses. Les hommes accueillent souvent avec un grand enthousiasme les programmes de crédit pour les femmes ou d'autres

58 Lacoste 2002.

59 Pour l'Afrique, voir Mayoux 1999. Ces faits ont souvent été mentionnés par des participants aux ateliers animés par l'auteur partout dans le monde.

programmes qui génèrent des revenus parce qu'ainsi leurs femmes ne les 'harcèlent' plus pour de l'argent.⁵⁹

Il n'est pas garanti non plus que les femmes tirent avantage du revenu qu'elles apportent, ni que cela remette en cause les déséquilibres femmes-hommes au sein du ménage. Même si, dans certains contextes, les femmes peuvent tenter de peser plus sur les décisions communes au lieu de gérer le revenu seules (Kabeer 1998), ces avantages ne peuvent être considérés comme acquis. La perception qu'ont les femmes de leur mérites, leur estime, ne se mènent pas forcément à une amélioration concrète du bien-être ou à un remaniement des relations femmes-hommes dans le ménage (Sen 1990). L'attitude des femmes face aux dépenses peut parfois reproduire les déséquilibres femmes-hommes au lieu de les contrer et alimenter ainsi les désavantages des jeunes filles. Selon les programmes, tant qu'il n'y a pas de service de garde des petits enfants, des personnes âgées et des moins valides, tant qu'aucun service n'est fourni en vue d'alléger la charge domestique, le travail des femmes à l'extérieur aura une influence négative sur les enfants et les aînés. Les jeunes filles doivent parfois quitter l'école pour épauler leur mère (USAID 1999).

Bien souvent, la participation plus importante des femmes aux activités productives porte un coût. Une légère amélioration de l'accès au revenu peut provoquer une forte augmentation de la charge de travail des femmes et de leur stress et nuire à leur santé. Au Zimbabwe et en Zambie, les femmes interrogées ont répondu à l'auteur qu'aujourd'hui, si elles ne gagnent pas suffisamment, leur mari divorce. Bien que les femmes apprécient leur petite indépendance financière, les hommes s'attendent à ce qu'elles subviennent aux besoins du ménage et continuent à ne prendre qu'une faible part aux tâches domestiques. Un rapport sur ZAMBUKO au Zimbabwe révèle que les femmes cachent leur argent à leur mari de peur qu'ils l'utilisent pour payer la dot d'une nouvelle épouse ou s'acheter à boire.⁶⁰

L'autonomisation sociale et politique

Il n'existe pas de lien automatique entre autonomie économique et/ou participation à des groupes de microfinance ou autonomisation sociale et politique.⁶¹

Nombreuses sont les sociétés dans lesquelles les femmes disposent déjà de réseaux bien développés, que ce soient des groupes de travail, des réseaux informels de commercialisation ou les ROSCA. Il est impossible de présumer

60 Banque mondiale, 1997

61 Pour les références des données relatives à tous ces points pour l'Afrique, voir Mayoux 1999.

de la contribution des programmes de microfinance au développement de ces réseaux et l'amélioration de ces réseaux doit faire l'objet d'une planification stratégique. Avant toute chose, il convient de préciser que le rôle joué par la microfinance dans les réseaux risque d'être extrêmement limité là où les groupes petits et leur accès limité à des femmes qui se connaissent, en vue de maximiser la pression sur le remboursement, sauf s'il existe une stratégie explicite de développement des réseaux. Ensuite, la pression exercée à des fins de remboursement peut, d'une part, augmenter le stress des femmes et, d'autre part, aiguïser les tensions et les inégalités entre femmes et dans les communautés. Nous disposons de suffisamment de preuves indiscutables que lorsque le groupe, ou ses dirigeants, sont chargés d'assurer le remboursement des emprunts ou lorsque des femmes plus aisées souhaitent avoir accès au crédit, le groupe exclut les plus pauvres et les plus défavorisées. Enfin, certaines données prouvent qu'outre l'exclusion des femmes pauvres, il y a également au sein de ces groupes exploitation et détournements des ressources au profit des plus nantis.

Rares sont les programmes qui tentent de lier la microfinance à une activité sociale et politique plus large. En l'absence d'un soutien spécifique et d'une organisation chargée de traiter les inégalités entre les genres, réunir des femmes autour d'activités d'épargne ou de crédit ne développe pas forcément un sentiment de solidarité ou ne débouche pas toujours sur une analyse collégiale des moyens de surmonter les problèmes. Au contraire, il semble que la microfinance et l'obtention d'un revenu éloignent les femmes des activités sociales et politiques et que les groupes de microfinance peuvent exercer une énorme pression sur les réseaux de femmes existants lorsque le remboursement devient problématique (Noponen 1990 ; Rahman 1999).

AUTONOMISATION DES FEMMES ? UN PARADOXE DES PARADIGMES

Les résultats indiquent que tous les liens présumés entre microfinance et autonomisation des femmes doivent être réexaminés. Même si certains programmes ont clairement permis aux femmes de réussir, la route est encore longue avant que les femmes jouissent du même accès aux services financiers ou soient à même d'en profiter pleinement. Souvent, des obstacles contextuels placés à différents niveaux empêchent les femmes d'accéder aux programmes, d'augmenter ou de gérer leurs revenus ou encore de dénoncer des liens de subordination. Ces obstacles s'associent souvent à des politiques

Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance

discriminatoires selon le genre ou qui l'ignorent totalement ; politiques qui empêchent les services microfinanciers d'exercer une influence positive. Leur seule contribution semble être trop limitée aux plus pauvres et aux femmes les plus défavorisées, particulièrement vulnérables aux problèmes de santé et autres imprévisibles, qui disposent de moins de ressources pour réagir aux fluctuations du marché ou aux catastrophes naturelles.

La microfinance comporte de sérieux risques et des effets potentiellement négatifs. Pour certaines femmes, loin d'avoir eu une influence positive sur leur autonomie, la microfinance l'a considérablement réduite. Au lieu d'être remis en cause, les déséquilibres entre homme et femme au sein du ménage ou de la communauté peuvent s'intensifier sous l'effet de la féminisation de la dette des ménages et si le temps et les ressources que les femmes pourraient utiliser à d'autres formes d'action sociale est monopolisé à d'autres fins. Le crédit (càd la dette) peut mener à un appauvrissement grave, à l'abandon et peser lourdement sur les réseaux avec d'autres femmes. Lorsque les femmes ne sont pas à même d'augmenter substantiellement le revenu qu'elles gèrent ou à négocier pour que les inégalités dans le ménage et la communauté soient éliminées, elles doivent emprunter pour mener une activité faiblement rémunérée. Elles voient ainsi leur charge de travail augmenter et ne touche qu'un petit bénéfice. Les femmes, poussées par la volonté d'épargner, renoncent parfois à certains besoins de consommation fondamentaux. L'on craint particulièrement qu'en proposant de petits prêts aux femmes, des produits d'épargne et d'assurance, le poids qu'elles doivent porter s'alourdisse et que se réduise le sens des responsabilités de l'homme à l'égard du bien-être familial.

L'impact sur les communautés et sur le rôle des femmes et des hommes peut s'avérer plus négatif encore. Lorsque la microfinance met à disposition des femmes des volumes de liquidités conséquents, il est prouvé que se produit une inflation de la dot et que les femmes sont poussées à apporter leur prêt en guise de dot (Rahman 1999). Ce sont les femmes les plus pauvres sur les marchés et dans les communautés qui courent le plus grand risque d'être exclues des programmes, surtout si le remboursement est la préoccupation première et/ou si ces programmes se concentrent prioritairement sur les micro-entrepreneurs existants. Les exclus pauvres deviendront peut-être encore plus fragiles lorsqu'ils seront confrontés, sur les marchés, à la concurrence d'individus plus riches qui participent à des programmes de microfinance.

Rien de tout cela n'implique qu'il faut arrêter de donner la priorité aux femmes lors de la conception des services de microfinance et des stratégies de groupe efficaces. Mais la microfinance doit avoir une vision plus explicite des questions de genre et développer un assortiment de politiques de genre. Pour aborder

adéquatement les questions de genre, la microfinance doit se doter d'une approche stratégique de ces questions, régie par les femmes et poursuivant activement un double objectif : augmenter l'accès des femmes et traduire cet accès en une plus grande autonomie leur permettant de défier les inégalités liées au genre. Les questions de genre doivent aussi être présentes dans les services (financiers ou autres) à l'usage des hommes afin d'encourager des changements d'attitudes et de comportements par rapport aux questions de genre. Cela s'avère nécessaire pour les femmes d'abord et pour tout programme de microfinance qui prétend contribuer dans une large mesure à la croissance économique et à la réduction de la pauvreté.

Ce qui inquiète dans les débats récents, c'est que parfois hypothèses, buts et politiques s'entremêlent.⁶² Le ciblage des femmes a souvent été considéré comme un substitut aux politiques de genre. Malgré toutes les constatations susmentionnées, le nombre de femmes figurant au registre des prêts et de l'épargne est encore utilisé comme preuve des avantages offerts aux femmes.

La notion de 'genre' désignant 'les hommes et les femmes' telle qu'utilisée dans de nombreuses formations sur ces questions, n'a pas mené à des politiques encourageant les hommes à remettre en cause les inégalités de genre qui désavantagent les femmes. Au contraire, cette acception a entraîné la dénonciation, au nom de la discrimination, de toutes les actions positives visant à protéger les intérêts des femmes. De plus, la pérennité financière étant prioritaire, la plupart des services financiers, telles que les formations aux questions de genre et aux entreprises, ont été la cible de coupes sombres. Des organisations comme SEWA sont devenues l'emblème fort de l'autonomisation des femmes. La banque SEWA est réputée financièrement durable et a été prise en exemple pour montrer que l'autonomisation des femmes découle automatiquement de services microfinanciers durables, même en l'absence des structures organisationnelles d'accompagnement et des politiques d'autonomisations explicites défendues par SEWA. Puisque les femmes qui bénéficient du soutien de leur mari ont pu améliorer grandement leur situation et leur statut au sein du ménage et de la communauté, il est considéré, très injustement, que les femmes n'ont pas besoin d'aide pour amener des changements.

Même si l'autonomisation des femmes est un des objectifs qui apparaît dans tous les discours de promotion des politiques et programmes de genre officiels, dans la pratique, il se fonde dans les préoccupations de pérennité financière et/ou de réduction de la pauvreté, qui le marginalisent. L'augmentation rapide de

62 Comme l'explique l'auteur ci-dessus et comme elle le précise dans d'autres ouvrages (Mayoux 2000) les hypothèses, les buts et les politiques peuvent être comparés à trois paradigmes concurrentiels : la pérennité financière, la réduction de la pauvreté et l'autonomisation des femmes.

l'accès des femmes à la microfinance est allée de pair avec un rétrécissement progressif de la définition de l'autonomisation et une réduction du financement de politiques précises pour y parvenir. La tendance actuelle à la commercialisation et au ciblage de la pauvreté risque fort de renforcer la marginalisation des femmes, à moins qu'une attention expresse soit portée aux questions de genre comme faisant partie intégrante de ces stratégies.

Défi de la commercialisation : genre, profit et protection du consommateur

Depuis les années 1990, la plupart des débats en microfinance et des 'Bonnes Pratiques' portent sur la pérennité financière. La présentation la plus détaillée du 'paradigme' de pérennité financière est celle de Rhyne et Otero 1994, relayée dans des ouvrages et orientations de financement publiés par USAID, ODA - UK (aujourd'hui DFID), la Banque mondiale, le PNUD et de plus en plus souvent par d'autres membres du CGAP. L'objectif ultime est de lancer de vastes programmes rentables et autosuffisants en concurrence avec des institutions bancaires privées, capables de trouver des fonds sur les marchés financiers internationaux plutôt que de dépendre des agences de développement. Le principal groupe cible sont les 'pauvres solvables', même si l'on prétend s'adresser aux plus pauvres. Les discussions politiques se focalisent principalement sur : la fixation de taux d'intérêt couvrant les frais, la distinction entre opérations de microfinance et autres transactions pour pouvoir tenir une comptabilité séparée, sur un programme d'expansion visant à augmenter la portée et les économies d'échelle, la réduction des coûts de transaction et sur la façon de travailler avec des groupes pour réduire les frais de délivrance.

Compte tenu de ce paradigme, les groupes de pression travaillant sur les questions de genre défendent le ciblage des femmes en vertu de leur taux supérieur de remboursement et de la nécessité d'encourager leurs activités économiques, considérées comme une voie sous-exploitée de croissance économique. Ils sont parvenus à garantir que les femmes soient considérées comme prioritaires dans la fourniture de services de microfinance et dans l'évaluation des programmes. Un large consensus s'est rapidement fait jour autour de la façon de donner aux femmes un meilleur accès aux services, au nom de leur faible accès aux ressources et aux instances dirigeantes et au nom des différents types de contributions physiques et sociales qu'elles peuvent offrir aux programmes. Les produits n'étaient pas trop nombreux pour en faciliter la gestion par le personnel de terrain, pour permettre aux gestionnaires de programmes de prévoir les flux de liquidités et pour qu'ils soient compréhensibles par les clients. Beaucoup de programmes n'offraient qu'un seul produit de crédit ; imposaient l'épargne obligatoire comme condition d'accès au crédit et, dans certains cas, une assurance sur l'avoir.

Outre l'attention portée aux femmes, les documents promotionnels mentionnent souvent le concept d'autonomisation. Les définitions du concept trahissent une vision fort individualiste, le but ultime étant d'améliorer la capacité des individus à choisir ou la capacité d'autosuffisance. On pense qu'en rendant les services de microfinance plus accessibles aux femmes, elles atteindront naturellement l'autonomie économique car elles seront aptes à décider de l'utilisation de l'épargne et du crédit, elles pourront monter leur micro-entreprise et gérer un revenu plus conséquent. Une plus grande autonomie économique devrait aller de pair avec plus de bien-être et d'autonomie sociale et politique.

Cependant, même si ces mesures ont effectivement permis d'améliorer l'accès des femmes, il s'est vite avéré que de nombreuses conditions d'octroi des crédits limitaient la mesure dans laquelle les femmes pouvaient utiliser ces emprunts pour augmenter substantiellement leur revenu. Les prêts étaient trop modestes et les plans de remboursement inadaptés aux activités dans lesquelles il y a un décalage entre l'investissement et l'obtention d'un certain profit. Ces prêts convenaient aux activités commerciales en zone urbaine ou pour le petit bétail mais ne tenaient aucun compte des spécificités de l'agriculture, de l'élevage du gros bétail ou du lancement de nouvelles activités économiques plus risquées.

Une croissance accélérée de la microfinance, alliée aux récents progrès technologiques peuvent éventuellement améliorer grandement l'accès des hommes et des femmes à des services microfinanciers moins chers et de meilleure qualité. Sous l'influence combinée de la concurrence et des progrès technologiques dans les systèmes d'information et de distribution⁶³, la gamme des produits centrés sur le client s'est diversifiée. Parmi les autres évolutions qui promettent de garantir la pérennité des innovations en matière de produits de plus en plus focalisés sur le client, citons l'importance croissante :

- des études de marché participatives ;
- la protection des consommateurs ;
- la formation financière.

Les études de marché participatives et la nécessité de 'connaître sa clientèle' sont aujourd'hui généralement considérées comme autant de bonnes pratiques commerciales. Les services de SEWA se sont toujours basés sur une concertation avec la clientèle. La Banque Grameen vient de se soumettre à un processus de réévaluation et de remaniement qui a duré quatre ans, s'est fait à partir de longues recherches clients qui ont permis d'améliorer considérablement la portée et la

63 Pour les détails, voir le futur 'Gender and Rural Finance Module', cf. lien sur www.genfinance.info

Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance

pérennité des services.⁶⁴ En Inde, la Banque ICICI mène aussi des études de marché participatives et finance des recherches fouillées sur les besoins de la clientèle en microfinance, par le soutien qu'elle apporte au Centre for Microfinance Research à Chennai. De nombreux acteurs de la microfinance sont aujourd'hui formés aux outils Microsave pour les études de marché et/ou utilisent des variantes d'un ou plusieurs de ces outils. Il existe des moyens d'inclure la notion de genre⁶⁵ qui, s'ils sont appliqués à grande échelle, pourraient stimuler une prise en compte durable des questions de genre dans la conception des produits.

Au vu de la prolifération de produits et le nombre croissant de concurrents sur le marché de la microfinance, la protection du consommateur est devenue source de préoccupation. Les gens savent-ils à quoi ils s'engagent lorsqu'ils signent ? Comment les protéger d'éventuels abus ? Depuis 2003, nombreux sont les réseaux de microfinance (comme ACCION) qui ont rédigé et mis en application des lignes directrices pour la protection des consommateurs.⁶⁶ Celles-ci pourraient, dans une certaine mesure, protéger les femmes autant que les hommes (en imposant, entre autres, un traitement respectueux, éthique, en toute confidentialité) surtout si ces orientations sont associées à une formation aux questions de genre à destination du personnel de l'organisation concernée.

L'une des conditions incontournables pour que ces principes de protection deviennent réalité est une certaine connaissance des questions financières de manière à garantir que les clients connaissent leurs droits et comprennent l'information qu'ils reçoivent. Plusieurs organisations dont SEWA, Microfinance Opportunities avec Freedom From Hunger, Womankind Worldwide et Siembra au Mexique ont élaboré des manuels d'éducation des femmes à la finance.⁶⁷

64 Jusqu'en décembre 2005, en trois ans, le volume des dépôts auprès de la banque Grameen a triplé et l'encours a doublé. Les bénéficiaires ont grimpé pour passer de près de 60 millions de taka en 2001 à 442 millions (environ \$7 millions) en 2004. Les défectionnaires sont reviennent et certains clients clients défaillants remboursent et reviennent à la banque.

65 Pour détails sur les outils MicroSave, cf. www.microsave.org. Des adaptations des outils "Market Research" prenant en compte la dimension du genre sont disponibles sur la page 'Participatory Learning and Market Research' du site de genfinance www.genfinance.info/MarketResearch

66 Voir plus particulièrement SEEP 2006 et un aperçu de la discussion d'octobre 2006 sur MicroLinks www.microlinks.org/file_download.php/SC+15+Summary+Document.pdf?URL_ID=13137&filename=11618091991SC_15_Summary_Document.pdf&filetype=application%2Fpdf&filesize=933903&name=SC+15+Summary+Document.pdf&location=user-S/

67 Des exemples tirés de l'initiative commune de Microfinance opportunities et Freedom from Hunger sont disponibles sur www.microfinanceopportunities.org ou www.ffh.org, d'autres proviennent de Womankind Worldwide www.womankind.org, de Siembra www.genfinance.info/Chennai/Case%20Studies/SiembraManual_Chapter%203.pdf et de SEWA <http://coady.stfx.ca/resources/abcd/SEWA%20Finacial%20Literacy%20Manual.pdf>
Une méthode basée sur des graphiques 'EAT THAT FAT CAT' est visible sur www.lindaswebs.org.uk/Page3_Orglearning/PALS/PALSIntro.htm

D'autres méthodes graphiques comparables à 'Eat That Fat Cat' sont mises sur pied pour aider les femmes analphabètes à acquérir des connaissances financières et à faire leurs propres plans financiers pour que ceux-ci puissent, ensuite, être lus par le personnel des programmes de microfinance. Il est possible de prévoir des principes de connaissances et d'assistance financière dans la phase d'application, comme le précisent les orientations de protection du consommateur élaborées par Freedom From Hunger et ACCION. La formation financière destinée aux hommes pourrait largement contribuer à un changement des mentalités et des comportements masculins, si elle véhiculait des principes de planification financière pour le ménage. Si l'accès à certains types de prêts était ainsi conditionné, les hommes seraient plus enclins à suivre ce type de formation qu'à participer à des formations aux questions de genre.

Néanmoins, aucun des progrès susmentionnés ne tient automatiquement compte de la question du genre. Les études de marché participatives n'ouvrent pas forcément la voie à la création de produits avantageux pour les femmes mais plutôt de produits qui peuvent être vendus aux femmes et/ou aux hommes. Ce n'est pas la même chose. Une remise en cause des besoins requiert un examen plus minutieux des questions de genre en lien avec l'accès et le contrôle, de l'influence de l'autonomisation, des points faibles et des besoins spécifiques aux genres. Ce processus doit par ailleurs considérer les différences entre femmes et hommes dans l'accès à l'information et à l'organisation. La protection du consommateur présuppose que les femmes et les hommes connaissent leurs droits. Elle ne sera efficace que par une formation du personnel à la dimension de genre ou si l'engagement du personnel se fait selon la conscience qu'il a des questions de genre. Quelle part les programmes accorderont-ils à l'idée de protection des consommateurs ou de formation financière ? La réponse dépendra étroitement du niveau de confiance qu'ils ont en leurs produits, qui leur permettra de se soumettre ou non à une évaluation intelligente par la clientèle.

Malheureusement, des données récentes tirées du MicroBanking Bulletin indiquent que même l'importance accordée aux femmes pourrait diminuer sous l'influence de l'expansion et de la commercialisation. Sur 231 institutions, c'est dans les institutions jeunes que l'on trouve le plus fort pourcentage de clients féminins, les ONG ou les unions de crédit ; des institutions de petites taille, sans but lucratif et/ou financièrement non durables, qui ciblent les pauvres.

Les grosses banques et les institutions non bancaires matures et commerciales affichent, elles, les pourcentages les plus bas. Ceci ne signifie pas qu'elles atteignent moins de femmes mais qu'au lieu de maintenir un équilibre entre

les genres, plus ces organisations sont matures et développées, plus elles misent sur les hommes.⁶⁸ Voici un exemple des éventuels effets négatifs de la commercialisation sur l'équilibre des genres, à moins qu'une politique de genre soit spécifiquement et pleinement poursuivie.

PAUVRETE ET PERFORMANCES SOCIALES : UN PROGRAMME

La priorité donnée au Sommet à la lutte contre la pauvreté ne couvre pas forcément les questions de genre. Depuis 1997, la préoccupation première de la Campagne de Sommet du microcrédit a été 'd'atteindre les plus pauvres' et le nom original du CGAP était 'Consultative Group for Assistance to the Poorest'.⁶⁹ En 2006, la Campagne s'est fixé deux nouveaux objectifs pour que leur première priorité soit plus claire et concrète et aussi pour qu'apparaisse une référence directe aux femmes dans ce ciblage de la pauvreté. Ces objectifs sont :

- Faire en sorte que, d'ici à la fin 2015, les 100 millions de familles les plus pauvres du monde, et plus particulièrement les femmes de ces familles, obtiennent des crédits pour créer leur propre emploi et d'autres services financiers et commerciaux ;
- Faire en sorte que ces 100 millions de familles passent au-dessus du seuil d'1 USD par jour, corrigé entre 1990 et 2015 pour respecter la parité de pouvoir d'achat (PPA).

La microfinance considère la pauvreté comme une priorité depuis longtemps et elle ouvre la voie à un second 'paradigme' : celui de réduction de la pauvreté ou de microfinance de développement. L'attention est donnée en priorité au développement d'un revenu durable, au développement communautaire et à la fourniture de services sociaux tels que l'alphabétisation, les soins de santé et le développement de l'infrastructure. La microfinance est considérée comme faisant partie d'un programme intégré de réduction de la pauvreté adressé non seulement aux pauvres mais encore aux familles les plus pauvres. La mission de certaines IMF spécialisées consacre une attention claire à la pauvreté. C'est le cas de la Banque Grameen, de beaucoup d'IMF au Bangladesh et de Finca qui veut garantir sa pérennité financière. Certains projets portant prioritairement sur la

68 Cheston 2006 et dans ce Dialogue, p.13

69 (Groupe consultatif pour l'assistance aux plus pauvres). Au vu des preuves de plus en plus évidentes que les plus pauvres n'étaient pas bénéficiaires, il a été rebaptisé plus modestement "Consultative group to assist the Poor" (Groupe consultatif d'assistance aux pauvres).

pauvreté sont contre financés à partir du programme principal ou subventionnés par différents bailleurs. Ces ONG et IMF ont participé à l'innovation des produits susmentionnés et au développement de méthodes de ciblage de la pauvreté et/ou d'interventions dans des régions reculées, d'outils pour les études de marché participatives, pour la protection des consommateurs et l'éducation financière.

Lors du récent Sommet d'Halifax, les discussions ont porté sur des ouvrages et formations sur une série de nouveautés :

- Des outils d'évaluation de la pauvreté, créés principalement en réaction à la loi passée par les Etats Unis en 2003 exigeant la conception et l'utilisation par les micro-entreprises, financées par USAID, d'outils de mesure de la pauvreté rentables. Cette requête a mené à la compilation et au peaufinement d'une série d'outils d'évaluation de la pauvreté permettant aux IMF qui sollicitent un financement à USAID ou à d'autres agences, d'évaluer leur impact sur les populations les plus pauvres⁷⁰ :
- La notation sociale et la gestion de performance sociale qui tente d'inclure des indicateurs et audits sociaux (mesurant par exemple l'impact sur la pauvreté) qui font partie intégrante de la notification et de l'évaluation des performances, au même titre que les indicateurs financiers ;
- La microfinance et les Objectifs de développement pour le millénaire, parmi lesquels les manières d'associer microfinance et conscientisation des femmes et des enfants aux problèmes de santé et de VIH/SIDA.

Cependant, une fois de plus, ces mesures ne tiennent pas forcément compte des questions de genre et peuvent même compromettre le ciblage des femmes.

Les outils d'évaluation de la pauvreté d'un ménage se basent sur un calcul des ressources du ménage divisé également entre ses membres pour obtenir une mesure individuelle du niveau de pauvreté du revenu, sur base du principe d'un dollar par jour. Cette formule comporte de nombreux pièges et problèmes méthodologiques. Comment traiter les revenus ne provenant pas du marché, les variations nationales et internationales du pouvoir d'achat et des dépenses, les changements dans les habitudes de consommation et les besoins ou la fiabilité des réactions de la clientèle⁷¹ ? Toutes ces variables ont une dimension de genre qui n'a pas encore été étudiée.⁷² Pour être plus précis, il est improbable que

70 Pour plus de détails <http://www.povertytools.org/index.html>.

71 Le présent document n'a pas la prétention de procéder à un examen exhaustif de ces problèmes. Des ouvrages critiques de grand intérêt sont référencés sur la page des hyperliens du site sur les outils de la pauvreté www.povertytools.org/Links/links.htm.

72 cf. Mayoux 2002. www.povertytools.org/Project_Documents/Gender%20Issues%20draft%20072104.pdf , Chant 2003 www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/13156/lcl1955i.pdf et Gammage 2006 http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADH568.pdf

ces outils donnent une mesure précise du niveau de pauvreté d'un individu sur la base d'un dollar par jour, si l'on ne considère pas les inégalités au sein des ménages. Tant qu'elles ne sont pas prises en compte, l'accès des femmes de familles se situant aux alentours du seuil de pauvreté (principal groupe cible des programmes financièrement durables) pourrait encore s'affaiblir. C'est le cas, même si les femmes elles-mêmes sont extrêmement vulnérables au sein de leur famille et si leur revenu et leurs dépenses se situent sous la barre du dollar par jour.

De même, la notation sociale et la gestion des performances sociales ne résoudre pas nécessairement les problèmes d'accès ou d'autonomisation des femmes. Des tentatives sont faites actuellement pour inclure le genre dans la notation sociale sous la forme d'indicateurs clé de la politique des IMF, de leurs stratégies et les résultats de leur politique de genre. Parmi ces indicateurs, citons la répartition par genre des données essentielles et des données relatives au nombre de femmes au sein du Conseil et aux différents échelons de l'organisation. Cependant, dans la gestion des performances sociales, le genre est traité comme une des dimensions de la mission d'une organisation qui permet d'évaluer les résultats. La possibilité que la gestion des performances sociales promeuve les questions de genre dépend donc de la présence ou non de cette valeur dans la philosophie et la mission de l'organisation et si oui ou non cette dernière dispose des outils d'évaluation de la performance en matière de genre et/ou si une étude d'impact du genre a déjà été effectuée. A moins que le genre fasse clairement et pleinement partie de la définition du concept 'social', l'égalité des genres face à l'accès et à l'autonomisation risque d'être totalement noyée dans la multitude des indicateurs de performance.

Lors du Sommet, l'autonomisation semble avoir été mise en adéquation avec l'accès à l'éducation à la santé et l'éducation des enfants et présentée comme une activité 'crédit plus' c.à.d. crédit avec accompagnement. Il va sans dire que les femmes doivent avoir accès à l'éducation à la santé et aux problèmes du VIH/SIDA, dont elles tireraient évidemment un grand bénéfice. Cependant, il est difficile de comprendre pourquoi ce type d'intervention indispensable au bien-être serait destiné uniquement aux femmes et pas aux hommes et aux femmes, à parts égales. Le comportement des hommes pourrait s'en trouver modifié et l'on éviterait ainsi d'imposer des obligations aux seules femmes. De plus, bien que la santé reproductive soit une facette fondamentale du bien-être des femmes, elle ne garantit pas à elle seule l'autonomisation. Celle-ci, comprise en termes de relations au sein du ménage et dans la communauté, ne fait pas l'objet du document demandé.⁷³

73 Watson et Dunford 2006.

Autonomisation des femmes : voies possibles

Les débats sur la commercialisation et la réduction de la pauvreté à travers la microfinance ont considérablement évolué. Ils pourraient assurer un meilleur accès des femmes à toute une gamme de services de microfinance et contribuer à leur autonomisation. Cependant, d'inquiétantes tendances négatives se font jour. L'accès même des femmes à la microfinance pourrait être restreint sous l'effet des récentes propositions de croissance et, d'expansion, de lutte contre la pauvreté et de gestion des performances sociales. Aucune discussion sur l'autonomisation des femmes n'apparaît dans les documents des plénières du Sommet d'Halifax, dont le 'Who, What, When, Where and How for the next 10 years' et 'Poverty Tools and Poverty Reach'. A la différence du sommet de 2002 et d'autres sommets régionaux antérieurs, il n'y a pas eu de formation aux questions de genre. Ce thème s'est trouvé encore bien plus marginalisé que lors d'autres sommets mondiaux ou régionaux auxquels l'auteur a participé.

Nous négligeons ainsi l'importante contribution que le genre peut apporter à la microfinance et au développement⁷⁴ en général. Un article intéressant de Susy Cheston⁷⁵, un des deux seuls articles sur les questions de genre commandités par le Sommet, présente des preuves de l'avantage de cibler les femmes, même commercialement. En 2004, l'organisation américaine Catalyst a mené une étude qui détermine que les performances financières des sociétés à la tête desquelles il y a plus de femmes ont de meilleurs résultats financiers. L'expérience de la banque Wells Fargo aux Etats Unis met également en exergue les avantages qu'il y a à cibler une clientèle féminine.⁷⁶ Une série d'autres études démontrent que l'attention portée aux questions de genre augmente les chances de succès de la plupart des projets, y compris dans la microfinance.⁷⁷ Cependant, l'organisation doit s'engager à prêter attention aux questions de genre, dans toutes les activités qu'elle mène, dans tous ses systèmes d'information. Elle doit par ailleurs instaurer au sein du personnel une culture professionnelle qui tient compte des questions de genre.

74 Les études de la Banque mondiale indiquent que si les pays du sud asiatique avaient autant insisté dans l'éducation sur la correction des déséquilibres entre les genres que l'Asie de l'Est, la croissance annuelle réelle par habitant aurait été de 0,7-1.0% plus rapide entre 1960 et 1992. L'influence sur la croissance serait d'autant plus forte si l'on tenait également compte de l'impact ultérieur de l'éducation des femmes sur la réduction des inégalités entre les genres dans l'emploi, l'accès aux technologies ou au crédit, l'impact qui s'est avéré considérable (Blackden et Bhanu, 1999 ; Klasen, 2002).

75 Voir article dans ce Dialogue, p.xx-xx.

76 Cheston 2006.

77 L'OED montre que plus la prise en compte du genre est précoce, plus grand sera le bénéfice. Gender Issues in World Bank Lending, Département de l'évaluation des opérations, Banque mondiale, 1995.

De plus, n'oublions pas que les femmes, loin d'être en minorité, sont une majorité marginalisée, sauf là où les inégalités entre hommes et femmes se traduisent par un taux de mortalité féminin plus élevé. Comme nous l'avons précisé ci-dessus, cela s'avère particulièrement vrai parmi les pauvres, premier groupe cible de la microfinance. Par conséquent, il est difficile d'imaginer qu'une stratégie sérieuse de réduction de la pauvreté omette de considérer le genre comme une des préoccupations primordiales, comme le reflètent les documents du Sommet de 2006 mentionné en début d'article. Comme le défend aujourd'hui une volumineuse littérature de recherche, prendre le genre comme préoccupation majeure dans la lutte contre la pauvreté exigera inévitablement que l'on ouvre la boîte de pandore des ménages, que l'on entreprenne des actions positives d'aide aux femmes et que l'on promeuve un environnement stimulant débarrassé de toute discrimination sur base du genre.

Si nous ne prêtons pas une attention sérieuse aux politiques de genre, nous ratons une occasion importante de discuter des nombreuses innovations positives observées et de les promouvoir en tant que bonnes pratiques. Ces dernières font l'objet d'autres écrits détaillés⁷⁸. Il s'agit plus précisément :

- des groupes de microfinance qui se fondent sur et renforcent les réseaux de femmes pour un apprentissage mutuel et des actions communes plutôt que comme simples mécanismes de réduction des coûts des programmes. Il faut accorder une attention particulière au genre dans la constitution des groupes, la formation et le soutien offerts, dont il est fait rapport lors d'activités de l'organisation telles que les Assemblées générales annuelles ;
- des produits conçus de telle sorte que les femmes puissent monter une entreprise rentable, augmenter leur influence et leur contrôle au sein d'entreprises familiales au lieu d'être confinées dans de petits prêts solidaires. Pour y parvenir, des études de marché participatives prenant en compte les questions de genre sont nécessaires, tout autant que la protection des consommateurs et une formation aux questions financières ou un ciblage de la pauvreté sur base de la notion de genre ;
- des services non-financiers et un processus de demande aidant les femmes à programmer efficacement leur utilisation des services financiers, à protéger leurs intérêts en tant que productrices et consommatrices et à promouvoir une image de la femme comme acteur respecté et égal dans sa famille et dans sa communauté. Elles ne peuvent plus être considérées comme des intermédiaires passifs permettant d'accéder à des produits

78 cf. articles pertinents sur le site de genfinance www.genfinance.info et le listserv de genfinance <http://finance.groups.yahoo.com/group/genfinance/>

financiers rentables pour des ménages où les décisions sont prises par les hommes. Il faut, par conséquent, intégrer la notion d'égalité des genres et d'autonomisation des femmes à travers des activités 'credit plus', des mesures explicites de promotion des droits de la femme et de plaidoyer en faveur des questions de genre par l'organisation elle-même ou en lien avec d'autres organisations.

La promotion de l'égalité des genres et de l'autonomisation des femmes varie en efficacité selon les fournisseurs de services de microfinance, le type d'institution financière, le contexte et les capacités disponibles. Il existe toute une série de listes de contrôle que les programmes peuvent adapter et utiliser.⁷⁹ Certaines mesures peuvent être prises par tous les types d'institutions financières, qu'il s'agisse d'une banque, d'une IMF ou d'une ONG qui offrirait l'épargne et le crédit dans des programmes de développement intégrés. En outre, bien que certaines de ces stratégies requièrent 'une nouvelle façon de faire des affaires' et des déplacements de priorités quant aux ressources et à l'attribution des fonds, elles augmentent probablement la pérennité au lieu de la miner. Les 'projets d'autonomisation des femmes' ne sont pas ici une option facultative, bien que ces projets, s'ils sont correctement conçus, peuvent aussi jouer un rôle. On parle d'intégration des questions de genre et d'autonomisation par la conception de programmes qui avantageraient les femmes et, du même coup, améliorerait la pérennité financière et organisationnelle des services eux-mêmes, ainsi que la pérennité et le dynamisme de l'économie rurale en général.

L'on considère souvent que les stratégies de genre n'ont pas leur place dans les banques et/ou sont contraires à la notion de pérennité financière. Cependant, même face à la contrainte de pérennité financière, il existe de nombreuses façons d'améliorer l'égalité des femmes et leur autonomie :

- Adopter une vision et un engagement clairs en faveur de l'égalité des genres et de l'autonomisation des femmes dans toutes les campagnes de publicité et de promotion afin d'attirer une clientèle féminine et de modifier l'attitude de la communauté face aux activités des femmes ;
- Cette vision et cet engagement devraient déterminer le type de questions posées au cours de l'examen des demandes de crédit par les femmes comme par les hommes, par exemple des questions relatives à la situation familiale.

⁷⁹ cf par exemple la liste de contrôle des questions de genre sur www.genfinance.info/Documents/Gender%20Checklist.pdf, 'Women Advancing Microfinance gender audit', en fin d'article de Cheston 2006.

De nombreuses banques du secteur formel poursuivent des politiques de genre ou d'égalité des chances à l'égard de leur personnel. Nombreuses sont également celles qui offrent des services de garde d'enfants et ont des politiques de promotion active du personnel féminin. Dans de nombreux contextes sociaux, augmenter le nombre de femmes au sein du personnel est indispensable si l'on souhaite augmenter le nombre de clients féminins. Les femmes comme les hommes auront cependant besoin d'une formation aux questions de genre, comprise dans la formation initiale.

Beaucoup de banques du secteur formel ont joué un rôle pionnier en matière d'innovation des produits. Néanmoins, l'introduction de petits produits de crédit pour des activités lancées par les femmes ne suffit pas. L'on peut envisager :

- des mécanismes permettant aux femmes de passer de petits prêts à des emprunts plus conséquents sans discrimination, pour autant que leur dossier de crédit soit solide ;
- des produits de crédit et un soutien financier à des concours d'entreprises pour encourager les femmes à monter leur entreprise hors des secteurs traditionnels et à fournir des services dont leurs consœurs ont besoin ;
- d'introduire des produits spécialement conçus pour les femmes mais aussi de revoir les conditions d'emprunt de tous les produits pour éliminer les discriminations sur base du genre ;
- d'encourager les hommes à épargner pour l'éducation de leurs filles, pour leur constituer un avoir à apporter en dot lors de leur mariage et d'encourager ainsi les hommes à prendre leurs responsabilités dans l'avenir de leurs filles et permettre aux femmes d'investir leur épargne dans une entreprise.

De façon générale, les banques offrent des prêts individuels plutôt que des prêts solidaires et n'ont pas forcément la possibilité d'offrir des services non-financiers. On ne peut donc s'attendre à ce qu'elles développent le même type de stratégies d'autonomisation ciblées que celles des ONG mais elles peuvent néanmoins s'engager activement, en collaboration avec d'autres fournisseurs de services et offrir aux femmes : des services de développement d'entreprise et d'activités commerciales à destination des femmes ; des prêts quand elles sont en formation ; une assistance juridique et des services de santé reproductive. Cette collaboration pourrait prendre la forme de partenariats formels ou consister simplement à mettre à disposition la littérature existante sur ces services que les clients pourraient consulter en attendant d'être reçus par le personnel bancaire.

Les banques peuvent s'engager dans des partenariats avec des ONG, ce qu'elles font d'ailleurs, et fournir des prêts à des groupes ou des structures organisées. Cependant, cela suppose que l'on ne demande pas aux ONG d'être durables mais de disposer d'un soutien sûr à leur rôle d'organisation. Les banques pourraient décider de travailler en particulier avec des ONG et d'autres organisations qui se sont clairement engagées sur les questions de genre.

La plupart de ces mesures ont un coût minime mais permettraient d'augmenter la clientèle féminine et les taux de remboursement. Elles ne porteraient pas atteinte à la pérennité financière qu'elle renforceraient au contraire. La meilleure façon d'insérer la politique de genre dans les pratiques et contextes existants peut être fixée par un audit de genre ou un processus participatif bien pensé. Il faudra en payer le prix initial mais ces coûts pourraient être récupérés grâce à une augmentation de la clientèle féminine fiable.

Toutes les mesures susmentionnées sont également envisageables dans le cadre d'IMF et d'ONG pour lesquelles la pauvreté est une priorité. Pour les organisations qui favorisent le 'credit plus', il existe encore davantage d'occasions de prise en compte de l'égalité des genres et de l'autonomisation par le 'credit plus' et par d'autres initiatives spécifiques. Il existe même des stratégies efficaces fondées sur le groupe, sur des actions collectives et des activités de pression et de conseil.⁸⁰

Enfin, la microfinance pourrait promouvoir l'image d'une femme entrepreneur compétente et brillante, demander de justes modifications des législations nationales et de bonnes conditions dans le secteur informel. Ce serait là une contribution de poids au progrès humain et à l'élimination de la pauvreté envisagés par la Campagne du sommet de microcrédit. Espérons qu'au cours de la prochaine décennie la microfinance relève ce défi et se montre vraiment audacieuse dans sa lutte en faveur de l'égalité des genres et de l'autonomisation des femmes.

80 cf. initiatives de SEWA www.sewa.org et ANANDI en Inde www.anandiindia.net, LEAP au Soudan www.leap-pased.org et le Participatory Action Learning System (Système participatif d'apprentissage par l'action) conçu par l'auteur www.lindaswebs.org.uk/PALS/PALSIntro.

Références

- ACORD, 1996 : Background material. East Africa Credit workshop, Bakuba, Tanzania.
- Amin, S., 1993 : Port Sudan and Red Sea Field Trip Report. Port Sudan, ACORD.
- Ashe, J., and L. Parrott, 2001 : PACT's Women's Empowerment Program in Nepal : A Savings and Literacy Led Alternative to Financial Institution Building, PACT.
- Basnet, P., 1995 : Trip Report to Bangladesh. Dhaka, Save the Children.
- Berger, M., et M. Buvinic, 1989 : Women's Ventures : Assistance to the Informal Sector in Latin America : Boulder CO, Kumarian Press.
- Binns, H., 1998 : Integrating a Gender Perspective in Microfinance in ACP Countries. Brussels, European Commission.
- Blackden, M., et C. Bhanu, 1999 : Gender, Growth and poverty Reduction, Washington DC, World Bank Technical Paper No 428.
- Chant, S., 2003 : New contributions to the analysis of poverty : methodological and conceptual challenges to understanding poverty from a gender, perspective, *Mujer y desarrollo*, Santiago, Chile, CEPAL, Women and Development Unit, United Nations. www.eldis.org/cf/rdr/rdr.cfm?doc=DOC14786
- Chen, M., Ed., 1996 : *Beyond Credit : A Subsector Approach to Promoting Women's Enterprises*. Canada, Aga Khan Foundation.
- Cheston, S., et L. Kuhn, 2002 : Empowering Women through Microfinance, in S. Daley-Harris, ed., *Pathways Out of Poverty : Innovations in Microfinance for the Poorest Families* : Bloomfield, Kumarian Press, p. 167-228.
- Cheston, S., 2006 : "Just the Facts, Ma'am : Gender Stories from Unexpected Sources with Morals for Microfinance" : Microcredit Summit, Halifax. www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/28_Cheston.pdf
- Dunford, C., 2006 : Evidence of Microfinance's Contribution to Achieving the Millenium Development Goals : Microcredit Summit, Halifax. www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/17_Dunford.pdf
- Everett, J., et M. Savara, 1987 : Institutional Credit as a Strategy Toward Self-Reliance for Petty Commodity Producers in India, in A. M. Singh, et A. K. Viitanen, eds., *Invisible Hands : Women in Home-based Production* : London, New Delhi et New York, Sage Publications, p. 207-228.
- Gammage, S., 2006 : A Menu of Options for Intra-household Poverty Assessment, Washington, USAID.
- Goetz, A. M., 1996 : Local Heroes : Patterns of Field Worker Discretion in Implementing GAD Policy in Bangladesh. Brighton, IDS.
- Goetz, A. M. et R. Sengupta, 1996 : "Who Takes the Credit ? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh." *World Development* 24(1) : 45-63.

- Goldberg, N., 2005 : *Measuring the Impact of Microfinance : Taking Stock of What We Know*, Grameen Foundation USA. www.grameenfoundation.org/pubdownload/~pubid=29
- Hadjipateras, A., 1996 : *ACORD Gender Research - Final Report*. London, ACORD.
- Harper, A., 1995 : *Providing women in Baltistan with access to loans - Potential and problems*. Lahore, AKRSP Pakistan.
- Harper, A., 1996 : *An evaluation of credit activities with women in Chitral - Potential and problems*. Lahore, AKRSP Pakistan.
- Hashemi, S., S. Schuler, et al., 1996 : "Rural Credit Programmes and Women's Empowerment in Bangladesh." *World Development* 24(4) : 635-653.
- Hulme, D., et R. Montgomery, 1994 : *Co-operatives, credit and the poor : Private interest, public choice and collective action in Sri Lanka : Savings and Development*, v. XVIII, p. 359-82.
- Johnson, S., 1997 : *Gender and Microfinance : Guidelines for best practice*. London, Action Aid-UK.
- Kabeer, N., 1998 : *'Money Can't Buy Me Love' ? Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh*. Brighton, IDS.
- Klasen, S., 2002 : *Insert of the Holy Grail : How to Achieve Pro-poor Growth ?*, Munich, University of Munich, Department of Economics.
- Lacoste, J.-P., 2002 : *Livelihood Strategies of Poor Women in Zimbabwe*, PhD thesis, University of Geneva, Geneva.
- Latifee, H. I., 2006 : *The Future of Microfinance : Visioning the Who, What, When, Where, Why and How of Microfinance Expansion Over the Next 10 years : Microcredit Summit*, Halifax. www.microcreditsummit.org/papers/Plenaries/Latifee.pdf
- Maes, J., et L. Foose, 2006 : *Microfinance Services for Very Poor People : Promising Approaches from the Field and The US Law's Mandate to Reach Very Poor People : What Strategies are MFIs Developing and What do they Mean for the Rest of the Field ? : Microcredit Summit*. www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/6_MaesFoose.pdf
- Marx, M. T., Losse, K et Chikami, M., 1997 : *Microcredit in Zimbabwe : Business not Charity : The Credit Programme of Self-Help Development Foundation of Zimbabwe*. Harare, Konrad Adenauer Foundation.
- Mayoux, L., 1999 : "Questioning Virtuous Spirals : Microfinance and women's empowerment in Africa." *Journal of International Development* 11 : 957-984.
- Mayoux, L., 2000 : *Microfinance and the empowerment of women - A review of the key issues*. Geneva, ILO.
- Mayoux, L. C., 2004 : *Gender Issues in Developing Poverty Tools : Draft*, Washington, USAID/AMAP. www.povertytools.org/Project_Documents/Gender%20Issues%20draft%2020072104.pdf

Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance

- Montgomery, R., 1996 : "Disciplining or Protecting the Poor ? Avoiding the Social Costs of Peer Pressure in Microcredit Schemes." *Journal of International Development* 8(2) : Montgomery, R., D. Bhattacharya, et D. Hulme, 1996, *Credit for the Poor in Bangladesh*, in D. Hulme, et P. Moseley, ed., *Finance Against Poverty*. London, Routledge.
- Mutalima, I. K., 2006 : *Microfinance and Gender Equality : Are We Getting There ?* : Microcredit Summit, Halifax. www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/28_Mutalima.pdf
- Noponen, H., 1990 : *Loans to the Working Poor : A Longitudinal Study of Credit, Gender and the Household Economy*. New Brunswick, Rutgers University.
- Quisumbing, A. R., et B. McClafferty, 2006 : *Using Gender Research in Development*, IFPRI. www.ifpri.org/pubs/fspractice/sp2.asp
- Rahman, A., 1999 : *Microcredit Initiatives for Equitable and Sustainable Development : Who Pays ?* : *World Development*, v. 27, p. 67-82.
- RESULTS, 1997 : *The Microcredit Summit February 2-4, 1997 Declaration and Plan of Action*, Washington DC, RESULTS.
- Rhyne, E., et M. Otero, 2006 : *Microfinance through the Next Decade : Visioning the Who, What, Where, When and How* : Microcredit Summit. www.microcreditsummit.org/papers/Plenaries/RhyneOtero.pdf
- SEEP Progress Note No 14 October 2006 : 'Consumer protection Principles in Practice : A Framework for Developing and Implementing a Pro-Client Approach to Microfinance' www.seepnetwork.org/content/article/detail/4664
- Sen, A., 1990 : *Gender, and Cooperative Conflicts*, in I. Tinker, ed., *Persistent Inequalities : Women and World Development* : Oxford and New York, Oxford University Press, p. 123-149.
- UNIFEM, 1995 : *A Question of Access : A Training Manual on Planning Credit Projects That Take Women Into Account*, New York, UNIFEM.
- UNIFEM, 1993 : *An End to Debt : Operational Guidelines for Credit Projects*, New York, UNIFEM.
- Vyas, J., 2006 : *Self Employed Women's Association's (SEWA) Experience in Providing Micro-Insurance Services to Poor Informal Sector Workers* : Microcredit Summit.
- Watson, A. A., et C. Dunford, 2006 : *From Microfinance to Macro Change : Integrating Health, Education and Microfinance to Empower Women and Reduce Poverty* : Microcredit Summit Halifax. www.microcreditsummit.org/papers/UNFPA_Advocacy_FINAL.pdf
- White, S. C., 1999 : *NGOs, Civil Society, and the State in Bangladesh : The Politics of Representing the Poor* : *Development & Change*, v. 30, p. 307-326.



La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

RANJULA BALI SWAIN⁸¹, DEPARTEMENT D'ECONOMIE,
UNIVERSITE D'UPPSALA

Les programmes de microfinance du type 'Self-Help Bank Linkage Programme' (SHG) en Inde sont de plus en plus souvent salués pour leurs résultats économiques positifs et pour l'autonomisation des femmes. Ils reposent sur l'idée que les femmes ont un accès faible au crédit et au marché salarié et n'ont que peu à dire dans les décisions et discussions du ménage.

L'auteur considère que la véritable autonomisation de la femme a lieu lorsque celle-ci défie les normes et la culture établies pour effectivement améliorer son bien-être.⁸² L'auteur interprète cependant la définition de l'autonomisation par la Banque mondiale avec circonspection, en l'inscrivant dans les contextes du sud asiatique et en distinguant clairement développement géré par la communauté, initiatives permettant d'améliorer l'efficacité d'activités qui, dans cette culture, sont considérées comme étant du ressort de la femme et des initiatives assurant aux femmes une véritable autonomisation. Sur base de ce cadre conceptuel, les résultats des discussions de groupe (Focus Group Discussions-FGD) et des entrevues servent à évaluer les activités qui permettent aux groupes d'entraide d'améliorer notablement la condition de la femme en Inde. Certains pensent que seules certaines activités permettent vraiment l'autonomisation des membres de ces groupes. Cependant, à l'examen des données des ménages, des résultats préliminaires indiquent que les groupes d'entraide pourraient ouvrir la voie à l'autonomisation des femmes.

81 Ranjula.Bali@nek.uu.se

82 Le présent article se base sur des travaux antérieurs de l'auteur (Bali Swain, 2006) qu'il développe.

Survol de la littérature

Pour véritablement saisir la complexité de l'autonomisation des femmes et ses différentes facettes, il faut tout d'abord passer en revue les définitions de ce concept, les méthodes de mesure et les conclusions tirées par rapport à la microfinance.

Le concept d'autonomisation

Qu'entend-on par autonomisation ? A partir de quand le bien-être d'une personne s'améliore-t-il ? Amartya Sen, lauréat du prix Nobel (1993), explique que la liberté d'un individu de mener différents modes de vie se reflète dans ses aptitudes. Celles-ci dépendent de plusieurs facteurs dont la personnalité de l'individu et l'organisation sociale. Cependant, l'étendue de la liberté individuelle dépasse de loin les capacités de l'individu. Prenons un exemple : si nous n'avons pas le courage d'opter pour un mode de vie particulier alors que nous en avons la possibilité, peut-on affirmer que nous sommes libres (càd. capables) de choisir cette vie-là ? Sen dit une autre chose importante (1990) : indépendamment du contexte, pour effectuer des mesures, il faut se concentrer sur un mode de fonctionnement universellement accepté, en lien avec les fondements de la survie et du bien-être. Prenons comme exemple de fonctionnement universellement accepté une alimentation adéquate, une bonne santé et un toit. D'après Sen, si des différences systématiques apparaissent entre homme et femme dans ces fonctionnements de base, elles sont dues à des déséquilibres des capacités intrinsèques plutôt qu'à l'expression de préférences distinctes.

Annas (1993) explique qu'où que l'on se trouve dans le monde, il existe deux normes réellement applicables à la vie humaine : aucune société n'est indifférente ni au mode de vie de chacun, ni à ce que chacun peut en faire, homme ou femme. Le sexe peut rendre certaines options moins ou pas du tout accessibles mais conditionnera toujours les choix offerts à chacun. Selon elle, dans les sociétés traditionnelles, les normes relatives à la vie des hommes et des femmes sont appliquées au pied de la lettre et il existe une division effective des activités et des modes de vie.

En vertu du paradigme féministe, l'autonomisation va au-delà des progrès économiques et du bien-être pour toucher aux intérêts stratégiques des deux genres. Comme le suggère Mayoux (1998), l'autonomisation est un processus interne de changement (ou de pouvoir sous-jacent), d'amélioration des capacités (ou la possibilité de), de mobilisation collective des femmes et, dans la mesure du possible, des hommes (ou le pouvoir interne) dans le but de dénoncer et de modifier les liens de subordination liés aux genres (ou le pouvoir sur eux exercé).

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

L'autonomisation peut être personnelle et s'effectuer dans l'ordre social établi (elle correspond alors au droit à poser ses propres choix) ou correspondre à une autonomie accrue et à l'exercice d'un contrôle sur les ressources économiques. Mais la confiance en soi et l'estime jouent également un rôle prépondérant dans le changement. L'autonomisation est synonyme d'une plus grande participation aux décisions et c'est grâce à elle que les individus se sentent capables de prendre des décisions et considèrent cela comme légitime (Kabeer, 2001). L'autonomisation personnelle peut mener à la transformation des institutions et des normes en vigueur mais en l'absence d'autonomisation collective, l'autonomisation et les choix individuels seront limités, comme le montre Sen.

La nature de l'autonomisation varie selon les paramètres qui définissent l'absence de pouvoir dans le cadre institutionnel existant. North (1990) signale que les institutions sont des contraintes conçues par l'homme, qui modèlent ses comportement et structurent les incitants aux échanges humains, qu'ils soient politiques, sociaux ou économiques. C'est l'environnement social ou culturel qui mènera à des degrés divers d'autonomisation des membres d'une même société, degrés largement déterminés non seulement par des contraintes formelles telles que la règle de droit, mais également par des contraintes informelles telles que les codes de conduite.

Malhotra et al (2002) ont dressé une liste des paramètres d'autonomisation des femmes les plus souvent utilisés, en s'inspirant des cadres établis par divers auteurs dans plusieurs disciplines des sciences sociales. Autorisant les chevauchements, ces cadres suggèrent que l'autonomisation des femmes doit se faire à différents niveaux : économique, socioculturel, familial/interpersonnel, légal, politique et psychologique. Ces dimensions couvrant un large éventail de facteurs, l'autonomisation des femmes peut se faire dans un seul sous-domaine. Les auteurs prennent l'exemple de la dimension 'socioculturelle' qui couvre une série de sous-domaines d'autonomisation allant des systèmes d'alliances aux normes de mobilité physique des femmes, aux systèmes d'entraide sociale extra familiaux et aux réseaux accessibles aux femmes.

La Banque mondiale définit l'autonomisation comme "le processus d'amélioration de la capacité d'individus ou de groupes à poser des choix et à transformer ces choix en autant d'actions et de résultats souhaités. Au cœur du processus : les actions qui permettent la constitution d'un avoir individu et collectif ; qui améliorent l'efficacité et l'impartialité du contexte organisationnel et institutionnel régissant l'utilisation de cet avoir."⁸³ Par conséquent, comme le confirme le rapport de la Banque mondiale (2001), les sociétés qui procèdent

83 Référence au capital social, à l'autonomisation et au développement géré par la communauté : <http://info.worldbank.org/etools/bspan/PresentationView.asp?PID=936&EID=482>

à des discriminations sur la base du genre portent les coûts d'une plus grande pauvreté, d'une croissance économique plus lente, d'une gouvernance plus faible et d'un niveau de vie de leurs populations moins élevé. La Banque mondiale identifie par ailleurs quatre conditions clé de l'autonomisation permettant l'adoption de réformes institutionnelles : l'accès à l'information, l'inclusion et la participation, la responsabilité et la capacité d'organisation locale.⁸⁴

L'autonomisation renvoie également aux concepts de capital social et de développement géré par la communauté avec lequel on la confond parfois. Selon Krishna (2003), l'autonomisation demande une plus grande capacité des individus ou des groupes à effectuer un véritable choix de développement et de vie et à transformer ces choix en autant d'actions et de résultats escomptés.

De par nature, elle désigne le processus et/ou le résultat. Le capital social et certaines caractéristiques de l'organisation sociale (réseaux, normes, confiance entre personnes) qui facilitent la coordination et la coopération pour le bien commun, constituent de par nature, un atout. Quant au développement géré par la communauté (Community-driven development-CDD), il s'agit d'une méthode permettant de lancer des initiatives de développement qui confère le contrôle des décisions et des ressources aux groupes locaux. Reliant ces trois concepts, Grootaert (2003) ajoute que la constitution d'un capital social facilite l'autonomisation. Le capital social et l'autonomisation sont des concepts à multiples facettes qui rendent le lien avec la réduction de la pauvreté plus facile à établir alors que le CDD est une manifestation du capital social et de l'autonomisation. En quelques mots, Krishna (2003) affirme que ces trois objectifs doivent être poursuivis séparément. Pour ce qui est du capital social, l'accent devrait être placé sur l'établissement de liens structurels cognitifs entre les membres d'une communauté. Dans le cas du CDD, l'accent est mis sur l'assignation aux communautés de ressources complémentaires et d'une autorité formelle. Il faudrait insister sur l'amélioration de la gouvernance et la nécessité pour les individus et les communautés d'être de meilleurs agents de leur propre développement.

Pour Kabeer (1999), l'autonomisation des femmes est un processus par lequel celles à qui la capacité de faire des choix de vie avait été refusée acquièrent cette capacité. Il est important de considérer l'autonomisation comme un processus plutôt que comme une forme instrumentalisée de plaidoyer qui exige mesures et quantification. Kabeer insiste sur le fait que la capacité à faire des choix couvre

84 cf. <http://Inweb18.worldbank.org/ESSD/sdvext.nsf/68ByDocName/WhatIsEmpowermentFourAreasofPractice>

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

trois dimensions interdépendantes : les ressources⁸⁵ (largement définies comme étant l'accès aux et les futures demandes de ressources matérielles, humaines et sociales), l'agence⁸⁶ (les processus de prise de décision ; des manifestations moins mesurables telles que la négociation, la tromperie et la manipulation) et les résultats (en termes de bien-être).

Kabeer poursuit et insiste sur le fait que ce sont les ressources et l'agence qui, ensemble, forment ce que Sen (1985) appelle les capacités, soit le potentiel des individus à mener la vie qu'ils souhaitent, à en arriver à des façons 'd'être et de faire' appréciées par des individus dans un contexte donné. 'Fonctionner' signifie toutes les façons possibles 'd'être et de faire', appréciées par les individus dans un contexte donné. Les 'résultats probants' ont trait à des façons particulières d'être et de faire adoptées par des personnes différentes. Si l'échec dans la réalisation de ces façons appréciées 'd'être et de faire' est dû à la paresse, à l'incompétence ou à des priorités et préférences personnelles, la question du pouvoir ne se pose pas. Par contre, lorsque cet échec traduit certains obstacles profondément enracinés qui entravent la capacité de choisir, il s'agit d'une manifestation de désautonomisation.

Il faut par ailleurs se demander si l'autonomisation est un concept universel, indépendant du contexte culturel ou géographique. Mohanty (1991) dénonce l'hypothèse sous-jacente émise par les féministes occidentales selon laquelle les femmes des pays en développement ont les mêmes attentes et les mêmes besoins d'autonomisation. D'après lui, une telle interprétation ne tient pas compte des relations et institutions sociales. Par contraste, Nussbaum (2000) réfute les arguments de culture, diversité et paternalisme pour élaborer un cadre universel d'évaluation de la qualité de vie des femmes.

En Inde, les femmes ne sont pas le seul groupe social marginalisé. Les castes et tribus isolées connaissent toujours des conditions déplorables pour ce qui est de la santé, de l'éducation et de l'accès aux services de base (surtout les services médicaux). Conformément à l'analyse sociologique d'André Beteille (1999), l'Inde n'est pas du tout un ordre politique égalitaire mais bien une structure

85 Les ressources ne sont pas uniquement les ressources matérielles mais également les diverses ressources humaines et sociales qui permettent d'améliorer la capacité à faire des choix. Dans cette acception plus large, les ressources s'acquièrent par une multitude de relations dans une multitude de domaines institutionnels qui composent toute société (la famille, le marché, la communauté). L'accès à de telles ressources se reflète dans les règles et les normes qui régissent la distribution et les échanges dans divers secteurs institutionnels.

86 Soit la capacité à définir ses propres objectifs et à les influencer. Il s'agit plutôt d'actions observables qui incluent également la signification, la motivation et le but que l'individu donne à ses activités, son sens de l'agence, ou 'le pouvoir intérieur'.

sociale hiérarchisée. Les inégalités sociales et économiques enracinées dans les traditions et les règles culturelles doivent être corrigées car les mesures politiques seules ne peuvent garantir l'autonomisation. Il signale que cette dernière est invoquée en cas de faiblesses et d'insécurité économiques, surtout parmi les groupes marginalisés, non-organisés et autres groupes défavorisés.

Mesure de l'autonomisation

Selon Malhotra (2002), alors que l'autonomisation est un des objectifs de développement prioritaires, ni la Banque mondiale, ni les principales agences de développement ne proposent de méthode rigoureuse de mesure et de suivi de son évolution. Le Rapport sur le développement humain du PNUD (1995) introduit deux indices complémentaires : l'indice de développement selon le genre (Gender-related Development Index-GDI) et la mesure de l'autonomisation des genres (Gender Empowerment Measure-GEM). Le GDI mesure les inégalités entre hommes et femmes dans l'accès aux services de base. Le GEM évalue l'accès des femmes à des postes politiques et économiques. Les trois indicateurs retenus sont : la part de sièges détenus par des femmes au sein des assemblées parlementaires, la part de postes d'encadrement, de hautes fonctions administratives et d'emplois techniques qu'elles occupent et, finalement, le pourcentage du revenu tiré par les femmes de leur emploi comparé à celui des hommes. Sur base du travail d'Amartya Sen, le PNUD établit une distinction entre la mesure des inégalités et de l'autonomisation. Le GDI se concentre sur le renforcement des capacités, le GEM se préoccupant de l'utilisation de ces capacités afin de profiter des opportunités offertes par la vie. Le PNUD met le doigt sur le lien étroit qui existe entre la mesure de l'autonomisation des genres, les indicateurs de développement des genres et son indicateur de développement humain. Bardhan (1999) précise que ces indicateurs comportent des limitations. Premièrement, la présence d'un fort pourcentage de femmes élues au sein du parlement national ne garantit pas automatiquement un pouvoir réel notable. Deuxièmement, une telle mesure ne prend en considération ni la participation des femmes aux institutions politiques locales, ni leur visibilité au sein d'autres organes de la société civile.⁸⁷

87 Beteille (1999) signale que la participation politique aux institutions politiques locales ne se reflète pas automatiquement au niveau national et n'est pas forcément suffisante pour définir l'autonomisation. Les amendements apportés en 1992 à la Constitution indienne fixent un quota et un tiers des sièges sont réservés aux femmes dans les institutions politiques locales (Panchayati Raj Institutions). Cependant, en 2000, la part de femmes élues dans les deux chambres parlementaires n'était que de 8.9%. Par conséquent, la participation aux institutions politiques locales ne se reflète pas automatiquement au niveau national et n'est pas suffisante pour définir l'autonomisation.

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

Sinha et Patole ont eu recours à EDA Rural System pour évaluer 20 institutions de microfinance (IMF), représentant différents modèles existants en Inde. La méthode de triangulation d'EDA utilise trois outils : la direction du changement (discussions en groupes cible), le processus de changement dans différents contextes (études de cas) et l'évaluation de ce changement (données quantitatives). Notons que la méthode ne propose aucun indicateur d'autonomisation. Par contre, Ackerly (1995) définit un indice (les connaissances en comptabilité) qui mesure la probabilité que des changements liés à l'autonomisation adviennent. Goetz et Sen Gupta (1996) définissent un indicateur de contrôle managérial pour répartir les emprunteurs en cinq catégories allant de l'absence de contrôle (pas de connaissance de l'utilisation du prêt ou pas de contribution à l'activité financée, en termes d'emploi) jusqu'au contrôle absolu de l'utilisation des prêts (contrôle total sur l'ensemble du processus productif, y compris la commercialisation).

Hashemi, Schuler et Riley (1996) explorent l'évolution de l'autonomisation des femmes à l'aide d'une étude ethnographique et d'une enquête quantitative. L'étude travaille sur 1.300 femmes et détermine l'influence de la Grameen Bank et du Bangladesh Rural Advancement Committee. Les auteurs introduisent un indicateur d'autonomisation basé sur les huit critères suivants : la mobilité, la sécurité économique, la capacité d'effectuer de petits achats, de gros achats, la participation aux principales décisions familiales, la liberté relative par rapport à la domination familiale et la conscience politique et juridique, la participation à des protestations publiques et des campagnes politiques.

Dans le passé, le taux de remboursement était utilisé comme indicateur de l'autonomisation mais de nombreux chercheurs ont exprimé leur inquiétude à cet égard car les femmes peuvent rembourser leurs emprunts en contractant d'autres ailleurs et en s'endettant gravement. Dans certains cas, les hommes contrôlent éventuellement l'emprunt alors que les femmes assurent la médiation entre les hommes de la famille et les IMF. Hulme et Moseley (1996), suggèrent qu'en insistant sur le taux de remboursement, l'on augmente la pression exercée sur les groupes pour qu'ils excluent ceux qui ont le plus besoin de la microfinance.

Pour mesurer l'autonomisation, Kabeer (1999) met en avant différents aspects méthodologiques de certains éléments clés : les ressources, l'agence et les résultats. Plusieurs analystes affirment qu'il faut aller au-delà des indicateurs 'd'accès' pour saisir pleinement la manière dont les 'ressources' se traduisent dans les choix posés. Ils ont permis l'introduction d'une série de concepts pour combler le fossé existant entre le droit théorique aux ressources et son application effective, en introduisant généralement certains aspects de l'agence

dans la mesure. Le 'contrôle' est un des outils les plus souvent utilisés pour mesurer l'autonomisation. Goetz et Sen Gupta (1996) déclarent que si l'on considère le contrôle sur les activités financées par l'emprunt comme étant, de fait, un point de contrôle critique dans le processus par lequel l'accès au crédit se traduit par un éventail de résultats appréciés, alors le 'contrôle managérial' peut servir d'indicateur d'autonomisation.

Etant donné que les femmes respectueuses des règles jouissent d'un plus grand respect au sein de leurs communautés et qu'elles sont sanctionnées si elles ne le font pas, leurs propres valeurs et comportements seront fort probablement calqués sur ceux de leur communauté et donneront la préférence à des pratiques similaires. Par conséquent, si l'autonomisation n'était définie que par le rôle pris dans les décisions et le 'contrôle' des ressources du ménage, avoir des fils et obtenir des dots substantielles seraient un signe d'autonomisation de la femme. Cependant, en Inde, dot et préférence donnée aux fils sont des valeurs associées aux indicateurs les plus évidents de discrimination sur base du genre.

Pour ce qui est de l'évaluation de l'agence, certaines mesures sont négatives alors que d'autres sont positives. Citons parmi elles la mobilité des femmes dans le domaine public, leur participation à des actions publiques, l'incidence de la violence masculine et l'agence dans les prises de décisions, de loin la plus utilisée. Les décisions peuvent concerner aussi bien les dépenses alimentaires et le budget du ménage que des sujets plus importants comme l'éducation des enfants, la décision de la femme de travailler hors du marché, quand marier ses fils et ses filles, acheter et vendre des biens importants. Néanmoins, les cultures allouent le pouvoir différemment, les hommes prenant certaines des décisions, les femmes en prenant d'autres. Kabeer (1999) montre que des résultats d'études dans le sud asiatique suggèrent qu'au sein de la famille, c'est la femme qui décide de l'achat de nourriture et d'autres biens de consommation du ménage ainsi que de la santé des enfants alors que les décisions relatives à l'éducation, au mariage des enfants et aux transactions commerciales importantes sont en général laissées à l'homme. Il faut donc opérer un choix prudent dans les décisions qui indiqueront le degré d'autonomisation.

Quoi qu'il en soit, la prise de décision est un art comme le reflète un compte rendu de Silberschmidt sur les Kisii au Kenya (1992). Les femmes pensent que les hommes doivent être consultés pour toute question mais prennent en général des décisions elles-mêmes. Il ajoute qu'elles évitent en général les confrontations ouvertes tout en prenant leurs propres décisions et manipulent parfois la gente masculine en prenant leurs décisions indépendamment. Kabeer indique que dans le sud asiatique, la renégociation des relations de pouvoir dans la famille concerne des changements du processus décisionnel informel, les

femmes optant pour des formes privées d'autonomisation qui protègent l'image publique de l'homme dans le cadre normatif de leur société.

Pour évaluer les résultats, Kabeer insiste sur la nécessité d'établir une distinction entre les variations de résultats provenant de choix différents et celles qui sont dues à des inégalités de capacité face au choix. Elle insiste sur le fait qu'une amélioration des soins apportés aux enfants ne prouve pas nécessairement qu'il y a autonomisation car les 'soins aux enfants' sont de la juridiction prédéfinie des femmes. Les améliorations reflètent donc plutôt une efficacité accrue dans les rôles prédéterminés qu'une autonomisation. Cependant, des femmes qui vivent ou ont vécu dans leur belle-famille ou dont le mari est beaucoup plus âgé sont moins autoritaires lorsqu'il s'agit de s'occuper de la santé de leurs enfants.

Pitt et Khandker (1995) ont étudié les résultats de la prise de décision selon le genre de l'emprunteur pour déterminer les variations homme/femme au sein du ménage. Néanmoins, il est difficile d'interpréter leurs résultats lorsqu'ils déclarent que les emprunts aux hommes réduisent souvent plus la fertilité que des prêts concédés aux femmes. Kabeer suggère que la raison réside peut être dans le fait qu'ils tentent d'émettre des hypothèses sur l'agence en vertu de la preuve d'une relation entre ressources et résultats.

Microfinance et autonomisation des femmes

La majorité des programmes de microfinance cible explicitement les femmes en vue de les autonomiser. Leurs motivations sont multiples. Certains affirment que les femmes sont parmi les plus pauvres et les plus fragiles des populations défavorisées et qu'il convient donc de les aider en priorité alors que d'autres considèrent qu'investir dans les capacités des femmes leur permet de faire des choix ce qui est en soi un but louable qui contribue en outre à la croissance économique et au développement. Nombre de données prouvent qu'une augmentation des ressources de la femme garantit le bien-être de la famille, surtout celui des enfants (Mayoux, 1997 ; Kabeer, 2001 ; Hulme et Mosley, 1997). Une approche plus féministe consiste à dire qu'un meilleur accès aux services financiers constitue une ouverture vers l'opportunité d'une plus grande autonomie. De telles organisations ne cachent pas que, pour elles, la microfinance est un outil de lutte pour les droits et l'indépendance des femmes. Enfin, au nom de la pérennité financière, un nombre croissant d'IMF préfèrent la clientèle féminine car, à leurs yeux, les femmes sont meilleurs emprunteurs et plus fiables.

Hashemi et.al (1996) s'interrogent sur l'éventuel impact de l'accès des femmes au crédit sur leurs conditions de vie, quelle que soit la personne qui exerce le contrôle managérial. Leurs résultats font penser que l'accès des femmes au crédit contribue grandement à l'amplitude de leur contribution économique, à la probabilité d'une augmentation des avoirs financiers en leur nom propre, à une augmentation du pouvoir d'achat qu'elles exercent, à leur conscientisation politique et juridique et à un indicateur d'autonomisation composite. Les auteurs ont par ailleurs découvert que l'accès au crédit est aussi associé à un niveau supérieur de mobilité, de participation politique et d'implication dans les 'décisions majeures' en faveur d'organisations de crédit particulières.

Holvoet (2005) établit que, dans les petits crédits octroyés directement par une banque les femmes ne gagnent pas énormément en termes de participation au modèle décisionnel alors que, lorsque ces prêts transitent par des groupes de femmes et s'accompagnent d'un plus grand investissement dans l'intermédiation sociale, les modèles de prise de décision se modifient considérablement et sous-entendent un déplacement remarquable du respect des normes et de la prise de décision par les hommes vers un modèle où l'on négocie plus et où les femmes prennent des décisions seules. Holvoet note que les effets sont encore bien plus frappants lorsque les femmes ont fait partie d'un groupe pendant longtemps et, surtout, lorsqu'une importance plus grande a été accordée à la mise en place d'une véritable intermédiation sociale qui permet, en outre, aux groupes de devenir acteurs du changement institutionnel local.

Mayoux (1997) est d'avis que l'impact des programmes de microfinance sur les femmes n'est pas toujours bénéfique. Les femmes qui ont monté une entreprise ne voient leur revenu augmenter que faiblement mais cela se fait, de plus, au prix d'un alourdissement des tâches ménagères et d'une augmentation de la pression à rembourser. Les hommes de la famille utilisent parfois ces emprunts pour financer leur activité commerciale. A d'autres occasions, les femmes finissent par travailler bénévolement pour l'entreprise familiale sans en profiter vraiment. Elle poursuit en indiquant que dans certains cas, les femmes n'ont joui d'une plus grande autonomie que temporairement et que l'homme a fini par lui retirer son aide. En outre, une légère augmentation du revenu de la femme aboutit à une réduction de la contribution masculine à certains frais du ménage. Rahman (1999), qui utilise une approche anthropologique et procède à des entretiens fouillés, une observation des participants, des études de cas et une analyse des ménages d'un village, découvre qu'entre 40% et 70% des prêts alloués à des femmes sont utilisés par leur conjoint et que les tensions augmentent au sein des ménages (violence conjugale).

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

Mayoux (1997) poursuit en expliquant que l'impact d'un programme varie aussi selon les femmes. Ces variations proviennent de différences liées aux activités de production ou au contexte. Parfois, les programmes ne profitent qu'aux femmes qui sont déjà plus nanties, les femmes pauvres étant soit négligées par les programmes soit moins aptes à en profiter de par leurs faibles ressources, le manque de qualifications et de contacts sur le marché. Mais les femmes plus pauvres sont parfois aussi plus libres et plus enclines à recourir au crédit à des fins de production.

Mayoux (2001) prévient contre les dangers qu'il y a à utiliser le capital social pour réduire les coûts d'autres politiques de pérennité financière. Le recours à la pression des pairs plutôt qu'à des incitants individuels et des pénalités peut décourager et semer la corruption dans le groupe. La dépendance de la clientèle féminine à l'égard du capital social et la place plus grande donnée par le programme aux idéaux de stricte comptabilité économique exigent des membres une contribution volontaire en temps et en effort plus conséquente. Il a été observé que les membres qui contribuent volontairement s'attendent en contrepartie à obtenir un rôle de leader dans le groupe.

De plus amples recherches pourraient également déterminer si, sans modification de l'environnement macro, la microfinance renforce le rôle traditionnel de la femme au lieu de promouvoir l'égalité entre les genres. Les besoins spécifiques de la femme sont étroitement liés aux rôles traditionnels de l'homme et de la femme, à leurs responsabilités et aux structures sociales. D'où le conflit entre, d'une part la satisfaction à court terme des besoins de la femme et, d'autre part, la promotion à long terme de changements stratégique. En aidant les femmes à satisfaire leurs besoins propres et à augmenter leur efficacité dans leurs rôles traditionnels, la microfinance peut aider les femmes à décrocher le respect et à avoir, par conséquent, plus de confiance et d'estime de soi. Bien que cette plus grande confiance ne s'accompagne pas forcément d'une autonomisation, elle contribue largement à augmenter la capacité et la volonté des femmes à dénoncer les injustices sociales et les systèmes discriminatoires auxquels elles font face (Cheston et Kuhn, 2002). Enfin, sachons que l'autonomisation est un processus et qu'obtenir un impact positif sur la condition de la femme peut prendre du temps.

LE 'SELF-HELP GROUP BANK LINKAGE PROGRAMME'

En Inde, au cours des dernières décennies, la banque rurale subventionnée n'est pas parvenue à atteindre les groupes les plus démunis malgré son vaste réseau d'agences bancaires rurales. Début 1980, le 'All India Debt and Investment Survey' (Gouvernement indien, 1981) a établi que la part des agences non institutionnelles (prêteurs informels) dans l'encours de dette en liquide des ménages ruraux s'élevait à 38%. Les principaux obstacles empêchant l'accès des groupes au secteur financier formel était le coût élevé des transactions et l'absence de produits d'épargne et de crédit appropriés. Une étude menée par NABARD dans le milieu des années 80 a montré que les services financiers dont les pauvres ont besoin sont : la garde de petits excédents sous forme d'épargne, l'accès à des crédits à la consommation leur permettant de satisfaire des besoins urgents, des services et produits financiers ne requérant pas de garantie (MYRADA, 2002). Le modèle 'Self-Help Group Bank Linkage' est né des efforts avant-gardistes de NABARD et de deux ONG (MYRADA et PRADHAN).⁸⁸ De 500 au début des années 90, le nombre de groupes d'entraide (SHG) financé est monté à 1.618.456 en mars 2005. L'expansion du programme 'SHG bank linkage' s'est accéléré au cours des dernières années. Il touche environ 121,5 millions de personnes et, en mars 2005, le réseau de 41.082 succursales bancaires et de 4323 ONG avait accordé des prêts bancaires pour un montant total de plus de 68 milliards de Rs.

Information sur les groupes d'entraide	
A. Résultats physiques	
1. Nombre de familles pauvres ayant bénéficié d'un crédit bancaire en mars 2005	24,3 millions
2. Estimation du nombre de pauvres aidés jusqu'en mars 2005	121,5 millions
3. Pourcentage de SHG impliquant des femmes	90
4. Nombre total de SHG financés par des banques jusqu'en mars 2005	1 .618.456

⁸⁸ MYRADA et PRADHAN sont deux ONG oeuvrant au développement social. En 1992, elles ont convaincu le gouvernement de supprimer les obstacles légaux pour leur permettre de contracter des emprunts auprès des banques qu'elles prêtaient ensuite aux membres de SHG.

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

B. Résultats financiers	
1. Total des prêts bancaires aux SHG jusqu'en mars 2005	Plus de 68 milliards de Rs.**
2. Prêts bancaires concédés à de nouveaux SHG en 2004-2005	7.266 millions Rs
3. Hausse du crédit aux SHG pendant l'année écoulée	61%
4. Taux de remboursement à échéance rapportés par les partenaires bancaires	Plus de 95%

Partenariats	
1. Nombre de banques partenaires	573
2. Banques commerciales	47
3. Banques rurales régionales (BRR)	196
4. Coopératives	330
5. Nombre de succursales bancaires prêtant à des SHG	41.082
6. Nombre d'ONG et autres agences partenaires	4323

* Source : Progress of SHG – Bank Linkage in India, 2004-2005, microCredit Innovations Department, Nabard, Mumbai, 2005.

**1USD = Rs. 43

NABARD (2005) définit les groupes d'entraide comme des groupes de "en moyenne 15 personnes d'origines homogènes. Elles se rassemblent pour résoudre leurs problèmes communs. Elles sont encouragées à épargner volontairement sur une base régulière et grâce à ces ressources, le groupe peut concéder des prêts à faible taux d'intérêt à ses membres. Cette méthode les aide à saisir les bases de l'intermédiation sociale parmi lesquelles la pondération des besoins, la définition des conditions et critères et la tenue de comptes. Ceci établit progressivement une discipline financière générale. Les membres du groupe apprennent aussi à gérer des ressources de loin supérieures à leurs ressources personnelles. Ils sont petit à petit amenés à comprendre que les ressources sont limitées et portent un coût. Dès que le groupe affiche une telle maturité financière, les banques sont disposées à lui concéder des prêts, multiples de l'épargne par lui accumulée. Ces prêts sont accordés sans garantie, au taux du marché. Le groupe continue à fixer les conditions de prêts à ses membres. Dans la mesure où l'épargne accumulée par le groupe fait partie intégrante de l'ensemble des prêts concédés par ce dernier à ses membres, la pression exercée par les pairs garantit un remboursement à échéance."

Le 'SHG bank linkage programme' établit un lien entre un groupe d'entraide et des banques par lequel les banques prêtent à un groupe mature qui place alors son épargne sur un compte d'épargne collectif auprès de cette banque (à environ 12% par an). L'épargne et la garantie du groupe sert de garantie au prêt. Nabard fournit une aide subventionnée au refinancement pour encourager ce type de transactions. Cependant, la demande d'aides au refinancement par les banques a chuté car le crédit aux groupes d'entraide s'avère plus rentable et que le taux d'impayés est plus faible (inférieur à 1% alors qu'il est de 11-12% pour les portefeuilles classiques, Basu et Srivastava, 2005). Le 'bank linkage programme' de NABARD ne satisfait qu'1,4% de la demande potentielle, soit sept millions de ménages pour un prêt moyen de 2000 Rs par ménage alors qu'il devrait toucher 100 millions de familles avec des prêts de 10.000 Rs. Les IMF quant à elles ne couvrent que 0,25% de la demande (Mahajan, 2002).

L'Inde concentre 37% de la population mondiale gagnant moins d'1 USD par jour, dont 60% de femmes (Rapport sur le développement humain, 2003). La politique nationale indienne d'autonomisation des femmes (2001) annonce diverses mesures visant à améliorer l'équilibre hommes/femmes. En 1993, le gouvernement a ratifié la Convention internationale sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDAW). Les programmes indiens d'allègement de la pauvreté tels que Swaranajayanti Grama Swarojgar Yojna (SGSY) et Rashtriya Mahila Kosh recourent à des aides micro financières tirées du programme de 'Self Help Group bank linkage' de NABARD. Mis à part le nombre conséquent de ménages qui recourent aux services du programme Nabard SHG, d'autres caractéristiques en font un modèle unique :

1. Le processus de formation particulier de ces SHG et la liberté qu'ils ont de décider des conditions de prêt et d'emprunt au sein du groupe, une fois le crédit obtenu ;
2. Le recours à la vaste infrastructure de succursales bancaires rurales pour l'octroi de services microfinanciers ;
3. Trois types différents de liens entre le SHG et les banques : à travers les ONG, les banques commerciales ou rurales, les ONG jouant un rôle majeur dans la promotion et la formation des groupes d'entraide ;
4. Des programmes gouvernementaux d'allègement de la pauvreté tels que Swaranajayanti Grama Swarojgar Yojna (SGSY) et Rashtriya Mahila Kosh sont mis en œuvre par le biais d'interventions microfinancières.

Utilisant le taux supérieur d'épargne, d'emprunt, de remboursements à échéance du crédit, l'assiduité des membres aux réunions du SHG et à la prise de décision comme autant d'indicateurs d'un meilleur accès au crédit, de la production d'un

revenu et de l'autonomisation socio-économique des pauvres, Puhanzhendi et Badatya (2002) mettent en lumière l'influence sociale positive exercée par le programme de groupe d'entraide. Puhanzhendi et Satyasai (2000) affirment en outre que l'influence sociale de ces programmes sur les ménages est supérieure à leur impact économique.

Données et discussions de groupe

La présente étude repose sur une seule base de données récoltées dans cinq états⁸⁹ de l'Inde, en juillet 2000 et fin 2003. L'objet principal de l'étude était de rassembler de l'information sur l'impact du 'SHG bank linkage programme' sur la pauvreté, la vulnérabilité et le développement social. L'étude comprend une enquête auprès des ménages, une évaluation quantitative des SHG, des discussions de groupe et des entretiens.

Pour les besoins du présent article, l'auteur se limite à l'étude des résultats des discussions de groupe et des entretiens. Chaque groupe de discussion réunit au moins 15-20 participants provenant de groupes d'entraide différents. Vingt discussions de ce type ont eu lieu, quatre dans chacun des cinq états. De plus, l'analyse est étayée grâce aux résultats préliminaires de l'enquête sur les ménages.⁹⁰ Quelques 1000 ménages ont été choisis selon une méthode d'échantillonnage quasi expérimentale. Outre cet échantillon aléatoire, un groupe témoin a été constitué. Les ménages de ce dernier groupe viennent d'un village dont le développement économique, les facteurs socioculturels et l'infrastructure disponible sont comparables à ceux des villages des SHG. Les ménages du groupe témoin n'avaient pas connaissance du concept de SHG avant l'étude. Ce groupe a été constitué en vue d'établir une comparaison avec le groupe des bénéficiaires du SHG et de déterminer l'impact réel du programme SHG en distinguant des changements dus à l'environnement économique, politique, social et culturel.

L'âge des répondants, le pourcentage d'emprunteurs féminins et l'augmentation de la valeur des terres possédées entre juillet 2000 et la fin 2003 sont comparables dans les deux groupes, de même que l'augmentation du niveau moyen de l'actif, le nombre de soutiens de famille, le niveau d'alphabétisme et le taux de répondants travaillant dans l'agriculture. Il n'existe pas non plus de grandes différences dans la propriété de biens (Bali Swain, 2006).

89 Ces états (comparables à des districts) sont Orissa (Koraput et Rayagada), Andhra Pradesh (Medak et Rangareddy), Tamil Nadu (Dharamapuri et Villupuram), Uttar Pradesh (Allahabad et Rae Bareilly), Maharashtra (Gadchiroli et Chandrapur).

90 L'auteur travaille de concert sur une analyse technique complexe des données des ménages pour déterminer l'impact des SHG sur l'autonomisation des femmes.

SHG et autonomisation des femmes

Le grand nombre d'interprétations et de méthodologies utilisées pour mesurer l'autonomisation des femmes confirme sa complexité. Il n'est donc pas surprenant que l'examen d'impact des programmes de microfinance sur l'autonomisation des femmes donne chaque fois lieu à une interprétation partielle différente du concept.

Adoptant la définition de la Banque mondiale et l'interprétation intelligente faite par Kabeer de l'autonomisation des femmes dans le contexte de l'Asie du Sud, le présent article prône une interprétation plus stricte dudit concept. Il s'agit du processus par lequel la femme défie les normes et la culture existantes pour améliorer effectivement son bien-être. Une distinction doit être opérée entre les résultats montrant une plus grande efficacité dans le cadre normatif existant, le développement géré par la communauté et des résultats relevant exclusivement de l'autonomisation des femmes.

L'amélioration de l'alimentation des enfants est une de ces activités qui permettent à la femme de jouer un rôle plus efficace au sein du ménage mais relève également du rôle normal de la femme, conformément aux normes en vigueur dans la société. Lorsqu'une femme parvient à mieux gérer ces activités, elle a plus confiance en elle et se sent mieux. Ceci peut créer les conditions de son autonomisation mais n'est pas, en soi, signe d'autonomisation. De même, le développement géré par une communauté, entrepris à l'instigation des SHG (la résolution des problèmes d'eau potable dans le village permet aux femmes de gagner un peu de temps tout en améliorant les conditions sanitaires de tous les membres de la famille et surtout des enfants). Cependant, la majeure partie de ces initiatives visent au bien-être du ménage (y compris celui de la femme) ou de la communauté sans être synonymes d'autonomisation. Selon notre définition, les activités qui garantissent une véritable autonomisation sont celles qui reflètent les changements effectivement opérés par les femmes pour améliorer leurs conditions de vie en s'opposant aux normes en vigueur.

Conformément au cadre conceptuel ci-dessus, les réponses apportées lors des discussions de groupe ont été réparties comme suit :⁹¹

A. Activités considérées par la culture comme étant du ressort de la femme qui augmentent l'efficacité :

1. Envoyer les enfants (garçons et filles) à l'école plus régulièrement ;
2. Améliorer l'alimentation du ménage ;
3. S'occuper plus de la santé et de l'hygiène des enfants ;

91 Source : Activités des discussions de groupe, données de l'auteur.

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

4. S'occuper des autres membres du groupe lors de problèmes sanitaires et psychologiques. Par exemple, emmener une femme enceinte à l'hôpital pour qu'elle y accouche ; aider un membre du groupe dans le ménage et les activités rémunératrices, en cas de décès du mari ;
5. Aider dans des événements sociaux tels que le mariage.

B. Activités de développement géré par la communauté entreprises conjointement par les membres des SHG :

1. Nettoyer les rues, l'étang et l'école du village ;
2. Régler les problèmes d'eau potable, installer un puits tubé dans le village ;
3. Aider à l'ouverture d'une école pour leurs enfants et ceux du village ;
4. Construire un pont sur un ruisseau en connectant ainsi les rues du village au monde extérieur. Grâce à la conclusion d'un contrat de travail bénévole entre les autorités locales, le groupe et d'autres villageois ;
5. Construire un petit tronçon de rue dans le village ;
6. Ouvrir un magasin proposant des produits d'épicerie, des légumes et autres produits de base à des prix raisonnables pour que les villageois ne doivent plus se rendre au marché le plus proche pour s'y fournir ;
7. Lancer un programme d'alphabétisation des adultes ;
8. Participer au programme d'assainissement du village ;
9. Assister les autorités dans les programmes de vaccination ;
10. Superviser l'école et le centre de premiers soins du village ;
11. Eclairage public et entretien de celui-ci ;
12. Campagne de lutte contre l'alcool pour mettre un terme à l'abus d'alcool par les hommes de la communauté.

C. Activités d'autonomisation des femmes :

1. Surmonter la réticence du mari et d'autres membres de la famille face à sa participation au SHG ;
2. Plus grande participation dans les décisions du ménage sur des problèmes qui n'étaient en général pas soumis aux femmes ;
3. Statut plus favorable au sein du ménage et plus grand respect ;
4. Se sentir sans crainte, ouverte et confiante ;
5. Tous les membres du groupe apprennent à signer leur nom et certains se sont inscrits à des programmes d'alphabétisation ;
6. Adopter des mesures de planning familial ;
7. Etre plus mobile, sortir de chez soi et du village plus fréquemment ;
8. S'adresser aux hommes du village, ce qu'elles ne faisaient pas facilement auparavant, pour des raisons culturelles ;

9. Elles sont plus informées des programmes publics grâce à leurs contacts. Elles peuvent donc s'y inscrire pour améliorer leurs connaissances et, partant, celles de la communauté;
10. Participation active à la décision d'envoyer les enfants à l'école ;
11. Eradication de la prostitution ;
12. Certaines femmes peuvent activement participer aux décisions relatives à leur mariage avec les anciens de la famille ;
13. Conscientisation à la politique et engagement politique par le vote ou en se présentant aux élections locales.

Selon les données quantitatives, certains de ces changements sont considérables par rapport à ceux du groupe témoin. Cependant, d'autres (adoption de mesures de planification sociale, décisions relatives au mariage des enfants) ne traduisent pas la moindre amélioration. Le niveau de confiance en soi et de mobilité sont également des composantes importantes de l'autonomisation pour lesquelles la comparaison entre les répondants du SHG et le groupe témoin montre d'indiscutables divergences. Une majorité écrasante (88%) de membres des SHG disent avoir une plus grande confiance en eux depuis qu'ils sont membres du groupe.

A l'égard de la confiance économique, près de 87% des répondants des SHG (comparés à 33,5% des ménages témoin) se disent confiants face aux crises familiales. Les ménages des SHG affichent aussi une bien plus grande confiance en eux lorsqu'ils expriment leurs opinions en public. Les interactions avec les autorités et les gestionnaires de la banque se sont considérablement renforcées et indiquent une plus grande mobilité, une plus grande confiance et de meilleures aptitudes à communiquer.

Différentes études soulèvent des inquiétudes quant au 'contrôle' exercé par les femmes sur leurs emprunts et leur capacité à les gérer. Des préoccupations sont également exprimées quant à la féminisation de la dette, les femmes étant vues comme médiateurs entre les hommes de la famille et les institutions de microfinance. Le 'contrôle' des ressources par les femmes est considéré par nombre d'études comme un indicateur approprié de l'autonomisation des femmes. Il a été dit que l'achat de matières premières et à la fixation du prix des produits finis sont souvent contrôlés par les hommes de la famille mais ceci ne se confirme pas parmi les membres des SHG ayant participé à l'étude. Près de 60% des ménages membres d'un SHG (43% du groupe témoin) disent que ce sont les emprunteurs féminins qui ont pris les décisions essentielles quant à l'achat de matières premières et la fixation des prix. Lorsqu'on demande aux répondants s'ils planifient leurs activités et surveillent les autres personnes travaillant avec

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

eux, la différence entre les membres des SHG (50%) et le groupe témoin (30%) est encore plus grande. Le fait que les répondants des SHG aient une plus grande aptitude à organiser le crédit et autres intrants pour leurs activités en temps voulus peut être directement attribué aux services microfinanciers disponibles dans le programme.

Cependant, une augmentation faible mais néanmoins préoccupante de 10% des violences domestiques a été observée parmi les ménages des SHG. Quelques études font état de l'augmentation de la violence familiale à cause de la plus grande indépendance économique des femmes, lorsque ces dernières résistent à la soumission et au contrôle qu'on leur imposait traditionnellement. La résistance des répondants aux agressions verbales, aux coups, aux violences physiques, psychologiques et sentimentales est supérieure parmi les membres des SHG que dans le groupe témoin.

La participation politique, surtout locale, est considérée comme un des facteurs clé de l'autonomisation. Le gouvernement indien a voté une loi garantissant aux femmes un nombre défini de sièges dans les institutions locales (Panchayats). Les répondants des SHG sont mieux informés des dispositions relatives aux femmes dans les Panchayats et les emplois. La participation à la politique du village est également plus grande. 50% des ménages SHG font par ailleurs état d'un plus grand respect de la part de leur conjoint suite à leur adhésion au groupe, contre 18% dans le groupe témoin. Des questions portant sur la prise de décision ont été posées aux couples. En vertu des normes de la société sud asiatique, et plus particulièrement en Inde, c'est en général le chef de famille ou le membre masculin de la famille qui prend certaines décisions essentielles.

Le taux de participation des répondants des groupes SHG à toutes les décisions de la famille est supérieur à celui du groupe témoin :⁹²

Prises de décision dans les ménages		
	Participants SHG (%)	Groupe témoin (%)
Par rapport à juillet 2000, votre participation aux décisions de la famille a-t-elle augmenté dans les domaines suivants ?		
1. Planification familiale	28.5	20.3
2. Mariage des enfants	13.7	18
3. Achat et vente de biens	20	17
4. Envoi des filles à l'école	30	22
5. toutes les décisions familiales	45	28.5

92 Source : données de l'auteur

Cependant, cette plus grande participation ne joue pas de rôle significatif dans certaines décisions clés relatives au planning familial, au mariage des enfants, à l'achat et la vente de terres. Ces décisions qui, par tradition, ont toujours été prises par les hommes, nous montrent que, même si les femmes se sont autonomisées, les SHG ne sont pas parvenus à modifier notablement leur participation à ces décisions clé. On assiste néanmoins à une légère amélioration de la participation des femmes aux décisions relatives à l'envoi de leurs filles à l'école.

CONCLUSION

Cette recherche fouillée sur la participation des femmes au contrôle des ressources, sur les changements d'attitude et la prise de décision prouve que de nombreux pas ont été faits dans la bonne direction et que l'autonomisation des femmes est en bonne voie. Mais, l'examen de certains résultats, des données quantitatives ou des résultats obtenus lors des discussions de groupe, nous montrent que beaucoup de changements doivent être opérés pour que l'autonomisation des femmes devienne une réalité.

En fonction des résultats et d'une interprétation plus stricte du concept d'autonomisation des femmes, il est difficile d'imaginer qu'un programme de microfinance minimaliste pourra exercer une influence durable sur l'autonomisation des femmes. Les SHG, au sein desquels une majorité des groupes sont reliés, par l'entremise d'ONG qui apportent un soutien sous la forme de services financiers et d'une formation spécialisée, sont plus à même d'influencer positivement l'autonomisation des femmes.

Pour que les programmes des SHG en particulier et la microfinance en général prennent l'autonomisation des femmes au sérieux, il faut accorder une plus grande place à la formation, à l'éducation et à la conscientisation, étendre et pérenniser l'autonomisation.

Références

- Ackerly BA, 1995 : 'Testing the tools of development : Credit programmes, loan involvement and women's empowerment', in Getting Institutions Right for Women in Development, IDS Bulletin, Vol. 26, No. 3.
- Annas. J., 1993 : Women and the Quality of Life : Two Norms or One ?, in The Quality of Life, edited by Martha C. Nussbaum and Amartya Sen.
- Armendariz de Aghion, B. and J. Morduch, 2005 : The Economics of Microfinance, MIT Press.
- Bali Swain R, 2006 : Microfinance and Women's Empowerment, Sida Working Paper, Division of Market Development, Sida, Stockholm.
- Basu P and Srivastava P, 2005 : 'Scaling-up Microfinance for India's Rural Poor', World Bank Policy Research Working Paper 3646, WB, Washington DC.
- Beteille, A, 1999 : Empowerment, Economic and Political Weekly, March 6.
- Bifulco, R., 2002 : Addressing Self-Selection Bias in Quasi-Experimental Evaluations of Whole -School Reform, Evaluation Review, Vol. 26, No. 5, 545-572.
- CGAP (2002) Microfinance and the Millennium Development Goals, Donor Brief no 9, Consultative Group to Assist the Poor, Washington DC
- Cheston S and Kuhn L, 2002 : 'Empowering Women through Microfinance', Draft, Opportunity International.
- Coleman B., 1999 : The Impact of group lending in Northeast Thailand, Journal of Development Economics, (60) 2 : 105-142.
- Fisher T and Sriram MS, 2002 : Beyond Micro-Credit : Putting Development Bank into Microfinance, Vistar, New Delhi.
- Goetz AM and Gupta RS, 1996 : 'Who takes the credit ? Gender, power, and control over loan use in rural credit programmes in Bangladesh', World Development, Vol.24, No.1.
- Grootaert C, 2003 : 'On the relationship between empowerment, social capital and community driven development', World Bank Working Paper no. 33074, WB, Washington, DC.
- Hashemi SM, Schuler SR and Riley AP, 1996 : 'Rural Credit Programmes and Women's Empowerment in Bangladesh', World Development, Vol. 24, No. 4, pp. 635-653.
- Holvoet N, 2005 : 'The Impact of Microfinance on Decision-Making Agency : Evidence from South India', Development and Change, vol. 36 (1).
- Hulme, D. and Mosley, P., 1996 : Finance Against Poverty, London : Routledge.
- Karlan, H., 2001 : Microfinance Impact Assessments : The Perils of Using New Members as a Control Group, Journal of Microfinance, December.
- Krishna A., 2003 : 'Social Capital, Community Driven Development, and Empowerment: A short note on concepts and operations', World Bank Working Paper 33077, WB, Washington, DC.

- Littlefield E, Murdugh J and Hashemi S, 2003 : 'Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals ?', Focus Note 24, CGAP, Washington, DC.
- Malhotra, A. Schuler S.R. et Boender, Carol, 2002 : Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development, Background Paper for World Bank Workshop on Poverty and Gender : New Perspectives.
- Mayoux L., 1997 : The Magic Ingredient ? Microfinance and Women's Empowerment, A Briefing Paper prepared for the Micro Credit Summit, Washington.
- Mayoux, L., 2001 : Tackling the Down Side : Social Capital, Women's Empowerment and Micro-Finance in Cameroon, Development and Change, Vol. 32.
- Meyer, B.D., 1995 : Natural and Quasi-Experiments in Economics, Journal of Business and Economic Statistics, Vol. 13 (2), 151-161.
- Mohanty C.T., 1991 : Under western eyes : Feminist scholarship and colonial discourses. In Third World Women and the Politics of Feminism, Mohanty C.T., Russo, A. and Torres L., Indiana University Press : Cambridge.
- Morduch, J., 1999 : Does Microfinance Really Help the Poor ? New Evidence from Flagship Programmes in Bangladesh. Mimeo. Princeton University. Princeton.
- MYRADA, 2002 : Impact of Self Help Groups (Group Processes) on the Social Empowerment Status of Women Members in Southern India, paper presented at the Seminar on SHG Bank Linkage Programme, New Delhi.
- NABARD, 2005 : Progress of SHG – Bank Linkage in India 2004-2005, Microcredit Innovations Department, NABARD, Mumbai.
- Nussbaum, M., 2000 : Women and Human Development : The Capabilities Approach. Cambridge University Press : Cambridge.
- Puhazhendi, V. et Badatya, K.C., 2002 : SHG Bank Linkage Programme for Rural Poor – An Impact Assessment, paper presented at the seminar on SHG bank linkage programme at New Delhi, micro Credit Innovations Department, Nabard, Mumbai.
- Puhazhendi, V. and Satyasai, K.J.S., 2001 : Economic and social empowerment of rural poor through SHGs, Indian Journal of Agricultural Economics, Vol. 56. No. 3.
- Schreiner, M., 1999 : Aspects of Outreach : A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance, Draft, Centre for Social Development, Washington University in St. Louis.
- Silberschmidt, M., 1992 : Have Men Become the Weaker Sex ? Changing Life Situations in Kisii District , Kenya, Journal of Modern African Studies, Vol. 30 : 2.
- Sinha. F and Patole. M, 2002 : Microfinance and the Poverty of Financial Services : How the Poor in India could be better served, Working Paper Series, Finance and Development Research Programme, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester.
- World Bank, 2001 : Engendering Development : Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice – Summary, Washington. www.worldbank.org/gender/pr/engendersummary.pdf

La microfinance permet-elle l'autonomisation des femmes ? Groupes d'entraide en Inde

Pitt, M., and S.R. Khandker., 1998 : The Impact of Group-Based Credit Programmes on Poor Households in Bangladesh : Does the Gender of the Participant Matter ?, *Journal of Political Economy* 106 : 958-96.

Pitt, M., S. R. Khandker, and J. Cartwright, 2006 : Empowering Women with MicroFinance: Evidence from Bangladesh, *Economic Development and Cultural Change*, 791- 831.

Puhazhendi V and Satyasai KJS, 2001 : 'Economic and social empowerment of rural poor through SHGs', *Indian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 56. No. 3.

Rabe-Hesketh, S., A. Skrondal, and A. Pickles, 2004 : GLLAMM Manual, Working Paper 160, Division of Biostatistics Working Paper Series, University of California, Berkeley.

Rahman A., 1999 : "Microcredit initiatives for equitable and sustainable development : who pays ?", *World Development*, Vol. 27, No. 1.

Sen, A.K., 1985 : *Commodities and Capabilities*. Amsterdam : The Netherlands.

Sen, A.K., 1990 : *Gender and Co-operative Conflict*, in I. Tinker (ed.), *Persistent Inequalities*, Oxford University Press, New Delhi.

Sen, A.K. & Nussbaum M.C. (ed.), 1993 : *Capability and Well-Being*, in *The Quality of Life*.

Sen, A.K., 1985 : *Commodities and Capabilities*. Amsterdam : The Netherlands.

Sida, 2004 : *Guidelines on Microfinance, Making Markets Work for the Poor*, Sida, Stockholm.

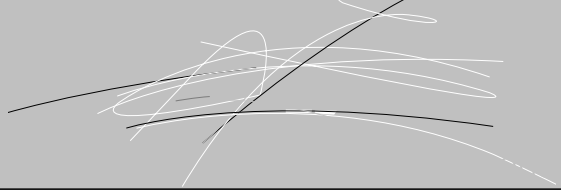
Swedish Government Bill 2002/03 :122; 'Shared responsibility : Sweden's policy for global development'.

UNCDF, 2005 : *Microfinance and the MDGs, A reader's guide to the Millennium Project Reports and Other UN Documents*, United Nations Capital Development Fund, New York

UNDP, 1995 : *Human Development Report , Gender and Human Development*, New York.

The World Bank, 2001 : *Engendering Development : Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice – Summary*, WB, Washington DC.

The World Bank, 2003 : *Social Capital, Empowerment, and Community Driven Development*. An 80-minute video presented by Ruth Alsop, Rob Chase and Dan Owen. <http://info.worldbank.org/etools/bspan/PresentationView.asp?PID=936&EID=482>



Evaluation de l'impact du genre sur la microfinance et les micro-entreprises : pourquoi et comment ?⁹³

SUSAN JOHNSON, ETUDES EN DEVELOPPEMENT,
UNIVERSITE DE BATH

Même si, en microfinance et dans les projets de micro-entreprises, les femmes sont de plus en plus souvent identifiées comme groupe cible, les relations entre hommes et femmes, elles, ne sont pas forcément prises en considération. Cette tendance pose même une série de questions quant au contexte dans lequel les femmes gèrent leurs activités commerciales ou les questions financières. Il faut répondre à ces questions pour savoir si les femmes sont capables d'utiliser les services et d'améliorer ainsi leurs ressources (Mayoux 1998).

Pourquoi évaluer l'impact du genre ?

Les initiatives ne peuvent avoir d'effets neutres tant que les acteurs ne sont pas sur pied d'égalité. Les relations entre les sexes elles-mêmes influencent la capacité d'un projet à offrir les résultats et l'impact escomptés. La conscience de la question de genre dans les études d'impact demande que l'on commence par admettre que tout projet aura une influence différente sur les hommes et sur les femmes. Lorsque les femmes veulent contracter un emprunt ou le rembourser, se lancer dans une activité commerciale et la développer ou répondre aux invitations des politiques, elles se trouvent confrontées à toute une série d'obstacles ou de contraintes.

Ces entraves naissent des relations existantes entre hommes et femmes. Le tableau ci-dessous nomme certains des obstacles qui empêchent les femmes d'avoir recours à la microfinance ou aux services de développement commercial comme elles le souhaiteraient. Ces entraves interagissent et se renforcent mutuellement. Ce sont des obstacles

93 Source : Development in Practise, Volume 10, Numéro 1, février 2000, p. 89 – 93.

- Individuels : ce sont les contraintes liées aux compétences mêmes des femmes, à leur expérience, à leurs connaissances, à leur confiance en elles, etc.
- Familiaux c.à.d. les relations sociales au sein du ménage, le concept de ménage désignant le plus souvent les époux alors que le ménage est en règle générale une entité plus large qui englobe les enfants, leurs parents et d'autres membres de la famille qui exercent une influence sur l'éventail des activités que les femmes sont autorisées à exercer.

Dans les discussions sur la microfinance et l'entreprise, les analyses se limitent souvent au ménage alors qu'il est important de prendre en compte les contraintes exercées par la société sous la forme de normes de comportement, de droits ou celles qui naissent de la valeur accordée à ce que fait la femme.

Le tableau suivant rassemble des contraintes provenant d'une vaste palette de contextes culturels. Ces entraves devraient être systématiquement étudiées en lien avec leur contexte.

Obstacles inhérents au genre en microfinance et dans la micro-entreprise :

	Familiaux	Familiaux	Communauté/ Contexte national
Financiers	Les femmes ont un accès insuffisant aux banques/services financiers.	Contrôle des liquidités par les hommes ; comportements des hommes face aux dépenses.	Hommes perçus comme gestionnaires de l'argent/des emprunts.
Economiques	Les femmes lancent des activités générant un revenu faible ; elles ont de lourdes tâches domestiques.	Répartition du travail en fonction du genre; inégalité d'accès à la terre, au travail et aux intrants et de leur contrôle ; contrôle inégal de la production commune du ménage et du revenu par lui dégagé.	Femmes sous-payées pour un même travail ; femmes confinées à des emplois faiblement rétribués ; stéréotypes des rôles incombant aux femmes dans l'économie ; faible accès des femmes aux marchés des intrants et des produits si mobilité entravée par des normes sociales.

Evaluation de l'impact du genre sur la microfinance et les micro-entreprises : pourquoi et comment ?

Sociaux/ culturels	Femmes analphabètes ou non éduquées ; pas de priorité à l'éducation des filles.	Participation limitée des femmes dans les décisions du ménage ; polygamie causant des conflits/une concurrence et de la discrimination entre épouses ; violence à l'encontre des femmes.	Banques et institutions financières ne voient pas les femmes comme un marché potentiel ; leur mobilité est entravée par des normes sociales.
Politiques/ légaux	Les femmes n'osent pas faire valoir leurs droits politiques/ légaux.	Les femmes n'ont pas de prérogatives légales sur l'avoir commun du ménage.	Les droits de la femme sur les biens du ménage ne sont pas définis par la loi ou ni utiles en cas de demande de garantie ; elles n'ont pas le poids politique pour faire passer des lois adéquates ; elles sont privées des droits traditionnels et légaux à la terre.

Il faut également se souvenir qu'hommes et femmes ne forment pas en soi des catégories homogènes. En effet, la jeune femme célibataire se trouve face à des perspectives et des obstacles bien différents de ceux que connaissent des femmes plus âgées, veuves ou divorcées pour qui, dans certaines sociétés, il est socialement plus acceptable d'entreprendre une activité indépendante. L'âge et la situation de la femme déterminent également des paramètres tels que son accès au travail d'autres membres de la famille, surtout lorsqu'elle a des enfants.

Si ces obstacles empêchent les femmes de profiter des programmes et des avantages offerts au même titre que les hommes, l'impact qu'ils auront sur les femmes et sur les relations entre les genres sera également différent. Même si un projet propose un traitement égal pour les femmes, dans la pratique, la capacité des hommes et des femmes à utiliser les services et à y répondre varie, ce qui peut, alors, renforcer les inégalités dans ces relations et avoir des conséquences négatives inattendues (et généralement non contrôlées) pour les femmes.

Comment évaluer l'impact du genre?

Définir les modalités du traitement de la question du genre dans un projet est un bon point de départ pour la conception d'une étude d'impact. Une série de questions peuvent être posées pour y parvenir :

- Quelle analyse a été menée sur les relations entre les genres dans le contexte précis dans lequel il s'inscrit ? Quelle approche découle de cette analyse ?
- Quels sont les groupes cible du projet ? Les femmes uniquement ? Les femmes et les hommes ? Seulement les hommes ? Pourquoi ?
- Quel impact positif le projet veut-il avoir sur ; (i) les femmes en tant que telles ; (ii) les femmes au sein de leur famille/de leur ménage ; (iii) les femmes dans leur communauté ? Comment cet impact est-il sensé se matérialiser ?
- D'éventuels obstacles à la concrétisation de cet impact ont-ils été identifiés? Comment envisage t'on de les surmonter ?
- Quel est l'influence escomptée sur les autres membres du ménage/de la famille ? Qu'est-ce que cela nous dit de la façon dont fonctionnent les relations hommes/femmes ?
- Le projet prévoit-il des conséquences négatives sur les relations entre les sexes ?
- Quels indicateurs le projet fixe-t-il pour mesurer les progrès ? Quel est le lien entre ces indicateurs et les relations hommes/femmes ?
- Quelles sont les mesures prises par le projet pour évaluer l'impact sur les femmes et sur les relations de genre ?
- Quelles sont les dispositions prévues par le projet en tant qu'institution, pour se doter d'une politique de genre applicable à son personnel, à son organisation et à sa gestion ?

Même si les femmes sont considérées comme prioritaires, la conception du projet ne reflète pas forcément la question du genre, pas plus que l'équilibre dans la représentation des genres aux postes de direction ouverts et supervisés. De fait, un projet dont la politique consiste à prendre les femmes dans le contexte de leur village peut être vu comme un projet qui aborde plus ouvertement les relations entre les genres que celui qui cible 'seulement les femmes' puisque, dans le premier cas, les attentes sociales plus nombreuses à l'égard des femmes peuvent être directement débattues.

Evaluation de l'impact du genre sur la microfinance et les micro-entreprises : pourquoi et comment ?

L'étude d'impact consistera alors à :

1. Identifier les traditions appliquées aux genres. Il faut, en d'autres termes, définir la nature des relations entre les genres dans des situations utiles à la mise en œuvre du projet : le contrôle des revenus personnel et du ménage; la responsabilité des diverses dépenses de la famille, du ménage ou des individus ; l'accès aux ressources nécessaires à la production d'un revenu ainsi que leur gestion, etc. Ce sont ces relations-là qui influenceront le plus probablement la portée du projet. Des méthodes telles que 'le Cadre de Harvard' aident à compiler systématiquement ce type de données (cf., par ex., March et al. 1999). Si aucune étude préliminaire n'a été menée, il est possible d'en effectuer une en utilisant des sources secondaires ou des techniques du type 'avant-après'.
2. Considérer l'influence possible du projet sur les relations entre les genres. Alors que l'évaluation établit si les objectifs positifs planifiés ont été atteints, l'étude d'impact, elle, détermine l'impact positif et l'impact négatif, qu'ils soient prévus ou inattendus. Le principe selon lequel 'on ne perçoit que ce qu'on cherche' s'avère particulièrement vrai dans le cas des questions de genre. L'impact d'un projet peut être 'inattendu' dans le cadre particulier de la programmation dudit projet mais il ne pourra être considéré comme imprévisible lorsqu'il est comparé à des expériences menées ailleurs, qui ont éventuellement suggéré de prêter attention à tel ou tel impact éventuel. En outre, effets positifs et négatifs peuvent coexister. Il est alors important de voir comment les femmes elles-mêmes évaluent l'équilibre entre ces impacts. Ceci peut nous donner des idées sur la façon future de gérer les impacts, en modifiant le programme ou en mettant en œuvre des stratégies et des politiques différentes.
3. Décider des informations et des indicateurs nécessaires. Il faut premièrement, distribuer toutes les données récoltées de manière à déterminer si la situation a évolué différemment selon le genre. Des indicateurs tels que la création d'emplois, le revenu et le bien-être sont perçus différemment par les deux sexes. Les femmes décrochent plus souvent un emploi à temps partiel, saisonnier ou intérimaire et/ou dans des secteurs où elles travaillent traditionnellement, pour un revenu inférieur à celui des hommes. La nature des revenus peut varier grandement (le montant, les liquidités, le caractère saisonnier, ...) selon le type d'entreprise.

Les femmes sont plus enclines à se lancer dans certains types d'entreprise, tout comme les hommes d'ailleurs. Les indicateurs de bien-être peuvent être pondérés très différemment par les hommes et par les femmes. Un revenu

faible et régulier qui tombe directement dans l'escarcelle des femmes est plus souvent affecté aux dépenses sociales du ménage et de la famille.

Deuxièmement, considérer l'impact (prévu et inattendu) sur les relations entre les genres. Les responsabilités financières se sont-elles déplacées suite à l'augmentation du revenu de certains membres de la famille ? Le temps de travail de tous les membres du ménage a-t-il augmenté ? Les heures supplémentaires dans une entreprise se traduisent-elles par une augmentation de la charge de travail de la femme ? Comment l'accès aux ressources indispensables à l'entreprise et leur contrôle ont-ils changé ?

4. Rassembler et analyser les données à l'aide d'outils et de méthodes adaptés. Il faut donc utiliser aussi bien les outils quantitatifs que qualitatifs pour compiler les données sur les genres. L'enquête quantitative est peut-être la meilleure voie pour obtenir des données sur la nature de l'emploi féminin alors que des informations sur les relations sous-jacentes seront plus probablement obtenues par le recours à un éventail d'outils qualitatifs et, plus particulièrement, à la boîte à outils 'Participatory Learning and Action' (PLA - Apprentissage et action participatives). L'avantage de ces techniques est qu'une fois que les questions à étudier ont été arrêtées, on peut généralement faire en sorte que ces techniques soient utilisées pour y répondre. Voici quelques exemples parlants : répartition du travail dans des tâches productives et répétitives en fonction du genre ; modèles de propriété de l'actif ; profil des responsabilités et des tâches. Outre ces exemples qui permettent surtout d'étudier les changements à l'intérieur des ménages, il existe des outils tels que la carte d'entreprise qui déterminera le type et le nombre d'entreprises féminines et d'entreprises masculines dans une zone ou sur un marché donné. Pour évaluer les changements, la méthode 'avant-après' (se demander par exemple quelle était la situation dix ans auparavant ?) peut être utilisée. Il est essentiel de se rendre compte que ces méthodes canalisent la discussion et que les débats et explications qui ont lieu pendant l'exercice sont indispensables à la compréhension des causes véritables des changements.

Cependant, il y reste de nombreux sujets dans les relations entre les genres dont on ne peut parler ouvertement. Les modalités de la gestion financière et économique au sein du ménage est, en général, un thème délicat. Il faut faire preuve d'une grande prudence face à certains sujets sensibles tels que des incidents violents causés éventuellement par des conflits d'argent. Les chargés de projet peuvent être interrogés sur des incidents dont ils auraient connaissance et le problème pourrait ensuite être suivi par le biais d'une étude de cas. Mais, n'oublions pas que les femmes ne sont pas toujours

Evaluation de l'impact du genre sur la microfinance et les micro-entreprises : pourquoi et comment ?

désireuses de parler de leur expérience. Il est aussi très difficile de soulever ce type de questions dans des réunions de groupe, sauf si elles ont au préalable été abordées par le groupe. Il est donc important de savoir si de telles discussions font partie de l'approche proposée dans le projet.

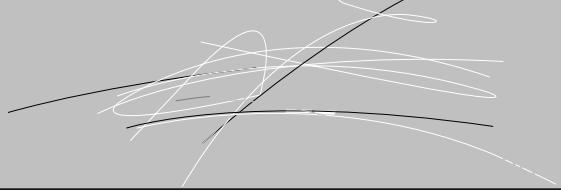
L'étude d'impact doit être effectuée sans perdre de vue la question de genre. Il faut, donc recourir aux services de chercheurs masculins ou féminins selon des besoins, trouver un lieu adapté aux entretiens (peut-on trouver un lieu où les femmes se sentent bien et puissent ne pas être interrompues ainsi qu'un moment opportun entre leurs tâches diverses ?). Les discussions de groupe doivent être gérées avec prudence et, même si en général les groupes sont mixtes, il vaut probablement mieux séparer les hommes et les femmes en fonction des questions traitées.

Venons en, enfin, à la composition de l'équipe de recherche et la dynamique qui l'anime. Au vu des compétences requises pour parvenir à intégrer correctement le genre, faut-il un 'expert en questions de genre' ou ce sujet est-il du ressort de toute l'équipe ? Comment parvenir à engager suffisamment de chercheuses et quelles sont les dispositions particulières qui s'imposent (dans les communautés islamiques par exemple) pour que tout se passe bien ?

Références

March, C., I. Smyth et M. Mukhopadhyay, 1999 : A Guide to Gender-analysis Frameworks, Oxford : Oxfam.

Mayoux, L., 1998 : Women's Empowerment and Microfinance Programmes : Approaches, Evidence and Ways Forward, Open University Development Policy and Practice Working Paper No. 4, Milton Keynes : Open University.



Allocation interne des ressources de ménage au Maroc et implications pour le développement des micro-entreprises⁹⁴

WOMEN'S WORLD BANKING et AL AMANA

En 2001, l'IMF Al Amana a décidé d'introduire un nouveau produit, notamment le prêt individuel, pour les clients qui ont réussi leurs prêts dans le système solidaire, et ce afin de favoriser sa pénétration du marché. Pour pouvoir comprendre la demande potentielle des clients d' Al Amana, une analyse financière consistant à identifier les revenus et les dépenses de l'entreprise et du ménage a été menée auprès de 128 personnes résidant à Rabat en octobre 2002.

L'analyse a révélé l'existence d'asymétries dans la taille et le volume des entreprises, basées sur des différences de genre. En effet, les femmes avaient tendance à avoir des commerces beaucoup plus modestes que leurs homologues masculins surtout lorsqu'on compare la valeur du revenu mensuel ainsi que la valeur du capital.

Une analyse ultérieure menée par Al Amana a, en effet, démontré que pour l'ensemble des emprunteurs d'Al Amana, ce scénario est valable et qu'il est encore plus exacerbé qu'on ne semble le croire. Cette recherche a été menée auprès de clients hommes et femmes dans cinq antennes se situant dans la région de Rabat, où le produit du prêt individuel a été testé ainsi que dans la région de Kénitra, une petite ville située à 30 Km au nord de Rabat.

94 Cet article est basé sur le rapport de recherche RELATIONS DE GENRE ET MICROFINANCE : Allocation interne des ressources des ménages et capacité des femmes pauvres à développer des activités commerciales, de Women's World Banking et Al Amana, 2003. <http://www.alamana.org/servies-clients/etudegenre1.htm>

L'objectif de la recherche⁹⁵ que l'on présente dans cette présentation est de comprendre la nature de ce 'plafond en verre' et de se demander comment les identités basées sur les différences de genre ainsi que la distribution des rôles pourraient affecter le développement ou le non développement des entreprises et affaires gérées par les femmes.

Les facteurs influençant les performances du business :

Les identités de genre, les rôles et les responsabilités

Au Maroc, les rôles de genre sont essentiellement définis par l'institution du mariage qui privilégie les hommes par rapport aux femmes. La base de cette asymétrie est une obligation masculine qui trouve ses sources dans le Coran où il est cité que l'homme est supposé être pourvoyeur financier, par excellence, au sein du foyer. En retour, l'épouse devrait lui obéir selon le principe de ('ta'a). Les hommes sont également supposés endosser la totale responsabilité de prendre leurs épouses en charge. Ils sont, en outre, également appelés à prendre en charge financière leurs parents âgés et leur acheter les provisions dont ils ont besoin, même si ceci est un phénomène qui a quelque peu diminué par rapport au passé. En retour, les épouses sont supposées remplir leurs rôles de mères, d'épouses et de gestionnaires financières.

Le changement des identités de genre

Les rôles que se définissent parallèlement hommes et femmes se basent sur des idéaux sociaux, ou sur ce qui est perçu comme étant un "modèle", et diffèrent fondamentalement des rôles que ces derniers jouent dans la réalité : en fait, les femmes jouent un rôle de plus en plus prépondérant dans l'équilibre financier de leurs foyers. Tandis que les hommes sont devenus de moins en moins capables d'assumer ce rôle à eux seuls, à cause du chômage et des bas salaires qu'ils reçoivent.

Cette transition fondamentale dans les rôles est la source d'une forte ambivalence parmi les interviewés, femmes et hommes. Une ambivalence, qui conjuguée à d'autres facteurs, limite la capacité des femmes à développer leurs business.

95 Une recherche qualitative se basant sur des interviews approfondies et des informations recueillies durant des réunions de groupes-cibles ou focus groups a été menée dans la région de Rabat en 2003.

Les attitudes féminines envers les femmes qui travaillent

Lorsqu'on leur a demandé ce qui les motivait à essayer d'avoir leurs propres revenus, beaucoup de femmes se sont décrites comme avoir été forcées à faire de la sorte à cause des impératifs économiques.

Cependant malgré ces impératifs, les femmes ont exprimé de l'ambivalence et des opinions contradictoires quant à leurs travail :

- Le travail de la femme la rend socialement vulnérable car ceci indique que son mari est soit incapable de prendre en charge ses responsabilités soit qu'il est absent.
- Afin de préserver sa vertu et son honneur, une fois qu'elle entre dans le marché du travail, la femme devrait éviter tout ce qui est 'honteux', 'hshouma'. Ceci pose des limites quant au type de business dans lesquels elle peut s'engager ainsi que sur l'étendue de sa mobilité.
- La femme devrait toutefois remplir toutes ses responsabilités domestiques au même titre que les femmes qui ne travaillent pas. Dès lors, ses responsabilités prennent plus d'ampleur et finissent par doubler.
- Le travail dans le secteur informel ou dans le service domestique (généralement méprisé) demeurent les seules activités pouvant être pratiquées par les femmes n'ayant pas reçu d'éducation formelle ; ces dernières constituent la majorité de la population sur laquelle s'est effectuée notre recherche.

Beaucoup de femmes ont aussi conclu que leur travail en dehors de leurs foyers n'a fait qu'augmenter leurs responsabilités alors que celles des hommes ont diminué en comparaison.

Le poids de l'ambivalence quant au travail rémunéré est tel que même quand les femmes admettent avoir appris beaucoup de choses grâce à leur travail, que celui-ci a augmenté leur mérite et a augmenté leur droit aux prises de décisions au sein de leurs foyers, un nombre considérable affirment qu'elles préféreraient toutefois ne pas avoir à travailler, si elles avaient le choix.

Les attitudes masculines envers le travail des femmes

Les interviewés hommes ont exprimé plus d'ambivalence que les interviewées femmes concernant le travail des femmes. Ils ont cité un certain nombre de raisons pour lesquelles ils ne veulent pas que leurs épouses travaillent :

- C'est un indicateur clair que l'époux est incapable d'assumer ses charges.
- Le fait que leurs femmes n'ont pas reçu d'éducation formelle indique que ces dernières ne peuvent travailler que dans le service domestique.

- Leurs épouses ne pourront jamais gagner assez afin de pouvoir couvrir les dépenses que leur travail implique, par conséquent, l'enjeu ne vaut pas la chandelle.
- En travaillant, les femmes deviendraient incapables d'assumer leurs tâches domestiques comme il se doit.
- Leurs épouses deviendraient sujettes au harcèlement sexuel.
- L'épouse aurait plus d'autorité.
- C'est un interdit religieux.

Ce clash entre les impératifs économiques modernes et les idéaux traditionnels de la démarcation rigide entre les rôles masculins et féminins, limite, en effet, la capacité des femmes à développer leurs business. La section suivante de ce rapport examine ces facteurs en détail.

La définition du succès

Lorsqu'on leur a demandé qu'est-ce qu'elles aimeraient avoir atteint comme objectif à la fin de leurs vie, la réponse de la plupart des participantes s'est concentrée autour des enfants. Si le succès dans la vie passe essentiellement par la réussite dans les activités de business, ceci est un indicateur clair que l'on est animé par un esprit d'entreprise ; or il est à noter que lors de cette recherche, ni les hommes, ni les femmes n'ont défini la réussite de cette manière. Les hommes aspirent beaucoup plus à avoir des professions stables qui leur donneraient accès à des pensions de retraite plutôt que d'avoir des commerces prospères.

Les hommes, néanmoins, considèrent leur capacité à assumer leurs charges familiales comme un indicateur de succès alors que ceci n'est pas le cas pour les femmes. Avoir un business prospère ne fait pas partie des priorités des femmes, alors que c'en est, en partie, une pour les hommes.

Malika, une jeune brodeuse

Malika a 36 ans, et est mère de trois enfants. Elle vit avec ses deux enfants les plus jeunes et son mari qui est marchand de poisson à Kenitra, une petite ville à 30 kms au nord de Rabat. La fille aînée de Malika vit avec ses parents à Casablanca où elle va à l'école. L'activité principale de Malika, et sa source de revenu est la broderie mais elle gagne aussi de l'argent en donnant, parfois, des cours de broderie à des jeunes filles, et en confectionnant de la pâtisserie à certaines occasions, telles que le Ramadan. Elle possède deux machines à coudre qui se trouvent dans une pièce, au deuxième étage de sa maison.

Malika a quitté l'école car sa mère la poussait à aller travailler pour avoir un salaire. Dans le temps, elle désirait trouver un emploi dans une usine, mais son père n'acceptait pas qu'elle exerce une activité en dehors de la maison. La couture était donc l'activité la plus logique. Elle travailla alors avec ses sœurs et sa mère. Malika remettait tout l'argent qu'elle gagnait à sa mère, et n'en gardait que peu, au besoin. En ce temps-là, elle espérait s'engager dans l'armée mais son père ne l'y a pas autorisée. Après son mariage, Malika emménagea chez sa belle-famille. Elle a toujours pensé qu'il était important pour une femme de gagner de l'argent et d'être financièrement indépendante. Avant son mariage, elle a obtenu de son mari l'autorisation de travailler. Sa belle-mère n'était pas d'accord ; pendant que le couple vivait encore chez les parents, Malika ne faisait que très peu de travail rémunéré. Pourtant, le couple a pu épargner 9,000 DH⁹⁶ et déménager dans un appartement d'une pièce. Le père de Malika lui donna alors une somme d'argent pour acheter un lot de terrain dans les environs de Kenitra. Le couple y a construit une habitation d'une pièce. Malika était heureuse de sa liberté retrouvée, et commença à développer son activité. Elle emportait au marché des échantillons de son travail de couture, et prenait des commandes chez les commerçants. Elle décida de vendre également ses articles aux voisins. Elle réalisa que la qualité de son travail était appréciée, et que de plus en plus de femmes la sollicitaient pour la confection de leurs caftans. Petit à petit, le couple créa l'activité de couture de Malika et l'activité de poissonnerie de son mari. Celui-ci a maintenant deux employés dans son commerce de poisson, et Malika a récemment acheté une troisième machine à coudre grâce au prêt qui lui a été accordé par Al Amana. Ils ont pu agrandir leur maison, si bien qu'ils vivent maintenant dans une modeste demeure de deux étages.

L'activité de couture de Malika est située dans son domicile afin qu'elle puisse répondre à ses responsabilités domestiques. Durant une journée typique, Malika se lève le matin et prépare le petit-déjeuner de son fils qui va à l'école à 8 heures. A ce moment, son mari est déjà parti de la maison car il se rend très tôt au port pour acheter le poisson. Après le départ de son fils pour l'école, elle commence à nettoyer la maison. Son mari est de retour à 10 heures pour prendre son petit-déjeuner que Malika a préparée. Après son départ, elle fait le pain et continue le nettoyage de la maison. Elle lave le sol tous les jours, et lave le linge deux fois par semaine. Elle emporte les vêtements à repasser à la blanchisserie du quartier. Après avoir fini les tâches ménagères de la matinée, elle prépare le déjeuner pour la famille. Après le repas, Malika fait une sieste de 30 minutes et s'adonne à la couture. Lorsque son fils revient de l'école, elle l'aide à faire ses devoirs. Elle continue la couture jusqu'en fin de journée quand son mari rentre

96 100DH est égal à environ 9 euros.

à la maison pour la prière. Elle lui prépare le thé, sauf si elle est très occupée ; il fait alors son thé lui-même. Il retourne à son étal et Malika prépare alors le dîner. Son mari revient à 20:30 pour la prière du soir et dîne ensuite. Après le dîner, elle regarde généralement la télévision, et si elle a assez de commandes, Malika continue à coudre jusqu'à minuit. Malika a déclaré: "ce n'est pas facile de s'occuper de la maison et de faire mon travail." Malika aimerait transformer le salon de sa maison en atelier de couture ; elle aimerait également mettre en place une école de couture.

Malika et son mari se partagent les activités afin qu'elle se charge de celles qui sont accomplies à l'intérieur de la maison, comme le ménage, la surveillance des enfants, et le travail de la couture. Il se charge des activités hors de la maison, tel que son commerce, le marché, l'achat de livres et autres pour leur enfant qui va à l'école, le paiement des factures, aller au café et à la mosquée. Malika a aussi quelques activités en dehors du foyer telles que les commandes pour les caftans, solliciter des prêts d'Al Amana, et inscrire son fils à l'école.

Malika réinvestit une partie de l'argent qu'elle gagne dans son commerce, et dépense le reste dans l'achat de meubles, dans les réparations de la maison, dans l'achat de vêtements pour elle et les enfants, et dans d'autres achats pour la maison. Elle donne également de l'argent à son frère lorsqu'il en a besoin. Elle épargne le plus possible, soit de l'argent en espèces dans 'daret', une association d'épargne par rotation, soit en achetant des bijoux en or. Elle a déclaré posséder 8,000 DH en espèces au moment de son entretien ; son mari connaissait l'existence de 5,000 DH.

Elle a dit ne pas vouloir lui parler de la somme entière. "Il y aurait plusieurs choses que j'aimerais acheter et qu'il ne m'autoriserait pas à acquérir..." Lorsqu'elle a été questionnée sur la raison pour laquelle elle garde une somme relativement importante d'argent en espèces, elle a répondu que cet argent servirait aux dépenses dans des situations d'urgence.

Le mari de Malika pourvoit aux dépenses principales du ménage et réalise également de l'épargne, mais Malika ne connaît pas vraiment le montant de son épargne. Malika considère son argent personnel comme un complément de celui de son mari. Le titre foncier de la maison est au nom du mari de Malika.

Celles qui n'acceptent pas que ce soit exclusivement le nom du mari qui apparaisse exclusivement sur le titre de propriété, ne vont rien demander pourtant, ou même lorsqu'elles le font et qu'elles essuient un refus, ne vont pas insister de peur de créer la discorde au sein de leurs couples, une discorde qui pourrait causer le divorce. Malika décrit le dilemme auquel les femmes sont confrontées dans la transcription suivante :

Interviewer : "Concernant votre propriété. Vous avez dit qu'elle n'est pas en votre possession mais en celle de votre mari. Mais vous l'avez construit tous les deux ?"

Malika : "Il n'a rien voulu savoir. On a parlé ensemble. Il a dit que je lui ai toujours fait entendre qu'il n'y avait pas de différence entre nous deux... Quand il a dit non, je n'ai pas argumenté, même si mon frère m'a conseillé d'être forte."

Interviewer : "Pourquoi ?"

Malika : "Bien, nous étions bien avant et je n'ai pas voulu lui mettre des idées dans la tête. La première chose qu'il m'a dite c'est que je ne lui faisais pas confiance. Je lui ai demandé pourquoi je ne pouvais pas posséder l'étage inférieure et lui prendrait l'étage au milieu et il a commencé à me pousser à lui dire que je doutais de lui." Malika a dès lors arrêté de demander pour ne pas créer de problèmes.

Ce modèle de consentement reflète les préjugés de genre qui favorisent toujours les hommes et qui sont présents dans plusieurs aspects du code marocain de la famille. Jusqu'à très récemment, les femmes divorcées n'avaient droit ni à la propriété, ni à la garde des enfants ni à la pension alimentaire.

Division sexuelle du travail : adaptation difficile

L'espace de l'entrepreneuriat féminin et la liberté de mouvement et de gestion des femmes sont limitées par les contours de la division sexuelle du travail, les secteurs d'activités où les femmes préfèrent s'investir et les barrières culturelles et sociales à l'entreprise féminine mais, en même temps de nouvelles opportunités s'ouvrent aux femmes, opportunités qu'elles affrontent selon des stratégies qui leurs sont propres.

Dans le modèle traditionnel de division du travail entre époux, aux femmes revenaient toutes les activités, non rémunérées, qui se déroulaient dans l'espace domestique familial, autrement dit la maison ou l'exploitation agricole familiale tandis que les activités artisanales ou commerciales externes à la maison relevaient des hommes. Quelques brèches existaient pourtant dans cette division puisque des femmes exerçaient soit des travaux payés à domicile (travail de la laine, tissage, broderie, plats cuisinés, fabrication de pâtisseries etc.) soit vendaient certains services féminins (qablas ou accoucheuses traditionnelles, neggafas ou maîtresses de cérémonies dans les mariages, préparatrices des corps des femmes défunes etc.).

Avec la colonisation, en 1912, et le développement du salariat, les femmes, surtout les plus pauvres issues de l'exode rural, vont sortir du modèle traditionnel

et entrer dans les usines et les entreprises. Après l'Indépendance en 1956, la scolarisation de plus en plus poussée des citadines leur ouvrira les portes de l'administration, de l'université, des professions libérales, de l'entreprise et leur permettra d'accéder à des niveaux de responsabilité de plus en plus élevés.

Cependant, dans cette évolution, les femmes rurales, pauvres, analphabètes restent fortement handicapées par le poids des charges familiales qui limitent la liberté d'action et de mouvement des femmes mariées par rapport aux divorcées ou aux veuves. Dans les milieux les plus pauvres des villes, les femmes ne "sortent" travailler que lorsque les hommes relâchent le contrôle soit du fait de leur incapacité économique ou physique (accident, maladie, vieillesse etc.) soit du fait de leur absence (décès, divorce, émigration, exode rural).

En dehors du travail de nuit ou dans certains secteurs très particuliers comme les travaux souterrains dans les mines et les carrières, la réglementation du travail ne crée pas de discriminations importantes vis-à-vis des femmes. De ce fait, les femmes peuvent travailler dans tous les secteurs de la vie économique.

Pour ce qui est de l'entreprise féminine, il faut faire une distinction entre les couches sociales : dans les milieux les plus pauvres ou moyens, très souvent, l'entreprise, généralement informelle, est l'extension des savoirs faire domestiques comme la production alimentaire, la couture, la broderie, le tapis, l'esthétique, la restauration, etc. mais dans les couches de femmes citadines instruites et aisées, outre ces secteurs traditionnels, il n'y a aucune limite à l'entreprenariat, généralement formel et structuré, et les femmes sont très présentes dans les médias, la communication, l'informatique, l'import-export, le tourisme et même la pêche.

Barrières à l'activité féminine

Pour ce qui est du démarrage d'une activité, en général, les femmes préfèrent exercer une activité féminine mais plus particulièrement à domicile, soit à titre personnel soit comme sous-traitante. La commercialisation a besoin d'intermédiaires ou de circuits informels et très peu de femmes, parmi celles qui sont mariées, s'occupent elles-mêmes de la vente. Par contre les femmes divorcées et veuves sont plus nombreuses dans le petit commerce de survie.

Donc, pour beaucoup de femmes, les plus pauvres, leur statut matrimonial de mariées est un obstacle au travail salarié et au commerce du fait de l'opposition des maris mais aussi de la lourdeur des tâches ménagères liées à une famille nombreuse. D'ailleurs souvent leur entreprises ont plus un caractère de survie

que de croissance économique à la différence des hommes qui gèrent autrement leurs projets. Par exemple, dans le domaine du microcrédit un grand nombre de clients sont des femmes et les deux organisations de microcrédit disposent de données désagrégées par sexe. L'expérience internationale a montré qu'avec le temps, les projets des clients du microcrédit connaissent une croissance du fait de l'accès à des crédits plus importants et garantis. Malheureusement, les projets menés par les hommes ont plus de chance de croître que ceux des femmes.

La pauvreté et l'analphabétisme limitent les activités des femmes aux métiers traditionnellement féminins et aux emplois comme femmes de ménages dans les familles. Cet analphabétisme ne les a pas cependant empêchées de travailler à côté des femmes plus instruites : 25% de la population active féminine urbaine est analphabète tandis que 35% ont le niveau fondamental, 20% le niveau secondaire et 20% le niveau supérieur.

Les nouvelles opportunités pour les femmes sont liées à l'instruction, la formation professionnelle, l'ouverture sociale et culturelle à l'accès des femmes à la vie publique, en particulier depuis l'avènement du roi Mohamed VI et du gouvernement d'alternance qui donnent une place plus importante aux femmes, malgré la résistance intégriste. De même les médias habituent les gens à la présence des femmes dans la rue, l'administration, les tribunaux, l'usine, la police, le cinéma, le gouvernement, le parlement.

Mais l'entrée de la femme dans l'entrepreneuriat reste faible car les femmes font passer la famille avant le business à moins qu'elles ne soient forcées d'y aller par l'absence du mari.

La capacité à re-investir les profits dans le business

Les modèles de dépenses selon le genre

La capacité à réinvestir les profits dans le business est un autre facteur de développement. De manière générale, la pression exercée sur les femmes pour prélever de l'argent sur leurs projets et l'injecter dans le budget familial est plus élevée que la pression exercée sur les hommes. Ceci est notamment dû à une combinaison de facteurs :

- Premièrement, il a été observé que les hommes et les femmes considèrent que le revenu généré par l'épouse est uniquement complémentaire à celui de l'époux, même si c'est le premier revenu dans la maison. Ceci pourrait

être interprété comme une tentative de préserver l'honneur du mari et afin d'éviter les conflits conjugaux. En plus, les activités génératrices de revenus pratiquées par les femmes sont considérées comme étant moins importantes que celles de leurs homologues masculins. Lorsqu'une dépense non prévue se pose, on prélève de l'argent sur le budget du commerce de la femme plutôt que de celui de son mari.

- En second lieu, dans les foyers où les deux époux gagnent un revenu, plusieurs femmes ont rapporté que la contribution de leurs maris était insuffisante pour couvrir leurs besoins primaires. Non seulement les femmes doivent couvrir les manques à gagner, mais elles assument en outre la pression psychologique de joindre les deux bouts.
- Troisièmement, pendant que les maris se sentent responsables du logement, de la nourriture, et de l'habillement, ils avancent souvent moins d'argent que nécessaire, l'épouse devant souvent couvrir le manque.
- Quatrièmement, les femmes rapportent se sentir sous une pression permanente à cause de leurs enfants (tout âge confondu). Ces derniers veulent avoir de l'argent, de meilleurs vêtements, des chaussures de sport, etc. Cette pression est encore plus exacerbée lorsque les fils sont au chômage.
- Cinquièmement, alors que les fils ont traditionnellement eu la charge de s'occuper de leurs parents âgés, il est maintenant devenu courant que ce soit les filles qui en soient responsables. Ce n'est pas que les fils ne veulent plus remplir leurs obligations, mais tout est devenu tellement cher.
- Sixièmement, les femmes dépensent de l'argent afin de maintenir leur position dans un système minutieusement structuré et qui est basé sur la réciprocité avec les voisins et les autres membres de leur famille. Elles sont supposées contribuer avec des présents et des fois même de la nourriture pour les fêtes de mariage, les baptêmes et les funérailles. Ceci est supposé leur être rendu lorsque leur tour viendra. Ces arrangements réciproques aident les femmes à aplanir les flux de leurs revenus et à mieux gérer les facteurs de risque.

Les modèles d'épargne selon le genre

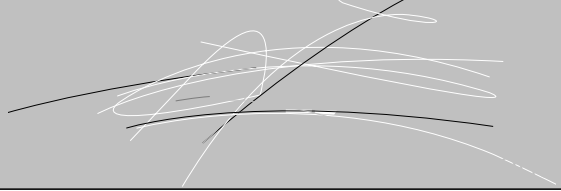
Une autre tendance qui a été observée au sein de la population sur laquelle la recherche a été menée, était le fait de mettre d'importantes sommes d'argent de côté pour faire face aux urgences qui peuvent se poser. Cette tendance naturelle à épargner affecte la capacité des personnes interviewées à réinvestir le capital dans leurs activités respectives, chose qui compromet ainsi leur développement.

Il est clair que cette tendance prononcée à épargner affecte les activités des femmes beaucoup plus que celles des hommes. Alors qu'il est clair que dans plusieurs foyers, hommes et femmes font des économies, il apparaît aussi évident d'après les interviews que ce sont les femmes qui sont responsables de faire des économies.

De manière générale, cette tendance à beaucoup épargner souligne le manque réel de produits pour faire face aux risques financiers sur le marché, tels que les assurances maladie. L'accès à de tels produits pourrait permettre aux micro-entrepreneurs d'augmenter de manière significative leur investissement dans le business.

Conclusion

Même si le feedback pour Al Amana n'est pas l'objet de cette recherche, à la fin de chaque interview ou de chaque discussion de groupe, on demandait aux participant(e)s de faire des suggestions pour Al Amana afin que celle-ci puisse améliorer ses produits. Hormis les nouveaux produits mentionnés ci-dessus, les participant(e)s qui font partie des emprunteurs de prêts collectifs voulaient des prêts plus élevés, et un remboursement du prêt sur une base mensuelle au lieu d'une base hebdomadaire ainsi que l'accès à des prêts individuels. Ceux/celles bénéficiant déjà de prêts individuels ont exprimé le désir d'avoir accès aussi à des prêts plus élevés.



Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine

INEZ MURRAY, WOMEN'S WORLD BANKING

En mai 2002, Women's World Banking⁹⁷ (WWB) a réalisé une étude relative à l'influence des relations hommes/femmes sur la capacité des femmes pauvres à développer une activité commerciale. L'échantillon se compose de clients d'ADOPEM⁹⁸ vivant à Santo Domingo, République dominicaine. La recherche a repoussé les limites de la vision qu'avait le réseau de la façon dont la microfinance peut aider à promouvoir l'égalité entre les genres.

Nous présentons ici une synthèse des principaux résultats de l'étude. La recherche s'efforce principalement de comprendre l'influence des genres, leurs rôles et responsabilités, sur la croissance ou l'absence de croissance des activités commerciales féminines. Elle repose sur des données qualitatives et combine des entretiens individuels fouillés à l'étude de groupes cible.⁹⁹

Les résultats reflètent les points de vue émis par les participants durant les entretiens et discussions en groupes cible. Ils ne sont pas représentatifs de

97 Women's World Banking (WWB) est un réseau de 31 IMF, travaillant dans 22 pays avec un total de 5,6m d'emprunteurs. 89% de la clientèle est féminine. Pour être membre du réseau WWB, les institutions doivent être dirigées par des femmes et la majorité de sa clientèle (emprunteurs et épargnants confondus) doit être féminine. L'étude a été menée par le département études de marché de WWB.

98 ADOPEM a été créé en 1982 et est devenu membre du réseau WWB la même année. En décembre 2005, sa clientèle s'élevait à 56108 clients.

99 L'échantillon est de 130 personnes au total (99 femmes et 31 hommes). Il a été distribué en activités de 'ventes faibles' et de 'ventes élevées' de manière à tester les facteurs de croissance. L'échantillon a été constitué sur base des données emprunteurs de la base de données crédits d'ADOPEM couvrant quatre agences de Santo Domingo (La Sabana Perdida, La Rotonda, Los Alcarizos et le siège de l'institution).

l'ensemble des populations étudiées en République dominicaine mais offrent plutôt un aperçu des multiples facteurs et tendance qui doivent être considérés par les IMF lorsqu'elles élaborent leurs stratégies d'avenir, remanient leurs produits ou en introduisent de nouveaux et tentent d'augmenter l'influence qu'elles exercent sur leur clientèle.

PRINCIPAUX RESULTATS

Facteurs influençant la performance commerciale

a. Genres, rôles et responsabilités

Les chercheurs ont tout d'abord étudié l'identité masculine et féminine. Les hommes et les femmes étaient souvent d'accord sur les valeurs attachées en République dominicaine aux deux identités et sur le fait que l'homme représente l'autorité, est le chef et soutien de famille. Sa contribution financière l'autorise à se montrer "macho", à avoir des enfants avec d'autres femmes, à disposer à sa guise d'un revenu discrétionnaire qu'il dépensera en alcool, vêtements, voiture, etc. Cela lui donne aussi le droit de ne pas participer aux tâches ménagères. Le machisme a des conséquences financières pour la famille puisque le revenu de l'homme doit souvent être partagé entre plusieurs ménages.

Ce que signifie 'être un homme' pour les femmes

"Les hommes doivent boire et avoir des maîtresses".

"C'est un pays machiste, les hommes pensent avoir toujours raison. Mon mari était chauffeur. Il voyageait sans arrêt et buvait. Il rentrait à la maison, se changeait et repartait. Rien ne lui importait. Un jour, mon fils est tombé malade et il m'a laissée seule avec lui. J'étais très déçue. J'étais toujours responsable de tout."

Ce que signifie 'être un homme' pour les hommes

"Vous allez de l'avant et faites vivre votre famille en travaillant. Les hommes ne peuvent s'attendre à ce que quelqu'un d'autre ramène à manger à la maison. Si vous ne le faites pas, votre femme devra sortir pour trouver un moyen de survivre. Si vous assumez vos responsabilités d'homme, ça n'arrive pas."

Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine

Hommes et femmes reconnaissent qu'être femme signifie être mère, épouse, femme de ménage et, dans beaucoup de foyers, responsable des finances. Et la plupart des répondants admettent que les tâches ménagères restent du domaine exclusif de la femme, qu'une des facettes féminines qui s'impose de plus en plus est sa capacité à générer un revenu. Selon les réponses, les femmes doivent également assurer l'avenir familial et gérer les risques et faiblesses inhérentes à la famille. Pour assurer cette fonction, les femmes recourent surtout à l'épargne et investissent dans l'éducation de leurs enfants ou dans un logement.

Ce que signifie 'être une femme' pour les femmes

"Je me lève à six heures du matin, prépare le petit déjeuner des enfants avant de les éveiller. Ensuite, je leur donne le bain, les habille et les emmène à l'école. Après cela, je vais vendre des produits de beauté dans la rue."

"Je travaille jour et nuit pour assumer toutes mes fonctions. Je suis pratiquement sa servante, je dois le servir en tant que femme et épouse, c'est une obligation."

b. Divergences de vues quant aux rôles et responsabilités respectives des deux sexes

Hommes et femmes ne sont pas d'accord sur ce que signifie 'assumer ses responsabilités dans le ménage'. Alors que les hommes se voient en chefs de famille, premiers responsables de celle-ci, les femmes affirment qu'en réalité c'est elles qui sont en charge de tout dans la maison. Cette différence d'opinions par rapport à la réalité est surtout perceptible dans les questions financières. Les femmes déclarent que les hommes se contentent de payer pour la nourriture et le logement alors qu'elles doivent prendre tout le reste en charge : denrées supplémentaires, vêtements, frais scolaires, médicaments, mobilier, etc. Et elles trouvent cela totalement injuste. Les hommes prétendent que les femmes dépensent l'argent à des vécilles, du mobilier, des vêtements. Hommes et femmes s'accordent à dire que les hommes ont un revenu discrétionnaire supérieur.

Certaines de ces divergences s'expliquent par le machisme inhérent à l'identité masculine. La dissipation par l'homme d'une partie de son revenu à des fins considérées par les femmes comme futiles (alcool, jeu, loisirs, amis et maîtresses) fragilise l'économie du ménage. Le fait que l'homme ait plusieurs familles réduit les sommes qu'il peut consacrer à chacune d'elles, ce qui peut expliquer qu'il limite sa contribution à l'alimentation et au logement. L'infidélité à des conséquences affectives, sème la méfiance, entrave la transparence (y

compris la transparence financière) et la communication. Elle comporte aussi un risque d'abandon. Cette dynamique des genres influence la façon dont les hommes et les femmes abordent les dépenses, l'épargne et les décisions d'investissement ainsi que la capacité à développer une activité commerciale.

Sentiments des femmes par rapport aux rôles et responsabilités

“Si demain il décroche un bon emploi, il fera comme tous les autres [partir avec une autre femme], je ne serai pas surprise. Je sais que tous les hommes sont pareils. Dès qu'ils ont de l'argent, ils sortent et dépensent pour d'autres femmes. Ils ignorent leur épouse et l'humilient. L'autre jour, je suis sortie travailler et Julio a fait à manger aux enfants. Et puis il a touché de l'argent, il a dit qu'il ne voulait plus cuisiner et est allé boire.”

Sentiments des hommes par rapport aux rôles et responsabilités

“Parfois les femmes travaillent et parviennent à gérer les choses mais aujourd'hui, en République dominicaine, c'est l'homme qui est responsable. Dans ce pays, c'est l'homme qui porte la plus grosse part de responsabilité. Il est responsable de tout à 70-75 pour cent.”

“Il me faut une femme qui m'aide lorsque je pars travailler et quand j'ai besoin de me reposer, une femme qui me fait à manger et lave mon linge. J'en ai quitté une qui était bonne et ne disait rien mais ne s'occupait pas bien de moi. Elle ne me faisait pas à manger, se levait tard. Lorsqu'elle nettoyait, elle ne voulait pas cuisiner et ainsi de suite.”

c. Aspirations et définitions du succès

La croissance de l'activité commerciale est également influencée par un autre facteur. Lorsqu'on demande aux répondants ce qu'ils espèrent de la vie, la plupart répond 'vivre dans une maison à moi, avoir des enfants, devenir employé, continuer à étudier, assurer financièrement mes vieux jours'. La recherche a donc montré qu'en ne mesurant le 'succès' des micro-entrepreneurs que par la croissance des ventes dans une seule entreprise, on néglige les multiples emprunts d'investissement sains contractés par les ménages pour assurer leur présent et leur avenir. Elargir la notion de succès et y inclure le logement,

l'éducation personnelle, celle des enfants et la sécurité financière présente et à venir permet de mieux expliquer les stratégies déployées par les ménages.

Les femmes sont plus enclines à investir dans plusieurs activités économiques (diversification horizontale) alors que les hommes préfèrent investir leurs gains dans une seule entreprise. La politique d'investissement horizontal des femmes réduit la vulnérabilité du ménage en cas de faillite (elles ne mettent pas tous leurs œufs dans le même panier) et ventile les flux de revenu sur des semaines, des mois et des années. Elle aide également les femmes à gérer le temps car certaines entreprises comme le commerce requièrent une gestion active alors que d'autres comme la location d'une chambre ne demandent qu'une gestion passive. La diversification limite cependant la croissance de l'activité commerciale primaire des femmes.

d. Capacité à investir de l'argent dans l'entreprise

La plupart des répondants féminins reconnaissent devoir consacrer une partie de leurs bénéfices aux dépenses du ménage dans la mesure où, mis à part le logement et la nourriture, elles supportent l'ensemble des frais. Plus le ménage est pauvre, plus importante sera la part des bénéfices engloutis. Le revenu de l'activité commerciale est consacré, entre autres choses, à l'épargne, l'éducation des enfants, l'achat de blocs de béton pour la maison (qui se construit souvent pièce par pièce). Ces dépenses, bien que rationnelles, limitent la part de profit que les femmes réinvestissent dans leur activité principale.

Il semble que l'idée que les hommes et les femmes ont des ressources nécessaires à la gestion du ménage soit différente. La femme juge que l'homme sous-estime les dépenses ; les hommes eux pensent que leurs femmes les surestiment. Elles l'expliquent simplement par le fait que les hommes ne sont pas conscients du temps et du prix que représente un ménage parce qu'ils ne s'en chargent pas. Ces divergences peuvent facilement causer frustration et conflits.

Les priorités des hommes et des femmes diffèrent quant aux dépenses. Les hommes accordent plus d'importance à l'achat d'une voiture, à leur capacité à offrir une bière fraîche à leurs amis et admettent que certains hommes consacrent de l'argent à 'd'autres' femmes. Hommes et femmes s'accordent à dire que ces dernières ont tendance à faire passer les intérêts de la famille avant les leurs.

Les hommes face aux responsabilités dans les dépenses familiales

“La famille mange à sa faim, c’est à toi (à l’homme) de nourrir ta famille.”

“Si je tombe amoureux de toi et que c’est réciproque, c’est moi qui t’offrirai des présents, pas toi. C’est comme ça parce que nous, les hommes, nous sommes plus sentimentaux face à l’argent et à l’amour, c’est notre faiblesse. Je n’ai peut-être que le quart de ce que tu possèdes mais si je suis amoureux de toi, je dépenserai jusqu’à mon dernier peso pour toi, même s’il ne m’appartient pas.”

“Deux choses important: ne pas être à pied et sans toit. Un homme qui se déplace à pied est pire qu’un chien à une patte. Il vous faut des roues, ne fusse qu’un vélo et quatre piquets pour planter une tente que vous appellerez vôtre.”

Les femmes face aux responsabilités dans les dépenses familiales

“D’une façon ou d’une autre, toutes les femmes travaillent et toutes nous voulons investir parce que la plupart des hommes dominicains, même les plus pauvres, ont une deuxième famille. Si nous travaillons et gagnons 10 pesos et louons une maison, nous voulons acheter une parcelle pour y construire notre maison.”

“Les hommes et les femmes pensent différemment. Les femmes s’intéressent plus [à leur famille] et n’aiment pas gaspiller leur argent. En règle générale, les femmes investissent dans la maison, les vêtements des enfants et des choses nécessaires avant tout.”

“Les hommes dépensent leur argent à boire, jouer et s’acheter des vêtements. Il n’est pas rare qu’ils aient deux ou trois femmes.”

e. Rôles respectifs et modèles d’épargne

Les femmes répètent invariablement que les hommes n’épargnent pas et que c’est, par conséquent, à elles de le faire. Alors que beaucoup d’hommes reconnaissent que les femmes sont plus économes, ils ont le sentiment que c’est à elles qu’il incombe d’épargner.

Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine

Les raisons qui poussent à épargner varient selon le revenu du ménage. Les plus pauvres ont tendance à n'épargner que pour les cas d'urgence alors que les plus aisés épargnent également pour couvrir les frais scolaires, s'acheter un lopin de terre, rembourser leurs emprunts et emprunter d'avantage en vue de nouveaux investissements. Les femmes adoptent diverses stratégies d'épargne : elles économisent l'argent du ménage autant qu'elles peuvent ou disent à leur conjoint avoir besoin de plus d'argent que nécessaire pour de la nourriture ou d'autres dépenses ménagères. Elles peuvent alors mettre le surplus de côté.

Dans de nombreux ménages, la femme cache son épargne à l'homme parce que, sinon, soit il le dépensera, soit il réduira sa participation financière. Elle ne lui dit pas non plus combien elle gagne.

f. Rôles respectifs des hommes et des femmes et types d'investissements

Les investissements faits par les hommes et les femmes sont guidés par leurs rôles respectifs, l'impossibilité de souscrire à une assurance maladie, une assurance vie ou à un plan de pension. Bien qu'hommes et femmes disent investir en priorité dans le logement et l'éducation des enfants, les femmes (qui sont chargées d'élever les enfants) accordent plus d'importance à ces investissements que les hommes. Ces derniers disent hésiter à investir dans un logement s'ils doutent de la pérennité de la relation car, si le couple se sépare, c'est probablement la femme qui gardera la maison.

L'immobilier (et surtout le logement) est considéré comme le principal vecteur d'investissement et il semble que les femmes accordent plus d'importance à l'achat d'une maison. Le revenu tiré de la location de maisons ou de chambres permet de couvrir des dépenses courantes telles que les frais scolaires des enfants et d'affronter l'avenir, surtout leurs vieux jours. Les répondants masculins et féminins pensent qu'une maison est un investissement qu'ils peuvent transmettre à leurs enfants. Ils disent presque tous investir dans l'éducation de leurs enfants pour que ceux-ci puissent exercer une profession et vivre mieux mais aussi pour qu'ils les aident lorsqu'ils vieilliront.

Aider ces populations à se constituer un avoir en leur proposant des produits d'épargne et de crédit bien pensés et en leur offrant des produits d'assurance pour protéger cet avoir, permet au service de microcrédit de poursuivre 'un double objectif'.

g. Possibilité d'investir du temps dans une activité commerciale

Les femmes se lancent maintenant dans des activités rémunératrices mais, en contrepartie, les hommes ne prennent pas une part plus active aux tâches

ménagères ou à la gestion. D'où le temps limité que les femmes peuvent consacrer à leur activité et, partant, le faible potentiel de croissance de celle-ci. Idéalement, les femmes souhaiteraient travailler à temps partiel ou avoir un horaire souple.

Position des femmes face à l'obligation de jongler entre leurs obligations professionnelles et familiales

“Puisque j’assumais toutes les responsabilités du foyer, je ne pouvais pas vraiment progresser.”

“Les hommes n’ont qu’une chose à faire. Lorsqu’ils rentrent à la maison, ils ne doivent pas faire la lessive ou donner le bain aux enfants. Lorsque vous rentrez fatiguée, vous devez encore aller chercher à manger, cuisiner et, même si quelqu’un vient nettoyer, il reste toujours des choses à faire dans la maison.”

h. Importance d'un réseau de soutien

Les femmes qui sont parvenues à développer leur commerce ont souvent bénéficié de l'aide des femmes de la famille (mère, sœur, fille,...) qui se sont occupées des enfants et des tâches ménagères. A l'inverse, l'absence d'une telle assistance entrave le succès de l'entreprise.

Des services de garde d'enfants abordables amélioreraient grandement la croissance des activités commerciales féminines. Cette question est systématiquement invoquée par les femmes, où qu'elles se trouvent, lorsqu'elles ont l'occasion d'exprimer leurs sentiments face aux problèmes qui les affectent le plus. C'est un problème qui ne se pose pas aux hommes dominicains car il se trouvera toujours une épouse, une sœur ou une mère pour s'occuper de leurs enfants.

i. Activités commerciales selon le genre

La plupart du temps, il existe une division du travail entre hommes et femmes à l'intérieur et en dehors du foyer. La spécialisation des tâches féminines et masculines est liée au genre. Lors du développement d'une activité commerciale, cette division s'exprime par des stéréotypes attendus. Les activités féminines sont souvent un prolongement des tâches domestiques comme la cuisine (services alimentaires), la couture, le nettoyage (employée domestique) et les soins aux personnes (salons de beauté). L'accès à ce type d'activités n'est pas trop conditionné à des exigences de qualifications, d'actif. La concurrence y est donc rude, le revenu dégagé et la capacité de croissance s'en trouvent réduits.

Lieu des activités commerciales

Dans la mesure où la femme cumule en général travaux domestiques et activité économique, elle préfère souvent travailler à domicile ou pas loin de chez elle. Même si de tels arrangements sont pratiques, la maison est rarement le lieu idéal pour une activité commerciale et l'espace est limité. La distraction permanente des tâches domestiques peut encore limiter la croissance, surtout tant que les enfants sont petits.

Coopération au sein de la famille

Les répondants vivant avec leur conjoint ou partenaire considèrent que la coopération entre eux dans l'allocation des ressources (temps et argent) est un ingrédient indispensable à la réussite d'une activité. En comparaison, les femmes dont l'époux ne coopère pas ont parfois énormément de mal à développer et maintenir leur activité.

Il est aussi clairement apparu que, dans les familles où l'homme et la femme ont une micro-entreprise, le revenu généré par la femme sert souvent à pourvoir aux besoins de la famille, le mari pouvant ainsi réinvestir les bénéfices dans son entreprise. Les femmes travaillent parfois pour l'entreprise de leur mari. Même si l'investissement en temps ou en argent de la femme peut largement profiter au ménage, il représente également une fragilité au cas où les relations du couple se détérioreraient et limite la possible croissance de l'entreprise de la femme.

Perception des femmes de la coopération au sein de la famille

“Pour moi, l'unité du couple est essentielle à la croissance d'une entreprise car s'il y a harmonie entre les conjoints, il n'y aura pas de gaspillage d'argent. Si votre mari ne va pas danser, s'il ne sort pas seul, l'argent ne sera pas gaspillé.”

“Parfois au lieu de m'aider, il me freine. Lorsque je lui ai dit au début ‘je vais à la Banque des Femmes pour pouvoir monter une entreprise’, il m'a demandé, ‘Comment t'y prendras-tu?’ J'ai répondu ‘Et bien, je vais le demander [un emprunt] pour que tu le payes pour moi. Il s'est fâché et ne m'a plus parlé pendant longtemps mais, comme je suis responsable, j'y suis allée et je l'ai fait. Ça l'a rendu furieux, il voulait que je lui donne l'argent du prêt. Je lui ai alors dit ‘Malheureusement, je ne peux pas te le donner parce qu'il est sous ma responsabilité et que j'assume.’”

Perception des hommes de la coopération au sein de la famille

“Lorsqu’il y a coopération, la plupart du temps, à ce que je vois, l’homme va au marché et la femme ouvre un petit magasin du coin, travaille et fait des affaires et il y a coopération entre eux. Sans ça, impossible d’y parvenir.”

j. La pauvreté, obstacle à la croissance commerciale

Les entraves aux investissements et à la croissance d’une entreprise viennent souvent non seulement du genre mais aussi de la pauvreté. Genre et pauvreté vont de pair : les femmes sont plus pauvres que les hommes. Les ménages les plus dépourvus ont un accès moindre aux capitaux leur permettant d’investir et en général ne veulent pas prendre de risques. Ils choisissent donc des entreprises à plus faible rendement. En outre, ces familles pauvres doivent diversifier leurs sources de revenu pour gérer le risque de fluctuations des rentrées (faillite d’une entreprise). Leur filet de sécurité étant très réduit, voire inexistant, le moindre événement négatif (maladie par exemple) peut les obliger à dépenser les bénéfices de l’entreprise, allant parfois jusqu’à provoquer sa faillite ou affaiblir fortement sa capacité de croissance. Etant donné que les femmes sont souvent plus pauvres que les hommes, on comprend pourquoi leurs entreprises sont plus modestes.

Position des femmes par rapport à la pauvreté, obstacle au succès

“Si je pouvais investir 10 000 pesos dans le local que je dois encore terminer et 10 000 dans des vêtements, mes clients seraient plus satisfaits. J’achèterais des vêtements, des chaussures, des pantalons et je m’en sortiraïs mieux... Toutes sortes de choses, je pourrais vendre tout ce qui se vend car j’ai une clientèle. Le problème c’est que je manque de ressources pour me développer comme je le voudrais.”

“Tout allait bien parce que tout le monde me payait. C’est arrivé quand nous ne travaillions pas, nous n’avions pas de revenu. J’ai attrapé la fièvre typhoïde et n’ai pas pu continuer à travailler. C’est à partir de là que nous avons dû nous arranger. Je devais prendre l’argent pour la banque et pour la famille de là.”

Vision des hommes de la pauvreté, obstacle au succès

“Avant, j’avais une boutique dans une petite pièce que je louais. Là où j’habite, je ne peux pas travailler parce qu’il y a déjà beaucoup de magasins aux alentours. Je payais 900 pesos que je ne récupérais jamais. Tout ce que je vendais servait à payer le loyer. J’ai donc abandonné ce local, j’ai liquidé la marchandise et avec l’argent j’ai débuté une activité : je vends des vêtements et des chaussures dans la rue.”

Autonomisation

a. Raisons d’entreprendre une activité commerciale

Lorsqu’on leur demande ce qui les a poussées à débiter une activité commerciale, les femmes évoquent souvent le besoin pour l’homme et pour la femme de gagner de l’argent et les limites probables de la contribution de l’homme aux charges familiales. Les femmes interrogées voient effectivement cette activité comme un moyen de se constituer un revenu mais aussi d’être plus appréciées, de jouir d’un meilleur statut et d’une meilleure position au sein de leur couple et de la famille.

Parmi les facteurs qui poussent les femmes à développer leur activité commerciale, citons le désir d’indépendance économique à l’égard de leur conjoint et d’une plus grande autonomie dans les décisions personnelles ; la volonté d’amélioration personnelle et d’épanouissement ; un plus grand respect ; la possibilité d’offrir une meilleure éducation et, donc, un meilleur avenir à leurs enfants et la possibilité de mettre fin à une relation faite de grossièreté et de violence.

Les principales motivations évoquées par les hommes sont : toucher un revenu suffisant pour pourvoir aux besoins familiaux ; avoir une bouée de sauvetage au cas où ils perdent leur emploi et de disposer d’un revenu suffisant pour acheter une maison.

Raisons pour lesquelles les femmes se lancent dans une entreprise

“Je pense que lorsque les femmes apprennent elles-mêmes à gagner leur vie, elles sont plus respectées et plus libres. J'aime être productive. Je n'aime pas dépendre de quiconque et j'ai fait comprendre à mes filles qu'elles devaient étudier.”

“Les femmes devraient sans cesse acquérir de nouvelles qualifications, apprendre de nouvelles choses et pas seulement gagner de l'argent. Une femme qui reste chez elle est comme un meuble qu'on utilise quand on en a besoin. Ou alors vous n'êtes que la servante de la maison et vous n'arrêtez pas de nettoyer, laver, cuisiner. Ça ne va pas. Une femme a besoin d'étudier et d'apprendre.”

b. Evolution des rôles : comment la production d'un revenu change la vie des femmes

Il faut savoir que les hommes et les femmes considèrent que celui qui gagne un revenu décide de son utilisation. A leur avis, revenu et pouvoir vont de pair. Les modèles de relations de pouvoir et de prise de décisions au sein de la famille se sont profondément transformés depuis que les femmes peuvent gagner un revenu par leur activité et le gérer. L'expérience donne à la femme une certaine autonomie qui lui permet d'exiger des relations maritales plus démocratiques et équitables. Nombreuses sont les femmes interrogées qui disent se sentir moins inférieures dans leur couple que les femmes de générations précédentes. Les hommes semblent satisfaits que leurs femmes entreprennent des activités économiques car elles allègent la pression financière qui pesait sur eux et les aident à couvrir les frais.

Notons cependant que souvent les femmes disent que lorsqu'elles ont commencé à gagner de l'argent (et à emprunter auprès d'ADOPFEM), elles se sont heurtées à la résistance, parfois violente, de leur conjoint. Parfois, cette résistance a cédé lorsqu'ils ont découvert l'avantage financier qui en découlait. Dans d'autres cas, les femmes ont décidé de rompre.

Généralement, les femmes de l'échantillon ont une haute opinion de leurs aptitudes. Elles pensent être plus créatives, intelligentes, innovatrices et actives, enclines à planifier et meilleures organisatrices que les hommes. Cette attitude a une influence non-négligeable sur les milieux dans lesquels les femmes sont dénigrées et discriminées car elles sont capables de largement renforcer leur estime et leur confiance en elles. Elles adoptent alors une attitude plus optimiste et positive vis-à-vis du développement de leurs capacités à gérer une entreprise.

Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine

Néanmoins, même si les femmes ont une plus grande confiance en elles, il ne leur est pas plus facile de se débarrasser des stéréotypes liés aux genres que d'échapper à la pauvreté. Bon nombre de répondants précisent que l'augmentation de la participation financière des femmes dans le ménage s'est traduite par une réduction de la contribution financière des hommes. De plus, certains se sentent perdus et mal à l'aise face à des femmes plus assurées, résolues à prendre des décisions familiales et commerciales. Il va sans dire que certains hommes ne sont pas heureux de devoir céder le contrôle.

Sentiment des femmes face à l'évolution des rôles

“Avant, seuls les hommes pouvaient progresser car les femmes n'avaient pas de droits. Nous ne pouvions pas étudier, avoir une activité commerciale, travailler. Rien. Aujourd'hui, les femmes ont les mêmes droits que les hommes, peuvent les faire valoir et exiger de faire ce qu'elles veulent. Nous avons des entreprises, nous travaillons et gagnons notre propre vie.”

“Avant, les femmes avaient huit enfants. Maintenant, elles en ont un et au maximum trois.”

“L'idée vient de moi, toujours. Il commence maintenant à me suivre, c'est moi qui lui ai appris et il me donne aussi des idées. Il dit : faisons ceci. Je réponds d'accord. Avant, il ne proposait rien de ce genre.”

Sentiment des hommes face à l'évolution des rôles

“J'y vois une véritable libération. Les femmes d'aujourd'hui ne sont pas comme leurs ancêtres. Elles ne subissent pas. Dans le passé, des femmes comme ma mère supportaient beaucoup de la part des hommes. Elles travaillaient comme des bêtes.”

c. Prise de décision, relations de pouvoir et contrôle des finances du couple

Les femmes et les hommes interrogés disent que dans certains ménages les décisions sont prises conjointement alors que dans d'autres elles sont prises séparément par l'homme ou par la femme. Gagner un revenu augmente le pouvoir décisionnel au sein de la famille. Les hommes disent contrôler l'argent qu'ils gagnent et la plupart des femmes indiquent qu'elles gèrent leur revenu.

Puisque argent est synonyme de pouvoir, les deux genres déploient des stratégies cachées ou évidentes pour maximiser leur avantage. Souvent, ni l'homme ni la femme ne sait exactement ce que l'autre gagne ou a épargné. Les femmes trouvent le moyen de gonfler le prix des biens de consommation, de réduire les sommes et/ou imaginent d'autres moyens ingénieux pour augmenter la participation de leur partenaire.

Pouvoir décisionnel : opinion des hommes

“L'argent c'est le pouvoir dit un vieil adage. Celui qui n'a rien ne vaut rien. Lorsque vous gagnez de l'argent, vous détenez le pouvoir et lorsqu'elle applique l'adage à la maison, attendez-vous à des problèmes. Lorsque la femme rentre du travail et que vous lui dites : “ écoute chérie, je voudrais que tu fasses ceci.” et elle vous répond : ‘Je ne veux pas, trouves quelqu'un d'autre pour le faire.’ Et elle ne le fait pas.”

Pouvoirs décisionnels : opinion des femmes

“Il me donne l'argent mais il ne sait pas comment le gérer. C'est donc moi qui décide à la maison. Nous discutons mais c'est moi qui décide. Quand nous avons besoin de quelque chose, une nappe, quelque chose pour notre fille, je dois faire une liste et lui me dit ‘prend ces 2000 pesos, c'est tout ce que j'ai.’ Pour moi, c'est une forme de contrôle.”

“Parfois les femmes viennent dans mon magasin et, quand vient l'heure de payer, elles me demandent, ‘Dis à Juan que je te dois 150.’ Elles ne me doivent que 40 pesos. Lorsqu'il vient, il demande: ‘Combien te doit-elle?’ Je réponds: ‘150.’ Il me donne alors 150. Je garde les 40 et elle prend 110.”

“Mon mari voulait 3000 pesos. Je les avais mais ne voulais pas le lui dire. J'ai donc été chez la voisine et lui ai confié l'argent. Elle l'a alors appelé et lui a prêté 3000 pesos, en lui disant : ‘il me les faut pour telle date, avec intérêts.’ Il lui a promis qu'il lui rendrait la somme à cette date. J'ai ainsi gagné 600 pesos puisqu'il ne rembourse l'argent que s'il vient de quelqu'un d'autre.”

d. Construire de nouvelles identités de genre

Les femmes de l'échantillon admettent qu'en éduquant leurs enfants différemment, elles peuvent agir positivement sur les discriminations et la soumission à leur égard.

Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine

Beaucoup de femmes interrogées apprennent à leurs fils à assumer certaines tâches domestiques. Parfois, cela mène à des conflits entre époux.

Ces nouveaux comportements doivent être soutenus par des campagnes d'éducation publique relayées par les écoles et encouragés dans des supports médiatiques tels que les feuillets qui véhiculent des messages progressistes.

Opinion des femmes sur ces nouvelles identités de genres

“J’ai toujours pensé que les hommes étaient comme ça à cause de leur éducation. Certaines femmes ne veulent pas donner de tâche domestique à leurs fils parce que, disent-elles, ‘mon fils va devenir homosexuel.’ Et les hommes ne les assumeraient pour rien au monde. Ils ne le feront pas et ne laisseront pas leur fils les prendre en charge non plus. Mais je pense que les choses changent. Je dis à mes fils qu’ils doivent participer au ménage parce que plus tard, ils auront une femme qu’ils devront aider.”

“Bien sûr, c’est une question d’éducation. Ils doivent comprendre qu’il n’y a pas une maison pour l’homme et une autre pour la femme, c’est une question d’éducation. Je leur donne à chacun des tâches. Qu’ils soient garçon ou fille, je leur apprends à se fixer les mêmes objectifs.”

Recommandations

Modifier les produits et les services

Il est important de réduire autant que faire se peut le temps de transaction consacré à chaque micro-entrepreneur et particulièrement aux entrepreneurs féminins qui sont soumises à des pressions de temps puisqu’elles ont aussi des obligations domestiques. Il faut réduire au maximum le temps nécessaire pour se rendre à l’agence ou en revenir, le temps passé à l’agence ou dans une réunion de groupe. Cependant, dans des sociétés où les femmes sont isolées, il faudrait utiliser au mieux le temps qu’elles passent dans des rencontres avec d’autres femmes, à condition bien-sûr que les contraintes temporelles soient prises en compte.

Les femmes veulent considérer leur fournisseur de services financiers comme un conseiller digne de confiance. Elles sont plus sensibles à la qualité des services que les hommes et souhaitent que leurs opérations s’apparentent à une relation

plus qu'à une transaction, ce dont les formations aux relations avec la clientèle doivent tenir compte. Les institutions ciblant particulièrement le marché féminin doivent faire des services à la clientèle une de leurs compétences clés.

Les femmes ne veulent pas de produits différents, "féminins" (pas de carnets de chèques roses) mais elles veulent en général plus d'informations avant de se décider pour un service financier. Cette considération devrait figurer dans les formations aux services à la clientèle du personnel qui est en contact avec elle. Le matériel commercial devrait aussi expliquer clairement et en toute transparence les caractéristiques et conditions des services.

Certaines catégories de produits comme les produits d'épargne et d'assurance à long terme demandent plus d'explications. Une formation aux questions financières peut être incluse dans le matériel de marketing desdits produits.

Produits d'épargne et de crédit

L'invention du concept de prêt solidaire par la Banque Grameen au Bangladesh dans les années 70 est un grand progrès car il réduit la garantie exigée et permet aux très pauvres d'emprunter de l'argent. Les prêts individuels exigent parfois une garantie. Les femmes disposent rarement de garanties telles que des titres de propriété foncière ou un garant ayant un emploi salarié. Les prêteurs devraient s'en souvenir au moment de concevoir des produits pour les femmes.

Comme l'indique la présente recherche, les conjoints ne sont pas toujours très coopérants. Beaucoup de femmes expliquent qu'au fur et à mesure que leur participation financière augmente, celle de leur conjoint baisse. Il faut donc être conscient de la confidentialité que les femmes recherchent dans les services. Les institutions doivent sérieusement réfléchir avant d'exiger que la signature du mari figure sur l'accord de prêt. De même, dans les produits d'épargne, il faudrait garantir aux épargnants la confidentialité des montants épargnés.

La conception des produits devrait se faire avec, à l'esprit, les objectifs financiers du client. Il faut penser aux différentes étapes de la vie et à la nécessité pour lui de se constituer un avoir et de gérer le risque.

Etant donné que dans la majorité des ménages les femmes sont en charge de l'épargne, les produits d'épargne devraient s'adapter à leur réalité. Les femmes mettent chaque jour ou chaque semaine de petites sommes de côté. Elles apprécient que l'on collecte l'argent et aiment que leur épargne réponde à des objectifs précis. La recherche a démontré que lorsque les gens ont un objectif, ils épargnent plus facilement.

Relations hommes/femmes et distribution des ressources au sein du ménage : principaux résultats en provenance de la République dominicaine

Des produits d'épargne adaptés aux différentes étapes de la vie (objectifs) devraient prévoir de petits dépôts dont le terme serait, par exemple, de douze mois pour couvrir les frais scolaires, 36 pour constituer une garantie en vue d'un prêt d'amélioration résidentielle ou 120 mois pour assurer ses vieux jours. Ce dernier produit peut être combiné à une assurance de manière à ce que les sommes soient garanties aux bénéficiaires désignés, en cas de décès prématuré de l'épargnant.

Les produits d'épargne qui couvrent des besoins précis en logement par exemple (prêt d'amélioration résidentielle) sont une des composantes essentielles de la palette de produits. Certaines institutions microfinancières comme Grameen ont exigé que le nom de la femme figure sur le titre de propriété pour que le prêt soit accordé mais cette exigence dépend du contexte culturel et le cadre juridique déterminera la rentabilité du produit. Il faut y songer lorsqu'on offre des prêts d'amélioration résidentielle.

L'évaluation du risque par les agents de crédit s'attarde souvent plus sur les flux d'argent que sur les stocks. C'est ce qui est clairement apparu à l'examen du dossier de crédit de Florentina. Nous avons découvert que l'agent de crédit avait sous-estimé la valeur de ses biens et des revenus qu'elle en tirerait. Il a, par conséquent, rationné inutilement le crédit. Un crédit plus important, octroyé plus tôt dans le processus de constitution d'un avoir, aurait stimulé la création de cet actif. Les instances de microfinance doivent s'assurer que leurs chargés de crédit sont correctement formés. Des prêts d'urgence peuvent être concédés en cas d'événements fortuits du genre maladie ou accident.

Des prêts à la consommation pour biens ménagers durables sont appréciés par les femmes, surtout si ces achats leur soulagent la tâche (machine à laver, cuisinière à gaz).

Micro-assurance

En vertu des rôles dévolus aux femmes et aux hommes, dans la plupart des ménages ce sont les femmes qui sont sensées gérer le risque. Une assurance maladie abordable réduirait grandement la vulnérabilité des ménages pauvres, tout comme une assurance vie minimise la perte financière que représente un décès pour la famille.

Comme pour tout produit destiné aux pauvres et aux riches, une étude de marché préalable est une condition sine qua non. Il est tout aussi indispensable de tenir compte du genre dans cette étude, pour que les produits garantissent un résultat optimum. En Afrique de l'Est, une étude a montré que, lors du décès du mari, sa femme perd parfois, au profit de la famille du défunt, les biens

qu'ils détenaient en commun. Dans un tel contexte culturel, pour garantir que la femme obtiendra effectivement paiement intégral, les biens doivent être à son nom ; elle doit être désignée comme ayant droit et le paiement doit être effectué directement sur son compte.

Des recherches en microfinance menées à travers le monde suggèrent aussi de conditionner l'offre de ce type de produits à une information au client.

Stratégies de commercialisation des services financiers

Le marketing est utilisé principalement pour aider une institution à attirer de nouveaux clients et améliorer la rétention de la clientèle constituée. Les techniques de marketing traditionnelles peuvent beaucoup aider une institution à se concentrer sur le marché féminin. La publicité peut être utilisée non seulement pour attirer une nouvelle clientèle féminine mais également pour encourager les femmes à poursuivre leurs aspirations personnelles : devenir des femmes d'affaires prospères, être reconnues comme contribuant financièrement au ménage, être indépendantes et capables de prendre des décisions financières. La clientèle féminine peut juger utile que la communication fasse appel à des témoignages de clients à valeur pédagogique quant à la façon d'étendre une activité commerciale.

Développer une marque typiquement féminine est une stratégie à laquelle les institutions peuvent aussi recourir dans leur ciblage des femmes. Concevoir et proposer une marque qui les respecte et les encourage peut garantir une certaine fidélité de la clientèle féminine et modifier l'attitude des autres clients à leur égard. Par un tel positionnement de la marque, l'institution pourrait devenir fournisseur privilégié des femmes.

Services de garde d'enfants

Après les services financiers, l'existence de services de garde d'enfants abordables serait l'élément qui aiderait le plus les femmes à développer leur entreprise. Les micro-entreprises, la société civile, les gouvernements et les bailleurs de fonds devraient œuvrer à l'élaboration d'un modèle commercial de structures de garde dont des femmes à faible revenu pourraient devenir propriétaires et que les enfants de milieux pauvres pourraient fréquenter. Les chefs d'entreprise féminins devraient être épaulés à l'aide de formations et devraient pouvoir acheter du matériel grâce à des prêts. Une agence d'assistance devrait effectuer des contrôles de qualité.

En mai 2006, au sein d'ADOPEM, près de 500 femmes géraient des crèches et écoles maternelles.

Services de développement de l'entreprise

De nombreux répondants ont une vision très étriquée de l'expansion de leur activité commerciale. Les instances microfinancières pourraient conclure des alliances stratégiques avec des fournisseurs de services spécialisés dans l'aide à l'expansion des entreprises, pour permettre à leurs clients d'améliorer leur capacité. Certains services de microfinance comme ADOPEM offrent leur propre formation.

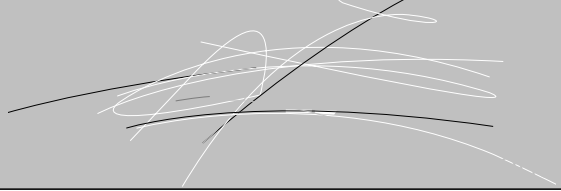
Soins de santé

Les IMF pourraient non seulement conclure des alliances stratégiques avec des services médicaux mais également réfléchir à des moyens créatifs pour stimuler leurs canaux de distribution en vue de promouvoir l'éducation à la santé et l'accès aux services de santé.

CONCLUSION

Les études qui parviennent à ouvrir la 'boîte noire' de l'économie des ménages et à comprendre les décisions d'attribution des ressources, les relations de pouvoir et la dynamique de genre, sont indispensables pour que la microfinance et les parties prenantes qui se cachent derrière elle aient une influence notable sur l'égalité entre les genres. La présente étude met en exergue certains des avantages et des coûts de la participation des femmes à faible revenu à des activités rémunératrices. Du côté positif, ces femmes assurent leur propre sécurité économique et celle de leur famille. Ce faisant, elles acquièrent une certaine autonomie et, dans certains cas, elles pensent être meilleures que leurs homologues masculins en administration, en gestion et en affaires. Elles font preuve d'un extraordinaire sens des affaires et d'une remarquable capacité de gestion, d'épargne et d'investissement. Elles investissent dans leur avenir et celui de leurs enfants. Elles sont un bon investissement. Du côté négatif, l'étude nous a montré que plus elles assument de responsabilités, plus on leur en confie. Lorsque leur participation financière aux frais du ménage augmente, celle de leur conjoint diminue. En outre, les hommes se chargent peu des tâches ménagères et de l'éducation des enfants.

La microfinance est une base sur laquelle on peut beaucoup construire. Jeter des ponts entre les services de microfinance, les compagnies d'assurance, les soins de santé, les systèmes de sécurité sociale, etc. pourrait grandement améliorer la disponibilité et la qualité des services permettant aux femmes d'assurer leur sécurité financière. Lorsqu'on conçoit ces services, il est essentiel de prendre le genre en compte si l'on veut vraiment renforcer leur impact sur l'égalité entre les genres. Cependant, il est tout aussi important de reconnaître les limites de la microfinance dans la promotion de l'équité entre les genres. Investir dans les systèmes éducatifs et dans une réforme juridique sont des principes centraux d'une stratégie plus vaste.



Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit¹⁰⁰

MARIA DABRINGER, INSTITUT D'ANTHROPOLOGIE CULTURELLE ET SOCIALE, UNIVERSITE DE VIENNE

"Donner est un moyen de manipuler les autres ou de satisfaire le besoin plutôt personnel de se prouver quelque chose."¹⁰¹

Depuis 2005, l'année du microcrédit et de l'attribution du prix Nobel de la paix 2006 à Muhammad Yunus, le microfinancement est devenu un outil très discuté de la lutte contre la pauvreté. Le système d'attribution du microcrédit aux groupes de population pauvres s'intègre, dans le monde, au marché financier capitaliste et fonctionne en grande partie suivant ses règles. Le commentaire actuel, prégnant de Walden Bello¹⁰² met encore une fois en évidence que le secteur de la microfinance doit, dans certaines régions, encore lutter contre les problèmes de durabilité de son efficacité. Sa prise de position, critique envers le capitalisme, reprend des points importants du débat actuel de la déglobalisation.

100 Cet article repose sur des données de recherche empiriques qui ont été recueillies par l'auteur dans les années 1999, 2000, 2001, 2003 und 2006 à Quito, Equateur. Ces données ont également servi de base à la rédaction de la thèse de l'auteur (Dabringer 2004). Contact maria.dabringer@univie.ac.at

101 Sennett Richard 2002 : 167.

102 "Microcredit schemes end up coexisting with these entrenched structures, serving as a safety net for people excluded and marginalized by them, but not transforming them". Online : Bello, 2006 : 1 (traduction : Les schémas du microcrédit finissent par coexister avec les structures bien établies, servant de filet de sécurité aux personnes qu'elles excluent et marginalisent mais qu'elles ne transforment pas).

Parallèlement, son analyse admet, naturellement et sans commentaire, le fait que les femmes soient les principales bénéficiaires de ces crédits. En raison de nombreuses expériences positives de gestion des microcrédits accordés aux femmes et notamment en terme de remboursements, les femmes constituent "la" cible du secteur de la microfinance.¹⁰³

Très souvent, la concentration sur les femmes est soulignée comme un élément particulièrement positif du microcrédit parce que les femmes, en tant qu'actrices économiques renforcent (doivent renforcer) ainsi leur statut sur les différents plans sociaux et facilitent leur intégration sur le marché.

Je souhaiterais me rattacher à ce point en m'appuyant sur une entreprise microfinancée, dirigée par des femmes à Quito en Equateur, et discuter autrement des effets des projets de microcrédit sur le quotidien des femmes de manière concrète et individuelle. Les avantages et les inconvénients, les domaines problématiques et les exigences des femmes concernant ces projets seront abordés pour apporter un autre regard sur les projets visant à réduire la pauvreté. Je sélectionnerai comme point décisif la place des femmes comme lieu d'action dynamique, les ressources de la main d'œuvre féminine, le maniement féminin des ressources financières ainsi que la signification des relations sociales, privées et publiques dans le contexte de l'entreprise microfinancée.

Le projet D'Casa

Au sud de Quito, la capitale de l'Equateur, se trouve le marché Mercado Mayorista. C'est dans l'un des nombreux entrepôts que se situe la cantine de l'entreprise de restauration D'Casa. L'entreprise a été officiellement créée en l'an 2000 comme corporation légale, à l'aide de microcrédit et de fonds fournis par la coopération internationale au développement.

A son origine : douze femmes du sud de la ville qui s'étaient rencontrées lors d'un programme de formation. L'objectif du programme mené au milieu des années 1990 était d'améliorer la subsistance des familles. Les cours ont été dispensés par l'ONG CEPAM.¹⁰⁴ L'accent a été mis sur les régions périphériques de Quito, en particulier les quartiers marginalisés situés au sud.¹⁰⁵ La régularité des rencontres organisées par le CEPAM a renforcé l'appartenance des femmes,

103 cf. Lemire, Pearson & Campell 2002.

104 CEPAM Quito / Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer, cf. Sur internet : CEPAM Quito 2007. (Centre équatorien pour la promotion et l'action de la femme)

105 Granda et al. 2002b : 145.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

si bien qu'au bout d'un an, leur désir d'utiliser leur potentiel commun est devenu plus grand : dans un premier temps, elles se sont constituées en A.P.N.T.A. (Asociación de Promotoras en Nutrición y Tecnología Alimentaria¹⁰⁶).

Supervisées par le CEPAM, elles ont fait naître peu à peu l'idée de créer un service de buffet, de restauration.¹⁰⁷ Elles voulaient pour cela mettre à profit leurs connaissances et leurs compétences dans le domaine de la nutrition et de la cuisine comme "leur" espace social pour agir contre la crise économique nationale qui menaçait leur existence et celle de leurs familles. Le service de restauration qui devait approvisionner des petites et grandes structures en casse-croûtes, encas et repas chauds, représentait une option qui semblait réalisable. De son côté, le CEPAM a décidé d'accompagner activement ce processus de création d'entreprise et de le soutenir financièrement également. En 1998, après plusieurs autres formations en gestion d'entreprise, l'initiative de base, nommée D'Casa a vu le jour.¹⁰⁸ En l'an 2000, l'initiative D'Casa a été reconnue corporation légale. En collaboration avec le CEPAM et les financeurs, la Fundación Valle Interoceánico et son affilié : le Rotary Club Quito¹⁰⁹, le groupe de femmes A.P.N.T.A a créé la même année l'entreprise de restauration D'Casa. Grâce à leur initiative, les femmes ont obtenu le statut légal d'entreprise, la responsabilité propre de leur initiative et ont contracté, selon les cas, des crédits.¹¹⁰

La responsabilité commune des partenaires du projet s'est exprimée dans la pratique par le fait que l'A.P.N.T.A. a été, à partir de ce moment, responsable de l'administration, de la production, de la commercialisation et des prestations de service et le CEPAM de l'encadrement, de la formation, du renforcement du processus d'organisation ainsi que de la perpétuation de la gestion d'entreprise. La Fundación Valle Interoceánico a pris, quant à elle, ses responsabilités concernant la comptabilité, le groupe Rotary Club (sous-groupe de la Fundación) a accordé un crédit qui a permis aux femmes de devenir des associées.¹¹¹ Par la suite, l'initiative D'Casa a connu un franc succès. De plus en plus de sociétés, d'universités, d'institutions mais également des personnes privées ont consulté ces femmes et leur ont confié jusqu'à aujourd'hui leur approvisionnement en produits et prestations de service.

106 Asociación de Promotoras en Nutrición y Tecnología Alimentaria : Association des promotrices de la nutrition et de la technologie alimentaire.

107 cf. Granda et al. 2002b : 145.

108 cf. Intercambio 2001 : 51.

109 Fundación Valle Interoceánico est une association d'utilité publique à Quito, Equateur.

110 cf. En ligne : Acta Constitutiva de la Sociedad Civil D'Casa, 2000 et description de l'entreprise Intercambio 2002.

111 Intercambio 2001 : 51, Viteri 2004.

La capacité de ce groupe de passer d'une communauté d'intérêts (programme de formation dans le contexte de la physiologie et de la technologie de la nutrition) à une entreprise de production signifie le passage du rôle de consommatrices (consommation de formation) au rôle de productrices dans l'espace public (prestation de services sous la forme d'un service de restauration). Cela signifiait clairement un "oui" à l'intégration au marché capitaliste et un engagement à une forme de publicité (par exemple, les relations publiques), mais surtout à un système de commercialisation global-local, aux influences occidentales, dont toutes les facettes n'étaient auparavant pas familières à ces femmes.

Les contextes qui concernaient les femmes de la société patriarcale équatorienne ont été mis en évidence à l'aide d'une analyse détaillée des différents domaines problématiques qui se sont révélés au cours de la gestion de l'entreprise. Je souhaiterais ainsi ouvrir en parallèle le débat sur les différents paramètres décisifs concernant le microcrédit et les femmes, auxquels on ne prête souvent aucune attention dans les débats courants.

L'espace "féminin" et l'action économique

Le véritable début du processus de création de petites entreprises microfinancées trouve son origine dans un projet de formation conçu spécialement pour les femmes et proposé par une ONG équatorienne qui envisageait le développement des quartiers marginalisés. Qu'est-ce que cela apporte alors à cette analyse ?

Le CEPAM affecte les femmes à des domaines pratiques au quotidien, spécifiques à leur rôle social intrinsèque : ce sont les femmes qui se chargent de nourrir la famille. Ce sont elles, en majeure partie, qui font les courses. Elles cuisinent et elles nourrissent, surtout dans les classes sociales qui ne peuvent pas s'offrir ces services par l'intermédiaire d'employés, comme cela est courant en Equateur. Les programmes urbains de formation pour les femmes informant sur la physiologie de la nutrition et les rendant aptes, en tant que multiplicatrices, à transmettre ce savoir à d'autres femmes, doivent être fondamentalement jugés comme étant des initiatives efficaces et judicieuses : dans le quotidien souvent qualifié de pénible et de monotone des *compañeras*¹¹² de D'Casa, la participation aux formations et à la création d'entreprise microfinancée signifiait pour les femmes une augmentation du savoir et un échange actif d'expériences dont elles se félicitent. Selon leur propre perception, leurs compétences se sont accrues sur le plan du contenu et de la continuité et cet accroissement leur sert dans tous les cas de qualification et elles en profitent (ont profité) au quotidien.

112 Le mot *compañera* (en espagnol compagne, camarade) est couramment utilisé par les femmes entre elles, surtout par celles qui s'engagent dans des mouvements féminins en Amérique Latine.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

Sous l'aspect féministe et anthropologiste, la dichotomie profondément ancrée socialement entre homme/public et femme/privé se discerne en parallèle. A cela s'ajoute un préjugé transmis au cours de l'histoire qui admet un attachement "naturel" des femmes pour l'informal-domestic sphere (sphère domestique officieuse).¹¹³ Cela risque de se manifester par des projets de formation pour les femmes (comme des cours de cuisine). Il existe d'innombrables exemples d'amalgames directs entre mouvements/projets féminins et rôle de la femme déterminé socialement.¹¹⁴ Lorsque les femmes consolident par des projets, qu'ils soient microfinancés ou non, leur engagement dans des espaces "typiquement" féminins (santé, nourriture, etc.), alors "(...) les notions traditionnelles du rôle domestique propre à la femme s'en trouvent renforcées."¹¹⁵ En raison de la division sociale des tâches, l'identité des femmes s'enracine souvent dans les valeurs de l'économie de subsistance, à laquelle les femmes sont par conséquent souvent réduites.¹¹⁶

Lorsque les femmes, en plus de leurs activités de gouvernante de la famille, se consacrent à des activités économiques, elles se retrouvent dans une "double réalité"¹¹⁷ : l'enchevêtrement des moyens d'obtenir des revenus par diverses activités économiques coexiste ici avec la coordination de la vie quotidienne de la famille. La gestion de cette situation est déterminante pour le quotidien.

Les grandes crises économiques que traversent continuellement les pays d'Amérique Latine rendent évidente l'importance des femmes qui arrivent à les surmonter dans la pratique. En temps de crise, les femmes développent, grâce à la solidarité entre voisins et les associations, des tactiques qui ne se concentrent pas uniquement sur la résolution de problèmes individuels mais suivent également des objectifs communs. C'est ainsi qu'il faut également interpréter le regroupement des femmes de D'Casa. Dans ce cas, nourrir la famille a d'abord été, en temps de crise, ce qui a mobilisé les femmes (female consciousness). La "cuisine" en temps qu'espace d'interaction sociale et d'action économique réunit les femmes autour d'activités communes. L'intégration au marché existant s'effectue par la mise à disposition de prestations (qui sont proposées en grande partie par des femmes en Amérique Latine).¹¹⁸ Les vertus féminines trouvent, dans l'espace à connotation féminine de la cuisine et dans

113 Stephen 1997 : 270. cf. Cuisine définie comme espace féminin Prechtl & Burkard 1999: 120, Jormakka & Kuhlmann 2002 : 11ff.

114 cf. Stephen 1997 : 269 et s.

115 Stephen 1997 : 270.

116 Wichterich 2003 : 62; cf. Le concept de female consciousness selon Kaplan 1982, 1990.

117 Stephen 1997 : 270.

118 cf. Sassen 1998 : 204ff, Cicneros 1992 : 466f.

les habitudes alimentaires, un lieu de représentation. Le savoir et les ressources sont générés et en fin de compte utilisés de manière économique. "La cuisine devient le lieu de production d'une forme spécifique de féminité."¹¹⁹

Avec la création de l'entreprise D'Casa, les femmes agissent à partir de chaque domaine de leur vie quotidienne abordé au préalable lors des programmes de formation. Le domaine "féminin" leur est familier et c'est là qu'elles agissent "en sécurité" et tirent de ces contextes "féminins" leur force et leur consolidation. C'est cette "base" qui sert d'édifice et c'est sur les ressources existantes des femmes qu'on mise. "Concentration sur la subsistance : les femmes ont prouvé cette confiance qui mène au changement individuel."¹²⁰ Simultanément, un maniement responsable des denrées alimentaires, comme dans le cas de l'entreprise de restauration, permet une intégration sensée dans le marché.

Bien que, en suivant le point de vue de Lynn Stephens¹²¹, je défende la position suivant laquelle la mise en œuvre de stratégies d'emploi au féminin et l'orientation politique des femmes dans presque tous les cas entraînent une modification des préjugés existants concernant la place des femmes, cette problématique doit impérativement être prise en compte dans le contexte des projets (de microfinancement) consacrés aux femmes. Cette problématique doit entrer en ligne de compte lors des planifications et des mesures d'accompagnement si le foyer purement économique des projets veut voir le jour.

Main d'œuvre "féminine" et féminisation du travail

L'engagement de chaque femme du sud de Quito au sein de l'entreprise de restauration D'Casa signifie pour elles la création d'un nouveau lieu de vie qui vaut la peine de dépenser de l'énergie et des forces. Cela n'apporte pas uniquement de nouvelles expériences : la répartition, la gestion et la mise à disposition de sa propre main d'œuvre constituent alors une tâche centrale.

Le domaine d'activité dans une entreprise créée sur une économie solidaire signifiait pour les femmes de D'Casa l'intégration au système de l'économie de marché équatorien. La réussite du projet signifiait pour elles un emploi fixe et stable¹²², un revenu propre avec, selon le sentiment des femmes, un salaire juste et autodéterminé : un objectif qui se situait, depuis le début, au premier plan de leurs efforts.¹²³ Les salaires étaient certes restés réguliers depuis la

119 Miklautz, Lachmayer & Eisendle 1999b : 12.

120 Moffett & Morgan 1999 : 232.

121 Stephen 1997 : 270.

122 D'Casa 2002 : 11f.

123 cf. En ligne: Intercambio/Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

création de la société, mais on ne peut pas encore parler jusqu'ici (2006) d'un revenu suffisant pouvant couvrir le coût de la vie.¹²⁴

Dans le cadre d'une gestion responsable de la petite entreprise, le groupe de femmes a pu et peut prendre seul des décisions concernant le travail au quotidien, elles peuvent décider de leur poste de travail.¹²⁵ Les horaires peuvent d'une part être fixés seul et d'autre part être, en même temps, déterminés par la demande de la clientèle. L'irrégularité des commandes rend l'organisation quotidienne au sein du groupe souvent compliquée et laborieuse. Comme les commandes (surtout au début du projet) n'étaient pas prévisibles et que quasiment chaque commande devait être acceptée pour maintenir l'entreprise sur les rails, les horaires de travail fixes étaient pendant longtemps impensables.

Des charges doubles ou triples sont également la conséquence logique de l'activité professionnelle des femmes de D'Casa, provoquant des répercussions dans la sphère familiale. Les tâches qui ne peuvent plus être exécutées, ou qui ne peuvent être exécutées que partiellement, par les femmes dans leur propre foyer en raison de leur activité sur leur nouveau lieu de travail sont prises en charge par d'autres membres de la famille. Certaines tâches domestiques sont encore réservées aux femmes, ce qui conduit temporairement, en cas de commandes exceptionnelles, à une surcharge de travail extrême pour elles. Une situation qui était encore restée inchangée en 2003 selon des études.¹²⁶ Le terme de "féminisation du travail" est également très fréquent dans le cas D'Casa.¹²⁷ La "valeur économique" des femmes augmente par conséquent dans la conscience collective parce que l'efficacité de leur travail surtout, symbolisé par un revenu propre, est évidente.¹²⁸

124 cf. Les conditions de travail des microentreprises au Chili qui composent 80% de l'ensemble des entreprises du pays. cf. l'étude de Valenzuela & Venegas 2001. Ils ont montré que les femmes, malgré une participation renforcée dans les petites entreprises, gagnaient de manière comparable toujours moins que les hommes.

125 Intercambio 2001 : 53f, Granda 2002b : 146, D'Casa 2002 : 11f. Les rapports de projets mentionnés considéraient la conception de solidarité économique des projets qui devaient permettre aux femmes, par leur participation à la petite entreprise, d'obtenir une estime de soi, comme une composante importante qui sera également maintenue dans le futur. (Intercambio/ Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001).

126 cf. Kampmann 1991, Kampmann & Koller-Tejeiro 1991a.

127 La surcharge des femmes avec le travail et les responsabilités plus le travail souvent nécessaire aux projets et non rémunéré (cuisine populaire etc.) a été, principalement, violemment critiquée depuis le début des années 1990. (cf. Backhaus 1991 : 38).

128 Kampmann 1991 : 6.

Lors de meilleures commandes, une grande pression pèse sur les femmes. En 2001, j'ai pu mener une conversation poussée à ce sujet avec Anita Tamayo¹²⁹, qui dirige, pour le projet, des travailleuses sociales compétentes du CEPAM. Elle a souligné que les commandes des femmes s'étaient développées depuis l'an 2000 à un point tel que les capacités d'exécution adéquate des tâches demandées étaient insuffisantes. En raison de l'avenir financier incertain de l'entreprise, l'embauche de main-d'œuvre supplémentaire n'a cependant pas eu lieu. La dynamique du groupe de femmes aurait également changé par l'arrivée de "nouvelles" femmes et les compañeras de D'Casa ne voulaient pas en prendre leur parti. Cette situation a également peu évolué jusqu'en 2006. Depuis 2003 cependant, une innovation s'est produite : l'engagement des filles des compañeras qui ont été prises dans le groupe de femmes en tant que main d'œuvre. Ainsi, les postes temporairement libres ont été affectés à l'intérieur des familles, ce qui a renforcé le réseau familial.

Les compañeras ont reconnu au cours de ces processus qu'elles ne devaient pas dépasser outre mesure leurs propres capacités de travail. Elles devaient les "gérer". En collaboration avec les autres employées de le CEPAM, elles ont mis en place des stratégies dans ce sens :

- Un planning a été créé, rendant transparent le volume de travail exécuté par chaque femme.
- Des responsabilités ont été déléguées pour les différents secteurs d'activité (achats, organisation, etc.).
- La complexité grandissante de l'organisation a nécessité une division croissante des tâches et une gestion "professionnelle". Avec l'accroissement de la professionnalisation, on a du recourir à la division du travail et à la spécialisation des femmes.

En tant que personne extérieure au projet, je trouve le fait que toutes les femmes se soient senties responsables de tous les secteurs au temps de la création d'entreprise constitue une force particulière du projet¹³⁰. Ce sont justement ces circonstances que la presse régionale a toujours reprises lors de la rédaction des rapports sur les projets féminins qui fonctionnaient dans le contexte de la ville de Quito, puisqu'il en ressortait une forme de solidarité manifeste entre femmes." Le public a pu ainsi saisir la "qualité particulière" du climat de travail au sein de D'Casa. Voici un exemple de légende sous une photo parue dans

129 Entretien du 23.08.2001, Quito/Equateur.

130 Intercambio Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001 : 53f.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

la presse équatorienne : "Dans la cuisine : nulle n'a une tâche précise, elles travaillent toutes ensemble dans le respect de leurs responsabilités relatives à la ponctualité, la flexibilité, l'ordre et la propreté."¹³¹

Cette perception du travail quotidien des femmes et la transmission de ces informations au public via les médias engendrent naturellement une estimation déformée de celles-ci, réduisant les femmes au cliché dichotomique de femme/privé contre homme/public (déjà mentionné plus haut) et niant le rôle des sexes socialement bien ancré et donc les problématiques inhérentes. Ces représentations impliquent surtout l'ancrage du stéréotype de la façon dont les femmes organisent "leur" espace, dans ce cas la cuisine, y travaillent et y vivent. Dans une société où l'activité professionnelle est dominée par les hommes, les femmes, en tant qu'actrices dans de petites entreprises, peuvent ne pas être prises au sérieux, puisque leur passage de niveau entre leurs obligations privées, informelles et leurs obligations publiques et économiques ne trouve pas sa place sur le plan social.¹³² En même temps, ces contextes divers, dans lesquels les compaÑeras évoluent, influencent précisément les nombreuses nouvelles images et les identités sexuelles au sein de la société globalisée. "De nouvelles constructions de genres au sens d'une hybridation semblent possibles et sont de plus en plus exigées également pour s'adapter au monde complexe [...]".¹³³

Annette Backhaus renvoie de manière très réaliste aux circonstances dans lesquelles les femmes du sud agissent et à celles qu'il ne faut pas ignorer dans les processus d'organisation : "Les femmes s'organisent pour assurer leur survie, pour pouvoir remplir leur rôle traditionnel de mère et de femme au foyer dans un contexte d'extrême pauvreté."¹³⁴ Elle voit dans la nécessité existentielle de s'organiser et dans le besoin pratique (practical gender interests) des femmes de changer leurs mauvaises conditions de vie, la force particulière des initiatives féminines. En même temps, cette force se transforme dans certaines circonstances en faiblesse : les femmes renoncent aux projets qui ont démarré lorsque les circonstances familiales (devoir de garde des petits-enfants, etc.) les y contraignent.¹³⁵

131 "En la cocina : Ninguna tiene tarea específica, todas colaboran para cumplir con sus compromisos de puntualidad, agilidad, orden y limpieza." *El Comercio* 2001 : C10.

132 cf. Stephen 1997 : 269, Backhaus 1991 : 44.

133 Hess & Lenz 2001b : 21.

134 Backhaus 1991 : 43.

135 cf. Backhaus 1991 : 44.

"Le rôle traditionnel de la femme [engendre] dans certains contextes une nécessité d'organisation, mais à certains moments il devient également l'élément déterminant de la désarticulation des organisations féminines."¹³⁶ Un exemple illustre bien ce processus pendant la collaboration avec D'Casa : Bertha Castillo, l'une des compañeras disait qu'elle pensait quitter D'Casa.¹³⁷ Cette décision était surprenante car elle était l'une des femmes qui s'était le plus investie dans le groupe. Elle disait qu'elle avait une fille qui avait un bébé, qu'elle devait garder ses forces pour s'occuper de son petit-enfant et pour être disponible pour sa famille. Oui, cela semblait aller de soi. D'Casa, le poste de travail et l'engagement devaient passer au second plan. Elle racontait également que le groupe de femmes avait pensé à lui aménager "une affectation partielle en week-end", à savoir qu'elle pourrait travailler en cas de commandes les week-ends.

Cet exemple indique clairement que la société de l'Etat national d'Amérique Latine mise sur l'association des familles lorsqu'il s'agit de problèmes interfamiliaux et sociaux. L'Etat s'occupe de moins en moins ou pas du tout des places de garderie pour les enfants, ce qui permettrait fondamentalement aux jeunes parents d'exercer, indépendamment des grands-parents, leurs obligations professionnelles. Le revenu supplémentaire apporté par le travail à D'Casa serait important pour Bertha Castillo. La famille et le soutien social des enfants et petits-enfants sont cependant décisifs sur le plan social et émotionnel. C'est une décision que Bertha Castillo prend en son âme et conscience, exprimant ainsi une préférence et suppléant parallèlement, dans son contexte à elle, au système social de l'Etat.¹³⁸ Une situation qui n'est à vrai dire pas nouvelle et qui va à l'encontre de l'idée du projet de soutenir l'indépendance des femmes.

Le maniement "féminin" des ressources financières

Chaque entrée active dans le marché capitaliste d'une grande ville signifie "s'engager" à manier et à étudier l'argent. Pour les compañeras, la disponibilité d'un excédent en ressources monétaires entraîne un nouveau champ d'action. En même temps, le processus de création d'entreprise a exigé l'apport de ressources financières comme capital de départ. En l'an 2000, cet "apport" de capital de création, pour couvrir les dépenses d'acquisition des denrées alimentaires, s'est révélé être un grand tournant aussi bien dans la culture quotidienne des

136 Backhaus 1991 : 44.

137 Entretien personnel avec la compañera Bertha Castillo, Mercado Mayorista, 04.08.2003.

138 cf. Wichterich 1998 : 149ff.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

femmes que dans celle de leurs familles également. Aucune d'elles ne disposait d'un capital, l'argent a dû en grande partie être emprunté et remboursé après paiement par le mandant. Cela a concerné en premier lieu les revenus des hommes (époux) qui, à l'époque de l'enregistrement de l'entreprise, ont dû prendre partiellement la responsabilité financière à leur compte également. Cela a créé des incertitudes pour les familles situées au sein de la si fragile structure étatique. Cela a nécessité un esprit critique des femmes et une disposition à la discussion familiale interne. Il s'agissait de défendre l'idée de la création d'une entreprise. Les problèmes découlant de ces circonstances ont également été jugés comme handicapants par les femmes elles-mêmes : "Nous n'avons parfois même pas d'argent pour le repas à la maison et nous avons peur de nous endetter."¹³⁹

L'apport de capitaux propres a également été jugé particulièrement significatif par les femmes de le CEPAM, puisque les femmes elles-mêmes accordent dans ce cas une plus grande estime au travail et à l'engagement personnel.

Les incertitudes financières étaient souvent l'argument critique présenté par les maris et les enfants qui ne pouvaient, à partir de la conception de leur rôle "traditionnel", se familiariser à l'idée que les mères (ou les épouses) au foyer devraient être co-propriétaires d'une entreprise : "[...] en outre, la famille n'est pas d'accord au début parce qu'elle ne voit aucun revenu constant et [seulement] le départ de la mère [...]."¹⁴⁰

Cette déclaration montre que, d'une part, l'apport de moyens financiers dans la famille est jugée positif et que "l'absence" de la mère en est ainsi justifiée. D'autre part, cet entretien exprime le fait que la femme est intégrée dans son rôle de mère¹⁴¹ et non en tant que femme par définition. Elle est la plupart du temps critiquée dans son nouveau rôle de femme. C'est pourquoi "[...] un pas a été fait envers l'intégration, pas qui a été franchi par les hommes et les enfants, avec pour objectif que les membres de la famille fassent connaissance avec le travail des femmes et des mères."¹⁴²

139 "A veces ni siquiera teníamos dinero para la comida en la casa y nos atemorizaba endeudarnos". N.N. zit. aus Líderes 2001b : 11.

140 "[...] además al inicio la familia no está muy de acuerdo porque no ven ingresos constantes y la salida de la madre [...]". Interview de Maria Elena Acosta, 13.03.2000, Employée à CEPAM, ancienne directrice de CEPAM Quito. Sra. Acosta travaille depuis 1985 au CEPAM, elle connaît bien cette organisation. Après le changement de régime en 2003, elle a quitté cet emploi pour un poste politique (enregistrements propres 2003).

141 cf. Le phénomène du marianismo, la "glorification" et l'élévation des femmes à leur rôle de mères.

142 "[...] se ha realizado un paseo de integración donde participaron los esposos e hijos con el objetivo de que los familiares conozcan y valoren el trabajo de sus esposas y madres". Intercambio/Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001 : 53.

A la résistance familiale, on a opposé une initiative propre : l'intégration des hommes.¹⁴³ Cela a engendré plus de compréhension chez les enfants et les hommes. Certains membres de la famille ne peuvent toujours accepter que les femmes (et les mères) aient créé leur propre domaine d'activité, brisant ainsi l'image typique de leur rôle. Les contraintes que ces circonstances ont signifiées pour les femmes sont soulignées ici et insérées dans le débat. Elles expliquent clairement la dépendance émotionnelle et financière des femmes. Les conséquences de l'indépendance financière pour les femmes revenaient toujours dans de nombreuses discussions et conversations avec l'ONG et les compañeras.¹⁴⁴

L'existence d'un revenu relativement régulier pour la famille (après quelques mois d'activité pour les femmes) a eu des conséquences positives au sein de la famille : "Avec les revenus que nous obtenons de l'entreprise, nous contribuons aux dépenses du foyer et ils [les hommes] nous voient d'un autre œil."¹⁴⁵

Les compañeras elles-mêmes considèrent leur revenu plus comme supplémentaire que "contributaire" au revenu masculin. De cette manière, travail salarié et revenu féminin sont associés pour une grande partie de la population. Car "[...] le lieu social de l'argent [n'est] en aucun cas celui des femmes [...], même si la conception stéréotypée de la vie des femmes n'est plus valable."¹⁴⁶ Les femmes qui s'occupent un emploi, s'y épanouissent et laissent leurs capacités créatives s'exprimer, rencontrent beaucoup moins de compréhension et de reconnaissance que les femmes, comme dans le cas présent, qui travaillent, rapportent de l'argent à la maison et en font bénéficier la famille. Car, "le seul travail salarié qui compte est celui qui sert à la production et la commercialisation des marchandises"¹⁴⁷ et qui augmente les ressources financières de la famille. A l'opposé, se situe le travail non rémunéré matériel et non matériel effectué par les femmes dans le contexte du foyer. Ce sont surtout la proportion de femmes qui produisent, transforment, distribuent et préparent les repas, la contribution des femmes à la sécurité des denrées alimentaires qui

143 Dès le début des années 1990, Martina Kampmann, entre autres, demandait dans un recueil (extrêmement précieux et qu'elle a publié elle-même) sur les femmes d'Amérique Latine à attirer l'attention des hommes sur les initiatives féminines, pour exiger également d'eux un changement conscient de leur comportement dicté par leur rôle (Kampmann 1991 : 8).

144 cf. Wichterich 1995 : 174f.

145 "Con los ingresos que obtenemos de la empresa contribuimos a los gastos del hogar y ellos nos ven de manera diferente". N.N. cit aus Líderes 2001b : 11.

146 Krondorfer & Mostböck 2000a : 17.

147 Mies 1996 : 3.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

ne sont pas mises en évidence dans les sociétés capitalistes patriarcales.¹⁴⁸ Dès que le travail "typiquement féminin" est rémunéré, il reçoit une "réelle" estime (pour l'argent gagné) au sein de la famille.

En ce qui concerne le maniement des ressources financières, il faut ajouter un autre détail sur D'Casa relatif aux conditions générales financières présent dans la description de l'entreprise (souvent citée) faite par le CEPAM. Le CEPAM désigne la déclaration suivante comme l'une des "lecciones aprendidas"¹⁴⁹ par les femmes au cours du projet : "Lorsqu'il y a de l'argent en jeu, on fait très attention aux choses."¹⁵⁰

En principe, les gens agissent avec minutie et de manière réfléchie dans les secteurs qui rapportent de l'argent. Cela montre l'importance de l'argent dans les sociétés capitalistes organisées. Le maniement responsable des ressources financières est immanent à la personnalité des femmes d'action et est soutenu par une bonne formation : "La tenue transparente des comptes [comptabilité], l'éthique professionnelle et le respect entre les compañeras et les compañeros permettent de faire face aux problèmes et de grandir."¹⁵¹

En même temps, le sujet de la présence ou de l'absence d'argent préoccupait les femmes au quotidien. Trouver le consensus de ce contact avec l'argent était considéré, dans ce contexte, comme un défi et articulé également de manière à ce que les femmes n'aient pas à manipuler constamment de grandes quantités d'argent avant la création de l'entreprise. Au niveau des conditions générales, les conversations et les échanges au sein du groupe ont permis de décider à quelles "règles" les femmes souhaitaient s'en tenir. Par ailleurs, elles ont discuté à ce moment là et de manière très intensive des problèmes de comptabilité qui reflétaient leur relation avec l'argent et leurs nouvelles responsabilités.¹⁵²

Les quotes-parts des partenaires et les remboursements du microcrédit devaient être pris en charge ou purgés par les compañeras grâce aux revenus et aux bénéfiques du projet. Cela n'a pas été possible en raison de la situation économique et d'une insuffisance de constitution de quotes-parts. Ce processus a du être reporté. En dernier lieu, il lésait les femmes responsables, car

148 cf. Krondorfer & Mostböck 2000b.

149 lecciones aprendidas : esp. Leçons apprises.

150 "Cuando se arriesga dinero se cuidan las cosas". En ligne : Description de projet CEPAM, auto-représentation : 5.

151 "Las cuentas transparentes, la ética en los negocios y el respeto entre compañeras y compañeros permite enfrentar problemas y crecer". Intercambio/ Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001 : 56.

152 Confession personnelle, Anita Tamayo, CEPAM, 23.08.2001.

elles ne pouvaient répondre à leurs attentes ni à celles de leurs partenaires. L'objectif d'une totale indépendance et autonomie n'a cependant jamais été abandonné. Dans une contribution évaluative-descriptive de Intercambio, la remarque suivante a été faite sur ce contexte sous les mots-clés perspectives et durabilité¹⁵³: "Cela [la prise en charge de toutes les quotes-parts de l'entreprise] signifie que l'organisation, constituée d'une partie marginalisée de la population, dirige et exploite son entreprise de manière autonome et qu'elle génère des moyens qui permettent sa pérennisation et l'amélioration de la qualité de vie des femmes et de leurs familles. Pour ce faire, elles devront maintenir et améliorer la qualité du produit et investir tous les mois un pourcentage des moyens."¹⁵⁴

Les ONG, les créanciers et les débitrices font partie du système capitaliste et agissent sous la pression de leurs conditions financières, faibles la plupart du temps. Cela signifie qu'ils n'ont souvent d'aucune liberté d'action lorsque de l'argent doit être injecté de manière imprévue pour le projet. Parallèlement, les institutions sociales doivent prouver les "résultats" aux bailleurs du Nord sous la forme de mesures d'autonomisation réussies pour les femmes, qui ne peuvent parfois pas être obtenus sans moyen supplémentaire (pour les cours, interventions, temps etc.).¹⁵⁵ Cette pression est transmise indirectement et influence la réalité quotidienne des femmes. Elles s'aperçoivent qu'elles travaillent pour le succès de l'ONG.

Dans les descriptions et les analyses d'organisations de base en Amérique Latine, les ressources financières et le maniement de celles-ci dans les organisations féminines sont désignées comme domaine important.¹⁵⁶ De nombreuses actrices économiques soulignent la gestion responsable de l'argent par les femmes¹⁵⁷: "Les revenus contrôlés par les femmes engendrent très rapidement des modifications dans les domaines de la santé, de la nutrition de l'éducation, etc."¹⁵⁸ Les femmes des organisations féminines agissent souvent en se basant sur leur socialisation en tant que "personnes prévenantes" à partir

153 Perspectiva de sostenibilidad : esp. Perspectives de maintien durable du projet. cf. En ligne : Intercambio Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe. Lima/Peru.

154 "Esto significa que la organización popular maneje y gestione su empresa autónomamente y que genere utilidades que les permitan sostenerse en el tiempo y mejorar la calidad de vida de las mujeres y sus familias. Para ello deberán conservar y mejorar la calidad del producto, innovar y asignar mensualmente un porcentaje de utilidades". Intercambio /Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001 : 55.

155 Granda et al. 2002b : 147.

156 Intercambio /Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001.

157 Cicneros 1992 : 464.

158 "Los ingresos bajo el control de la mujer repercuten en rápidos impactos en aspectos como salud, nutrición, educación, etc." Cicneros 1992 : 464.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

d'un sentiment de responsabilité envers la famille. Je répète que cela est un aspect qui est souvent positivement souligné dans la littérature et qui explique peut-être en partie le "focus on women" dans la microfinance.¹⁵⁹

De ce fait, les femmes sont affectées une fois de plus à "l'économie de subsistance", c'est-à-dire que les femmes sont réduites au stéréotype : "la mère de famille consomme, économise et agit vertueusement et écologiquement." Ce qui engendre une "retraditionalisation de l'imaginaire normatif de la féminité."¹⁶⁰

Signification des relations sociales

Les relations des femmes aux personnes qui co-déterminent leur quotidien doivent être mentionnées comme champ important du contexte de la présente analyse de projet. Je souligne ici, sans prétendre être exhaustive, les modifications, au cours du projet, des relations des femmes avec leurs partenaires (conjugaux) et familles et la relation envers l'organisation partenaire CEPAM qui avait accompagné le groupe de femmes dans leurs activités au cours des années.¹⁶¹

A l'aide d'exemples choisis, je montre comment les relations sociales se forment et comment elles reflètent les types de contact, les problèmes et les solutions aux problèmes des femmes concernées. L'analyse de ces problèmes complète l'image de la synergie complexe de différents acteurs et permet de voir l'interconnexion de l'entreprise dans le contexte local et global.

Le rapport des compañeras envers leurs partenaires et leurs familles

Un souhait important, stratégique de tous les projets de développement qui se concentrent sur des femmes, est l'assouplissement des modèles patriarcaux statiques et la rupture des rôles sexuels empreints de patriarcalisme. Ces souhaits sont désignés comme "intérêts féminins stratégiques". Les femmes obtiennent-elles plus d'égalité dans le quotidien familial en participant aux processus d'organisation de la vie urbaine ? Obtiennent-elles plus de pouvoirs et de liberté d'action dans l'organisation de leur quotidien ? Obtiennent-elles la reconnaissance (familiale) qui leur revient et plus de liberté pour leurs besoins personnels, privés ?

159 cf. e.a. Defossez, Fassin & Viveros 1992.

160 Ebd.

161 Pour les autres interdépendances sociales qui se sont également modifiées à partir du quotidien du projet cf. Dabringer 2004.

Ces questions, Annette Backhaus les pose depuis plus de dix ans dans sa représentation remarquable¹⁶² du monde féminin au quotidien des projets en Amérique Latine. Ces questions sont toujours d'actualité. Dans le contexte latino-américain, les femmes sont socialisées comme "pensant aux autres" et donnent leurs intérêts pratiques (famille, santé, enfants, etc.) comme souhait prioritaire dans les projets. De même pour les femmes de D'Casa, qui prennent l'incertitude économique de leurs familles comme mobile de leur engagement. Néanmoins, au cours du processus de création d'entreprise, elles ont intériorisé l'important rôle politique et social de participation des citoyennes au contexte urbain et le portent en elles. "L'ensemble de l'expérience des femmes comme organisatrices politiques inclura très probablement des intérêts à la fois stratégiques et pratiques, car le fait de leur organisation est inéluctablement lié à la problématique de la subordination des genres à un certain niveau."

Annette Backhaus a montré dans ses études¹⁶³, que la perception des différents besoins des femmes devrait déjà être présente lors de la conception d'initiatives visant à combattre la pauvreté. L'intérêt matériel (infrastructure pour contexte familial, etc.) doit également être mentionné ici comme besoin personnel et individuel des femmes, d'être considérées comme femmes et personnes actives. Dans le paragraphe suivant, je m'interroge sur ce qui a concrètement changé dans la vie quotidienne et dans les relations sociales des femmes de D'Casa.

Employer les forces individuelles pour les intérêts collectifs

Accepter un rôle dans une petite entreprise, prendre cette décision de manière active, signifie pour chaque femme, au plan structurel, "s'engager" dans un processus de groupe à savoir pour les compaÑeras participer à des rencontres tenues régulièrement, engager énormément de temps, mais également faire l'expérience de la solidarité féminine, faire l'expérience commune active de la dynamique de groupe et organiser activement la prise de décision consensuelle comme le règlement des conflits. Elles se sont placées dès le début dans un contexte librement choisi qui était lié à l'espoir de nouvelles perspectives de vie et/ou d'emploi : "[...] elles ont mûri ensemble, si bien qu'elles ont la certitude que [l'existence de] l'entreprise dépend simultanément de toutes et de chacune."¹⁶⁴

Grâce au processus de création d'entreprise, les femmes sont devenues entrepreneuses, elles exigeaient des formations et soignaient leur image personnelle. Cela leur a déjà permis de briser explicitement des clichés liés à leur

162 Backhaus 1991 : 38.

163 Backhaus 1991 : 42f.

164 "[...] han madurado juntas hasta tener la certeza de que 'la empresa depende a la vez de todas y de cada una'". Granda et al. 2002b : 146f.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

rôle. Ainsi, quelques changements sont survenus sur le plan de la personnalité des femmes, qui ont entraîné des répercussions sur le comportement suivant les rôles que les femmes ont dans les différentes sphères sociales.¹⁶⁵ Les désirs et contextes privés sont rendus publics au sein du groupe. Mara Viveros¹⁶⁶ a réussi à montrer ces évolutions dans une étude des cas également à Bogota : "Franchir la barrière du domaine public signifiait pour ces femmes découvrir la solidarité au-delà des frontières privées et transformer leur activité en une action politique qui essaie de répondre aux nécessités des quartiers marginalisés."¹⁶⁷

Nouvelle vision des choses et nouvelle compréhension de soi

Changer soudainement les habitudes de vie bien établies a eu des répercussions directes sur le quotidien des femmes et a entraîné des débats au sein des familles. Chacune devait les introduire dans leur famille. Les nouvelles perspectives de leur rôle en tant que femmes actives et créatrices d'entreprise, les problèmes et les manières d'agir forgeant leur identité ont été discutés et revenaient constamment dans les débats familiaux. Christa Wichterich décrit très bien ces processus : "Les identités professionnelles côtoient les identités féminines, découlant de leurs responsabilités familiales et domestiques, et sont en général intactes ou concurrentes."¹⁶⁸

Ces processus n'ont pas eu les mêmes répercussions dans toutes les familles, les effets positifs de ces changements ont cependant toujours été soulignés par les compañeras.¹⁶⁹ Dans les situations difficiles, les femmes ont trouvé des renforts dans la solidarité du groupe. Je situe ici peut-être le plus fort potentiel d'un changement dans le comportement des femmes et la rupture du modèle patriarcal. Car, dans la solidarité de groupe, les femmes trouvent la force de se sortir des situations conflictuelles quotidiennes. Se ressourcer mentalement devient, malgré l'énorme charge de travail, possible. La signification et l'importance du travail social qui accompagne le processus étayaient les exemples des autres pays d'Amérique Latine.¹⁷⁰

165 Granda et al. 2002a. cf. Intercambio Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001, Viveros 1992.

166 Viveros 1992.

167 "Franquear el umbral de lo público ha significado para estas mujeres descubrir solidaridades más allá de las fronteras privadas y convertir su actividad en una acción política que busca responder a las necesidades de los sectores populares". Viveros 1992 : 318.

168 Wichterich 2003 : 62.

169 Granda et al. 2002b : 146.

170 cf. Stephen 1997 : 272.

Nouveaux rôles pour les femmes, les hommes et les enfants

S'occuper activement, en tant que femme, des ressources financières de (toute) la famille et y contribuer n'est plus, dans le contexte urbain entre autres, un fait rarissime en Amérique Latine. Le fait d'être associée dans une entreprise et de s'endetter temporairement soi-même et d'endetter sa famille par un crédit pour celle-ci apportent rarement la compréhension de tous les membres de la famille et des proches. Supporter l'entreprise D'Casa signifie pour les femmes changer leur propre rôle et celui qu'elles remplissent au sein de la famille, ce qui engendre d'autres approches de soi-même, de la famille et des amis. Comme déjà mentionné ci-dessus, les femmes qui travaillent étant absentes de la maison, les enfants plus âgés et parfois les hommes également prennent en charge différentes tâches domestiques. Ainsi, le modèle des rôles bien ancré change automatiquement et avec lui les obligations connexes. Toutefois, cela se produit par nécessité pratique. Dans les diverses familles, ces changements ont lieu de manière très différente. Si, dans certaines familles, des discussions ont lieu presque quotidiennement jusqu'au jour d'aujourd'hui sur le nouveau rôle des femmes, dans d'autres l'évidence de la nouvelle situation a déjà fait son chemin. Cela peut être documenté comme une étape réjouissante pour les femmes vers un nouveau partage des tâches dans le foyer.

Le soutien de la famille a ouvert la porte à des initiatives renforcées des femmes. Dans les familles où ce soutien n'a pas été reçu pendant toutes ces années, "[...] des conflits familiaux ont surgi."¹⁷¹ Sur le plan individuel, les femmes ont donc toujours du prendre en famille des décisions contre les vieux modèles de comportement et en faveur de l'entreprise.

Dans les cas où le soutien familial était absent, les femmes devaient non seulement tenir compte de la famille et des emplois officieux, mais également de leur programme de formation, de leur activité dans la petite entreprise et des responsabilités multiples qui en découlaient. En ce qui concerne Bogota, Maria Viveros, déclare que "[...] la participation des femmes aux activités communes signifie toujours pour elles une multiplication de leurs responsabilités et une source de pression supplémentaire. En peu de temps, leur intégration à une tâche d'utilité publique est vécue comme un surcroît de travail et d'une certaine manière comme une auto-exploitation."¹⁷²

171 Stephen 1997 : 271.

172 "[...] que la participación de las mujeres en actividades comunitarias significa todavía para ellas una multiplicación de sus responsabilidades y una fuente de tensión adicional. En el corto plazo, su vinculación al trabajo comunitario es vivida como sobrecarga de tareas y en cierta medida una autoexplotación". Viveros 1992 : 318.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

Toutes les femmes de D'Casa étaient décidées à réaliser ensemble le projet commencé. La suite logique était une multiplication des contraintes que toutes avaient parallèlement acceptées. Il était difficile de franchir ce pas émancipateur vers l'indépendance et d'en accepter en même temps les conséquences sociales, entre autres, au sein de la famille.¹⁷³

Gestion du temps

Le maniement des ressources temporelles et le nouveau déroulement de la journée, qui ont déclenché des discussions au sein des familles, sont étroitement liés aux contraintes multiples pour les femmes de D'Casa : la création de l'entreprise a nécessité un aménagement du temps, différents achats et différentes démarches administratives ont dû être effectués. La situation géographique de Quito a alors joué un rôle non négligeable. Le CEPAM se trouve au nord de la vieille ville de Quito située au centre, les femmes impliquées dans le projet habitaient toutes dans les quartiers sud, plutôt pauvres et mal aménagés. L'éloignement, les circonstances familiales ont souvent empêché les processus de groupes. Les problèmes d'infrastructure à l'intérieur de la ville ont souvent produit retard et frustration. D'où la difficulté pour un maximum de femmes de prendre des décisions communes pour l'entreprise. Des structures de communication dirigées, le talent d'organisation des femmes, la patience de toutes et la volonté de mise en œuvre des idées ont toutefois permis de maintenir le projet au cours de diverses crises.¹⁷⁴ Fassin donne un exemple d'un groupe de femmes en Equateur : "Avant d'aller aux défilés ou aux réunions, elles doivent ranger la maison et lorsqu'elles sortent, elles doivent emmener les enfants avec elles. Cette succession d'actions privées et publiques est vraisemblablement l'une des caractéristiques frappantes de la mobilisation féminine."¹⁷⁵

Ressources pécuniaires propres

Les ressources pécuniaires permettent aux femmes de modeler autrement leurs relations envers leurs maris, c'est-à-dire qu'elles peuvent, grâce à une conscience de soi renforcée, accepter un autre rôle et réagir activement aux

173 D'Casa 2002 : 11f ; Pour la problématique internationale des contraintes multiples des femmes cf. Wichterich 2003 : 60 ; Valenzuela & Venegas 2001.

174 Pour les conséquences positives des projets alimentaires urbains qui tiennent compte, entre autres, de la gestion du temps des femmes, cf. Villagomez 1999.

175 "Antes de salir a las marchas o a las reuniones, tienen que arreglar la casa, y cuando se van tienen que llevar los niños con ellas. Esta continuidad entre lo privado y lo público es probablemente una de las características más sobresalientes de las movilizaciones femeninas". Fassin 1992 : 352.

situations problématiques.¹⁷⁶ La nouvelle compréhension de soi résulte d'une part de la connotation positive qu'elles ont de leur propre travail et, d'autre part, les hommes et les fils jugeaient positivement l'obtention de ressources pécuniaires et l'exprimaient également. Grâce à leur revenu, les femmes soutenaient le foyer, ce qui s'accompagnait à l'intérieur de la famille de l'estime des hommes, de prestige et d'une valorisation du nouveau rôle de la femme. L'estime du (nouveau !) travail féminin à enregistrer en parallèle est immanent à ce processus.¹⁷⁷

Le contrat social "traditionnel" s'érode au cours de ces processus et la "restructuration post-fordiste des foyers"¹⁷⁸ mélange les modèles de comportement établis au bouleversement des rapports entre les sexes. "Toutefois, pas de nouvel accord de compensation dans la société ni entre les sexes : ni les hommes ni l'Etat ne résoudreont le problème de compatibilité qui reste une affaire de femmes."¹⁷⁹

Didier Fassin¹⁸⁰ décrit dans un exemple du quartier de Quito, Comité del Pueblo, le phénomène des femmes qui agissent "en secret" pour des projets, à l'insu de leurs maris. Elles n'informent pas leurs hommes lorsqu'elles se rendent par exemple à des réunions au centre de Quito. Les discussions et les disputes seraient devenues si importantes que les femmes les évitent souvent de manière active, pour pouvoir préserver "leur espace".¹⁸¹ A ma connaissance, cela ne s'est pas produit avec l'initiative D'Casa. Ici, on a plutôt essayé d'aborder les problèmes et de convaincre les hommes, en les informant, du caractère sensé du projet. Cette idée n'a pas toujours porté ses fruits.

Apparition du rôle de mère et de femme

Les rôles traditionnellement occupés en tant que femmes dans la vie familiale avant la création de l'entreprise ont changé : l'indépendance qui a suivi avec d'abord de très petits revenus supplémentaires a renforcé la conscience de soi en tant que femme active, pourvoyant elle-même à ses besoins et souhaitant agir face aux problèmes économiques. L'action politique et/ou sociale dans le domaine public et en parallèle les "devoirs" dans le domaine privé du foyer ont interféré, les domaines se sont confondus et les rôles se sont brisés.¹⁸² Non seulement le rôle de femme au foyer et de mère, comme élément de la structure familiale a

176 cf. Intercambio /Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001.

177 cf. Intercambio Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001, D'Casa 2002 : 11f, Granda et al. 2002b : 146.

178 Wichterich 2003 : 61.

179 Wichterich 2003 : 61.

180 Fassin 1992.

181 cf. également Defossez, Fassin & Viveros 1992.

182 cf. Fassin 1992 : 352.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

changé, mais le rôle de femme dans le partenariat¹⁸³ a toujours été reflété. Avec l'augmentation de la familiarité des femmes entre elles, les conversations et les discussions sont devenues plus franches et plus ouvertes. La familiarité du groupe a permis aux femmes de dévoiler leur susceptibilité et leur émotivité mais aussi leur personnalité. Cela représente à mes yeux l'une des plus grandes forces de l'association féminine et de la coopération au quotidien dans l'entreprise.¹⁸⁴

Les rapports du CEPAM sur le projet soulignent, à ce sujet, le point suivant : "Elles se sont aperçues qu'avec un revenu propre, elles pouvaient être plus autonomes dans leurs relations avec leurs partenaires."¹⁸⁵ La solidarité expérimentée par les femmes et la nouvelle vision des choses qui en découle ont des conséquences directes (même en dehors du projet ou du travail dans la petite entreprise) : l'égalité des sexes ne s'obtient pas avec des ateliers, elle est vécue dans les relations quotidiennes.¹⁸⁶

Les nombreux bouleversements que les femmes connaissent en participant à leur petite entreprise microfinancée s'accompagnent incontestablement, d'un côté, d'un renforcement positif de la conscience de soi, des modifications dans le quotidien familial ainsi que dans les relations avec les partenaires. De l'autre côté, surgissent de nombreux autres problèmes sociaux qui doivent être résolus individuellement, au-delà des composantes économiques.

Le rapport entre les sexes et les rôles "traditionnels" de l'homme et de la femme se transforment au cours de ces processus même si cette transformation est très lente et souvent de courte durée.¹⁸⁷ Il est à noter que les conséquences sur les contextes individuels des femmes se présentent très différemment. Résident dans cette subtilité, d'une part, la force et le potentiel du projet commun, d'autre part les nombreux processus, souvent ignorés et qui sont individuellement importants pour les femmes, obtiennent une attention particulière.

183 Je souhaiterais indiquer ici que je ne mets en aucun cas sur le même plan partenariat et famille et que je répercute très volontiers les différents rôles de femmes en tant que partenaires et mères ou chefs de foyer. Les domaines sont, en raison de la réalité quotidienne, cependant si entremêlés que l'analyse commune semble judicieux.

184 Sur la problématique : les projets féminins, êtres prises au sérieux par les hommes, cf. Backhaus 1991.

185 Ana Buenaño Tamayo, Employée au CEPAM, citation d'El Universo, 2000 : 9.

186 "La equidad de género no se construye con talleres, se vive todos los días en las relaciones cotidianas". Intercambio Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe 2001 : 56.

187 Annette Backhaus a montré dès le début des années 1990 (1991 : 38-45) que, jusqu'ici, les projets des femmes n'avaient presque rien changé à la puissance politique et sociale des hommes dans la société latino-américaine. Les intérêts stratégiques des organisations ont été trop placés au premier plan et on a trop oublié de concevoir les femmes comme des personnes évoluant dans des contextes personnels et individuels.

Relations avec les organisations donatrices

Dans leurs relations sociales avec l'extérieur, le groupe de femmes était principalement très lié au CEPAM, l'organisation partenaire encadrante. Malgré un partenariat équitable lors de la création de l'entreprise microfinancée, les différences sociales entre ceux qui recevaient et ceux qui donnaient le savoir et l'argent n'ont pu être aplanies. A l'exception de la dépendance financière déjà existante, du risque financier que les compaÑeras couraient par des investissements propres, la situation s'est accompagnée de la dépendance envers la gestion du projet par le CEPAM. Le jugement et le soutien des travailleuses sociales étaient importants pour les femmes. Cela signifiait accepter "l'aide" extérieure. Le grand avantage de cette relation pouvait être considéré, d'un point de vue extérieur, comme une connexion à un travail en projet de bonne qualité, sexo-sensible, reflétant et prenant au sérieux les désirs et les conditions de vie des femmes y participant. "Les intérêts féminins pratiques" (= lutte contre les problèmes déterminant le quotidien) comme les "intérêts stratégiques féminins" (=désir d'émancipation dans les sociétés patriarcales) ont suscité ici l'intérêt. Dans la relation des compaÑeras avec l'ONG, il ne s'agissait pas uniquement d'un rapport envers une institution. Des liens personnels s'étaient tissés entre les actrices économiques au cours du temps. En fin de compte, il s'agissait d'une solidarité existante ou même inexistante qui s'était installée entre les femmes en tant qu'individus et qui a donné au projet sa qualité et sa pérennité. Il s'agissait de femmes qui travaillaient dans les ONG et de femmes des quartiers pauvres de la ville qui étaient actrices d'un projet commun. Les dépendances qui sont alors apparues entre l'ONG et le mouvement de base font partie intégrante des relations (d'aide) sociales. La qualité avec laquelle les situations résultantes ont été abordées est importante pour chaque forme de la coopération.

Dans le cas de la création de l'entreprise D'Casa, le gros avantage résidait dans l'accompagnement et la supervision du processus de groupe par l'ONG au moyen de mesures, d'ateliers, etc. Mais justement cette inégalité entre les partenaires considérés comme égaux était de plus en plus visible dans le travail au quotidien. Les points importants suivants peuvent être conclus à partir des différentes données, étayées de manière empirique, qui ne peuvent pas être rendues explicites dans ce cadre :

- Les femmes ont besoin de contacts personnels et de relations individuelles profondes avec des personnes concrètes avec lesquelles elles coopèrent. La confiance, "se connaître l'un l'autre" et "pouvoir s'estimer l'un l'autre" sont des aspects importants de cette relation. Cette qualité de relation est directement liée à la compétence sociale de tous les participants. Comme le pouvoir social se situait, au début de ce genre de projet, du côté de

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

l'organisation bailleuse de fonds (elle a, dans ce contexte, les connaissances nécessaires, le savoir-faire, les moyens financiers, etc.), celle-ci avait la responsabilité particulière, de gérer le pouvoir disponible de manière équitable et juste. Car, comme le déclare le sociologue américain Sennett, même le don le plus altruiste peut "[...] blesser l'amour-propre du donataire [...] Le destinataire se voit infliger le lourd fardeau de la gratitude, bien qu'il n'ait peut-être rien d'autre que sa soumission à proposer en retour."¹⁸⁸

- Les différences sont maintenues entre les femmes qui proposent la supervision (et qui sont en même temps des partenaires du projet) et celles qui ont contracté les microcrédits. Il faut reconnaître que les femmes qui travaillent dans les organisations et agissent au sein de leur système appartiennent à d'autres groupes sociaux et économiques que celles qui créent des petites entreprises dans les quartiers marginalisés de la ville. Il faut admettre ces différences.
- Si ces différences inexprimées (et souvent de subtiles divergences) ne sont pas abordées et aplanies, des inexactitudes et des problèmes peuvent survenir, parce que ce qui est inexplicé devient alors important. Lorsque les chemins se séparent, les objectifs changent ou ne sont pas atteints (remboursements des crédits etc.). Ceci a pu également être observé chez D'Casa : les personnes encadrantes ont changé deux fois au cours des trois dernières années. D'importantes relations auxquelles les femmes étaient habituées, n'existaient plus. Cela a changé l'atmosphère entre les femmes de l'ONG et les compañeras. Sur le chemin de l'indépendance, les femmes disaient : "le CEPAM n'est plus notre chez nous."¹⁸⁹ Cela signifie que les objectifs communs ont en partie disparu, le groupe de femmes ne se sent plus compris dans cette forme d'organisation partenariale contrairement aux années précédentes. Pour les femmes de D'Casa, il s'agit alors moins d'un processus de succession en soi et bien plus de la qualité avec laquelle ce processus a lieu.
- La collaboration avec d'autres initiatives féminines organisées est ressentie comme politiquement importante, mais elle ne s'organise pas toujours facilement : d'un côté, pour des raisons d'organisation et de l'autre côté en raison des exigences de direction existantes de femmes différentes avec des caractères différents également. Les femmes se comparent alors aux groupes d'hommes organisés et se plaignent qu'elles ne sont pas en mesure d'organiser de manière comparable ces prestations d'organisation et de dépassement des hiérarchies.¹⁹⁰ Ces déclarations démontrent clairement qu'une distinction intérieure de l'acceptation selon laquelle seuls les hommes

188 Sennett 2002 : 182f.

189 Conversation officieuse, 04.08.2003, Quito/Equateur.

190 cf. Backhaus 1991.

peuvent être des personnes dirigeantes, n'est naturellement pas effectuée. Les rôles suivant le sexe sont profondément ancrés dans la société. La conception des groupes de femmes possédant des qualités féminines, dont les avantages résident dans le fait d'être qualitativement différent (des groupes masculins) n'a pas encore trouvé sa place naturelle dans la pensée féminine.

- Dès le début des années 1990, des publications critiques¹⁹¹ indiquaient que les mouvements féminins étaient toujours "utilisés" par les organisations pour leurs avantages structurels. Ce phénomène est immanent au système, conséquence de la politique d'aide internationale qui vit de dépendances.

Les femmes équatoriennes des organisations de base répercutent un rapport très différent envers les organisations bailleuses de fonds : "Les organisations ont tendance à diaboliser les ONG, parce qu'on dit : bon, ils nous utilisent parce que cela était réellement le cas, nous l'avons nous même vécu dans notre organisation, et cela existe réellement parce que les choses ne sont pas expliquées. Mais si un directeur clarifie les choses et explique aux contestataires le rôle d'une ONG, alors plus rien ne justifie une résistance envers les ONG (logiquement). En réalité, lorsque nous étions inquiètes ou que nous n'étions pas d'accord, nous avons gardé notre autonomie parce que nous avons dit que cela était comme ci et ça, ce qui signifie donc un attachement à notre autonomie dans notre rapport avec les ONG."¹⁹²

Mettre à jour les insatisfactions et le besoin d'une discussion différente avec les ONG qui apportent leur soutien sont mises en évidence dans ces déclarations. Il se peut que l'opposition employées de l'ONG – femmes ayant contracté un crédit existe, mais il va de la responsabilité des femmes elles-mêmes de se défendre contre cela par un besoin propre d'autonomie en puisant dans les forces de l'organisation de base. Cette vision des choses n'est bien entendu pas globalement présente dans tous les groupes de femmes. Cependant, elle est importante, puisqu'un retour au rôle de victimes, au rôle de "groupe de femmes

191 cf. e. a. Defosse, Fassin & Viveros 1992, Fassin 1992, Kampmann & Koller-Tejiero 1991a.

192 "Las organizaciones a veces, tienden a satanizar a las ONGs, porque se dice : bueno nos están utilizando, y eso si se ha dado, eso se ha vivido en carne propia en nuestra organización y es porque en realidad no están las cosas claras. Pero cuando uno como dirigente pone las cosas en claro, y uno hace ver a sus compañeras, cual es el rol de las ONGs, realmente no hay porque tener esa resistencia a las ONGs. En realidad, cuando nosotros hemos tenido inquietudes o no hemos estado de acuerdo, hemos mantenido nuestra autonomía porque hemos dicho, esto es así, esto es asado, entonces eso es mantener nuestra autonomía en relación a las ONGs."Femme appartenant à une organisation de base, interrogée en juillet 2000 par le CEPAM, citation de Ernst, Acosta-Maldonado & Tamayo 2000 : 78.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

exploité par une ONG", apporterait à celui-ci un sentiment d'impuissance et non de force.

Cela montre que la prise de responsabilité propre peut être en conflit avec les compétences que les femmes peuvent acquérir par leur participation aux mouvements sociaux. Ils ont sorti les femmes de leur rôle de victime ("le patriarcat opprime les femmes") endossé pendant des siècles. Elles deviennent actrices politiques d'une société, elles agissent de manière responsable, elles s'organisent et apportent (peuvent apporter) des changements sociaux au moyen de mouvements sociaux (ou de projets économiques).

Si l'aide de l'ONG et les compétences acquises sont utilisées tactiquement sous cette forme, cela peut être évalué comme réussite qualitative d'une initiative renforçant le statut des femmes. L'aide ne sert pas les ONG à s'imposer, mais clairement ceux qui ont eu la possibilité de se positionner politiquement dans la société, de participer sur le plan politique et d'organiser leur espace de vie.

- La "connaissance réciproque" des différentes actrices ne se limitait pas à bien pouvoir travailler ensemble. Les femmes de D'Casa ont toujours su exactement que le CEPAM devait également atteindre des objectifs. Surtout en 2003, les compañeras exprimèrent très clairement qu'elles étaient conscientes de leur "position" en tant que projet phare du travail urbain femmes-ONG. De nombreux autres projets n'ont pas duré en raison de divers problèmes internes. Il était important pour l'ONG de pouvoir prouver des succès nationaux et internationaux et, grâce à leur travail et à leurs idées, de fournir aux femmes en contexte urbain une meilleure qualité de vie.

La franchise avec laquelle cela a été discuté entre les compañeras, a démontré un contact responsable avec la réalité (des autres femmes) et, pour moi, le contact respectueux des compañeras avec la réalité des femmes que les employées de l'ONG devaient contester dans leurs organisations. Cet aspect montre les conséquences directes des désirs internes de l'ONG au quotidien du projet. La clarté du rôle de l'ONG dans le projet au quotidien est la composante importante d'un bon rapport durable entre les groupes de femmes et les ONG. Miriam Ernst et al. soulignent "[...] l'importance, de clarifier le rôle des organisations non gouvernementales puisque le contraire peut provoquer leur diabolisation."¹⁹³

Les ONG, dans ce cas le CEPAM, tirent de ces études et enquêtes¹⁹⁴ les conséquences suivantes : un rapport clair et responsable avec les groupes féminins de base doit continuer à avoir son importance au sens d'évaluation et

193 "[...] la importancia de tener claridad sobre el rol de las ONGs, puesto que lo contrario puede llevar a satanizarlas". Ernst, Acosta-Maldonado & Tamayo 2000 : 77.

194 Ernst, Acosta-Maldonado & Tamayo 2000.

obtenir une signification particulière. La perception souvent exprimée suivant laquelle les femmes (dans les mouvements de base ou individuellement) se sentaient comme des employées des ONG et que des rapports de dépendance les pesaient, donne à réfléchir aux employées du CEPAM. Des relations respectueuses avec les personnes auxquelles elles étaient quotidiennement confrontées, étaient après cette évaluation l'un des objectifs les plus importants "[...] une relation [empreinte] de soutien avec indépendance et autonomie, qui empêche la dépendance que l'organisation crée avec les ONG."¹⁹⁵

- Les employés du CEPAM expriment parallèlement leurs inquiétudes concernant les projets individuels. Un certain pourcentage de femmes actives des groupes de base dispose d'un meilleur accès aux informations, aux décideurs sociaux et politiques (même si ce n'est "que" dans le domaine communal) parce qu'elles participent plus aux processus communaux que d'autres femmes impliquées. Cela entraîne arrogance et attitude dévalorisante. Cela peut souvent devenir dangereux pour le projet parce que les forces solidaires au sein du groupe cessent d'agir dans de telles conditions. La surestime de soi et les manières autoritaires de la plupart des personnalités féminines ont souvent un effet secondaire de cette dynamique. L'importance de la reconnaissance des différences au sein des groupes de femmes est particulièrement digne d'intérêt.¹⁹⁶ "C'est pourquoi il est nécessaire d'expliquer que les processus collectifs ne se déroulent pas de manière homogène. Le personnel a appris que les organisations féminines doivent avoir leur propre espace et qu'elles doivent être seules pour traiter de sujets [problèmes] internes."¹⁹⁷

Pour le CEPAM, il existe des processus et des phases, comme ceux déjà abordés, dans lesquels la participation du processus d'organisation revêt une importance particulière. Reconnaître ces moments et les contrôler est l'objectif partiel de l'institution. Pour les employées, il n'existe pas de recette standard, mais uniquement l'intention et les efforts déployés pour donner, au bon moment, aux femmes accompagnées ce qui est nécessaire à leur renforcement institutionnel et individuel.¹⁹⁸

195 "[...] una relación de apoyo con independencia y autonomía, que evite la dependencia que genera la organización, con las ONGs". Ernst, Acosta-Maldonado & Tamayo 2000 : 79.

196 cf. Une approche différente, Moore 1993,1994.

197 "Es necesario, por tanto, aclarar que los procesos colectivos no son homogéneos. El equipo ha aprendido que las organizaciones de mujeres deben tener sus propios espacios y deben estar solas para poder resolver temas internos". Ernst, Acosta-Maldonado & Tamayo 2000 : 80.

198 Au début des années 1990, une critique virulente s'était élevée contre les ONG qui avaient surchargé en objectifs le contenu des projets de femmes et qui les avaient "laissées s'organiser seules" (Backhaus 1991).

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

Il est à noter que l'étude des documents et des enquêtes empiriques montre qu'un gros potentiel de capacité de réflexion auto-critique est présent chez toutes les participantes. La mise en œuvre concrète dans la réalité et le quotidien réside de manière responsable dans la responsabilité de chaque femme, qu'elle soit bénéficiaire de crédit ou actrice de l'ONG.

CONCLUSIONS

En me basant sur les conditions de vie très pratiques et concrètes des femmes de Quito, j'ai essayé de montrer que, pour des projets de microfinancement durables et efficaces, avec et pour les femmes, leurs contextes de vie complexes doivent être fondamentalement et naturellement pris en compte.

Les sphères sociales dans lesquelles les femmes évoluent de manière très différente dans le monde et qu'elles utilisent de manière très différente sont alors un facteur décisif. Les femmes doivent et peuvent être abordées dans les sphères dans lesquelles elles sont situées. Cela apporte une sécurité et met en évidence leurs composantes même si le risque de reproduire des représentations stéréotypées du monde féminin existe.

Par ailleurs, les projets ne sont empreints de durabilité que lorsque les femmes sont soutenues dans le rôle qu'elles ont choisi elles-mêmes en plus de leur entrée active dans le processus économique. Dans de nombreux cas, des revenus sont certes gagnés (pour la famille) par une prestation professionnelle naissante, supplémentaire, mais parallèlement des contraintes doubles et triples (pour les femmes) sont produites. Les rôles des genres et la division sexuelle du travail, déterminée socialement pour assurer la subsistance des familles, ne sont en effet pas obligatoirement modifiés par l'emploi des femmes.

L'accord de microcrédits aux femmes, en raison de leurs "talents économiques", peut être certes judicieux et juste, mais les effets secondaires qui en résultent pour chaque femme dans sa vie individuelle doivent être également pris en compte. Ce n'est qu'ainsi qu'une évaluation proche de la réalité peut être effectuée pour des projets de microfinancement pour les femmes et pour leur réalisation dans la durée. La modification des rôles sexuels joue un rôle décisif surtout dans les sociétés patriarcales, puisque cette modification n'est pas toujours évaluée de manière positive dans les sociétés locales. Le foyer devrait se tourner vers la prétendue "scène secondaire" des projets.

Cela conduit inévitablement à minimiser l'importance des relations sociales. Elles déterminent chaque action sociale, qu'elle soit pertinente sur le plan économique ou non. Toutes les personnes concernées directement ou indirectement par un projet de microfinancement se concentrant sur les femmes sont des éléments d'un réseau social qui mérite considération. Le regard différent porté sur les conditions réelles de travail des femmes et les diverses conséquences sociales des différents projets fournit d'abord une multitude de données. Une analyse plus poussée de ces données permet de mieux concevoir la réalité du monde féminin microfinancé. Une mise en œuvre de stratégies microfinancées, sexo-sensibles, visant à lutter contre la pauvreté, est facilitée en tenant compte des contextes discutés.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

Références

- Backhaus, A. 1991 : "'Neue Frauenprojekte' : Neue Optionen oder neue Zwänge ?" In : Kampmann Martina & Koller-Tejero Yolanda M. (Ed.). ¡Madre Mía! Kontinent der Machos? Frauen in Lateinamerika. Berlin. Elefanten Press : 38-45.
- Ciceros, T. 1992 : "Postfacio. Crisis, Mujer y Salud". In : Defossez Anne-Claire, Fassin Didier & Viveros Mara (Ed.). Mujeres de los Andes. Condiciones de Vida y Salud. Bogotá. IFEA & Universidad Externado de Colombia : 461-468.
- Dabringer, M., 2004 : D'Casa: Nutrición, Salud y Tradición. Eine feministisch-anthropologische Analyse einer Fraueninitiative in Quito/Ecuador im Kontext urban-andiner Konsum- und Ernährungsgewohnheiten. Unveröffentlichte Dissertation an der Sozialwissenschaftlichen Fakultät, Universität Wien.
- D'Casa, 2002 : Sociedad Civil D'Casa. Eigendarstellung. Gedruckte, unveröffentlichte MS PowerPoint-Präsentation : 1-16.
- Defossez, A.-C., Fassin, D. & Viveros, M. (Ed.) : 1992. Mujeres de los Andes. Condiciones de Vida y Salud. Bogotá : IFEA & Universidad Externado de Colombia.
- El Comercio, 2001 : "De mas de casa a expertas en baquetos". In : El Comercio. - Parte SOCIEDAD. Miércoles, 9 de Mayo del 2001. Quito : C10.
- El Universo, 2000 : "Las Auténticas Chicas coctel". In : El Universo. Parte El - Ecuador que triunfa. Sábado, 25 de Marzo del 2000. Guayaquil : 9.
- Fassin, D. 1992 : "Más allá de los Mitos. La Participación Política y Social de las Mujeres de Sectores Populares en el Ecuador". In : Defossez Anne-Claire, —. & Viveros Mara (Ed.) : Mujeres de los Andes. Condiciones de Vida y Salud. Bogotá. IFEA & Universidad Externado de Colombia : 335-354.
- Granda, A. et al. 2002 : Experiencias innovadoras. El ejercicio creativo del derecho a vivir mejor. Quito : Comisión Ecuémica de Derechos Humanos, CEDHU.
- . 2002b : "Buena Comida a Pedido". In : Granda Alicia (Ed.). Experiencias innovadoras. El ejercicio creativo del derecho a vivir mejor. Quito. Comisión Ecuémica de Derechos Humanos, CEDHU : 145-147.
- Hess, S. & Lenz, R. (Ed.). 2001 : Geschlecht und Globalisierung. Ein kulturwissenschaftlicher Streifzug durch transnationale Räume. Königstein/Taunus : Ulrike Helmer Verlag.
- . 2001b : "Kulturelle Globalisierung und Geschlecht - ein Buchprojekt". In : -. & Lenz Ramona (Ed.). Geschlecht und Globalisierung. Ein kulturwissenschaftlicher Streifzug durch transnationale Räume. Königstein/Taunus. Ulrike Helmer Verlag : 10-33.
- Intercambio/ Programa de Gestión Urbana [PGU] América Latina y el Caribe, 2001 : "CEPAM, Ecuador. Sociedad Civil D'Casa - Experiencia de Empresa de Organizaciones Populares de Mujeres". In : Intercambio (Ed.). Promoviendo Servicios para Mujeres Empresarias, Experiencias Destacadas Concurso Sub Regional Andino 2000., vol. Cuaderno de Trabajo 87. Lima : 51-56.

- Jormakka, K. & Kuhlmann, D. 2002 : "Theorien und Geschichten über Geschlechterkonstruktionen". In : Kuhlmann Dörte & Jormakka Kari (Ed.). Building Gender. Architektur und Geschlecht. Wien. Edition Selene : 7-27.
- Kampmann, M., 1991 : "Damit wir eines Tages regieren". In : Kampmann Martina & Koller-Tejeiro Yolanda M. (Ed.). Madre Mía! Kontinent der Machos? Frauen in Lateinamerika. Berlin. Elefanten Press : 6-8.
- . & Koller-Tejeiro Yolanda M. (Ed.), 1991 : Madre Mía! Kontinent der Machos? Frauen in Lateinamerika. Berlin : Elefanten Press.
- . 1991b : "Managen oder kochen wir das ‚Glas Milch ? Frauen diskutieren über Entwicklung in Peru (Interview)". In : Kampmann Martina & Koller-Tejeiro Yolanda M. (Ed.). Madre Mía! Kontinent der Machos ? Frauen in Lateinamerika. Berlin. Elefanten Press : 46-54.
- Kaplan, T. 1982 : "Female Consciousness and Collective Action : The Case of Barcelona 1910 - 1918". In : Signs 7(3) : 545-560.
- . 1990 : "Community and Resistance in Women's Political Cultures". In : Dialectical Anthropology 15 : 259-264.
- Krondorfer, B. & Mostböck, C. 2000a : "Einführung". In : Krondorfer Birge & Mostböck Carina (Ed.). Frauen und Ökonomie. Geld essen Kritik auf. Wien. Promedia : 11-18.
- . (Ed.). 2000b : Frauen und Ökonomie. Geld essen Kritik auf. Wien : Promedia.
- Lemire, B., Pearson, R. & Campell, G. (Ed.) 2002 : Women and Credit. Researching the Past, Refiguring the Future. Oxford-New York, Berg Publishers.
- Líderes, 2001b : "Las Sociedades: de la labor en casa a la microempresa". In : Líderes. Parte Estratégias. 19 de Marzo del 2001. Quito : 11.
- Mies, M. & Shiva V., 1995 : Ökofeminismus. Zürich : Rotpunktverlag.
- Miklautz, E., Lachmayer, H. & Eisendle, R. (Ed.), 1999a : Die Küche. Zur Geschichte eines architektonischen, sozialen und imaginativen Raums. Wien : Böhlau Verlag.
- . 1999b : "Einleitung : Die Küche. Zur Geschichte eines architektonischen, sozialen und imaginativen Raums". In Miklautz, E., Lachmayer, H. & Eisendle, R. (Ed.). Die Küche. Zur Geschichte eines architektonischen, sozialen und imaginativen Raums. Wien. Böhlau Verlag : 9 -16.
- Moffett, D. & Morgan M.- L., 1999 : "Women as Organizers: Building Confidence and Community through Food". In : Barndt Deborah (Ed.). Women Working NAFTA Food Chain. Women, Food & Globalization. Toronto. Second Story Press : 222-236.
- Prechtl, P. & Burkard, F. (Ed.). 1999 : Metzler Philosophie Lexikon. Begriffe und Definitionen, 2nd edition. Stuttgart & Weimar : Verlag J. B. Metzler.
- Sassen, S., 1994 : Cities in a World Economy. Thousand Oaks, CA : Pine Forge.
- . 1998 : "Überlegungen zu einer feministischen Analyse der globalen Wirtschaft". In : PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, Cahier 111, 28. Jg., Nr. 2 : 199-216.

Microfinancement sexo-sensible ? Remarques critiques concernant la "tendance féminine" dans le secteur du microcrédit

- Stephen L. 1997 : Women and social movements in Latin America. Power from below. London : University of Texas Press.
- Wichterich, Ch.. 1995 : Frauen der Welt. Vom Fortschritt der Ungleichheit. Göttingen : Lamuv Verlag.
- . 1998 : Die globalisierte Frau. Reinbek bei Hamburg : Rohwolt Taschenbuch Verlag.
- . 2003 : Femme global. AttacBasis Texte 7. Hamburg : VSA-Verlag.
- Valenzuela, M. E. & Venegas, S., 2001 : Mitos y Realidades de la microempresa en Chile: Un analisis de Género. Santiago : Centro de Estudios de la Mujer.
- Villagomez, M. D. 1999 : "Grassroots Responses to Globalization : Mexican Rural and Urban Women's Collective Alternatives". In : Barndt Deborah (Ed.). Women Working NAFTA Food Chain. Women, Food & Globalization. Toronto. Second Story Press : 210-219.
- Viteri, C., 2004. Sociedad Civil D'Casa : "Nutrición Salud y Tradición". In : Eccher, C. (Ed.) Así se hace. Siete emprendimientos exitosos liderados por mujeres. Montevideo, REPEM/ Red de Educación Popular : 85-98.
- Viveros, M., 1992 : "Las Organizaciones Femeninas Populares y la Salud de la Mujer : Autoexplotación o Promoción ? Un Estudio de Caso en Bogotá". In : Defossez Anne-Claire, Fassin Didier & Viveros Mara (Ed.). Mujeres de los Andes. Condiciones de Vida y Salud. Bogotá. IFEA & Universidad Externado de Colombia : 289-319.

Ressources en ligne

- Acta Constitutiva de la Sociedad Civil D'Casa, 22 de Agosto 2000, Quito und Betriebsbeschreibung In : Intercambio/Peru <http://www.intercambio.org.pe/pdf/Re-Cepam1.PDF> [10.07.2002].
- Bello, W. 2006 : Microcredit, Macro Issues. In : The Nation. <http://www.thenation.com/doc/20061030/bello> [02.01.2007].
- CEPAM description de projet. <http://www.intercambio.org.pe/pdf/Re-Cepam1.PDF> [10.07.2002].
- CEPAM Quito / Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer. Beschreibung der NGO unter Voluteer Network Ecuador. <http://www.ecuadorvolunteers.org/volunteer-programs/gender-volunteering-2.html> [02.01.2007].
- CEPAM Ecuador. "Sociedad Civil D'Casa". Rapport de projet: 1-6. http://www.intercambio.org.pe/archivos_bancoexperiencias1/cepam-ecuador.pdf [02.01.2007].
- Grupo Intercambio Peru. <http://www.intercambio.org.pe/> [02.01.2007].



Femmes et microcrédit en Europe de l'Ouest¹⁹⁹

TAMARA UNDERWOOD, RESEAU EUROPEEN DE LA MICRO-FINANCE

L'accès au crédit est cité comme étant la principale contrainte à la création et au développement d'une activité chez les femmes créatrices d'entreprises (Eurochambers, 2004). En moyenne, au sein de l'Union Européenne, les femmes créent leur entreprise avec moins de capitaux que les hommes. De plus, beaucoup de femmes ont des difficultés à accéder au crédit bancaire et se tournent alors auprès de leur famille ou de leurs amis pour obtenir des fonds via leur réseau personnel. Cet apport d'argent provenant de leur propre réseau, nécessaire pour démarrer ou développer leur activité, peut être à l'origine d'un manque de financement des activités développées par des femmes, principale cause des échecs dans la création d'entreprise.

Dans ce contexte, ceux qui s'intéressent à l'entrepreneuriat féminin considèrent les programmes de microcrédit comme pouvant potentiellement répondre à leurs besoins financiers. Tout d'abord 87% des femmes créatrices d'entreprise créent des microentreprises (Eurochambers, 2004). Ensuite, la majorité de ces entreprises sont des entreprises de service. Hors, les personnes travaillant dans ce secteur ne peuvent généralement offrir que de faibles garanties physiques auprès des banques, car leurs activités nécessitent moins d'actifs et les montants sollicités sont inférieurs à ceux que les banques délivrent habituellement. Les organismes de microcrédit répondent à ces problématiques en proposant directement des prêts de 25,000 euros et moins, demandant des garanties alternatives et proposant des plans de recouvrement flexibles. Plus de la moitié des organismes de microcrédit proposent aussi une aide à l'élaboration d'un plan de développement, une assistance technique ainsi que des formations pendant la durée du prêt.

En juin 2005, le Réseau Européen de la Microfinance (REM) a réalisé une enquête auprès des organisations de microcrédit en Europe de l'Ouest afin de déterminer le pourcentage de femmes ayant bénéficié d'un microcrédit entre

199 Traduction du sommaire exécutif de l'étude REM "Women and Microlending in Western Europe", avril 2006.

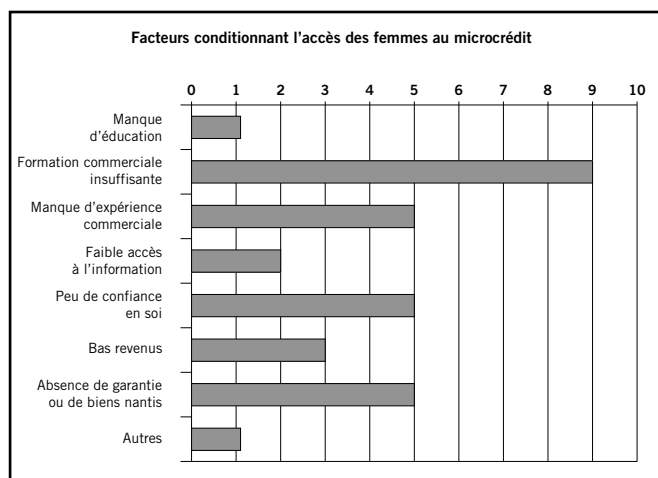
2002 et 2004. Les informations disponibles avant l'enquête ont fait ressortir le fait que 35% des clients financés étaient des femmes alors qu'elles représentent 62% des clients en Europe de l'Est et dans les nouveaux pays indépendants, 59% en Amérique du Nord et 84% dans les pays en voie de développement. Le but de l'enquête était à la fois de vérifier les proportions dans les prêts en collectant des données d'un échantillon plus représentatif des organisations de microcrédit. De plus cette étude examinait les potentiels écueils rencontrés par les femmes participant à des programmes de microcrédit en Europe de l'Ouest et collectait également des informations sur les politiques et pratiques concernant les femmes créatrices d'entreprises.

Trente organismes de microcrédit ont participé à cette étude. Les résultats ont indiqué que sur la période 2002-2004 le nombre de microcrédits contractés par des femmes a augmenté de 30% et le montant total des prêts s'est accru de 34%. Pour les hommes ces chiffres sont respectivement de 35% et 21%. En 2004, le montant moyen des prêts distribués à des femmes (7,670 euros) était légèrement supérieur à la valeur des prêts distribués aux hommes (7,130 euros).

En 2004, 39% des microcrédits pris en considération dans cette étude ont été distribués à des femmes. Ce taux d'octroi du microcrédit est supérieur au pourcentage moyen du taux d'entrepreneuriat féminin en Europe qui s'élève à 30% (Middlesex University Business School, 2000) mais reste inférieur aux taux d'octroi observés globalement. Le résultat de l'étude montre qu'en dépit du fort potentiel du microcrédit à répondre aux besoins en financement des femmes créatrices d'entreprise, des contraintes émanant à la fois de la demande et de l'offre expliquent que la proportion de prêts faits à des femmes soit moins élevée en Europe que dans le reste du monde.

Premièrement, du côté de la demande, les opérateurs de microcrédit expliquent que le statut et la position des femmes dans la société et la place qu'elles occupent dans leur famille affectent leur intérêt à la création d'entreprise en général et par rapport au microcrédit plus particulièrement.

Les contraintes générées par la gestion du foyer leur laissent peu de temps et rendent la création d'entreprise difficile. D'un autre côté Eurochambers fait l'écho de la volonté de nombreuses femmes de créer leur activité afin d'être responsable de leur propre entreprise et de jouir de plus de flexibilité pour gérer leur temps.



Deuxièmement, plusieurs personnes interrogées soulignent le fait que les femmes ont une plus grande conscience du risque d'une entreprise par rapport aux hommes et de ce fait elles sont plus sensibles aux problèmes d'endettement dans la création d'entreprise. En fait, certains prêteurs ont constaté que beaucoup de femmes étaient intéressées par les programmes de microprêts, qu'elles suivaient toutes les formations d'aide à la création puis que parmi elles, nombreuses étaient celles qui se lançaient dans la création sans même contracté de prêt. L'attitude que les femmes adoptent face au risque et à l'endettement semble être fortement influencée par la responsabilité qu'elles ont vis-à-vis de leurs proches.

Troisièmement, selon l'Observatoire Mondial de l'Entrepreneuriat, le pourcentage de personne qui se lance dans la création d'entreprise car il n'existe pas d'autres opportunités d'emploi, dépend du niveau de vie du pays. Les personnes vivant dans des pays bénéficiant de hauts revenus, à l'instar de la majorité de celles interrogées, connaissent dans une moins large mesure ce phénomène d'entrepreneuriat par nécessité. Si l'on y ajoute l'existence d'un système de protection sociale, cela explique que le taux d'entrepreneuriat est globalement plus faible dans les pays occidentaux. Deux des pays d'Europe de l'Ouest inclus dans cette étude tombe néanmoins dans la tranche des pays à revenu moyen, où l'entrepreneuriat de nécessité est plus représenté.

Quatrièmement, les politiques d'aide sociale du gouvernement en faveur du travail et de l'entrepreneuriat ont aussi un impact sur le nombre de femmes qui

créer leur entreprise. De nombreuses personnes interrogées ont constaté que les femmes qui s'occupaient seule de leurs enfants, en particulier, n'allaient à priori pas se lancer dans la création d'entreprise de peur de perdre les allocations dont elles peuvent bénéficier, à moins que celles-ci ne leur soient garanties.

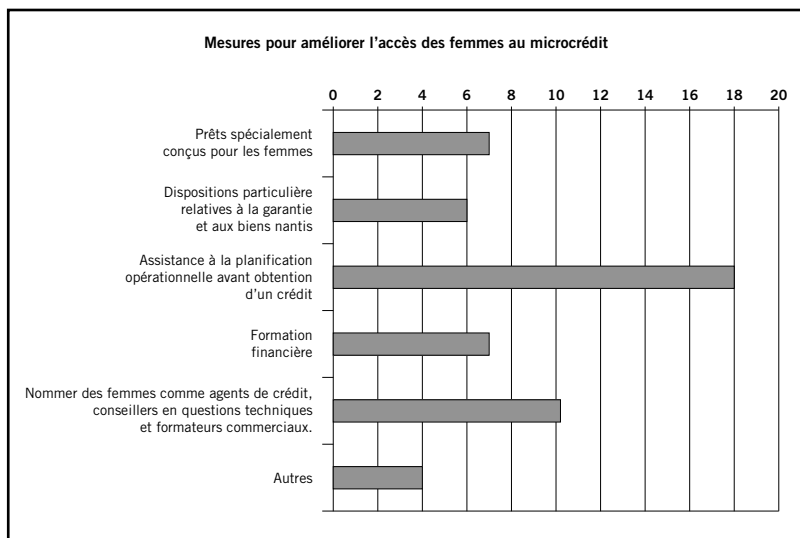
Du côté de l'offre, la majorité des organismes prêteurs pensent qu'aucunes des caractéristiques de leurs programmes ni de leurs applications n'a pu constituer un obstacle au prêt chez les femmes. Néanmoins, 69% d'entre eux déclaraient que des actions spécifiques visant les femmes étaient nécessaires pour améliorer l'accès des femmes au microcrédit.

D'après cette étude, c'est avant l'octroi du prêt que les mesures prenant les femmes pour cibles apparaissent les plus essentielles. Il existe un réel besoin d'assistance sur-mesure dans la planification du projet et dans les compétences de gestion de l'entreprise. De nombreux praticiens pensent qu'avoir une équipe spécialisée ou/et féminine afin d'offrir ces services avant prêts, est très important. Pendant la phase en aval du prêt, les femmes rencontrent des problèmes au même titre que les hommes. En cela, en aval de l'octroi d'un prêt, des formations d'accompagnement et d'assistance, se révèlent être adéquats.

Bien que 69% des personnes interrogées pensent que des mesures spécifiques sont nécessaires pour optimiser l'accès des femmes au microcrédit, la plupart d'entre eux n'avaient pas entrepris de telles mesures. 75% d'entre eux n'ont pas de politique globale pouvant les guider dans leurs actions destinées à toucher les femmes, 65% ne proposent pas de prêts sur-mesure et 55% ne sont en mesure de proposer ni des formations, ni une assistance technique, et ni un personnel spécialisé. On ne peut alors que constater l'inadéquation entre les caractéristiques des programmes et le niveau de sensibilisation des acteurs à ces besoins actuels. Ce fossé constitue probablement une autre explication au faible nombre de prêts faits à des femmes.

L'existence de ce fossé s'explique par différents facteurs. Tout d'abord, certaines personnes interrogées ont déclaré ne pas mettre en place de programme spécifique pour les femmes au nom de politique d'égalité de chances, car ils considèrent de tels programmes comme discriminatoires. Ensuite, il est vrai que le secteur de la microfinance en Europe est relativement jeune.

Selon une enquête menée au nom du REM par nef (New Economics Foundation), 45% des organismes prêteurs actifs en 2003 avaient débuté leurs programmes après 2000, ce qui permet d'évaluer l'âge moyen de leurs programmes à 4 ou 5 ans. C'est pour cela que ces organismes n'ont probablement pas compris intégralement les besoins spécifiques de leurs clients, et n'ont pas encore mis en place les programmes développés en les prenant en compte.



Enfin, en Europe de l'Ouest, les femmes travaillant dans le secteur de la microfinance sont cantonnées à des rôles de support. Alors que 54% du personnel du secteur est féminin, 73% d'entre elles ont des rôles administratifs, 23% des rôles intermédiaires et seulement 4% ont accès aux plus hautes responsabilités. De plus, les conseils d'administration de ces organismes sont à 36% féminin. Le nombre de femmes présentes à des rôles de responsabilité semblerait influencer l'attention accordée à l'entrepreneuriat féminin.

Références

Eurochambers Women Network, 2004 : Women in Business and Decision-Making : A Survey on Women Entrepreneurs.

Middlesex University Business School, Mars 2000 : Young Entrepreneurs, Women Entrepreneurs, Ethnic Minority Entrepreneurs and Co-Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe.



Quelques ressources sur le genre et la microfinance

GENFINANCE www.genfinance.info

Ce site internet en anglais créé par Linda Mayoux présente des ressources, permet des discussions et offre des hyperliens vers des sites traitant de la notion de genre dans la microfinance. Il "se veut être un outil permanent qui se développera au fil du temps pour permettre aux experts en questions de genre et aux spécialistes de la microfinance d'œuvrer ensemble à la définition de solutions possibles."

La page consacrée aux outils de formation est intéressante. La plupart de ces outils proviennent d'une série de formations intitulée "Un secteur de la microfinance durable pour l'autonomisation des femmes" qui s'adressait au Pakistan Microfinance Network (2004), à des formateurs en questions de genre, des praticiens et à la Taraqee Foundation (2005). Ces formations ont été organisées et coordonnées par la Fondation Aga Khan Pakistan.

Les objectifs généraux de ces formations sont les suivants :

- "Conscientiser les praticiens de la microfinance et augmenter leurs compétences dans l'analyse des questions de genre ;
- établir des plans d'action pratiques pour la définition d'une politique de genre efficace et durable, adaptée aux besoins et aux structures des différentes organisations ;
- dresser une liste de questions de genre que les praticiens pourront utiliser dans la planification de ces questions ;
- développer des aptitudes en méthodes participatives avec la clientèle masculine et féminine qui pourraient être exploitées dans les recherches et les évaluations continues de marché ;
- construire un réseau international d'échange d'idées sur les stratégies d'autonomisation des femmes grâce à un secteur de la microfinance durable."

Voici quelques exemples de titres de modules de formation : "Qu'est-ce que le genre ? Concepts et objectifs fondamentaux" ; "Autonomisation ou pérennité ? Produits, services et participation dans une perspective de genre" ou "Prise en compte de la dimension de genre en vue de l'autonomisation : politique de genre des organisations."

GRUPE DE DISCUSSION GENFINANCE

<http://finance.groups.yahoo.com/group/genfinance/>

C'est un "groupe et un gestionnaire listserv permettant de discuter de la dimension de genre dans la microfinance et plus particulièrement de la manière dont la microfinance peut permettre d'augmenter l'autonomie des femmes, de contribuer au développement pro-pauvres et au renforcement de la société civile."

WOMEN ADVANCING MICROFINANCE

www.wam-international.org

Women Advancing Microfinance (WAM) est une organisation fondée en 2003 pour les femmes spécialisées en microfinance. Sa mission est de "faire avancer la microfinance, en épaulant les femmes de ce secteur dans leur développement professionnel, en encourageant les opportunités pour elles d'occuper des postes de direction, en rendant leur participation et leurs talents plus visibles tout en garantissant un équilibre entre vie professionnelle et vie privée.

Actuellement, certaines sections sont accessibles aux Etats-Unis à Washington D.C., New York et en Californie ainsi que, hors des U.S.A., en Europe de l'est, en Europe centrale et dans les Nouveaux Etats indépendants (N.E.I.), au Kenya et en Ouganda.

AUTRES SOURCES

Brambilla, P., Bell, E. et Sever, C., 2001 : Gender and Micro Credit : Useful Resources, Bridge (development – gender), Report no. 61.

Disponible sur <http://www.bridge.ids.ac.uk/reports/re61.pdf>

Lemire, B., Pearson R. et Campbell, G., 2002 : Women and Credit : Researching the Past, Refiguring the Future. Berg, Oxford & New York.

Gender and Microlending : Diversity of Experience, 2004. Critical Half : Annual Journal of Women for Women International, Vol. 2, no. 1.

SOURCES EN FRANCAIS

FAO, 2003 : Un guide pour la microfinance sensible au genre : ASEG (Programme d'analyse socioéconomique selon le genre).

Disponible sur <http://www.fao.org/sd/seaga/downloads/fr/microfinancefr.pdf>

Wampfler, Betty, 2004 : Une expérience d'éducation financière : les groupes Mata Masu Dubara au Niger. BIM, 6 janvier 2006.

Disponible sur <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/BIM-2004/BIM-06-01-04.pdf>

GENRE ET TRANSFERTS DE MIGRANTS : SURVOL DES RESULTATS DE DIFFERENTES ETUDES²⁰⁰

Il est bien connu que les possibilités d'émigration ne sont pas identiques pour les hommes et pour les femmes, pas plus que leurs expériences sur les marchés étrangers du travail. Mais, lorsqu'il s'agit de l'envoi de fonds, combien et en quoi ces expériences différent-elles ? Nous passons en revue une sélection d'études récentes sur la question souvent ignorée du lien entre genre et transferts d'argent. Alors que nombre de travaux avancent les données relatives au genre classées en catégories précises, rares sont ceux qui effectuent une analyse systématique du rôle joué par le genre dans les attitudes qui gouvernent l'envoi de fonds.

Les travaux sur les questions de genre démontrent que les comportements face à l'envoi de fonds varient grandement d'une culture à l'autre. Cependant, il existe certaines tendances communes.

LES MODELES APPLICABLES AU GENRE, AUX MIGRATIONS ET AU TRAVAIL SE SONT MODIFIES

Traditionnellement, c'était les hommes qui émigraient de par le monde mais, depuis quelques années, étant donné l'augmentation du nombre de femmes actives sur le marché de l'emploi mondial et de femmes qui émigrent pour trouver du travail, les analystes ont introduit la notion de 'féminisation des migrations'. Tout comme leurs homologues masculins à l'étranger, les femmes occupent généralement les échelons les moins bien payés du marché de l'emploi et, à l'instar des autres femmes, les migrantes gagnent souvent moins que leurs collègues masculins.

LES HOMMES ET LES FEMMES ONT EN GENERAL DES RELATIONS ET DES COMPORTEMENTS DIFFERENTS FACE AUX TRANSFERTS DE MIGRANTS

Les hommes ont tendance à envoyer de plus grosses sommes (comme nous l'avons déjà souligné, ils gagnent généralement plus) mais les femmes envoient souvent une part plus grande de leur revenu. Le genre ayant une influence sur le cycle de vie et la situation familiale, il modifie les habitudes régissant les transferts de migrants. Les hommes envoient habituellement l'argent à leurs épouses pour couvrir les frais des enfants alors que les femmes envoient de l'argent à un nombre plus élevé de membres de leur famille, trahissant ainsi parfois le fait que les femmes qui émigrent sont plus souvent célibataires et que celles qui ont des enfants les confient éventuellement à leur mère ou à des sœurs. Certaines études nous amènent aussi à penser que souvent les bénéficiaires de ces fonds les utilisent différemment selon qu'ils sont homme

200 Source : MigrantRemittances, Vol. 3, No. 2, août 2006

ou femme. Il semble que les hommes investissent d'ordinaire les fonds envoyés directement dans des activités génératrices de revenus (ce qui répond peut-être à des attentes sociales plus importantes et de plus nombreuses possibilités de travailler hors de la maison). Quant aux femmes, elles ont tendance à utiliser les fonds envoyés pour couvrir ce qu'on appelle les 'besoins de la famille (les frais scolaires par exemple)'. Ces transferts de migrants sont plus souvent leur seule source de revenu.

A CERTAINS EGARDS, LES RELATIONS DES HOMMES ET DES FEMMES AVEC LES ORGANISATIONS DE MIGRANTS ET LES SERVICES DE TRANSFERTS DE FONDS DIFFERENT

Les hommes assument souvent des rôles de direction dans les organisations de leur ville d'origine, reflet des structures traditionnelles locales de pouvoir. Dans certains contextes, les femmes préfèrent envoyer leur argent par courrier pour pouvoir y joindre photos, présents, médicaments et s'enquérir de leurs proches. Elles reproduisent ainsi le rôle traditionnel de la femme dans le maintien des liens familiaux, les soins de santé et dans la gestion d'autres besoins.

LES RELATIONS ENTRE LES SEXES ET AU SEIN DU MÉNAGE PEUVENT ÊTRE TRANSFORMÉES SOUS L'INFLUENCE DE CONTEXTES PARTICULIERS DE MIGRATION ET DES TRANSFERTS DE MIGRANTS

Là où les hommes connaissent des taux de chômage locaux élevés, ils peuvent, en émigrant trouver un emploi, envoyer des fonds chez eux et ainsi assumer à nouveau leur double statut de chef et soutien de famille. Les femmes migrantes qui transfèrent de l'argent deviennent éventuellement le principal soutien de famille et acquièrent alors un pouvoir considérable dans le ménage. Dans certains cas, les récipiendaires féminins des fonds ont le pouvoir de décider de l'allocation des ressources, prérogative auparavant réservées aux hommes de la famille. Cependant, en dernier ressort, l'argent qu'elles reçoivent sera peut-être contrôlé par les mêmes personnes. Là où le taux d'émigration féminine est élevé, les hommes restés au pays peuvent jouer de nouveaux rôles, assumer de nouvelles responsabilités au sein du foyer ou alors tenter de déléguer ces rôles à d'autres femmes de la famille.

Quelques exemples d'études récentes sur le genre et les transferts de migrants :

De la Brière, B., et E. Sadoulet, et al. "The Roles of Destination, Gender, and Household Composition in Explaining Remittances : An Analysis for the Dominican Sierra." *Journal of Development Economics* 68(2) : 309–28, 2002.

Orozco, M. Gender et Remittances : Preliminary Notes about Senders and Recipients in Latin America and the Caribbean. Notes présentés au panel on Gender Dimensions of International Migration at the United Nations, 2 mars, 2006.

Ramírez, C., et al. *Crossing Borders : Remittances, Gender and Development*. United Nations International Research and Training Institute for the Advancement of Women, papier de discussion, 2005.

Santillán, D., et M.E. Ulfe. *Destinatarios y Usos de Remesas. ¿ Una Oportunidad para las Mujeres Salvadoreñas ?* Serie Mujer y Desarrollo 78. CEPAL : Santiago de Chile, 2006.


Semyonov, M., et A. Gorodzeisky. "Labour Migration, Remittances and Household Income: A Comparison between Filipino and Filipina Overseas Workers." *International Migration Review* 39(1) : 45–68, 2005.

Le Dialogue

Le Dialogue est une publication publiée bi-annuellement par ADA. Articulé autour d'articles d'analyse et de réflexion approfondie sur divers thèmes liés à la microfinance, le Dialogue est disponible en français et depuis 2006 en anglais.

Pour de plus amples informations sur le Dialogue, veuillez contacter adainfo@microfinance.lu

ADA asbl est une organisation sans but lucratif basée à Luxembourg et spécialisée en microfinance. Depuis 1994, ADA asbl. collabore avec des institutions de microfinance (IMF) dans les pays du Sud en combinant appuis financiers et services techniques adaptés.



Cette publication a été rédigée avec le support de la Coopération Luxembourgeoise au Développement. Elle peut être téléchargée sur www.microfinance.lu

Copyright © ADA - Mai 2007

Mise en page – schildgen communication, Luxembourg

ADA – APPUI AU DÉVELOPPEMENT AUTONOME

21-25, Allée Scheffer

L-2520 Luxembourg

Tél. : 352.45.68.68.1

Fax. : 352.45.68.68.68

E-Mail : adainfo@microfinance.lu

www.microfinance.lu

ISSN 1990-9357