

# Le renforcement du pouvoir d'action des femmes par la microfinance

Susy Cheston et Lisa Kuhn

Selon le Rapport sur l'Etat de la Campagne du Sommet du Microcrédit en 2001, 14,2 million des femmes les plus pauvres<sup>1</sup> ont maintenant accès à des services financiers à travers des institutions spécialisées de microfinance (IMF), des banques, des ONG, et autres institutions financières non bancaires. Ces femmes représentent presque 74 pour cent des 19,3 millions de personnes les plus pauvres ayant accès aujourd'hui à des services fournis par des institutions de microfinance. La plupart de ces femmes bénéficient de crédits qu'elles investissent dans les entreprises dont elles sont propriétaires et qu'elles gèrent elles-mêmes. La grande majorité a des historiques de remboursement excellents, malgré les difficultés quotidiennes auxquelles elles font face. Contrairement à ce que l'on pourrait généralement croire, elles ont prouvé que c'était en fait une très bonne idée de prêter aux pauvres et aux femmes.

Compte tenu de ces statistiques impressionnantes, pouvons-nous nous féliciter pour les services que nous offrons aux femmes pauvres et assumer que la question du renforcement du pouvoir d'action des femmes et autres questions d'égalité entre les sexes s'arrangeront d'elles-mêmes?

Bien que les femmes aient eu de plus en plus accès à des services financiers au cours des 10 dernières années, leurs possibilités de bénéficier de tels services restent toujours très limitées à cause du désavantage d'être une femme. Certaines IMF offrent moins de crédits aux femmes, en pourcentage, même si ces institutions s'agrandissent et diversifient leurs services financiers. D'autres ont trouvé que les tailles moyennes des crédits offerts aux femmes sont inférieures à celles des hommes, même quand hommes et femmes font partie d'un même programme de crédit, de la même communauté et du même groupe de crédit. Certaines différences dans la taille des crédits peuvent résulter du fait que les femmes sont plus pauvres en moyenne ou que les entreprises des femmes ont une capacité limitée à absorber du capital. Mais elles peuvent aussi indiquer une forme de discrimination sociale plus étendue contre les femmes qui limite les opportunités dont elles pourraient bénéficier. On est à même de se demander si les programmes de développement du microcrédit devraient faire plus pour surmonter ces problèmes. De plus, si l'on observe la structure de gestion de beaucoup de IMF, on y voit peu de femmes. Leurs contributions—que ce soit de développer la vision d'un conseil d'administration, de concevoir des produits et services, ou de mettre en place des programmes—sont absentes. Ainsi, alors que l'industrie de la microfinance devient de plus en plus sophistiquée dans le développement de produits et services cibles, il est important de porter une attention particulière à la cible des femmes et au renforcement de leur pouvoir d'action.

Les programmes de microfinance ont le potentiel de transformer les relations de pouvoir et de renforcer le pouvoir d'action des pauvres—aussi bien les hommes que les femmes. Dans des programmes de microfinance bien menés, il existe une relation de respect mutuel entre le fournisseur et le client qui est en elle-même une source d'émancipation. Cela est vrai quelque soit la méthodologie ou l'approche adoptée (que l'institution adopte une approche minimaliste de prestation de services financiers ou qu'elle adopte une approche plus holistique ou intégrée). En conséquence, la microfinance est devenue une composante centrale des stratégies de développement de beaucoup d'agences de donateurs et de gouvernements

---

<sup>1</sup> La Campagne du Sommet du Microcrédit définit *les plus pauvres* comme ceux vivant dans la moitié la plus basse de la population vivant sous le seuil de pauvreté du pays concerné. Le plus grand défi de La Campagne est de combler le fossé existant entre son engagement à atteindre les plus pauvres et l'absence et/ou non utilisation d'un nombre suffisant d'outils efficaces pour mesurer la pauvreté. C'est pourquoi, à chaque fois que l'on mentionne le terme *les plus pauvres* dans ce rapport, il est bon de garder en tête ce dilemme. On espère qu'à chaque nouveau rapport, de nouveaux outils plus performants seront utilisés, permettant ainsi de s'appuyer sur des données de meilleure qualité.

nationaux, sur les thèmes d'égalité de droits entre les sexes, de réduction de la pauvreté et de développement communautaire. Différentes études et expériences d'un certain nombre de IMF ont cependant démontré qu'il ne suffit pas de mettre des ressources financières entre les mains de femmes pauvres pour générer un pouvoir d'action et un meilleur bien-être.

Dans ce document, nous démontrons que même si la microfinance n'abaisse pas toutes les barrières contre le pouvoir d'action des femmes, les programmes de microfinance, quand ils sont bien conçus, peuvent faire une contribution importante à renforcer ce pouvoir chez les femmes. Nous commençons par examiner certaines des théories et hypothèses en faveur d'un ciblage des femmes pour offrir des services de microfinance et les conséquences qui en résultent en terme de renforcement du pouvoir d'action. A partir d'études et d'expériences menées par des institutions de microfinance en Afrique, Asie et Amérique Latine, ce document cherche à déterminer les résultats connus sur l'impact sur les femmes en termes à la fois de pouvoir d'action et d'accroissement du bien-être. Tout en reconnaissant qu'il n'existe pas d'indicateurs universels permettant de mesurer le renforcement du pouvoir d'action de la même manière quelque soit le pays, la culture ou la région, nous présentons dans ce document certaines preuves de différents types de changements qui sont importants et significatifs quelque soit la culture. Au cœur de cette recherche se trouve une étude de cas détaillée sur l'organisation Sinapi Aba Trust (SAT), partenaire de Opportunity International au Ghana, et l'impact de ses activités avec les femmes. A partir de cette étude et des expériences d'autres IMF, nous identifions une variété de facteurs et stratégies programmatiques qui peuvent apporter une contribution significative au renforcement du pouvoir d'action et à la transformation holistique des femmes, tels que formation en gestion, discussions sur des questions sociales, aide et conseils sur comment équilibrer vie familiale et responsabilités vis-à-vis de l'entreprise, expérience sur la prise de décision et leadership, gestion et contrôle d'une institution de crédit. Nous étudions également comment la contribution économique des femmes au foyer et à la communauté renforce leur pouvoir d'action. Enfin, nous étudions certaines stratégies utilisées par des IMF pour soutenir le renforcement du pouvoir d'action des femmes ainsi que leurs résultats, en insistant sur les stratégies qui sont les plus prometteuses.

Nos lectures, recherches et expériences nous ont fourni de riches exemples de renforcement du pouvoir d'action, mais ont également soulevé beaucoup de questions qui identifient d'importantes problématiques pour de futures recherches. Nous concluons donc en lançant un appel à l'action pour les opérateurs et les donateurs pour que l'on exploite davantage l'énorme potentiel de la microfinance à servir le renforcement du pouvoir d'action des femmes.

Ce document ne cherche pas à être une présentation détaillée et complète de tout ce qui est connu sur le sujet de la microfinance et du renforcement du pouvoir d'action. Nous essayons d'apporter de nouvelles perspectives sur le sujet de recherche, de mêler différents points de vue et expériences académiques et pratiques, ainsi que d'encourager à explorer et discuter davantage sur ce sujet. Dans ce document, nous fournissons des références pour que ceux qui sont intéressés pour en savoir plus sur des aspects spécifiques du renforcement du pouvoir d'action puissent trouver des informations plus détaillées. Au début de notre recherche, nous avons espéré trouver plus de données qui nous permettraient d'établir des différences entre les types d'impacts que l'on peut attendre de différents types de mécanismes et méthodologies de prestation de microfinance, mais nous en avons trouvé peu. Bien que nous nous concentrons principalement sur des méthodes de crédit de groupe dans cette recherche, nous voulons aussi insister sur le fait que certaines formes de renforcement du pouvoir d'action peuvent aussi résulter de programmes de crédit individuel et encourager davantage de recherche dans ce domaine. Un certain nombre d'autres domaines auraient besoin de recherches plus approfondies, mais ceux-ci ne pouvaient être inclus dans le corps de cette recherche: ce sont par exemple les indicateurs et techniques pour mesurer le renforcement du pouvoir d'action, la contribution de la micro assurance et de l'épargne au renforcement du pouvoir d'action, les transferts de technologie à travers les IMF, la relation entre participation aux programmes de microcrédit, renforcement du pouvoir d'action et planification familiale, ainsi que les effets des normes culturelles et particulièrement la religion sur la capacité des programmes de microfinance à soutenir le renforcement du pouvoir d'action des femmes.

## Cibler les femmes

Les institutions humanitaires internationales, gouvernements, chercheurs et autres experts du développement ont été très intéressés par la microfinance en tant que stratégie capable d'atteindre les femmes et de les engager dans un processus de développement. Le secteur de la microfinance a fait de grands progrès pour identifier les obstacles s'élevant contre l'accès des femmes aux services financiers et pour développer des stratégies pour surmonter ces obstacles. Un sondage mené en 2001 par l'Unité Spéciale de Microfinance du Fonds d'Équipement des Nations Unies (USM/FENU) auprès de 29 institutions de microfinance révélait que environ 60 pour cent des clients de ces institutions étaient des femmes.<sup>2</sup> Cependant, l'étude montrait également que les programmes offrant uniquement des crédits individuels ou des crédits avec un minimum de capital prêté relativement élevé avaient tendance à avoir moins de clients femmes. Ces conclusions démontrent qu'il est important de concevoir des produits adaptés aux femmes.

Selon le rapport annuel de USAID (l'Agence de Développement International des États-Unis), *Microentreprise Results Report*, pour l'an 2000, environ 70 des clients des IMF financées par USAID étaient des femmes. On pouvait cependant trouver des variations considérables entre les régions, avec des pourcentages de clientes s'étalant de 27 pour cent dans le Proche Orient à 87 pour cent en Asie. En Europe de l'Est, région dans laquelle USAID a traditionnellement financé des programmes de crédits individuels, le pourcentage de clientes descendit à 48 pour cent en 1999<sup>3</sup> pour remonter à 54 pour cent en 2000, lorsque USAID commença à financer plus de programmes de crédits de groupe qui offraient des crédits plus petits.<sup>4</sup> Bien que l'étude menée par le FENU trouva que des programmes plus grands avaient tendance à avoir un pourcentage moins élevé de clientes, les données collectées par la Campagne du Sommet du Microcrédit n'établirent pas de statistiques permettant de déterminer une corrélation significative entre le nombre de clients très pauvres<sup>5</sup> servis par chaque institution et le pourcentage de femmes parmi ces clients.

A travers le monde, les institutions de microfinance ont été capables de développer des produits et des services originaux pour éviter les obstacles qui ont de longue date empêché les femmes d'avoir accès aux services financiers traditionnels, tels que la demande de nantissement, les garanties devant être apportées par un homme ou une personne salariée, les documents requis, les barrières culturelles, une mobilité limitée ou l'analphabétisme. Malgré tout, dans un certain nombre de pays et de régions, peu ou pas d'institutions offrent des services financiers avec des termes favorables aux femmes. Dans l'ensemble, ces conclusions confirment que les types de produits offerts, leurs conditions d'obtention, ainsi que la répartition d'un portefeuille d'une institution entre différents produits et services, affectent l'accès des femmes aux services financiers. Elles suggèrent également que l'on peut faire beaucoup plus pour servir les femmes déshéritées dans certains contextes culturels et économiques.

## Pourquoi cibler les femmes? Théories, hypothèses et réalité

On peut justifier de beaucoup de manières la nécessité d'accroître en priorité l'accès des femmes aux services de microfinance.

---

<sup>2</sup> Deena M. Burjorjee, Rani Deshpande et C. Jean Weidemann. *Aider les femmes à améliorer leurs moyens d'existence: Des microfinancements qui fonctionnent pour la majorité d'entre elles—Guide des meilleures pratiques* (New York: FENU, Janvier 2001), p. 3.

<sup>3</sup> USAID. *Reaching Down and Scaling Up: Focus on USAID's Development Partners: USAID Microentreprise Results Reporting for 1999* (Arlington, Va.: Weidemann Associates, 2000), p. 22.

<sup>4</sup> USAID. *Microentreprise Development in a Changing World: U.S. Agency for International Development Microentreprise Results Reporting for 2000* (Arlington, Va.: Weidemann Associates, 2001), p. 31.

<sup>5</sup> La Campagne du Sommet du Microcrédit demande aux institutions de rapporter le nombre de leurs clients qui se trouvent dans la seconde moitié de ceux vivant sous le seuil de pauvreté du pays concerné.

**Sexes et développement** Des recherches menées par le PNUD, UNIFEM et la Banque Mondiale, entre autres, indiquent que les inégalités entre les sexes dans les sociétés en développement freinent la croissance et le développement. Par exemple, un rapport récent de la Banque Mondiale confirme que les sociétés qui discriminent sur la base du sexe en payent le prix en connaissant un état de pauvreté plus important, une croissance économique plus ralentie, un leadership national plus faible et des standards de vie de leur population moins élevés.<sup>6</sup> Le PNUD établit une très forte corrélation entre, d'un côté, ses mesures sur le renforcement du pouvoir d'action des femmes et ses indices de développement liés aux inégalités entre les sexes, et, de l'autre côté, son Index sur le Développement Humain (Human Development index). Dans l'ensemble, on trouve de plus en plus de preuves qu'une égalité plus juste entre les sexes est un élément critique de toute stratégie de développement.

La microfinance joue un rôle de plus en plus important dans les stratégies de développement et d'égalité entre les sexes de beaucoup de donateurs à cause de son rapport direct avec la réduction de la pauvreté et les femmes. Comme l'ACDI le reconnaît dans sa politique sur les inégalités entre les sexes: "Il est essentiel de porter une attention particulière à l'égalité entre les sexes pour développer des pratiques de développement judicieuses car elle se trouve au cœur du progrès économique et social. On ne peut pas maximiser les résultats du développement et en assurer la durabilité si on ne porte pas une attention spécifique aux différents besoins et intérêts des femmes et des hommes".<sup>7</sup> Parmi ses priorités en matière de réduction de la pauvreté, l'ACDI finance des programmes qui fournissent "un plus grand accès pour les femmes à des facteurs de production (particulièrement la terre, le capital et le crédit), des unités de transformation et des outils marketing".<sup>8</sup> En donnant aux femmes accès à des fonds de roulement et des formations, la microfinance aide à mobiliser la capacité de production des femmes pour réduire la pauvreté et maximiser le rendement économique. Dans ce cas, le droit des femmes à avoir accès à des services financiers, à de l'aide au développement et à des droits égalitaires est principalement justifié par leur contribution potentielle à la société plutôt que par leurs droits intrinsèques d'être humains et de membres de cette société.<sup>9</sup>

**Les femmes sont les plus pauvres parmi les pauvres** On reconnaît généralement que la représentation des femmes est bien plus importante que celle des hommes parmi les personnes les plus pauvres dans le monde. Dans son Rapport sur le Développement Humain de 1995, le PNUD rapportait que 70 pour cent des 1,3 milliard de personnes vivant avec moins de 1 dollar par jour étaient des femmes.<sup>10</sup> Selon les statistiques sur les sexes de la base de données de la Banque Mondiale, les femmes connaissent un plus gros taux de chômage que les hommes dans quasiment tous les pays.<sup>11</sup> En général, les femmes constituent également la majorité des personnes du secteur informel moins payé et moins organisé dans la plupart des économies. Ces statistiques sont utilisées pour justifier la priorité qui est donnée à l'augmentation de l'accès des femmes aux services financiers parce que les femmes sont bien plus désavantagées que les hommes.

Bien que beaucoup de chercheurs et d'agences du développement aient noté une tendance évidente vers la "féminisation de la pauvreté", mesurer l'étendue de ce phénomène n'est pas chose facile. Parce que la

---

<sup>6</sup> Banque Mondiale, *Engendering Development: Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice—Summary* (Washington, D.C.: Banque Mondiale, 2001); [www.worldbank.org/gender/prr/engendersummary.pdf](http://www.worldbank.org/gender/prr/engendersummary.pdf).

<sup>7</sup> Agence Canadienne de Développement International (ACDI), "Politique de l'ACDI en matière d'égalité entre les sexes" (Hull, Canada: CIDA, 1999), p. 5.

<sup>8</sup> ACDI, "Politique de l'ACDI en matière d'égalité entre les sexes", p. 11.

<sup>9</sup> Voir le travail de Linda Mayoux et Naila Kabeer pour de plus amples informations sur les implications d'une approche instrumentaliste des politiques et pratiques du développement, ainsi que leur évaluation. Voir particulièrement Linda Mayoux, *Women's Empowerment and Microfinance: A Participatory Learning, Management, and Action Approach. Resource Manual for Practitioners and Trainers*, ébauche (UNIFEM, 2001); Naila Kabeer, *'Money Can't Buy Me Love'? Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh*, Document de discussion 363 de IDS (Brighton, Angleterre: Institute of Development Studies, Université du Sussex, 1998).

<sup>10</sup> PNUD, Rapport mondial sur le développement humain 1995 (New York, PNUD, 1996), p. 4.

<sup>11</sup> Voir le site Internet de la Banque Mondiale: [www.genderstats.worldbank.org](http://www.genderstats.worldbank.org).

plupart des méthodes pour mesurer la pauvreté évaluent le niveau de pauvreté d'un foyer dans son ensemble, il est vraisemblable que la pauvreté des femmes résultant de la discrimination qu'elles subissent à l'intérieur de leur foyer ne soit dans une grande mesure pas rapportée. De plus, Baden et Milward notent que: "Bien que les femmes ne soient pas toujours plus pauvres que les hommes, sur la base de leurs acquis plus fragiles, elles sont généralement plus vulnérables et, quand elles sont pauvres, peuvent avoir moins d'options pour pouvoir s'en sortir".<sup>12</sup> En leur donnant accès à des financements pour créer des activités génératrices de revenus, les institutions de microfinance peuvent réduire de façon significative la vulnérabilité des femmes face à la pauvreté. Une réduction de la vulnérabilité des femmes peut parfois aussi se traduire par un renforcement du pouvoir d'action si une plus grande sécurité financière permet aux femmes de devenir plus sûres d'elles au sein du foyer et dans les affaires de la communauté.

**Les femmes dépensent une plus grande partie de leurs revenus pour leurs familles** On a prouvé que les femmes dépensent une plus grande partie de leurs revenus pour leur foyer; c'est pourquoi, lorsqu'on aide les femmes à augmenter leurs revenus, le bien-être de l'ensemble de la famille est amélioré. Dans son rapport, l'Unité Spéciale de Microfinance du FENU explique: "Le succès des femmes bénéficie à plus d'une personne. Plusieurs institutions confirment le fait, déjà bien documenté, que les femmes vont certainement dépenser une plus grande partie de leurs bénéfices en faveur du foyer et des besoins de la famille que les hommes. Ainsi, assister les femmes crée un effet multiplicateur qui joue sur l'impact des activités des institutions de microfinance".<sup>13</sup> Le Women's Entrepreneurship Development Trust Fund (WEDTF) à Zanzibar, Tanzanie, indique également que: "le revenu supplémentaire des femmes bénéficie à leurs enfants, particulièrement en termes d'éducation, régime alimentaire, soins médicaux et habillement". Selon un rapport de WEDTF, 55 pour cent du revenu supplémentaire des femmes est utilisé pour acheter des biens nécessaires au foyer, 18 pour cent va à l'école et 15 pour cent est dépensé pour l'habillement. Dans sa recherche sur le niveau de pauvreté des foyers gérés par des femmes, Sylvia Chant, un chercheur de la London School of Economics, cite un certain nombre d'études menées en l'Amérique Latine qui renforcent l'idée généralement acceptée que les femmes dépensent un pourcentage plus important de leurs revenus pour leur foyer que les hommes. Elle écrit: "A Guadalajara, Mexique, par exemple, Gonzalez de la Rocha note que, en général, les hommes ne contribuent que 50 pour cent de leurs salaires au fonds collectif du foyer. En Honduras, cela s'élève à 68 pour cent et, d'après ma propre recherche menée dans les villes mexicaines de Puerto Vallarta, Leon et Queretaro en 1986, le pourcentage s'élève à 67,5 pour cent. Les femmes, de leur côté, ont tendance à ne rien garder pour elles-mêmes, ce qui laisse plus d'argent disponible dans une famille gérée par les femmes pour les dépenses collectives du foyer".<sup>14</sup> Et Naila Kabeer écrit: "Il y a de bonnes raisons pour que les femmes aient plus intérêt à investir des efforts et des ressources dans le bien-être collectif du foyer plutôt que dans leur bien-être personnel". Mais Kabeer met également en garde sur l'importance de reconnaître que ces stimulants pourraient changer lorsque les femmes s'émancipent et ont accès à de nouvelles options.<sup>15</sup> Des femmes émancipées auront la possibilité de faire des choix de vie qui sont les meilleurs pour elles et, bien que beaucoup de femmes émancipées vont choisir d'investir dans leurs familles, les organisations de développement doivent être prêtes à accepter la possibilité que certaines ne le fassent pas.

**Efficacité et durabilité** Au nom de l'efficacité et de la durabilité, des raisons ont été avancées aussi bien en faveur que contre le fait de cibler les femmes. Ceux en faveur de cibler les femmes au nom d'une meilleure durabilité citent les taux de remboursement des femmes et leur volonté de coopérer. On s'entend

---

<sup>12</sup> Sally Baden et K. Milward, "Gender and Poverty," *BRIDGE Report*, no. 30 (Sussex: IDS, 1995).

<sup>13</sup> Deshpanda, p. 15.

<sup>14</sup> Sylvia Chant, "Women-Headed Households: Poorest of the Poor? Perspectives from Mexico, Costa Rica and the Philippines," *IDS Bulletin* 28, no. 3 (1997): p. 39.

<sup>15</sup> Naila Kabeer, *The Conditions and Consequences of Choice: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment*, Document de préparation de UNRISD No. 108 (1999), p. 49; [www.unrisd.org](http://www.unrisd.org).

généralement à dire que les taux de remboursements des femmes sont quasiment tous bien supérieurs à ceux des hommes. Moins d'arriérés et de taux de pertes sur créances irrécouvrables ont un effet important sur l'efficacité et la durabilité de l'institution. Beaucoup de programmes ont également trouvé que les femmes étaient plus coopératives et par conséquent préféraient travailler avec elles. L'expérience de l'organisation Sinapi Aba Trust, partenaire de Opportunity International au Ghana, a noté une nette différence dans les taux de remboursement des hommes et des femmes participant à son programme Banque de Confiance (Note du traducteur: terme générique utilisé par Opportunity International, Trust Bank en Anglais), une méthode de crédit de groupe similaire au système de caisses de crédit villageoises.<sup>16</sup>

### **Expérience avec des groupes de crédits uniquement masculins Sinapi Aba Trust, Ghana**

Après avoir mené un programme réussi de Banques de Confiance pour les femmes, Sinapi Aba Trust commença à former des Banques de Confiance pour les hommes dans la seconde moitié de 1998. Au second cycle de crédit, les Banques de Confiance uniquement masculines avaient déjà de plus mauvais résultats que celles des femmes en ce qui concernait les arriérés de paiement. A la moitié de l'an 2000, les arriérés des Banques de Confiance des hommes constituaient 20 pour cent du total des arriérés du programme de Banques de Confiance, malgré le fait que les hommes représentaient moins de 8 pour cent du total des clients des Banques de Confiance; le taux d'arriérés des Banques de Confiance des hommes était 2.5 fois celui des Banques de Confiance des femmes. Parmi les raisons expliquant les arriérés plus élevés données par le personnel de Sinapi Aba Trust était le fait que les clients masculins étaient souvent en compétition directe les uns avec les autres et étaient plus à même de prendre des risques en vendant leurs marchandises à crédit. Le personnel rapportait également que les groupes d'hommes étaient plus difficiles à contrôler et participaient avec hésitation aux réunions de crédits. Ils notaient enfin que les hommes n'étaient pas motivés par la garantie mutuelle du groupe même si on leur en expliquait l'importance. Finalement, Sinapi Aba Trust arrêta les Banques de Confiance 100% masculines et offre maintenant des services aux hommes presque qu'uniquement sous forme de crédits individuels, tandis qu'une minorité est mélangée aux groupes féminins

Malgré le nombre important d'institutions offrant des services exclusivement ou principalement aux femmes qui maintiennent des niveaux élevés de viabilité financière, certaines personnes affirment que les institutions offrant des services en priorité aux femmes ont aussi tendance à accorder plus d'importance à des objectifs sociaux plutôt qu'à des objectifs d'efficacité, conduisant ainsi à des performances financières plus faibles. En s'appuyant sur son expérience à MicroRate, Damian von Stauffenberg propose une hypothèse autour de cette idée: "D'après notre expérience, en moyenne, 60-70 % des clients de IMF est constitué par des femmes. Nous trouvons parfois des pourcentages de femmes plus élevés, mais dans ces cas particuliers, la qualité du portefeuille a tendance à en souffrir. On ne sait pas exactement pourquoi, une hypothèse avancée est que les IMF qui se concentrent exclusivement sur les femmes peuvent accorder plus d'importance à des buts idéologiques qu'à des objectifs de compétence technique. La justesse de cette hypothèse reste encore à prouver".<sup>17</sup> Bien qu'il soit vrai que certaines institutions favorisant davantage des objectifs sociaux choisissent parfois d'offrir des services supplémentaires à leurs clientes, ce qui peut les rendre moins rentables que des institutions se concentrant uniquement sur une prestation de services financiers, cela ne semble pas constituer une raison suffisante pour expliquer une baisse de qualité du portefeuille ou pour affirmer que les objectifs sociaux et la compétence technique ne puissent pas aller de paire. En fait, une compréhension plus approfondie du contexte et des forces sociales dans lesquels la microfinance opère peut permettre à ces institutions de gérer avec plus d'efficacité les risques et de

<sup>16</sup> Mike Mends, Sinapi Aba Trust, dans un courrier électronique envoyé à Suzy Salib, 14 Août 2000.

<sup>17</sup> Damian von Stauffenberg, MicroRate, dans un courrier électronique envoyé à Susy Cheston et Lisa Kuhn, 24 Septembre 2001.

concevoir des produits et des processus qui pourraient améliorer la qualité du portefeuille sur le long terme. Cependant, dans son étude, UMS/FENU n'a pu établir aucune corrélation évidente entre le service offert aux femmes et l'autosuffisance financière. Le rapport affirme: "Quoiqu'il en soit, dans cet échantillon très limité, les institutions avec les plus grands niveaux d'autonomie financière servaient proportionnellement plus de femmes que les institutions avec moins d'autonomie".<sup>18</sup>

Un autre courant de pensée semblable affirme que les programmes de crédits de groupe destinés aux femmes et aux clients les plus pauvres sont moins durables que les institutions se concentrant sur des clients de conditions plus élevées et proposant des crédits individuels. Pourtant, cette question a été consciencieusement adressée par Gary Woller au cours de son analyse comparative des institutions de caisses de crédit villageoises (appelées en Anglais Village Banking Institutions) et des institutions de crédits individuels qui fut menée pour la revue spécialisée *MicroBanking Bulletin*. Ses conclusions étaient que la réponse à la question: "Les institutions de caisses de crédit villageoises peuvent-elles devenir financièrement autonomes?" est 'Oui !' Plus encore, les institutions de caisses de crédit villageoises peuvent atteindre des niveaux d'autonomie financière généralement équivalents à ceux observés parmi les groupes de caution solidaire et les organismes de crédits individuels".<sup>19</sup>

Les programmes qui offrent des services à un nombre significatif d'hommes ont plus de chances d'utiliser des méthodes qui demandent un nantissement et des procédures de contrôle plus développées afin de réduire les risques d'insolvabilité, alors que des programmes conçus pour offrir des services principalement aux femmes ont tendance à remplacer les procédures de contrôle formelles par des garanties sociales. En général, les IMF sont capables de contrebalancer des procédures plus coûteuses avec des crédits plus larges, tandis que beaucoup d'institutions ciblant les femmes ont décidé de se reposer sur la capacité des femmes à s'autocontrôler et à coopérer, afin de pouvoir offrir leurs services à des femmes qui autrement auraient été exclues à cause du faible montant de capital qu'elles demandent.

**Perspective sur les droits de la femme** L'égalité des femmes à avoir accès à des ressources financières relève des droits de l'Homme. Parce que l'accès au crédit est un mécanisme important pour réduire la pauvreté des femmes, il a suscité un intérêt important parmi une variété de traités de droits de l'Homme. Aussi bien la Convention sur l'Élimination de la Discrimination Contre les Femmes (CEDCF) et la Plateforme Pour l'Action de Beijing (PPAB) parlent de l'accès des femmes aux ressources financières. Par exemple, la PPAB comprend 35 références en faveur de l'accès des femmes pauvres au crédit. Les actes internationaux et nationaux qui établissent les droits des femmes à accéder au crédit insistent sur la responsabilité des gouvernements à faire renforcer ces droits des femmes.<sup>20</sup>

**Renforcer le pouvoir d'action des femmes** Finalement, une des justifications les plus souvent présentées en faveur de la microfinance et ses programmes ciblant les femmes est que la microfinance est un moyen efficace ou un premier élan pour renforcer le pouvoir d'action des femmes. En mettant des ressources financières entre les mains des femmes, les institutions de microfinance contribuent à supporter et promouvoir l'égalité entre les sexes.

## Qu'entendons-nous par renforcement du pouvoir d'action?

Quand on nous le demande, la plupart d'entre nous avons beaucoup de difficultés à définir renforcement du pouvoir d'action. Le mot [anglais] en lui-même ne peut même pas être littéralement traduit

---

<sup>18</sup> Deshpanda, p. 4.

<sup>19</sup> Gary Woller, "Reassessing the Financial Viability of Village Banking: Past Performance and Future Prospects," *MicroBanking Bulletin* 5 (2000): p. 4.

<sup>20</sup> Pour plus d'informations, voir La Convention sur l'Élimination de toute forme de Discrimination contre les Femmes, Déclaration de Beijing et Plateforme pour l'Action, et autres documents sur le site Internet de UNIFEM: [www.undp.org/unifem](http://www.undp.org/unifem).

dans beaucoup de langues. Pourtant, la plupart d'entre nous reconnaissent le renforcement du pouvoir d'action ou "l'émancipation" quand on le voit.

Un agent de crédit à Sinapi Aba Trust au Ghana définissait le mot émancipation comme "permettre à chaque personne d'atteindre le potentiel que Dieu lui a donné". Certaines clientes ont utilisé les termes confiance en soi et respect de soi pour le définir. Selon UNIFEM, "gagner l'habilité de faire des choix et d'exercer un pouvoir de négociation", "développer un amour propre, une croyance dans sa propre habilité à assurer des changements désirés, et le droit de contrôler sa vie" sont des éléments importants du renforcement du pouvoir d'action des femmes.<sup>21</sup> L'émancipation est un objectif implicite, voir même explicite, d'un grand nombre d'institutions de microfinance à travers le monde. Elle fait référence à des notions de changement, choix et pouvoir. C'est un processus de changement par lequel les individus ou les groupes avec peu ou pas de pouvoir gagnent le pouvoir et habilité de faire des choix qui affectent leurs vies. Les structures du pouvoir (Qui l'a? Quelles en sont les sources? Comment il est exercé?) affectent directement les choix que les femmes sont capables de faire dans leurs vies.<sup>22</sup> Les programmes de microfinance peuvent avoir un impact énorme sur le processus de renforcement du pouvoir d'action si leurs produits et services prennent ces structures en considération.

### Histoires de renforcement du pouvoir d'action

Nury, une cliente analphabète d'une Banque de Confiance de AGAPE en Colombie, qui était trop timide pour parler à des étrangers, devint la trésorière de sa Banque de Confiance.

Un groupe de veuves à Bali a reçu des crédits de WKP pour commencer de simples projets d'élevages de cochons. Après un certain temps, elles gagnèrent en confiance et solidarité et s'agrandirent pour former une coopérative fabriquant la nourriture pour cochons qui devint le plus gros fournisseur du village.

Hanufa, un membre de CODEC au Bangladesh, défend ses droits contre un divorce illégal et décide finalement qu'elle s'en sortira mieux toute seule. « Je peux maintenant suivre mes propres pas ».

Pour qu'une femme puisse s'émanciper, elle a besoin d'avoir accès aux ressources matérielles, humaines et sociales nécessaires pour faire des choix stratégiques dans sa vie. Les femmes ont été non seulement historiquement désavantagées en terme d'accès à des ressources matérielles telles que le crédit, la propriété et l'argent, mais elles ont été aussi exclues des ressources sociales telles que l'éducation ou l'initiation à gérer certains types d'entreprises.

Cependant, avoir seulement accès aux ressources ne renforce pas automatiquement le pouvoir d'action ou l'égalité entre les sexes car les femmes doivent aussi avoir la capacité d'utiliser ces ressources pour remplir leurs objectifs. Afin que les ressources puissent aider les femmes à s'émanciper, celles-ci doivent être capables de les utiliser pour une activité qu'elles ont choisi de faire. Naila Kabeer utilise le terme capacité de médiation pour décrire le processus de prise de décision, négociation et manipulation nécessaire pour que les femmes puissent utiliser les ressources avec efficacité. Les femmes qui ont été exclues des prises de décisions tout au long de leur vie manquent souvent de cette capacité de médiation qui leur permet de définir leurs objectifs et d'agir efficacement pour les atteindre. Cependant, ces objectifs peuvent aussi être fortement influencés par les valeurs de la société dans laquelle les femmes vivent et peuvent parfois répliquer plutôt que de remettre en question les structures de l'injustice. Le poids de la société est exprimé avec éloquence par une activiste de Pristina au Kosovo: "Voilà l'éducation reçue au sein de la famille: au début vous ne devez pas parler parce que vous êtes une fille, puis vous ne devez pas parler parce qu'autrement personne ne voudra vous épouser, puis vous ne devez pas parler parce que vous êtes une

<sup>21</sup> UNIFEM, *Progress of the World's Women* (New York: UNIFEM, 2000).

<sup>22</sup> Mayoux, *Women's Empowerment and Microfinance*, p.18.

jeune mariée. Finalement, vous pourriez ensuite avoir une chance de vous exprimer mais vous ne parlez pas parce que vous avez oublié comment faire”.<sup>23</sup>

L'influence de la société sur la capacité à faire des choix signifie également que si nous cherchons à promouvoir le renforcement du pouvoir d'action, nous devons prendre en considération d'autres facteurs qui affectent le statut des femmes et leurs droits en tant que groupe. Bien que beaucoup de programmes de microfinance encouragent dans une certaine mesure la solidarité sociale, la plupart des organisations de microfinance ont tendance à se concentrer sur la promotion du changement à un niveau individuel—par exemple, une femme qui est maintenant capable d'envoyer ses enfants à l'école, de négocier les prix des matières premières ou de créer de nouveaux rêves pour elle-même, sa famille ou son entreprise. Les réussites de femmes isolées peuvent avoir un effet important sur la manière dont les femmes sont perçues et traitées au sein de la communauté, mais les niveaux d'influence que des femmes isolées peuvent atteindre sont généralement limités si les femmes n'ont aucun pouvoir en tant que groupe. C'est pourquoi de nombreuses organisations intègrent également des éléments conçus pour élever les femmes et les communautés collectivement plutôt qu'individuellement. Voici quelques exemples:

- Une Banque de Confiance de femmes en Colombie qui s'organise pour installer l'électricité dans son quartier
- Des femmes s'insurgeant contre la violence domestique après avoir appris davantage sur leurs droits dans leurs centres de prêts au Népal,
- Un Forum des Travailleuses en Inde qui organise les femmes tisserands pour briser le monopole d'accès aux matières premières dont bénéficient des coopératives sponsorisées par le gouvernement et entièrement gérées par des hommes.

Au sein d'Opportunity International, l'émancipation est un élément essentiel de notre vision en faveur d'une transformation holistique. En cherchant à permettre aux pauvres de devenir des agents du changement dans leurs communautés, notre approche embrasse l'émancipation sociale, économique, politique et spirituelle au niveau de l'individu, du foyer, de l'entreprise et de la communauté. Dans la plupart des cas, nous avons trouvé que ces processus se renforcent mutuellement. L'émancipation des femmes au niveau de l'individu facilite la construction de fondations pour le changement social. Les mouvements visant à aider les femmes à s'émanciper en tant que groupe augmentent les opportunités dont disposent les femmes individuelles, l'émancipation économique peut augmenter le statut des femmes au sein de leurs familles et sociétés. D'un point de vue pratique, l'interconnexion entre les différents aspects de l'émancipation et entre l'émancipation et le développement fait qu'il est difficile de progresser dans un domaine sans changements correspondants dans d'autres domaines. Tôt ou tard, l'absence de renforcement du pouvoir d'action ralentira le développement économique et politique, de même qu'une absence de progrès dans la satisfaction des besoins primaires de la population limitera l'émancipation parce que la pauvreté elle-même retire tout pouvoir aux gens.

---

<sup>23</sup> Activiste du Groupe de Femmes de Drita, Prishtina, Kosovo, citée dans le rapport de l'organisation International Helsinki Federations for Human Rights (IHF), *Women 2000: An Investigation into the Status of Women's Rights in Central and South-eastern Europe and the Newly Independent States* (Helsinki: IHF, 2000).

# Pourquoi les IMF devraient-elles se préoccuper du renforcement du pouvoir d'action des femmes?

“L’émancipation des femmes et l’égalité des sexes constituent des conditions préalables pour asseoir la sécurité politique, sociale, économique, culturelle et écologique parmi tous les peuples”.<sup>24</sup>

Comme le montrent cette déclaration lors de la Quatrième Conférence Mondiale des Nations Unies sur les Femmes et les différents exemples présentés jusqu’à présent dans ce document, l’émancipation des femmes est un élément essentiel du développement durable. Pourtant, l’énorme potentiel de la microfinance à renforcer le pouvoir d’action des femmes pauvres reste dans une large mesure ignoré et inexploité. Même si de nombreuses études montrent que la microfinance peut et aide effectivement les femmes à s’émanciper, celle-ci a le potentiel d’aider beaucoup plus de femmes à des niveaux bien plus élevés.

## Objections contre un intérêt trop concentré sur le renforcement du pouvoir d'action des femmes

Alors que beaucoup de donateurs et opérateurs ont fait preuve d’enthousiasme pour le potentiel de la microfinance à renforcer le pouvoir d’action des femmes, pourquoi beaucoup de IMF hésitent-elles à l’intégrer dans la conception de leurs systèmes et leurs programmes? Leurs justifications se situent entre la conviction que le renforcement du pouvoir d’action résultera naturellement d’un bon programme de microfinance et la conviction qu’un intérêt trop poussé sur la question pourrait distraire les IMF et leurs administrateurs de l’objectif de viabilité de leurs institutions. Dans ce paragraphe, nous discutons de certaines de ces inquiétudes.

**L’accès au crédit permet-il automatiquement de renforcer le pouvoir d’action?** La théorie de base est que la microfinance aide les femmes à s’émanciper en leur donnant accès à du capital, en leur permettant de générer des revenus de façon indépendante et de contribuer financièrement à leurs foyers et communautés. On attend de cette émancipation économique qu’elle génère chez les bénéficiaires plus de confiance en soi, de respect et d’autres formes d’émancipation. Le fait de s’engager dans des activités génératrices de revenus réussies devrait conduire à un renforcement du pouvoir d’action. Une étude plus approfondie nous montre que cette équation n’est pas toujours vraie et que se contenter de ces hypothèses peut amener des IMF à ne pas saisir les opportunités d’aider les femmes à s’émanciper davantage, ou à ne pas les aider du tout.

L’habilité d’une femme à transformer sa vie à travers un processus de services financiers est influencée par de nombreux facteurs—certains d’entre eux liés à sa situation et ses capacités individuelles, d’autres liés à son environnement et au statut des femmes en tant que groupe. Le contrôle du capital n’est qu’une dimension du processus complexe et constamment changeant par lequel les cycles de pauvreté et d’impuissance se répliquent par eux-mêmes. Les femmes sont également désavantagées dans leur accès à l’information, aux réseaux sociaux et autres ressources dont elles ont besoin pour réussir dans leur entreprise et dans la vie. C’est seulement en évaluant les besoins des femmes qu’une IMF sera capable de maximiser son potentiel à permettre aux femmes de renforcer leur pouvoir d’action.

**Des programmes cherchant à devenir financièrement autonomes et durables ne peuvent pas se permettre de se concentrer sur le renforcement du pouvoir d’action des femmes** Certains opérateurs sont peu disposés à intégrer l’émancipation des femmes au cœur de leurs programmes parce qu’ils craignent que cela n’interfère avec l’efficacité et le professionnalisme de leurs opérations financières.

---

<sup>24</sup> *Plateforme pour l’Action de Beijing (Beijing Platform for Action)*, Quatrième Conférence Mondiale des Nations Unies sur les Femmes (Beijing, 1995), paragraphe 41.

Ils ont peur qu'un intérêt délibéré porté sur le pouvoir d'action des femmes les amènerait à créer des activités supplémentaires qui pourraient consommer des ressources et de l'énergie en dehors de l'activité centrale de l'institution qui est de fournir des services financiers aux pauvres de manière durable. Cependant, nous trouvons qu'il existe des façons d'offrir des services traditionnels de microfinance qui "supportent l'émancipation" et sont souvent compatibles avec les objectifs d'efficacité des organisations sans pour autant générer des coûts supplémentaires. On retrouve souvent de telles approches parmi des organisations qui sont attachées à l'excellence et particulièrement à un service client excellent. Par exemple, FORA en Russie accorde une grande importance à maintenir des délais courts entre l'approbation d'un prêt et son déboursement car c'est une façon de respecter le temps du client et son entreprise. En 1997, une étude de Sinapi Aba Trust au Ghana a trouvé que l'élément le plus émancipateur de ses différents programmes était le respect avec lequel les clients étaient traités par les employés à tous les niveaux de l'organisation. Ces pratiques soutiennent l'émancipation sans pour autant coûter quoi que ce soit.

Connaître et comprendre vos clients existants et potentiels est un élément important pour vous assurer que vos produits et services renforcent leur pouvoir d'action. Maria Otero, Présidente Directrice Générale de ACCION International, nous rappelle les éléments fondamentaux, révolutionnaires 20-30 ans plus tôt, que l'on doit garder en tête quand on conçoit des produits pour les femmes. Elle écrit: "Une institution durable qui aide les femmes à s'émanciper peut le faire en s'engageant à faire tout d'abord ce qui suit: 1) comprendre les caractéristiques de l'activité économique des femmes (par exemple, entreprises plus petites que celles des hommes, moins de trésorerie, plus de chances d'atteindre un marché plus petit); 2) connaître les compétences et les contraintes de temps des femmes (moins d'éducation, moins de compétences vendables, responsabilités domestiques et envers les enfants)".<sup>25</sup> Cette connaissance des clientes permet aux IMF d'offrir des prêts et autres produits qui sont adaptés et aident les femmes à renforcer leur pouvoir d'action. Sofol-Compartamos, un membre associé de ACCION au Mexique, a réussi à créer un circuit fermé pour recevoir les commentaires de ses clients, qui réunit le directeur général, les agents de crédit et un certain nombre de clients pour discuter des caractéristiques des produits actuels ainsi que des produits auxquels les clients aimeraient avoir accès dans le futur. Intégrer les commentaires des clients dans la conception même des programmes n'est pas forcément coûteux. Sofol-Compartamos—une organisation financière réglementée et complètement autonome financièrement—réussit à servir plus de 100.000 clients tout en continuant à répondre à leurs besoins. CETZAM, un partenaire d'Opportunity International en Zambie, estime qu'une chute d'un pour cent seulement dans les arriérés, qui résulterait d'améliorations apportées au programme, pourrait couvrir le coût des procédures de contrôle pour mesurer l'impact de ses activités et la satisfaction des clients.

On suppose souvent que les services "doux" tels que l'éducation sur la santé, l'alphabétisation, la formation en gestion ou les groupes de discussion et de soutien sur des questions telles que la violence domestique ou les droits au divorce sont coûteux et manquent de clarté et de résultats facilement mesurables.<sup>26</sup> Pourtant, comme Christopher Dunford l'explique très clairement dans son document de réflexion "Amélioration des Conditions de Vie", on peut trouver de puissantes synergies entre la prestation de services financiers et certains services non financiers tels que l'éducation. Des programmes de développement peuvent créer des "économies de moyens" en mettant "deux ou plusieurs services dans un même paquet pour minimiser les coûts de prestation et les coûts indirects de gestion tout en maximisant la

---

<sup>25</sup> Message électronique aux auteurs de Maria Otero, Présidente Directeur Général de ACCION International, le 27 Juin 2002.

<sup>26</sup> Voir Christopher Dunford: "Amélioration des conditions de vies: Intégration durable de la microfinance et de l'éducation pour la survie de l'enfant, la santé génésique et la prévention du VIH/SIDA auprès des entrepreneurs les plus pauvres", un document de réflexion et de discussion commissionné par La Campagne du Sommet du Microcrédit. Ce document fournit plus d'informations sur les coûts, bénéfices et raisons pour intégrer des services non financiers dans les programmes de développement de microcrédit et microentreprises. Certains services pouvant être offerts sur l'éducation alimentaire, formation en gestion, distribution de contraceptifs, l'éducation sur la santé génésique et les soins durant la grossesse.

variété des bénéficiaires visant à satisfaire les besoins multiples des gens”.<sup>27</sup> De façon innovante, les programmes de caisses de crédit villageoises incorporent des services non financiers tout en maintenant leur rentabilité: ils développent les qualités de leadership du client et économisent de l’argent car les clients prennent certaines responsabilités de gestion concernant les remboursements de prêts et autres transactions au sein de leurs groupes.

Une autre raison expliquant l’absence d’attention portée au renforcement du pouvoir d’action des femmes parmi la plupart des institutions de microfinance est que les IMF craignent que le fait d’intégrer des éléments d’émancipation dans leurs programmes menace leurs ratios d’autonomie financière et limite leur accès à des fonds provenant d’agences de financement bilatérales et multilatérales. Beaucoup de donateurs ont des critères portant principalement sur le nombre de personnes servies et la durabilité de l’institution. Ils ne “récompensent” pas des programmes qui sont capables d’avoir un impact plus grand et plus durable sur leurs clients. Ces structures incitatives amènent beaucoup de IMF à considérer comme “extras” ou “luxueux” les éléments de leurs programmes qui visent à supporter intentionnellement l’émancipation des femmes, plutôt que de les considérer comme une partie intégrale des concepts et objectifs de leurs programmes.

Mais beaucoup de IMF qui ont supporté l’émancipation maintiennent de hauts niveaux de viabilité opérationnelle et financière, prouvant ainsi que beaucoup peut être fait pour soutenir les femmes même dans les contraintes de la viabilité financière. Par exemple, le Working Women’s Forum (WWF) (Forum des Travailleuses) en Inde est complètement autonome financièrement et offre une variété de services non financiers, y compris organiser les femmes du secteur informel pour qu’elles puissent demander de meilleurs salaires et travailler dans de meilleures conditions. WWF aide aussi les femmes pauvres à s’émanciper à travers sa structure institutionnelle en les formant à devenir des promoteurs de la santé et des agents de crédit dans leurs quartiers.

Un certain nombre de membres associés à Women’s World Banking réussissent également à maintenir un équilibre entre de bons résultats en matière de performance financière et d’émancipation. Par exemple, ADOPEM, dans la République Dominicaine, a plus de 28.000 clientes, un ratio d’autonomie financière de 127 pour cent et est en train de devenir une institution financière réglementée. Pourtant ADOPEM, dont la mission est d’intégrer les femmes et leurs familles dans le système économique et financier grâce à l’offre de crédits et de formations, ainsi que de renforcer la position des femmes entrepreneurs avec des micro, petites et moyennes entreprises, fournit bien plus que de simples crédits à ses clientes. ADPEM offre non seulement de la formation en gestion à ses clientes, mais aussi des formations dans divers domaines, y compris des processus de participation démocratique et civile conçus pour encourager le renforcement du pouvoir d’action des femmes et de leur leadership. De plus, ADPEM finance l’Association of Women in Small and Microenterprise (ANAMUMPE) (Association des femmes avec des petites et microentreprises), un centre d’information sur les calendriers de formations et les questions légales qui permet aux femmes de participer à des groupes de travail organisés par le gouvernement sur des questions affectant les microentreprises.<sup>28</sup>

**L’émancipation des femmes est un concept de “l’Ouest”** On s’est très souvent demandé, aussi bien dans le secteur de la microfinance que dans le secteur plus étendu du développement international, s’il était éthique et approprié que les institutions du développement fassent la promotion de l’émancipation des femmes. Dans toute société, l’émancipation des femmes ou d’autres groupes, ou son contraire, est étroitement liée à la culture de cette société. Promouvoir l’émancipation des femmes implique certains

---

<sup>27</sup> Christopher Dunford: “Amélioration des conditions de vies: Intégration durable de la microfinance et de l’éducation pour la survie de l’enfant, la santé génésique et la prévention du VIH/SIDA auprès des entrepreneurs les plus pauvres” (Washington, D.C.: Campagne du Sommet du Microcrédit, 2002), p. 2.

<sup>28</sup> Informations provenant du site Internet de Women’s World Banking ([www.swwb.org](http://www.swwb.org)) et de courriers électroniques de Celina Kawas de Women’s World Banking.

changements culturels et sociaux, ce qui, selon certains, revient à imposer de façon inappropriée des valeurs “de l’Ouest” dans des sociétés non occidentales.

Cependant, même si on laisse de côté pour un moment les valeurs culturelles et que l’on observe de façon objective le bien-être humain, nous pouvons voir que les inégalités entre les sexes et la discrimination contre les femmes contribuent directement à la perpétuation de la pauvreté dans de nombreux pays. Beaucoup d’organisations de femmes indépendantes et indigènes à travers le monde ont contribué au développement de leurs pays en menant des batailles longues et réussies pour l’émancipation des femmes. Des organisations telles que SEWA et le Working Women’s Forum en Inde ont organisé et mobilisé des centaines de milliers de femmes indiennes en faveur de l’émancipation et des droits des femmes avec peu ou pas d’assistance ou d’influence “de l’extérieur”. Par exemple, dans des zones où la pauvreté des femmes rouleuses de beedis<sup>29</sup> était exploitée par des entrepreneurs, ce qui menait souvent à une situation permanente d’endettement et d’esclavage des enfants, WWF organisait les femmes pour qu’elles demandent des salaires plus élevés et pour libérer les enfants de l’esclavage.<sup>30</sup> Plus encore, dans certains cas, les pays pauvres ont surpassé les pays développés en matière de représentation des femmes, ainsi que de processus de ratification des conventions par les femmes. Cela montre que les gouvernements sont conscients du besoin de renforcer le pouvoir d’action des femmes. Même si ses résultats et objectifs désirés sont liés à la culture d’une société, l’émancipation elle-même n’est pas un concept occidental.

## Preuves du renforcement du pouvoir d’action des femmes

Même si le processus d’émancipation varie d’une culture à l’autre, on peut considérer que différents types de changements sont applicables à une grande diversité de cultures. Certains de ces changements comprennent la participation des femmes dans les mécanismes de prise de décision, un statut plus équitable au sein de la famille et de la société, un pouvoir et des droits politiques accrus, et un amour-propre plus développé. Bien que la plupart des institutions de microfinance peuvent citer des anecdotes témoignant du renforcement du pouvoir d’action des femmes, bien peu ont réellement étudié les effets de leurs programmes sur l’émancipation. Les informations et preuves disponibles nous donnent une image floue révélant à la fois réussites et limitations.

## Impact sur la prise de décision

La capacité des femmes à exercer une forme d’influence ou à prendre des décisions qui affectent leurs vies et leurs futurs est considérée par les spécialistes comme étant un des éléments principaux de l’émancipation. Cependant, on en sait bien moins sur quels types de décisions et quel degré d’influence pourraient être considérés comme une forme d’émancipation dans des contextes différents.

Malgré les difficultés, certaines institutions de microfinance trouvent des moyens d’évaluer leur impact sur le pouvoir de prise de décision des femmes. Le Women’s Empowerment Program (Programme sur le renforcement du pouvoir d’action des femmes) au Népal, par exemple, a mené une recherche qui démontrait qu’environ 89.000 femmes parmi 130.000 participant à son programmes, soit 68 pour cent, prenaient de plus en plus de décisions dans les domaines de la planification familiale, mariage des enfants, achat et vente de propriétés, envoi des filles à l’école—des domaines qui relevaient tous traditionnellement de la sphère de décision des hommes.<sup>31</sup> Le Centre for Self-Help Development (CSD) (Centre pour le développement de l’entraide) rapportait également que les femmes étaient capables de faire

---

<sup>29</sup> Les Rouleurs de Beedi sont généralement des femmes et des enfants très pauvres qui sont embauchés, souvent dans des conditions très mauvaises, pour rouler les très fines cigarettes *beedi*.

<sup>30</sup> Working Women’s Forum (Forum des Travailleuses), *Social Platform through Social Innovations: A Coalition with Women in the Informal Sector* (Chennai, Inde: Working Women’s Forum, 2000), p. 25, 39.

<sup>31</sup> Jeffrey Ashe et Lisa Parrott, *Impact Evaluation of PACT’s Women’s Empowerment Program in Nepal: A Savings and Literacy Led Alternative to Financial Institution Building* (Cambridge, Mass.: Université de Brandeis, 2001), p. 8.

indépendamment de petits achats de produits de première nécessité tels que la nourriture. Mais de plus gros achats ainsi que des achats personnels tels que les bijoux nécessitent toujours le consentement du mari, révélant ainsi que l'émancipation restait incomplète dans ce domaine.<sup>32</sup> L'organisation World Education (Education Mondiale), qui offre des programmes d'alphabétisation et autres programmes d'éducation à des groupes d'épargne et de crédit, a trouvé que le fait de combiner éducation et crédit mettait les femmes dans une plus forte position de garantir que leurs filles aient de la nourriture, aillent à l'école et reçoivent des soins médicaux.<sup>33</sup> TSPI, un partenaire de Opportunity International aux Philippines, a trouvé que le pourcentage de femmes se disant être en charge des finances du foyer augmenta de manière dramatique de 33 à 51 pour cent après avoir participé au programme. Au sein du groupe de comparaison, seulement 31 pour cent des femmes se disaient être en charge des finances du foyer. De la même manière, le pourcentage des femmes en charge des finances de leurs entreprises doubla pratiquement, passant de 44 à 87 pour cent. Seulement 5 pour cent des clientes ont abandonné le contrôle de la gestion des finances du foyer durant cette période.<sup>34</sup>

Grâce à des entretiens poussés avec 13 clientes, URWEGO, un partenaire de World Relief au Rwanda, trouva que 54 pour cent de ses clientes avaient augmenté leur pouvoir de contrôle ou d'influence dans les décisions de l'entreprise, 38 pour cent prenaient plus de décisions au sein de la famille et 54 pour cent au sein de l'église.<sup>35</sup> L'impact d'URWEGO sur la capacité de prise de décision, même s'il est loin d'être le même partout dans le monde, est significatif car le programme n'avait fonctionné que 18 mois au moment de l'évaluation.<sup>36</sup>

Pour évaluer l'impact le plus direct de leurs programmes, beaucoup d'institutions de microfinance concentrent leur attention sur l'utilisation des crédits par les femmes et leur habilité à prendre des décisions pour leurs entreprises. Nirdhan Utthan Bank, Ltd. au Népal trouva que la plupart de ses clientes prenaient des décisions sur les investissements de l'entreprise en consultation avec leurs maris, ce qui représentait un progrès parce que, avant, beaucoup des maris auraient pris de telles décisions seuls.<sup>37</sup> CSD trouva que la plupart des femmes ont le droit de parole dans l'utilisation et la gestion de leurs crédits même si de temps en temps les hommes exercent des pressions sur CSD pour donner des crédits à leurs femmes qu'ils pourraient ensuite utiliser. CSD a également trouvé qu'un nombre assez important de crédits est en fin de compte investi dans des activités "d'hommes", comme les pousse-pousses, pour lesquelles il est très difficile d'estimer le degré de contrôle et d'influence des femmes.<sup>38</sup> Dans son étude sur le Small Enterprise Development Program (SEDP) (Programme pour le développement des petites entreprises) au Bangladesh, Naila Kabeer trouva que même si les bénéfices d'émancipation et de bien-être augmentaient de façon significative quand les femmes contrôlaient leurs crédits et les utilisaient pour leurs propres activités génératrices de revenus, le simple fait d'apporter des ressources financières dans le foyer sous la forme de crédits suffisait à sécuriser au moins certains bénéfices pour la majorité des femmes faisant partie de son étude.<sup>39</sup>

## Impact sur la confiance en soi

---

<sup>32</sup> Milan Shrestha, Report on Self-help Banking Program and Women's Empowerment (Nepal, 1998), p. 28.

<sup>33</sup> Helen Sherpa, L'Education Mondiale, Réponse au sondage par courrier électronique, 20 Octobre 2001.

<sup>34</sup> Jesila Ledesma, "Empowerment Impact Report on TSPI's Kabuhayan program," ébauche, Avril 2002.

<sup>35</sup> Le personnel de URWEGO définissait émancipation dans le contexte du Rwanda comme "une augmentation d'amour propre, une augmentation de pouvoir de prise de décision, et une augmentation dans la connaissance de savoir quoi faire et comment accéder à des ressources (pour résoudre des problèmes, atteindre des objectifs, etc.)." World Relief Rwanda, "Impact Assessment of TF UK Clients in the World Relief Rwanda URWEGO Program" (1999), p. 4.

<sup>36</sup> World Relief Rwanda, p. 7.

<sup>37</sup> PLAN International, Mid-term Evaluation of Nirdhan/PLAN Microfinance Program in Nepal (PLAN International, 2001), p. 37.

<sup>38</sup> Shrestha, p. 24, 28.

<sup>39</sup> Kabeer, 'Money Can't Buy Me Love'? p. 21.

La confiance en soi est un domaine de changement parmi les plus importants de l'émancipation, pourtant, c'est aussi un des plus difficiles à mesurer ou évaluer. La confiance en soi est un concept complexe qui touche à la fois la manière dont les femmes perçoivent leurs capacités et leur niveau réel de compétences. C'est directement lié au concept de capacité de médiation de Kabeer qui permet aux femmes de définir et atteindre des objectifs ainsi que de prendre conscience du pouvoir qu'elles ont en elles. L'étude de Jeffrey Ashe et de Lisa Parrott sur le Women's Empowerment Project au Népal montrait comment l'augmentation de la confiance en soi et celle des sphères d'influence représentaient les deux plus importants changements observés parmi 200 groupes sondés.<sup>40</sup> URWEGO au Rwanda trouva que le plus grand impact de son programme sur l'émancipation était l'amour-propre, avec 69 pour cent des clientes affirmant avoir plus de respect de soi. L'amour-propre et la confiance en soi sont étroitement liés à la connaissance. Cinquante quatre pour cent des clientes de URWEGO affirmaient que leur niveau de connaissance s'était élevé, notamment sur des questions qui les affectaient directement ainsi que leurs familles, et 38 pour cent des clientes affirmaient que leurs connaissances en gestion d'entreprise s'étaient accrues.<sup>41</sup>

## Impact sur le statut des femmes et les relations entre les sexes au sein du foyer

On suppose que l'accès au crédit et la participation dans des activités génératrices de revenus renforcent le pouvoir de négociation des femmes au sein du foyer, leur permettant ainsi d'influencer un plus grand nombre de décisions stratégiques. Particulièrement dans les communautés pauvres, la domination des hommes sur les femmes est plus forte à l'intérieur du foyer. Comme le met en avant Naila Kabeer: "Beaucoup de féministes reconnaissent que les hommes pauvres sont presque aussi impuissants que les femmes pauvres en ce qui concerne l'accès à des ressources matérielles dans le domaine public, mais restent privilégiés à l'intérieur de la structure patriarcale de la famille".<sup>42</sup> Dans certaines sociétés, être perçu par les voisins comme étant en contrôle de sa famille et de sa femme est un élément important du prestige social de l'homme—particulièrement dans des communautés défavorisées où l'homme peut rarement se faire valoir d'autres symboles de statut social. Au Costa Rica, par exemple, aucune des clientes de ADAPTE sondées rapporta qu'elle avait l'impression que son sexe limitait ses choix d'occupation. Une femme affirma même qu'elle pensait qu'elle pourrait mieux faire en affaires parce qu'elle était une femme. De telles réponses semblent indiquer que ces femmes du Costa Rica bénéficiaient de beaucoup de liberté pour choisir leurs occupations. Pourtant de nombreuses réponses des maris des clientes d'ADAPTE faisaient apparaître une grande ambivalence, ils avaient des difficultés à s'accommoder à la nouvelle indépendance économique de leurs femmes. Un mari disait qu'il appréciait que sa femme gagne son propre revenu de sorte qu'elle puisse payer pour les choses qu'elle désire sans lui demander de l'argent. Il aimait l'indépendance de sa femme parce que "bien qu'elle ne me donne rien, elle ne me demande rien non plus". Il pensait que la croissance de l'entreprise de sa femme avait dans l'ensemble des effets positifs, mais ajoutait également que cela n'avait pas été facile pour lui de s'y habituer. Quand on lui demanda ce qu'il pensait de l'indépendance croissante de sa femme et de sa tendance à prendre de plus en plus de décisions par elle-même, il expliqua: "A cause de mon machisme, je trouve que ces changements ne sont pas bons, mais au plus profond de moi, je sais qu'ils sont bons pour elle".<sup>43</sup>

Malgré la difficulté que certains hommes ont à s'habituer au nouveau rôle de leurs femmes, la plupart des femmes affirment que les relations avec leurs maris et leurs familles se sont améliorées. Cependant, on trouve peu de preuves de changements dans les rôles à l'intérieur du foyer. World Education rapportait que même si les maris, beaux-parents et enfants aidaient à la maison pendant que les femmes participaient aux réunions du programme de microfinance, le volume des tâches des femmes augmentait quand elles commençaient à utiliser davantage leurs crédits. Aussi, au Népal, CSD trouva que le rôle économique des

---

<sup>40</sup> Ashe et Parrott, p. 8.

<sup>41</sup> World Relief Rwanda, p. 7.

<sup>42</sup> Kabeer, Conditions and Consequences, p. 20.

<sup>43</sup> D'après des sondages menés par des agents de crédit de ADAPTE en Octobre - Décembre 2001 au nom des auteurs.

femmes était restreint à gérer des crédits et à apporter un complément aux revenus du foyer pour payer toutes les dépenses mais n’amenait pas, pour la majorité des foyers, un changement important dans les relations entre les sexes à la maison.

## Impact sur les relations familiales et la violence domestique

Bien qu’il existe quelques études<sup>44</sup> affirmant que la participation des femmes dans la microfinance a amené une augmentation de la violence domestique, la plupart des opérateurs, d’après leur expérience, affirment le contraire. Les inquiétudes s’élèvent au sujet des répercussions pouvant résulter de la mobilisation des femmes remettant en question les normes traditionnelles et affirmant leurs droits. Les programmes de microfinance peuvent renforcer l’autonomie économique des femmes et leur donner les moyens de poursuivre des activités “non traditionnelles”. Dans certains cas, les femmes, qui commencent à s’affirmer et à faire valoir leurs points de vue au sein de leurs foyers, courent le risque de subir les foudres de maris mécontents qui pensent que leur autorité et parfois leur réputation sont menacées par le comportement de leurs femmes.

Bien qu’il existe beaucoup de bonnes raisons pour que les IMF fassent attention aux possibles montées de violence domestique, les différentes preuves et pratiques semblent jusqu’à présent mener à la conclusion que la participation dans des programmes de microfinance renforce et améliore les relations familiales plutôt que de les détruire. La pauvreté, l’indigence et les sentiments d’impuissance ébranlent sérieusement les relations personnelles. Beaucoup d’opérateurs ont trouvé que les relations familiales peuvent s’améliorer quand la maison devient un endroit confortable à vivre et quand chaque membre de la famille se sent confortable dans sa propre capacité à contribuer productivement au bien-être de la famille. Les femmes de Sinapi Aba Trust au Ghana, par exemple, attribuaient clairement le respect croissant de leurs maris à leur égard et la baisse du nombre de leurs disputes à leur contribution économique et à la réduction de l’indigence. L’étude de Naila Kabeer sur SEDP montre que les femmes établissent une relation de cause à effet directe entre leur contribution au foyer et la réduction de la violence domestique. Par exemple, une cliente de SEDP citée par Kabeer disait:

Il m’accorde plus d’importance depuis que j’ai reçu un crédit. Je le sais parce que maintenant il me donne tout ce qu’il gagne. Si je n’étais pas allée à la réunion, pris le crédit et appris à travailler, je n’aurais pas autant d’importance à ses yeux, je serais toujours en train de lui quémander chaque taka dont j’ai besoin... Avant, mon mari avait l’habitude de me battre quand je lui demandais de l’argent, maintenant, même s’il ne gagne pas assez d’argent tous les jours, je peux travailler, nous n’avons pas à souffrir.<sup>45</sup>

Balbina, une cliente de ASPIRE, un partenaire d’Opportunity International dans la République Dominicaine, décrivait la frustration qu’elle et son mari ressentaient à propos de leur pauvreté et de leur incapacité à travailler productivement pour changer leur situation. Cela changea quand elle utilisa son premier crédit pour l’investir dans une entreprise faisant et vendant des chicharrones (sandwichs à base de couenne de porc) qu’elle gérait avec son mari. Elle parlait des différences qui apparurent au sein de son foyer après avoir réussi à avoir un travail productif et davantage de possessions: “Nous n’arrêtons pas de nous disputer parce que mon mari était chômeur et que nous n’avions rien à faire. Maintenant, nous travaillons ensemble et chacun de nous peut faire quelque chose de productif et peut concentrer son énergie sur quelque chose”.<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> Voir, par exemple, Anne Marie Goetz et Rina Sen Gupta, “Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh,” *World Development* 24, no. 1 (1996): p. 45–63.

<sup>45</sup> Kabeer, “Money Can’t Buy Me Love?” p. 44.

<sup>46</sup> Entretien personnel.

Hashemi et ses co-auteurs trouvèrent moins de cas de violence contre les femmes parmi les clientes d'organisations de crédit que parmi la population générale. Alors que la peur d'être exposé publiquement joue clairement un rôle important dans la réduction de la violence, on trouve aussi beaucoup d'anecdotes pour renforcer le fait que les femmes attribuent directement la réduction de la violence domestique à leur accès au crédit et leur contribution économique au foyer. Une autre étude menée par Schuler et ses co-auteurs suggère que le niveau de contribution économique des femmes à la famille peut aussi jouer un rôle significatif.<sup>47</sup>

Certaines études suggèrent que le fait de participer aux programmes de microfinance peut donner aux femmes les moyens d'échapper à des relations violentes ou de limiter ces abus au sein de leurs couples. Le Working Women's Forum trouva que 40.9 pour cent de ses membres ayant subi des violences domestiques dans le passé ne subissaient plus ces violences à cause du renforcement de leur pouvoir d'action personnel, tandis que 28.7 pour cent avait pu arrêter ces violences grâce à une action de groupe.<sup>48</sup> CSD au Népal nota également une diminution des mauvais traitements infligés aux femmes et de l'alcoolisme parmi ses clients.<sup>49</sup> Enfin, au Bangladesh, où les pressions sociales pour rester mariés restent fortes, Kabeer trouva qu'un certain nombre de femmes subissant des mauvais traitements au sein de leur couple étaient capables de se créer des sphères d'autonomie de sorte qu'elles dépendent le moins possible de leurs maris.<sup>50</sup>

On trouve également des exemples de réduction de la violence domestique contre les enfants. Par exemple, Sabina Cutiba, une cliente de ADEMCOL, un partenaire de Opportunity International à Bogotá, Colombie, avait vécu toute sa vie sous le joug de relations violentes, puis avait appris à interagir différemment avec ses enfants après avoir participé au programme de Banque de Confiance. "J'avais l'habitude de me disputer, de me plaindre beaucoup, d'être négative. Je me plaignais auprès de mes amis et pleurais de frustration... Cette femme qui a organisé ces conférences et m'a parlé m'a donné de nouvelles forces. J'ai changé complètement... Avant, j'avais l'habitude de battre mes enfants. Je les frappais souvent. Mais plus maintenant—aujourd'hui, je suis une personne différente".

Malgré les craintes de certains qui pensent que donner des crédits aux femmes pourrait perturber l'ordre social et détruire les familles,<sup>51</sup> on trouve peu de preuves que cela soit vraiment le cas. Dans son étude sur les clients males et femelles de SEDP, Naila Kabeer trouva que les femmes avaient plus tendance à rechercher un renforcement de leur position à l'intérieur d'une relation interdépendante avec leurs maris que de rechercher l'indépendance et l'autonomie.<sup>52</sup>

## Impact sur l'engagement et le statut des femmes dans la communauté

Un certain nombre de programmes de microfinance et de développement de microentreprises ont observé d'une certaine amélioration dans le statut des femmes au sein de leurs communautés. Pouvoir apporter des ressources financières à la famille ou à la communauté confère une plus grande légitimité et une plus grande valeur aux opinions des femmes et leur donne plus de droits que ce qu'elles auraient eu autrement. Les études sur les clients de microfinance menées par différentes institutions à travers le monde montrent que les femmes elles-mêmes pensent souvent qu'elles reçoivent plus de respect de la part de leurs

---

<sup>47</sup> S. M. Hashemi, R. R. Schuler, et A. P. Riley, "Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh," *World Development* 24, no. 4 (1996): p. 635–53; S. R. Schuler, S. M. Hashemi, A. P. Riley, et A. Akhter, "Credit Programs, Patriarchy and Men's Violence against Women in Rural Bangladesh," *Social Science and Medicine* 43, no. 12 (1996): p. 1729–42.

<sup>48</sup> Working Women's Forum, p. 22.

<sup>49</sup> Shrestha, p. 30.

<sup>50</sup> Kabeer, 'Money Can't Buy Me Love?' p. 43–54.

<sup>51</sup> A ses débuts, quand Opportunity International était en train de développer des produits de crédits destinés aux femmes, quelques dirigeants locaux exprimèrent leur inquiétude à propos de la perturbation éventuelle de la famille résultant de tels programmes. Un des commentaires les plus virulents comprenait: "Donner des crédits aux femmes va détruire les familles" et "Donner des crédits aux femmes va à l'encontre des plans naturels de Dieu pour l'univers".

<sup>52</sup> Kabeer, 'Money Can't Buy Me Love?' p. 66–67.

familles et leurs communautés—particulièrement de la part des hommes—qu’elles n’en recevaient avant de participer à un programme de microfinance. Là où les femmes peuvent apparaître en public librement, leur succès commercial est souvent très visible au sein de la communauté. Leur succès peut leur permettre d’être plus respectées et valorisées par les membres de la société. Par exemple, à Zanzibar, Tanzanie, les femmes membres de groupes de crédit de WEDTF ont bénéficié de beaucoup plus de prestige et se sont émancipées après avoir réussi à créer ensemble une entreprise vendant du kérosène:

Avant de recevoir ces crédits, nous n’allions même jamais au marché. Nous dépendions complètement de nos maris. Maintenant, les activités du groupe et la formation importante donnée par le programme de crédit nous ont ouvert les yeux. Aujourd’hui, nous savons que nous sommes meilleures que les hommes pour gérer une entreprise. Nous étions les seules femmes à vendre du kérosène dans le village. Toute la communauté a admiré notre détermination. Nous avons poussé les autres femmes à laisser tomber le voile. Certaines ont commencé leurs propres activités génératrices de revenus.—Halima Juma Hamadi<sup>53</sup>

La plupart des études sont basées sur l’interprétation des femmes de comment les autres les traitent et les perçoivent, de sorte qu’il est possible que les réponses des femmes soient autant influencées par leur amour-propre et confiance en soi croissants que par des changements réels dans la manière dont elles sont perçues par la communauté. Cependant, certaines femmes donnent des exemples spécifiques sur leurs nouvelles interactions avec la communauté et leur nouveau statut social. Une femme au Ghana expliquait que les hommes lui parlaient maintenant avec respect et la considéraient davantage comme une égale. D’autres femmes racontaient qu’elles avaient été invitées à participer et à parler lors de réunions de la communauté, alors qu’avant elles étaient ignorées ou exclues. De la même manière, une étude menée par Freedom from Hunger sur son programme au Ghana montrait que beaucoup plus de participantes, comparées aux non participantes, donnaient des conseils au sein de leurs communautés—particulièrement sur des sujets qu’elles avaient étudiés avec leur groupe de crédit. Quatre-vingt sept pour cent des clientes de Crédit avec Education ont donné des conseils en gestion d’entreprise dans les six derniers mois de l’étude, comparé à 35 pour cent de non participantes et 50 pour cent de membres des communautés de contrôle. L’étude de Freedom from Hunger montrait également que beaucoup moins de femmes (44 pour cent) avaient donné des conseils en gestion d’entreprise dans les six mois avant de rejoindre le programme de microfinance trois ans plus tôt.<sup>54</sup>

Dans le programme CSD, les clientes sont propriétaires des centres. Ces maisons constituent un espace social de rencontre et sont un symbole de leur unité et force, ainsi que de la contribution positive qu’elles apportent à la communauté ; elles sont une source de fierté pour les femmes.<sup>55</sup> Dans les communautés où CSD opère, la perception du rôle économique des femmes est en train de changer lentement. Les femmes gagnent en respect grâce à leur travail qui avait été traditionnellement sous-évalué. Le rôle économique accru des femmes les aide à améliorer leur position dans la société en leur permettant de prouver leurs capacités économiques. Le fait qu’elles prennent conscience de l’importance de leur rôle économique a donné à certaines femmes le courage de se détacher des pratiques conservatrices du purdah qui confinait leurs activités aux tâches domestiques.

Comme nous l’avons montré dans ce paragraphe, les femmes sont réellement en train de gagner plus de respect. Cependant, CSD ne trouva pas de changement visible au sein des relations traditionnelles entre les sexes et des rôles et normes prescrits par la société—particulièrement au niveau du foyer. La mobilité des femmes a augmenté mais seulement quand elle est liée à des activités génératrices de revenus. Bien que les

---

<sup>53</sup> Women’s Entrepreneurship Development Trust Fund (WEDTF), informations sur la microfinance et l’émancipation des femmes, Zanzibar, Tanzanie, p. 52.

<sup>54</sup> Barbara McNelly et Mona McCord, “Credit With Education Impact Review No. 1: Women’s Empowerment”. (Freedom from Hunger, 2001), p. 9-10.

<sup>55</sup> Shrestha, p. 18.

centres CSD aient réussi à créer un espace pour les femmes afin qu'elles gagnent de l'expérience en prenant des décisions et en les mettant en pratique, un stigmate social est toujours attaché à la mobilité des femmes qui a peu changé depuis que CSD commença ses opérations.<sup>56</sup> CSD concluait que ces limitations étaient en partie dues au centre d'attention du programme qui porte sur la création d'opportunités pour des femmes qui n'ont jamais eu d'activités génératrices de revenus. CSD ajoutait que "l'émancipation des femmes demande bien plus que des opportunités d'accès. Le programme doit adopter certains changements stratégiques ou structurels et intégrer des actions directes en faveur du renforcement du pouvoir d'action des femmes afin de faire des progrès réels dans ce sens".<sup>57</sup>

Cependant, beaucoup de programmes encouragent les femmes faisant partie de caisses de crédit villageoises, groupes d'entraide, centres de prêts et Banques de Confiance à s'organiser en groupe pour influencer des changements sociaux ou résoudre des problèmes au sein de la communauté. Les membres des banques de confiance de AGAPE, un partenaire d'Opportunity International à Barranquilla, Colombie, s'organisèrent pour installer l'électricité dans leur communauté. Les banques de confiance de ADEMCOL, partenaire d'Opportunity International à Bogotà, organisent souvent des forums d'information sur la santé pour les familles et les communautés et proposent les services de médecins, dentistes et psychologues dans des endroits faciles d'accès pour des communautés pauvres qui n'ont pas leurs propres services de santé. Elles organisent également des services de garderie et des événements sociaux dans la communauté. Organiser de tels événements s'est avéré être une expérience importante d'apprentissage en elle-même parce que pour beaucoup de femmes, c'était leur premier contact avec les autorités locales. Afin d'obtenir la permission et l'aide nécessaire pour organiser de tels événements, les femmes ont dû apprendre à naviguer parmi les bureaucraties qui affectent leur vie quotidienne.

## Impact sur l'émancipation politique des femmes et les droits des femmes

Il est très rare que l'émancipation politique des femmes soit un résultat direct des programmes de microfinance. Même si les programmes de microfinance offrent des services et des produits qui peuvent augmenter la capacité individuelle des femmes à participer efficacement aux affaires politiques, peu d'organisations de microfinance cherchent explicitement à encourager une mobilisation politique ou bien structurent leurs programmes de manière à encourager une forme d'action collective. Quoiqu'il en soit, beaucoup d'exemples montrent que la participation des femmes dans des centres et des groupes de crédits augmente leur connaissance sur les partis, processus et réseaux d'influence politiques. Les clientes de Opportunity Microfinance Bank dans les Philippines ont développé une certaine pratique du leadership et une certaine confiance en soi grâce à leur rôle de dirigeantes des Banques de Confiance et ont même été élues à la tête de leurs *barangays*.<sup>58</sup> Les clientes de l'organisation FORA en Russie organisèrent une campagne en faveur de la démocratie pendant les récentes élections russes. Esmeralda Castaños, une ancienne dirigeante d'une Banque de Confiance de l'organisation IDH, partenaire d'Opportunity International en Honduras, se porta récemment candidate pour devenir maire de sa petite ville de San Mateus. De plus, un certain nombre de Banques de Confiance de AGAPE à Barranquilla, Colombie, aidèrent à organiser une marche de protestation pour construire de meilleurs systèmes de vidange dans leur communauté.

Certains programmes, tels que BRAC, offrent des formations ayant pour objectif spécifique de créer une prise de conscience politique et sociale. Dans une étude comparative entre BRAC et Grameen Bank sur les effets que la participation aux programmes de microfinance peuvent avoir sur l'émancipation, Hashemi, Schuler et Riley trouvèrent que les programmes de BRAC amenaient plus de gens à participer à des campagnes politiques et des protestations publiques, que ne le faisaient ceux de Grameen. Ils pensent que c'est peut-être "parce que BRAC offre plus d'opportunités à ses membres de participer à des programmes

---

<sup>56</sup> Shrestha, p. 29–30.

<sup>57</sup> Shrestha, p. iii.

<sup>58</sup> Un *barangay* est une unité politique au niveau communautaire aux Philippines.

de formation qui leurs donnent une opportunité de voyager en dehors de leurs villages et parce que BRAC insiste davantage sur l'information et la prise de conscience au sujet des questions politiques et sociales".<sup>59</sup>

D'autres programmes tels que le Working Women's Forum (WWF) en Inde sont très politiquement actifs. WWF a une branche syndicale en plus de son programme de prêts et a réussi à mobiliser un très grand nombre de femmes pour soutenir des changements politiques et juridiques en faveur des droits et opportunités des femmes. Selon WWF, plus de 89 pour cent de ses membres se sont lancées dans l'action civique pour résoudre les problèmes de leurs quartiers, démontrant ainsi que la microfinance et l'émancipation politique peuvent être des processus complémentaires.<sup>60</sup> D'un autre côté, l'organisation Human Development Initiatives Nigeria (HDI) a réussi à combiner l'éducation des veuves en matière de droits juridiques sur l'héritage et sur la propriété avec des formations en gestion d'entreprise et microfinance. Cette éducation a permis à certaines veuves de réclamer la propriété de leurs époux et d'avoir accès à leurs comptes en banque. Les services de conseil et de médiation de HDI ont aussi aidé les veuves à résoudre des conflits existants avec les familles de leurs époux.

Même des programmes qui ne se concentrent pas explicitement sur les droits des femmes et leur participation politique ont eu un impact sur l'émancipation politique et juridique des femmes. En contribuant à la connaissance et la confiance en soi des femmes et en agrandissant leurs réseaux d'interaction sociale, beaucoup de programmes de microfinance donnent aux femmes les outils et compétences dont elles ont besoin pour participer plus efficacement et avec plus de succès à la politique traditionnelle, ainsi que d'influencer les décisions et politiques informelles qui affectent leurs vies.

Par exemple, World Education, qui se concentre sur des programmes d'alphabétisation plutôt que sur des formations sur les droits politiques, a trouvé que les femmes qui avaient participé à leur programme d'alphabétisation avaient plus de chances de se porter candidates pour des positions d'élus telles que représentant d'une section électorale ou membre d'un comité sur la santé. Une étude sur les clientes de Crédit avec Education de Freedom from Hunger en Bolivie trouva que ces dernières avaient bien plus de chances que des non clientes d'être candidates pour un poste dans l'administration publique ou d'être membres de syndicato de la communauté.<sup>61</sup> La candidature pour l'administration publique peut être un bon indicateur de la confiance en soi et de l'efficacité des femmes, du respect de la communauté envers les femmes, ainsi que du renforcement de leur pouvoir d'action politique ; cependant, il est important de connaître les conditions politiques générales affectant leur candidature et leur rôle au sein de l'administration. Par exemple, au Népal, 96 femmes faisant partie du programme de CSD avaient été élues aux comités de développement du village et du district, mais l'étude montrait également que les femmes n'exerçaient pas une influence notable sur les décisions politiques après qu'elles aient été élues.<sup>62</sup>

## Impacts négatifs sur les femmes et limites au renforcement du pouvoir d'action

Femmes et hommes courent des risques lorsqu'ils prennent un crédit—car cela devient une dette avec tout le stress et les responsabilités qui l'accompagnent. De plus, certaines études sur l'impact des programmes de microfinance ont soulevé des inquiétudes pertinentes sur l'impact négatif potentiel que les programmes peuvent avoir sur les femmes, particulièrement dans des environnements très restrictifs. Une inquiétude souvent exprimée est que les maris des clientes ou d'autres membres du foyer prennent le

---

<sup>59</sup> Syed Hashemi, Sidney Schuler et Ann Riley, "Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh," Article paru dans *World Development* 24, no. 4 (1996): p. 649.

<sup>60</sup> Working Women's Forum, p. 22.

<sup>61</sup> MkNelly et McCord, p. 11.

<sup>62</sup> Shrestha p. 21, p. 31–32. Notons que parce que des partis politiques dans certains pays comme le Népal et l'Inde doivent remplir des quotas de participation des femmes, l'élection de femmes à des postes communautaires n'est pas forcément un indicateur d'émancipation ou un indicateur fiable d'impact du programme—mais on peut considérer ce phénomène comme un pas dans la construction d'un environnement favorable pour le renforcement du pouvoir d'action politique des femmes.

contrôle du crédit de la femme, alors que cette dernière a toujours la responsabilité de rembourser l'emprunt, augmentant ainsi son niveau de stress et de dépendance.<sup>63</sup>

### Helen Todd, Editrice, CASHPOR

Helen Todd étudia l'impact de la Grameen Bank sur les emprunteurs à long terme au Tangail, Bangladesh. Elle trouva que « les familles qui avaient le plus réussi dans notre petit échantillon étaient celles dont les maris et femmes travaillaient en partenariat, où les deux étaient des acteurs économiques importants... » Elle trouva aussi que parmi les 40 emprunteuses qu'elle avait interrogées, 10 n'avaient pas le contrôle de leurs crédits. « Elles prenaient juste l'argent et le donnaient à un mari, un fils, un beau père ou un autre homme du foyer—parfois un homme en dehors du foyer, ce qui traduisait une situation d'exploitation encore plus poussée ». L'étude de Goetz et Sen Gupta trouva que le pourcentage de femmes qui avaient peu ou pas de contrôle sur les crédits allaient de 10 pour cent dans la Grameen Bank à 63 pour cent dans RD-12, un programme de crédit gouvernemental. La moyenne générale des quatre programmes étudiés était de 39 pour cent [World Development, Janvier 1996].

Dans un entretien avec la Campagne du Sommet du Microcrédit, Todd commentait : « Les gens utilisent cette étude... pour affirmer qu'il y a moins de bénéfices à offrir des opportunités de crédits aux femmes que ce que suggèrent les « évangélistes »... Ce n'est pas la façon dont j'interprète cette étude. Trente neuf pour cent ayant peu ou pas de contrôle signifie que 61 pour cent a un contrôle partiel ou complet. C'est bien mieux que la forme d'impuissance dans laquelle ces femmes commencent ».

« Il y a une manière plus utile d'étudier ces nombres. S'il existe, dans un pays—le Bangladesh—dans une culture, cette énorme variation entre 10 et 63 pour cent en terme du renforcement du pouvoir d'action... alors nous devons étudier comment ces programmes sont conçus et essayer de déterminer quels sont les processus et les mécanismes dans ces programmes qui encouragent ou découragent les femmes à utiliser leur propre crédit. »

Extrait du magazine *Countdown 2005 Newsletter*, Campagne du Sommet du Microcrédit, Septembre 1998. CASHPOR, un réseau de programmes de réplifications inspirés de la Grameen Bank, offre des formations, de l'aide technique et des informations à ses membres et soutient de nouvelles réplifications.

D'autres études remettent en question le succès des programmes de microfinance en ce qui concerne le changement durable du bien-être économique des femmes ou de leur émancipation.<sup>64</sup> Certains chercheurs, tels que Linda Mayoux, affirment que les institutions de microfinance ne peuvent qu'avoir un impact limité sur le renforcement du pouvoir d'action des femmes à moins qu'il n'y ait des changements profonds dans les inégalités plus importantes entre les sexes, notamment au sein du contexte social et économique dans lequel elles opèrent.<sup>65</sup> Compte tenu de ces limitations, Mayoux recommande que les IMF décident de considérer le renforcement du pouvoir d'action des femmes comme une partie intégrale de leurs objectifs, opérations et conception de produits. En plus de la question de la violence domestique exposée précédemment, d'autres inquiétudes généralement soulevées incluent l'augmentation des contraintes de temps que les activités de microentreprise posent aux femmes, le problème des IMF qui perpétuent plutôt que ne résolvent les inégalités entre les sexes, et la possibilité que les enfants n'aillent plus à l'école car ils

<sup>63</sup> Ce phénomène a le plus fréquemment été observé au Bangladesh. Pour plus d'informations sur les perspectives des emprunteurs à propos de l'attribution des prêts au Bangladesh, voir Goetz et Sen Gupta; Aminur Rahman, "Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?" article paru dans *World Development* 27, no. 1 (1999): p. 67-82; Helen Todd, *Women at the Center: Grameen Bank Borrowers after One Decade* (New York: Westview Press, 1996); et Kabeer, 'Money Can't Buy Me Love'?

<sup>64</sup> Pour plus d'information à ce sujet, voir Goetz et Sen Gupta. Voir également Rahman.

<sup>65</sup> Mayoux, *Women's Empowerment and Microfinance*, p. 111.

doivent aider dans l'entreprise de leur mère. Ces études soulèvent des questions importantes que nous allons aborder plus loin.

**Comment la participation des femmes aux programmes de microfinance et aux microentreprises affecte-t-elle l'utilisation de leur temps?** Les programmes de microfinance peuvent avoir un impact sur la manière dont les femmes utilisent leur temps de deux façons: le temps imparti aux réunions du programme et celui lié à l'augmentation de l'activité de l'entreprise. La plupart des méthodes qui ciblent les femmes reposent sur l'hypothèse que ces dernières vont passer du temps ensemble pour apprendre à gérer efficacement leurs ressources financières et à rembourser et distribuer les crédits. Bien que le temps soit une denrée rare pour beaucoup de femmes pauvres, c'est une ressource que la plupart des femmes peuvent utiliser pour avoir accès à des services financiers. C'est un facteur clé pour faciliter une prestation de service rentable. Cependant, on s'inquiète parfois que les IMF n'augmentent les contraintes de temps sur les femmes en les impliquant dans des réunions et dans des activités commerciales qui prennent beaucoup de temps sans prendre des mesures pour réduire leurs autres responsabilités habituelles.

Beaucoup de femmes affirment avoir un plus grand volume de travail et de responsabilités depuis qu'elles ont reçu leurs crédits. Dans certains cas, des femmes tombent malades ou souffrent d'épuisement à la suite de la quantité de travail accrue. Dans d'autres cas, cependant, les femmes affirment se réjouir de cette charge de travail supplémentaire parce qu'en contrepartie elles jouissent de plus de respect, d'une satisfaction personnelle accrue et d'un meilleur cadre de vie depuis qu'elles ont commencé leurs activités génératrices de revenus. Dans son étude sur le Small Enterprise Development Program (Programme de Développement des Petites Entreprises) au Bangladesh, Naila Kabeer trouva que la majorité des femmes qui subissaient une augmentation de leur volume de travail étaient heureuses et trouvaient que les bénéfices dépassaient de loin les sacrifices. De la propre bouche d'une des femmes interrogées:

Mon travail a augmenté, mon mari peut aussi s'en rendre compte... J'ai moins de temps pour faire les tâches habituelles et il est donc plus tolérant. Mon travail a augmenté, mais cela veut dire que notre situation est meilleure. Nous devons travailler. Maintenant, nous avons contracté un emprunt et l'avons investi dans le travail, si nous devons travailler plus dur, ça m'est égal, nous le faisons avec plaisir. Je me réjouis de faire le travail et d'en retirer un peu d'argent. Ce n'était pas le cas avant. Avant, le problème était que je pensais que j'avais besoin de 500 takas pour quelque chose, mais où allais-je obtenir l'argent? Nous aurions à l'emprunter. Maintenant nous pouvons prêter.<sup>66</sup>

Plusieurs femmes interrogées au Ghana affirmaient également que malgré un volume de travail et des responsabilités accrus, elles étaient très fières et se sentaient satisfaites d'être capables de faire une contribution économique substantielle à leur foyer.<sup>67</sup>

Dans certains cas, des études ont révélé que d'autres membres de la famille participaient davantage dans l'entreprise et aux tâches ménagères. Une étude menée par TSPI, partenaire d'Opportunity International aux Philippines, révélait que le pourcentage de femmes dont les filles travaillaient dans leur entreprise avait augmenté de 88 pour cent. Fait surprenant, plus de fils commençaient à aider avec les tâches ménagères, après que les femmes aient rejoint le programme.<sup>68</sup> Ces résultats nous suggèrent qu'il pourrait être important d'évaluer l'impact des microentreprises pas seulement sur les clientes elles-mêmes mais aussi sur leurs enfants, qu'ils soient adultes ou plus jeunes.

Alors que les implications de la microfinance sur les contraintes de temps des femmes varient considérablement selon les cas individuels, les IMF doivent être conscientes que leurs programmes ont un

---

<sup>66</sup> Kabeer, 'Money Can't Buy Me Love?' p. 31.

<sup>67</sup> Entretiens personnels, Novembre 2001.

<sup>68</sup> Ledesma.

effet direct sur le temps dont disposent les femmes, pas toujours de façon positive, et doivent se préparer à les aider à négocier un équilibre raisonnable et durable entre vie privée et travail.

**Est-ce que les bons taux de remboursement dépendent en partie de la condition d'impuissance des femmes?** Les partisans de la microfinance soutiennent que les groupes de solidarité, les groupes d'entraide et les caisses villageoises aident à construire le capital social de leurs communautés. D'autres penseurs et experts du développement, cependant, se demandent si, en utilisant un capital social déjà existant dans les communautés pour garantir le remboursement, les IMF ne sont pas en train d'introduire de nouvelles formes de stress et de tensions sur la vie de la communauté, ce qui pourrait endommager les relations d'entraide. Ils observent que les IMF peuvent bénéficier de forts taux de remboursement à cause de l'absence d'alternatives et du sentiment d'impuissance chez leurs clients. On a beaucoup de documents à l'appui affirmant que la microfinance fait partie des stratégies de gestion des risques des femmes pauvres et qu'avoir un accès continu à de nouveaux crédits est un facteur de motivation pour rembourser les crédits.<sup>69</sup> Mais, dans ce cas, les motivations à rembourser sont peu différentes de celles des marchés financiers habituels. Personne ne veut avoir un mauvais historique de crédit qui ne lui permettrait pas d'avoir accès à d'autres financements dans le futur. La différence est que les femmes pauvres ont même moins d'options et d'alternatives de sorte que la motivation à rembourser est bien plus forte. Cependant, parce que la plupart des méthodes de microfinance ont été conçues pour travailler avec des femmes vivant dans une certaine condition d'impuissance, ces institutions doivent se préparer à changer et à se transformer car les femmes et les communautés avec qui elles opèrent changent, s'émancipent et ont de plus en plus d'options devant elles.

**Est-ce que les IMF perpétuent les rôles traditionnels des femmes au lieu de promouvoir l'égalité entre les sexes?** Certains critiques ont affirmé que la majorité des programmes de microfinance sont structurés de telle manière que leur plus grand impact est d'aider les femmes à mieux tenir leurs rôles traditionnels. Ils affirment qu'en insistant sur les bénéfices dont jouissent les familles des femmes en ayant accès au crédit et qu'en les aidant à générer des revenus sans pour autant que cela n'interfère de trop avec leurs devoirs traditionnels, les institutions de microfinance pourraient en fait perpétuer les rôles et relations traditionnels des différents sexes plutôt que de les changer. Le fait que beaucoup des besoins pratiques des femmes sont encore en réalité étroitement liés aux rôles traditionnels des deux sexes, à leurs responsabilités et aux structures sociales, génère une certaine tension entre la nécessité de répondre aux besoins pratiques des femmes dans le court terme et promouvoir des changements stratégiques sur le long terme.

Pourtant, en aidant les femmes à satisfaire leurs besoins pratiques et à augmenter leur efficacité dans leurs rôles traditionnels, les programmes de microfinance peuvent aider les femmes à gagner le respect et à atteindre plus de résultats que ce que leur rôle traditionnel leur permettait, en augmentant notamment leur amour-propre. Bien qu'une amélioration de la capacité des femmes à tenir leurs rôles traditionnels ne soit pas suffisante pour renforcer leur pouvoir d'action, c'est peut-être une condition requise nécessaire. Améliorer le sens des femmes sur leur efficacité et sécurité financière peut contribuer de façon significative à la capacité et à la volonté des femmes de remettre en question les injustices sociales et les systèmes discriminatoires qui les poursuivent. D'après l'expérience de ENDA Inter-Arabe en Tunisie, c'est souvent une crise économique telle que le divorce, la perte d'un époux ou la maladie d'une personne générant des revenus qui menace la capacité d'une femme à s'occuper de sa famille, la sort de son rôle de soumission et de dépendance et l'amène à prendre des actions qui dépassent les attentes des autres à son égard. ENDA Inter-Arabe trouve que le fait de générer et de contrôler des revenus est le point de départ pour d'autres formes d'émancipation.<sup>70</sup> "L'autonomie financière amène avec elle la dignité. Leur nouvelle connaissance et capacité à prendre et influencer des décisions leur donne confiance en elles".<sup>71</sup> Armées de l'accès croissant à

---

<sup>70</sup> Essma Ben Hamida, "Empowering Women Through Micro-Credit: A Case Study From Tunisia," document de réflexion et de discussion présenté lors du Civil Society Workshop Rehearsal, Caire, Egypte, Mars 2000, p. 7.

<sup>71</sup> Ben Hamida, p. 9.

de nouvelles connaissances offertes par le programme, combinées à leur nouveau sens de confiance en soi et de dignité, beaucoup des clientes de ENDA veulent et sont capables de faire le prochain pas en allant à des réunions publiques, s'affiliant à des partis politiques et en assumant des rôles de leadership dans la communauté.

Comme nous l'avons montré dans cette partie, bien que la microfinance ait aidé beaucoup de femmes à renforcer leur pouvoir d'action, l'émancipation n'est pas un résultat automatique pour toutes les femmes. Se pencher davantage sur le rôle joué par les programmes de microfinance dans le processus d'émancipation des femmes et leur succès commercial va nous permettre de commencer à comprendre les causes se cachant derrière les résultats positifs aussi bien que négatifs et de développer des programmes qui peuvent augmenter les résultats positifs tout en minimisant les risques et le taux de résultats négatifs.

## Quel rôle joue la microfinance dans le renforcement du pouvoir d'action des femmes? Une étude de cas de Sinapi Aba Trust, Ghana

En Novembre 2001, Opportunity International menait une recherche qualitative avec son partenaire Sinapi Aba Trust au Ghana afin d'apprendre comment et dans quelles circonstances la participation aux programmes de SAT pouvait mener à des transformations significatives, notamment dans le renforcement du pouvoir d'action des femmes. Dans cette partie, nous utilisons les conclusions de cette recherche ainsi que d'autres études d'impact conduites avec Sinapi Aba Trust pour étudier plus avant comment et à travers quels processus des programmes de microfinance peuvent aider les femmes à s'émanciper.

Pour commencer, des discussions de travail furent organisées avec les agents de crédit de SAT pour identifier les indicateurs de transformation et d'émancipation, ainsi que pour apprendre de leurs expériences sur comment les programmes de SAT avaient affecté les processus de transformation des clientes. Puis on mena des entretiens approfondis avec 10 clientes et 11 maris de clientes. Les clientes étaient sélectionnées sur la base de leur longévité dans le programme et du degré de changement significatif qu'elles avaient connu. On demandait aux femmes, qui avaient participé au programme pendant deux à six ans, quels changements étaient apparus dans leur vie au niveau de leur entreprise, du foyer, de la communauté et à un niveau personnel. On s'attacha à rassembler beaucoup d'informations sur les changements au sein des relations du couple et des relations avec les autres, sur la condition économique ou le bien-être, les rôles et l'égalité des deux sexes, les compétences et les aptitudes, la vie spirituelle, le service communautaire et l'éthique. Les 11 époux étaient interrogés sur ce qu'ils pensaient du programme et de la participation de leurs femmes. On leur demanda également de parler de leurs réflexions personnelles et des changements dans leurs foyers, communautés, entreprise de leurs femmes, comportement de leur femmes, qui se sont manifestés depuis que leurs femmes ont adhéré au programme. Les hommes sélectionnés pour l'étude venaient des mêmes communautés que les femmes interrogées, mais on n'interrogea que trois couples mariés, les autres hommes et femmes n'étant pas liés.

Le premier tour de recherche, même s'il n'impliquait qu'un nombre limité de personnes et ne pouvait être généralisé à toutes les clientes dans leur ensemble, apporta de très bons éléments pour expliquer les processus de transformation et le rôle particulier de SAT pour aider les femmes à transformer leurs vies. Ces résultats qualitatifs furent ensuite utilisés pour informer d'autres recherches qualitatives et quantitatives plus larges en utilisant notamment des versions adaptées des cinq outils AIMS d'évaluation du client.<sup>72</sup> Les études de suivi se concentraient sur les domaines de l'émancipation (41 clientes), l'utilisation du crédit et de l'épargne (56 clientes), l'impact général (320 clientes, 270 non clientes), les raisons pour quitter les

---

<sup>72</sup> Les outils AIMS d'évaluation d'impact sur le client furent développés par le projet de USAID appelé Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS) en collaboration avec le réseau Small Enterprise Education and Promotion (SEEP). Ils comprennent un sondage d'impact quantitatif, un sondage quantitatif de sortie et trois outils qualitatifs étudiant l'émancipation, la satisfaction et l'utilisation du crédit par le client. Ces outils peuvent être téléchargés à partir du site Internet du projet Microenterprise Innovation Project de USAID: [www.mip.org](http://www.mip.org).

programme (178 anciennes clientes), et la satisfaction de la clientèle (19 groupes de 8-10). En tout, plus de 1200 personnes furent interrogées lors du second tour de recherche.

## Le programme de Banque de Confiance de Sinapi Aba Trust

SAT opère un total de 16 branches dans les 10 régions du Ghana. Au 31 Mars 2002, Sinapi Aba Trust comptait 22.765 clients, parmi lesquels 93 pour cent était des femmes, avec une autonomie opérationnelle de 199 pour cent et une autosuffisance financière de 140 pour cent. Sa méthode principale de prêts est la Banque de Confiance. Les Banques de Confiance de SAT sont composées, en moyenne, de 20 à 30 femmes pauvres et très pauvres<sup>73</sup> vivant ou travaillant dans la même communauté et travaillant souvent dans le même secteur. Les agents de crédit sont généralement aidés pour recruter de nouveaux membres par les leaders locaux des communautés tels que les 'reines' de marchés et les dirigeants et membres de Banques de Confiance existantes opérant dans la zone. Tous les membres ont au moins acquis une expérience commerciale avant d'adhérer au programme. Au Ghana, les femmes sont très impliquées dans le commerce de produits de base tels que les plantains, les tubercules de manioc, les tomates et les oranges. La plupart des femmes avait géré au moins un petit commerce ou avait une entreprise de service pour palier aux insuffisances du revenu de leurs maris et contribuer au foyer.

Les femmes qui adhèrent aux Banques de Confiance participent à une orientation intensive avant de recevoir leur premier crédit. Des chefs de groupe sont élus et jouent un rôle clé dans la gestion du déboursement et du remboursement des crédits ainsi que dans l'organisation du programme lors des réunions hebdomadaires. Les crédits aux individus sont garantis par les autres membres du groupe et les remboursements sont faits toutes les semaines. En plus des activités de gestion des crédits, un programme est organisé à chaque réunion. Les sujets sont choisis par les femmes elles-mêmes en coopération avec leur agent de crédit. Les femmes reçoivent des formations en compétence commerciale telles que suivi des clients, détermination des prix, marketing et vente à crédit ; elles ont aussi l'opportunité d'échanger des conseils et astuces sur la gestion d'entreprise. Elles discutent aussi des questions sociales et communautaires. On fait particulièrement attention aux sujets qui vont aider les femmes à gérer les attentes, responsabilités et défis auxquels elles font face en tant que personnes générant des revenus, mères et épouses. Des personnes ressources extérieures sont de temps en temps invitées pour parler de sujets spécifiques, particulièrement liés à la santé.

Sinapi Aba Trust, comme d'autres partenaires d'Opportunity International, cherche à promouvoir la transformation holistique de la vie de ses clientes. Pour cette raison, son programme de Banque de Confiance est conçu de manière à aller plus loin que le simple soutien à la croissance des entreprises, insistant sur le partage de compétences, d'idées et de stratégies qui peuvent aider ses clientes à renforcer leur pouvoir d'action et jouer un rôle important et bénéfique au sein de leurs familles et communautés.

## Impact commercial

Comme la majorité des bénéfices directs les plus attendus du microcrédit concerne les entreprises des clients, nous commençons par une discussion sur les effets du programme de SAT dans ce domaine.<sup>74</sup> Gérer une entreprise florissante ne contribue pas seulement à une amélioration du bien-être des femmes, cela contribue aussi directement et indirectement à leur émancipation. Les études montrent qu'à travers le programme de SAT, les entreprises des femmes devenaient plus florissantes de différentes manières: une augmentation du fonds de roulement, de meilleures relations avec les fournisseurs et les clients, plus de

---

<sup>73</sup> Seuls ceux classés comme pauvres et très pauvres d'après un test sur les ressources personnelles peuvent adhérer au programme de Banque de Confiance. La majorité des clients font partie de la catégorie des très pauvres.

<sup>74</sup> Cette forme d'émancipation économique peut aussi bien toucher les femmes que les hommes, c'est un renforcement du pouvoir d'action résultant des programmes de microentreprise en général plutôt qu'un résultat provenant spécifiquement de programmes de microentreprise aillant l'émancipation pour *objectif déterminé*, même si ces conséquences peuvent être accentuées si les services et produits étaient conçus en gardant le renforcement du pouvoir d'action en tête.

planification et de détermination des prix stratégiques, ainsi qu'une diversification et une expansion dans des lignes de produits plus rentables.

L'augmentation du fonds de roulement est particulièrement importante pour le renforcement du pouvoir d'achat des femmes. Bien que la plupart des marchés principaux au Ghana aient des systèmes très développés de crédit en nature, on doit faire généralement les comptes tous les jours et le crédit financier est très rare. De sorte que lorsque les femmes ont leur propre capital ou ont accès à des crédits financiers, elles ont considérablement plus de pouvoir et de prestige sur le marché. Toutes les 10 femmes de l'étude de Novembre et 76 pour cent des femmes des études de suivi indiquaient que leur fonds de roulement avait augmenté après qu'elles aient reçu un prêt de SAT. Pour la moitié d'entre elles, leurs crédits et recettes ont suffi pour briser leur dépendance vis-à-vis des crédits des fournisseurs, et les autres étaient capables d'acheter plus de stocks en utilisant une combinaison d'argent comptant et de crédit. Une étude quantitative révélait que 42,9 pour cent des clientes de longue durée étaient maintenant capables d'acheter directement auprès des grossistes et producteurs, comparé à seulement 31 pour cent de non clientes. De plus, 33 pour cent des clientes de longue durée employaient maintenant d'autres personnes, comparé à 24 pour cent de nouvelles clientes. Dans presque tous les cas, l'augmentation de capital a donné aux femmes plus d'options et un meilleur contrôle de leurs entreprises—et de leur vie. Nana Addai, une cliente d'une Banque de Confiance de SAT depuis 1999, racontait son expérience quand elle est passée de la vente d'uniformes d'école d'occasion à l'obtention de crédits pour gérer sa propre entreprise de vêtements d'occasion.<sup>75</sup>

Les femmes ayant participé à SAT ont aussi développé une réputation de personnes dignes de confiance et responsables, ce qui a amélioré leurs relations avec leurs fournisseurs et clients ainsi que la rentabilité de leurs entreprises. Après avoir utilisé les crédits, la formation commerciale et les conseils donnés par SAT pour développer des lignes de produits plus rentables pour l'entreprise et construire leur base de clients, les femmes expliquaient qu'elles avaient l'impression que les hommes et les femmes se respectaient plus. Quatre vingt treize pour cent des femmes interrogées dans le cadre de l'étude sur l'émancipation disaient avoir l'impression qu'on les respectait davantage et qu'on les acceptait mieux dans la communauté. Par des chemins différents, les femmes interrogées ont été capables de capitaliser sur un respect accru de leur position de femmes d'affaires ayant réussi et de soutien familial pour accroître leur influence dans la communauté et les affaires du foyer.

### **Renforcement du pouvoir d'action grâce à un capital accru**

**Nana Addai**

« Avant d'adhérer à SAT, je n'avais pas beaucoup d'argent, donc je devais récupérer les marchandises auprès de quelqu'un, les vendre et donner les bénéfices à cette personne avant qu'elle ne m'en donne un peu... Chaque semaine, je devais rendre des comptes au fournisseur – ce qui avait été acheté, ce qu'il restait, etc., avant qu'il ne me donne de nouvelles marchandises à vendre... Parce que j'ai maintenant mon propre argent, je peux négocier de meilleurs prix et... si ce que mes fournisseurs me vendent n'est pas bon, je peux aller à un autre magasin pour acheter ce que je pense que les gens vont acheter... »

Le temps que je consacre à mon entreprise a diminué parce que j'ai maintenant mon propre argent, alors qu'avant je devais travailler pour quelqu'un d'autre et je devais vendre toute la journée avant que mon employeur me donne ma part. Alors j'étais toujours fatiguée et je courrais partout pour être sûre que je puisse passer plus de temps à faire du commerce et m'assurer que les gens achètent. Mais aujourd'hui, j'ai mon propre commerce et argent et je peux mieux m'organiser pour avoir un peu de temps pour me reposer ».

### **Impact sur le foyer et les relations familiales**

<sup>75</sup> Entretien personnel avec Nana Addai, une cliente de SAT.

Tous les hommes interrogés disaient qu'ils soutenaient leurs femmes et leur adhésion au programme dès le début. Ceux qui disaient avoir des doutes à propos de la participation de leurs femmes craignaient surtout que leurs femmes ne soient pas capables de rembourser l'argent et qu'elles soient criblées de dettes, poursuivies par la cour de justice ou bien qu'elles ne déshonorent la famille à cause de leur incapacité à remplir leurs obligations. La plupart pense que les femmes devraient gagner des revenus si elles le peuvent et apprécie leurs contributions financières au foyer. En conséquence, ils accueilleraient avec bienveillance tout programme, tel que SAT, qui pourrait aider leurs femmes à réussir davantage dans la vie et à générer plus de revenus.

Au Ghana, il est très rare que les hommes s'approprient complètement les crédits des femmes et ces dernières contrôlent généralement les revenus provenant de leurs entreprises. Même si un certain nombre d'hommes disaient aider leurs femmes avec leur comptabilité, planification ou autres aspects de la gestion de l'entreprise, dans un seul cas, le mari interrogé semblait être le gérant dominant des affaires de l'entreprise. L'étude de suivi sur l'utilisation des crédits confirmait une absence d'interférence presque complète de la part des maris dans les prises de décision sur l'utilisation des crédits. Seulement une femme expliquait que son mari avait décidé de comment son premier crédit serait utilisé mais que par la suite elle avait été impliquée dans les autres décisions.

Mais une indépendance économique accrue des femmes peut créer certains problèmes. Les discussions avec les agents de crédit révélèrent que dans un certain nombre de cas, la contribution de l'homme pour subvenir aux besoins du foyer diminuait une fois que sa femme commençait à générer plus de revenus et était capable de couvrir plus de dépenses du foyer. Parfois, l'homme diminuait son soutien à tel point que la femme était forcée d'utiliser son crédit pour subvenir aux besoins de consommation au lieu de l'investir dans son entreprise, ce qui créait des difficultés de remboursement par la suite. Les agents de crédit rapportaient que certaines femmes cachaient leurs crédits et parfois cachaient même leur entreprise à leurs maris afin de protéger leurs revenus et investissements. Même s'il est difficile d'estimer dans quelle mesure le fait de cacher les crédits est un problème parmi les clientes de SAT, l'étude de suivi révélait que la moitié des clientes de SAT cachait des épargnes de peur que leurs maris ne retirent leur soutien financier.

Bien que la plupart des femmes au Ghana aient leur mot à dire sur comment dépenser une certaine portion des revenus du foyer, beaucoup d'entre elles sont toujours dans une position de dépendance et exercent peu d'influence sur combien on leur donne à dépenser ou sur comment le reste de l'argent de leur mari est dépensé. En général, les femmes reçoivent de la part de leur mari l'argent nécessaire pour entretenir la maison et satisfaire les besoins quotidiens de la famille. Cependant, l'argent ne suffit souvent pas, de sorte que les femmes sont obligées de demander plus d'argent à leurs maris ou de trouver d'autres moyens de générer des revenus pour combler les trous.

Parce que c'est le rôle traditionnel des femmes de fournir la nourriture, les vêtements, l'argent de poche pour les enfants, les ustensiles de cuisine et de nettoyage, le fait qu'une femme gagne un peu d'argent pour couvrir les dépenses du foyer ne va pas forcément signifier qu'elle va gagner plus de respect aux yeux de son mari. Si, par contre, elle gagne suffisamment pour aider à couvrir des dépenses qui sont normalement de la responsabilité du mari tels que les frais scolaires, le loyer, les meubles et le transport, alors son pouvoir de prise de décision va souvent augmenter de façon appréciable.

Les femmes interrogées étaient particulièrement fières de leur contribution financière à l'éducation de leurs enfants pas seulement parce que cela les aidait à gagner le respect de leurs maris mais aussi parce que cela leur donnait l'opportunité d'assurer la meilleure éducation possible pour aussi bien leurs filles que leurs fils. Leurs maris, de leur côté, appréciaient cette aide financière et disaient qu'ils accordaient de l'importance aux opinions que leurs femmes avaient sur l'école et autres décisions importantes. Les agents de crédit de SAT insistent sur l'importance de l'éducation des filles lors des réunions des Banques de Confiance et organisent des discussions ayant pour but de convaincre les femmes que leur travail et leurs activités ne devaient pas être limités à cause de leur sexe. Les femmes mettent ce qu'elles ont appris en pratique en éduquant à la fois leurs filles et leurs fils, en les traitant en égaux et en ne faisant pas de discrimination entre

travail des filles et travail des garçons. Certaines femmes envoient même leurs filles à l'université et dans les écoles de commerce, d'autres ont appris à leurs fils à faire la cuisine et le ménage. Elles sont ainsi en train d'augmenter les opportunités de leurs filles et de transformer les normes de genre pour les générations futures.

Le plupart des hommes pensent que cuisiner, prendre soin des enfants, nettoyer et faire la lessive sont les responsabilités des femmes malgré le respect accru qu'ils leur portent depuis qu'elles génèrent des revenus et gèrent une entreprise. Quoiqu'il en soit, un certain nombre d'entre eux partagent les responsabilités domestiques avec leurs femmes. Faire la lessive semble être la contribution la plus acceptée par les hommes, mais certains disaient également qu'ils s'occupaient des enfants quand leurs femmes étaient absentes et les aidaient aussi à préparer le repas. Même si, avant, peu de maris aidaient de temps en temps, la plupart disait qu'il était de leur devoir d'aider leurs femmes parce qu'elles les aidaient maintenant à remplir les obligations financières de la famille. Un homme avoua même qu'il venait juste de faire la lessive de la famille avant de venir à son entretien. Il le faisait parce que quand sa femme était au marché, elle n'avait pas le temps de le faire, alors il l'aidait. Dans un entretien séparé, sa femme confirma ses dires: "Mon mari sait que je suis très occupée, donc il peut laver nos affaires et cuisiner pour nous. Je pense que c'est parce que je l'aide financièrement".<sup>76</sup>

Tous les hommes et les femmes interrogés disaient que leurs relations avec leurs époux ou épouses s'étaient soit améliorées soit restaient bonnes depuis que la femme adhère à SAT. Pour les femmes, c'était une priorité de pouvoir subvenir aux besoins de leurs enfants tout autant que leurs maris. Elles expliquaient que leurs enfants les respectaient davantage maintenant qu'elles étaient capables de subvenir à leurs besoins et participaient à des fonctions sociales, même si elles devaient maintenant passer moins de temps avec eux. Plusieurs femmes disaient également qu'être capables de subvenir aux besoins de leurs enfants les rendait plus confiantes et sûres d'elles pour s'investir dans la vie de leurs enfants. Les femmes croyaient que leurs contributions financières les aidaient à gagner plus de respect de la part de leurs maris et de leurs enfants. Aussi bien les hommes que les femmes affirmaient que la cause la plus importante de querelles au sein du foyer était le fait que les femmes doivent demander de l'argent. Dans tous les cas, ces causes ont diminué ou disparu complètement depuis que les femmes ont commencé à générer un revenu relativement élevé par elles-mêmes. Quatre-vingt dix-huit pour cent des femmes faisant partie de l'étude de suivi sur l'émancipation pensaient être aujourd'hui indépendantes financièrement et capables de satisfaire leurs besoins personnels grâce à leurs propres revenus.

Un certain nombre de femmes expliquaient que, parfois, leur mari leur empruntaient de l'argent ou qu'elles payaient pour des dépenses que leur mari aurait dû normalement payer. Les hommes, aussi, avouaient emprunter de l'argent à leurs femmes et se sentaient soulagés que leurs femmes puissent les aider à payer les dépenses du foyer lorsque leurs propres revenus n'étaient pas suffisants. Parmi les interrogés, cela semblait être un arrangement de partenariat et de responsabilités partagées. Beaucoup parmi ces femmes n'étaient pas seulement heureuses d'avoir réduit leur dépendance envers leurs maris, mais étaient également heureuses d'être capables de les aider. Aussi bien les femmes que les hommes disaient qu'ils planifiaient ensemble, particulièrement pour prévoir d'acheter une parcelle de terrain ou de construire une maison. Les hommes pensaient que l'aide des femmes dans les dépenses du foyer leur permettait d'économiser davantage, mais respectaient également le besoin qu'avaient leurs épouses de se constituer un capital commercial. Bien que les femmes étaient heureuses d'aider financièrement leurs maris, ceux-ci disaient qu'il leur était très important de rembourser l'argent emprunté à leurs femmes dès que possible.

SAT fait un effort délibéré pour fournir aux femmes les compétences et conseils qui vont leur permettre de faire face aux pressions concurrentes de leurs responsabilités domestiques et de leur entreprise ainsi que travailler avec elles pour développer leurs compétences en communication et leurs compétences en gestion des relations. La plupart des femmes interrogées affirmaient qu'elles avaient appris à communiquer leurs sentiments, pensées et opinions plus efficacement. Quelques femmes disaient qu'elles avaient été très

---

<sup>76</sup> D'après des entretiens avec la cliente de SAT, Afia Konadu, et son mari, John Kwaku Donker.

timides et à peine capables de parler à qui que ce soit au moment où elles avaient adhéré à la Banque de Confiance. Elles parlent maintenant ouvertement et contribuent aux discussions de groupe et aux prises de décisions. Elles s'engagent plus activement dans la prise de décision au sein de leurs foyers et aussi lors des réunions de la famille étendue.

Parce qu'au Ghana, il est mal vu qu'une femme se plaigne, discute ou objecte ouvertement, apprendre les techniques efficaces de communication qui permettent aux femmes d'exprimer leurs opinions de manière à être écoutées, sans que cela soit considéré comme une querelle, est un élément important de l'émancipation. Les stratégies enseignées au sein des Banques de Confiance—à la fois enseignées par les agents de crédit et les femmes elles-mêmes—semblent réussir à minimiser la résistance et les répercussions contre les femmes aussi bien dans le foyer que dans la communauté. Quelques hommes disaient que, contrairement aux idées répandues que les femmes deviennent fières et dédaigneuses quand elles deviennent financièrement indépendantes, leurs femmes continuaient à être coopératives et pleines de considérations.

Les femmes mariées tout comme les veuves affirmaient avoir de meilleures relations avec leur famille éloignée et leurs beaux parents et étaient même plus respectées. Les familles éloignées sont des réseaux de soutien social très importants au Ghana, et les veuves, en particulier, ont dû faire appel à leur soutien quand elles en avaient besoin, mettant à rude épreuve leurs relations. Mais à travers SAT, ces femmes ont été capables d'économiser un petit peu pour faire face aux urgences de sorte qu'elles n'ont plus besoin d'emprunter ou de faire sans. Quelques femmes se rappelaient d'incidents particuliers qui avaient, selon elles, amélioré leur statut au sein de leur famille. Dans la plupart des cas, la femme est plus respectée quand elle résout une crise familiale parce qu'elle a les ressources financières et la confiance en soi pour agir, souvent quand les frères et oncles restent les bras ballants, ne sachant pas quoi faire. Une cliente, Margaret Asare, décrivait très clairement le nouveau respect dont elle jouissait au sein de sa famille: "Au début, les membres de ma famille ne se souciaient pas de m'appeler quand il y avait un problème ou une décision à prendre, mais maintenant, grâce à SAT, on me compte parmi les êtres humains". Les veuves tout autant que les femmes mariées ont l'impression que ce qu'elles ont appris de SAT sur comment prendre soin des enfants et équilibrer leurs responsabilités domestiques et professionnelles les a aidées à mieux s'occuper de leurs enfants et à développer avec eux plus de complicité.

## Impact sur la communauté, rôle et statut des femmes

Alors que les compétences en leadership, la confiance en soi et la solidarité jouent un rôle important dans le rôle changeant des femmes et leur statut dans la communauté, le succès économique des femmes influence aussi beaucoup la manière dont la communauté les perçoit. Dans certaines communautés, les membres de SAT ont développé une bonne réputation grâce à leurs réussites commerciales et leur labeur. Quelques femmes, particulièrement les veuves, remarquaient que les hommes les respectaient généralement plus parce qu'ils pouvaient voir qu'elle étaient sérieuses dans leurs affaires et, dans le cas des veuves, capables de supporter seules leur famille. Cinq parmi les époux interrogés disaient que leurs femmes étaient maintenant très respectées dans la communauté grâce à leurs entreprises et leurs rôles de leadership avec SAT. Un homme, dont la femme est un chef de Banque de Confiance et une "reine" dans sa zone de marché, s'exclamait avec fierté: "Elle est respectée et ça a apporté de la gloire à la famille".<sup>77</sup> Une femme expliquait que tous ses voisins la respectaient parce qu'ils avaient vu ce qu'elle était capable de faire et ils pensent maintenant que sa famille est "aisée". Plusieurs femmes ont été invitées à participer aux réunions de la communauté parce qu'elles sont maintenant en position de contribuer et qu'elles sont aussi capables de faire des contributions pour les funérailles, un symbole important du statut social parmi les Asante.

Les femmes commencent à conseiller leurs voisines en affaires, questions familiales, santé et questions communautaires. L'étude d'impact quantitatif révélait que presque la moitié des clientes de SAT conseillaient d'autres femmes—chiffre que nous devons comparer avec les 29 pour cent des femmes affirmant être trop

---

<sup>77</sup> Entretien avec John Gyimah, mari d'une cliente de SAT.

timides pour s'associer avec d'autres sur le marché ou dans la communauté avant de rejoindre SAT. Une femme interrogée était même devenue un agent de l'association Planned Parenthood Association du Ghana dans sa communauté et donnait régulièrement des présentations sur la santé et les questions génésiques.

Le fait que les femmes donnent des conseils est un autre signe positif d'émancipation pour différentes raisons. Premièrement, les femmes apprennent et mettent en pratique ce qu'elles apprennent. De plus, elles partagent leurs connaissances et aident d'autres femmes, ce qui signifie que les connaissances offertes par le programme vont plus loin que ses membres directs. Deuxièmement, les femmes ont assez confiance en elles pour donner des conseils et porter assistance à d'autres. Donner des conseils suscite aussi le respect de la communauté envers ces femmes de sorte qu'un cycle positif d'amour-propre et de respect de la communauté se met en place. Quatre-vingt dix-neuf pour cent des femmes interrogées lors de l'étude de suivi sur l'émancipation affirmaient qu'elles se sentaient maintenant capables de faire tout ce que d'autres font.

Cette nouvelle confiance en soi semble se répandre aussi dans les communautés des femmes. Toutes les femmes interrogées lors de l'étude de Novembre jouent un rôle actif dans leurs communautés. Bien qu'il n'y ait pas de différence statistique entre les clientes et les non clientes en terme de bénévolat, presque la moitié des femmes disaient maintenant exercer des positions de leadership grâce aux compétences acquises à travers SAT. Elles disaient avoir appris comment être patiente et comment gérer et motiver les gens ; elles avaient aussi gagné des compétences organisationnelles grâce à leur expérience dans les Banques de Confiance. Ces compétences les avaient aidées à tenir des positions de leadership en dehors de la Banque de Confiance, certaines femmes officiant au sein des églises ou devenant membres d'assemblées communautaires ou de partis politiques. Une femme, qui a aidé plus de 100 autres femmes à rejoindre les Banques de Confiance de SAT, considère l'aide et les conseils qu'elles apporte au sein des Banques de Confiance comme sa contribution principale à la communauté. Elle explique qu'elle aide plus de gens à travailler et à accroître leur entreprise. Certaines personnes qu'elle a aidées emploient maintenant d'autres personnes dans la communauté qui les aident à leur tour. D'autres femmes utilisent les compétences en leadership qu'elles ont apprises au sein des Banques de Confiance pour organiser des groupes de rencontres entre femmes au sein de leurs églises, nettoyage de la communauté et autres projets. Presque toutes les femmes contribuent maintenant à des projets de la communauté soit par des donations financières soit par du travail et encouragent d'autres à faire la même chose. Leurs activités et contributions ont permis aux membres de SAT d'être reconnues comme un groupe travaillant ardemment, étant digne de confiance, responsable et en général de bonne nature—des traits de caractère très valorisés au sein de la société du Ghana.

Les clientes affirment clairement le changement positif de leur rôle et statut dans la communauté:

“Avant, les gens ne me connaissaient pas, mais maintenant, où que j'aille, les gens m'appellent. Tante Maggie !”

Margaret Asare

“Beaucoup de gens me connaissent, et où que j'aille et si j'ai besoin d'aide, je reçois de l'aide, alors je suis heureuse et me réjouis de faire partie de SAT”.

Mary Forkuo

“Certaines personnes s'émerveillent même de tout ce que SAT a fait pour nous. Si vous êtes avec une Banque de Confiance de SAT, vous ne pouvez pas vous sentir inférieure”.

Victoria Owusu Ansah

## Contributions et limitations au renforcement du pouvoir d'action

D'après les expériences partagées par les hommes et femmes interrogées, le programme de Banque de Confiance de Sinapi Aba Trust a clairement contribué à l'émancipation des femmes de différentes manières. L'accès au crédit et à la formation commerciale a aidé les femmes à agrandir et améliorer leurs entreprises, ce qui a permis d'accroître le respect et le pouvoir de prise de décision au sein du foyer et de la communauté. Les conseils et le soutien d'autres femmes ont aidé les femmes à gérer leur triple rôle de mères, épouses et femmes d'affaires. L'éducation et l'expérience du leadership ont aidé les femmes à avoir plus confiance en elles et à exercer des rôles de gouvernance. Il est important de noter que ces preuves d'émancipation proviennent du contexte d'une institution particulièrement durable qui s'agrandit rapidement et va bientôt devenir une institution réglementée d'épargne et de crédit.

Cependant, l'étude révèle également certains résultats à la fois positifs et négatifs. Même si le message de SAT disant que les femmes devraient continuer à remplir leurs devoirs traditionnels et être "respectueuses et soumises" envers leurs maris limite les mauvaises répercussions et soutient l'unité familiale, cela peut aussi limiter le renforcement du pouvoir d'action des femmes. Dans de nombreux cas, les stéréotypes et les attentes des différents sexes restent les mêmes. Par exemple, même si les femmes ont beaucoup augmenté leur pouvoir de prise de décision—particulièrement en ce qui concerne les achats des actifs du foyer—et sont consultées plus souvent lors du processus de prise de décision, les hommes ont toujours tendance à avoir le dernier mot dans les décisions importantes. Bien peu d'hommes ont montré des signes de changement dans leurs croyances sur les rôles des deux sexes et sont plutôt satisfaits avec le "comportement" de leurs femmes et le fait qu'elles remplissent leurs devoirs traditionnels en tant que femmes et mères. Un homme commentait même que les gens utilisaient maintenant sa femme comme un "exemple" de ce que les femmes devraient faire. Elle contribue aux finances du foyer, mais elle n'est pas devenue arrogante ou n'a pas montré de signes de "mauvais comportement".<sup>78</sup> Les hommes considéraient tous ces éléments comme des résultats positifs, mais cela montrait également que l'on attend toujours des femmes qu'elles se conforment aux normes établies entre les sexes même si elles poursuivent des activités qui ne relèvent pas de leur rôle traditionnel.

Les réponses des personnes interrogées montrent aussi qu'il existe un consensus entre les hommes et les femmes sur le fait que les femmes ont un rôle important à jouer pour organiser d'autres femmes, mais aucun des hommes n'envisageait que des femmes pourraient organiser et mener des hommes. Quelques femmes disent même qu'elles quitteraient leurs postes de direction à l'église ou dans la communauté si un homme décidait de s'impliquer. Pourtant, les femmes développent de l'expérience à diriger des hommes dans beaucoup de Banques de Confiance mixtes de SAT et cette expérience pourrait finalement les aider à s'émanciper pour les amener à diriger d'autres hommes dans d'autres espaces publics.

## Leçons tirées des expériences: Facteurs clés programmatiques qui peuvent contribuer au renforcement du pouvoir d'action

Développer un programme qui recherche un équilibre entre l'émancipation, le bien-être, le développement économique et la durabilité peut être difficile. Pas un seul programme ne peut s'adapter à tous les environnements et toutes les populations et pas une seule stratégie n'aura les mêmes résultats pour tous les clients potentiels. Naila Kabeer résume très bien les difficultés en expliquant: "Différents aspects de l'impuissance des femmes, et même du renforcement du pouvoir d'action, sont étroitement liés de sorte que des initiatives entreprises sur un aspect ont de fortes chances de changer d'autres aspects, mais pas forcément de façon facilement prévisible".<sup>79</sup> On pourra concevoir les stratégies programmatiques les plus efficaces quand les membres du personnel des institutions de microfinance écouteront leurs clientes et évalueront

---

<sup>78</sup> Entretien avec Kwaku Agyei, mari d'une cliente de SAT.

<sup>79</sup> Kabeer, 'Money Can't Buy Me Love?' p. 21.

consciencieusement leurs ressources, forces et faiblesses pour pouvoir développer des produits et des services qui reposent sur des forces et ressources existantes. Comme Nomi S. Ayo, directrice de ARDCI, aux Philippines, le dit: “Tous les efforts pour améliorer l’impact d’une IMF sur les femmes reviennent à comprendre réellement les besoins d’une femme, sa situation difficile et ses rêves. Même avant que l’on puisse répondre à toutes ces questions, la question fondamentale à laquelle on doit d’abord répondre est de savoir qui elle est”.<sup>80</sup>

Au début de notre recherche, nous espérions trouver des preuves sur les impacts des différentes stratégies programmatiques qui étaient spécialement conçues pour aider les femmes à renforcer leur pouvoir d’action. Nous espérions être capables de déterminer non seulement quels éléments des programmes faisaient la plus grande différence sur l’émancipation des femmes, mais aussi quels étaient les éléments les plus rentables. Cependant, nous avons trouvé qu’il était difficile d’obtenir les données nécessaires.

Quoiqu’il en soit, en nous inspirant de notre expérience à Opportunity International et des expériences de beaucoup d’autres IMF, dans cette partie, nous présentons certaines pratiques programmatiques prometteuses qui ont eu de bons résultats dans leur contexte particulier et dans différents pays—dont beaucoup ont un coût marginal faible et peuvent être appliquées aussi bien dans des programmes minimalistes que des programmes holistiques.

## Formation commerciale

La formation commerciale peut bénéficier aux pauvres entrepreneurs féminins lorsqu’elle est consciencieusement conçue pour compléter leurs compétences existantes et traiter de leurs besoins les plus pressants. Avec l’aide de l’étude de marché et autres outils visant à s’assurer de bien remplir les besoins des clients, la formation commerciale peut être un élément important des programmes de microfinance. A Sinapi Aba Trust, la plupart des femmes interrogées disaient que leurs capacités à planifier, calculer et prévoir un profit, ainsi que de gérer l’argent s’étaient considérablement améliorées à la suite de la formation qu’elles avaient reçue lors de leur orientation et des réunions de la Banque de Confiance. Quelques une de ces femmes appréciaient particulièrement la formation sur “prendre soin des consommateurs” qu’elles avaient reçue au sein de leurs Banques de Confiance, parce qu’elles croyaient que cela les avaient aidées à vendre plus vite leurs marchandises, à retenir leurs clients et à travailler moins. Au Costa Rica, la majorité des époux des clientes de ADAPTE indiquaient que la formation que leurs femmes reçurent de ADAPTE était l’aspect le plus important du programme. Les entretiens avec les clientes de ADAPTE révélèrent qu’elles accordaient autant d’importance à la formation qu’au crédit qu’elles recevaient. Lors d’un cycle de discussions avec les groupes de travail des agents de crédit sur la satisfaction des clientes de SAT, les clientes indiquaient qu’elles seraient prêtes à payer plus pour pouvoir recevoir davantage de formations.

L’expérience de Opportunity International dans l’intégration des formations commerciales aux groupes de crédit des Banques de Confiance est présentée dans le document de réflexion “Bundling Microfinance and Business Development Services: A Case Study from ADEMCOL in Colombia”.<sup>81</sup> Le document met en avant le fait que “les agents de crédit de ADEMCOL trouvèrent également que les clientes qui avaient reçu une formation commerciale et étaient restées avec ADEMCOL étaient souvent les meilleures”. Diana Rojas, couturière, membre d’une Banque de Confiance de ADEMCOL, dans son cinquième cycle de crédit, pense que sa capacité croissante à retenir et satisfaire ses clients est due à sa participation aux formations commerciales offertes par ADEMCOL. Ana Moreno Ruiz, une vendeuse qui a été une cliente de ADEMCOL pendant trois ans et a participé à différents modules de formation, y compris celles sur les relations humaines, les coûts, le marketing et la comptabilité, disait: “Avec la formation que j’ai reçue, j’ai

---

<sup>80</sup> Nomi Ayo, “Empowering Women Through Microfinance: ARDCI’s Experience” (Catanduanes, Philippines: ARDCI, 2001), p. 2.

<sup>81</sup> Suzy Salib et co-auteurs, “Bundling Microfinance and Business Development Services: A Case Study from ADEMCOL in Colombia,” paru dans la publication de USAID: Microenterprise Best Practice Business Development Services Case Study No. 10 (Washington, D.C.: Development Alternatives International, 2001).

appris à mieux travailler avec les gens et cela m'a permis d'augmenter mes ventes. J'ai pu aussi retenir ma clientèle". Depuis le lancement de nouvelles formations commerciales plus avancées, le taux de rétention des clientes de ADEMCOL a augmenté considérablement, ce qui signifie que plus de femmes restent plus longtemps dans le programme—et donc semblent apprécier les bénéfices de leur participation.

A SAT également, 66,5 pour cent des clientes actuelles préfèrent la formation sur des sujets commerciaux. Quatre-vingt cinq pour cent des clientes actuelles interrogées avec l'outil AIMS sur l'émancipation disaient avoir une meilleure relation avec leurs clients et leurs fournisseurs depuis qu'elles avaient reçu la formation sur la satisfaction et la rétention des clients, la planification et le bon calcul des coûts ainsi que le paiement comptant des fournisseurs. Quelques femmes interrogées disaient même qu'elles se sentaient maintenant capables de partager leurs compétences et idées commerciales avec leurs amies et d'autres concurrents parce qu'elles n'avaient pas peur de la concurrence. On peut comparer ce résultat aux 24 pour cent des clientes qui disaient qu'avant de rejoindre SAT, elles se sentaient trop timides pour s'associer avec d'autres commerçants et concurrents sur le marché parce qu'elles pensaient que leurs entreprises n'impressionnaient personne et que l'on se moquerait d'elles, notamment ceux qu'elles appellent les mieux nantis sur le marché.

Le Diálogo de Gestiones de ACCION International (que l'on pourrait traduire approximativement par "Un Dialogue sur la Gestion") est un programme de formation comprenant 40 modules sur des sujets comme la formation sur l'assurance, les compétences de négociations, le développement de la confiance en soi, les compétences de leadership, la formation commerciale et l'apprentissage de nouveaux types de commerce—ainsi qu'une session sur l'émancipation conçue spécifiquement d'après les besoins des femmes. Après un processus de développement de trois ans, le programme est organisé dans 11 pays à travers 31 institutions et a formé 158.000 clientes. ACCION a trouvé que le programme était si essentiel qu'il l'offre aussi indépendamment de ses programmes de microcrédit: une étude récente trouva que 51% des personnes formées recevaient aussi des crédits, alors que 49% ne recevaient pas de crédit en même temps que la formation.<sup>82</sup>

## L'éducation générale et l'alphabétisation des femmes

"Comme on le dit souvent, donner la connaissance au pauvre, c'est lui donner le pouvoir. C'est ce qui permet aux pauvres des campagnes participant aux projets de VAWA de renforcer leur pouvoir d'action".<sup>83</sup>

L'éducation générale et l'alphabétisation des femmes sont des éléments importants si celles-ci n'ont pas atteint leur plein potentiel et ne sont pas émancipées. L'analphabétisme crée une situation de dépendance auprès des autres qui peut limiter un individu dans son pouvoir d'action potentiel. Beaucoup de IMF ont trouvé que l'analphabétisme était une pierre d'achoppement pour leurs clients. Certaines, telles que WEDTF, essayent de s'adapter en s'assurant qu'il y ait au moins un membre sachant écrire dans chaque groupe ou qu'il y ait au moins un membre qui ait un enfant sachant écrire qui puisse aider le groupe. Beaucoup de IMF utilisent des techniques de formation participatives qui ne demandent pas aux clients de savoir lire et écrire, mais bien peu sont capables d'offrir des formations d'alphabétisation car la plupart des méthodes sont chères et prennent beaucoup de temps pour le personnel et les clients. Même si beaucoup d'entrepreneurs analphabètes sont capables de tenir les comptes dans leur tête, leur capacité à interagir avec le secteur formel restera toujours limitée. Certaines ONG telles que World Education et le Women's Empowerment Project au Népal ont créé des méthodes innovantes et à faibles coûts pour enseigner aux femmes à lire et écrire. Ces méthodes ont considérablement contribué à l'émancipation des groupes d'épargne et de crédit auxquels les femmes appartiennent. En utilisant des groupes de crédit existants et en

---

<sup>82</sup> Courriel électronique envoyé aux auteurs de Maria Otero, le 27/06/02.

<sup>83</sup> ARMTI, p. 4. Les membres de VAWA reçoivent des formations en gestion commerciale, gestion des crédits locaux, formation et dynamiques de groupes, développement de compétences (nourriture transformée, apiculture, etc.), leadership, services supplémentaires, santé rurale, planification familiale, hygiène écologique et personnelle, régime alimentaire et pratiques traditionnelles nocives—particulièrement pour les jeunes filles.

donnant aux femmes du matériel pour qu'elles se forment elles-mêmes, les programmes d'alphabétisation se sont développés rapidement pour un coût relativement bas comparé à beaucoup d'autres initiatives d'alphabétisation. Ces programmes ont démontré que l'alphabétisation et l'éducation contribuent énormément à l'émancipation et complètent très bien l'indépendance financière fournie par la microfinance. Dans le cas de WEP, le taux d'alphabétisation parmi ses membres a augmenté de 21 pour cent à 85 pour cent au cours des premiers 30 mois du programme.

Helen Sherpa de World Education écrit: "Dans les nouveaux groupes, les femmes commencent comme des groupes de crédit "inconnus" qui n'ont pas d'argent et ne sont pas respectés. Les fonds de ces groupes augmentent et ils deviennent de plus en plus autonomes financièrement, brisant la domination des prêteurs masculins et des membres masculins de la famille sur les décisions économiques. Cela élève soudainement le statut des groupes ainsi que des membres individuels et des chefs. Les chefs de groupes deviennent des modèles qui inspirent d'autres femmes parce qu'elles sont 'des femmes comme elles'—des femmes parmi les plus pauvres, des femmes qui ont appris à lire et écrire tard dans leur vie".<sup>84</sup> De plus, éduquer les femmes bénéficie à leurs enfants. World Education rapporte que les femmes participant aux programmes d'éducation sont considérablement plus motivées à éduquer leurs enfants et particulièrement leurs filles.<sup>85</sup> Parce que le manque d'argent pour payer les frais scolaires est la raison principale des abandons de classe au Népal aussi bien que dans de nombreux autres pays, les revenus générés par les microentreprises jouent un rôle important pour aider les femmes à réaliser les rêves qu'elles ont pour leurs enfants. Kashf au Pakistan a établi un rapport similaire. Une étude indépendante trouva que 35 pour cent des membres de Kashf considéraient leurs agents de crédit éduqués comme des modèles pour leurs filles. Plus de 50 pour cent des femmes voulaient éduquer leurs filles et plus de 40 pour cent voulaient leur construire un avenir différent.<sup>86</sup>

## Équilibrer responsabilités familiales et responsabilités professionnelles

En plus des inégalités liées au fait de ne pas être éduquées, une des plus grandes difficultés à laquelle beaucoup de femmes font face quand elles commencent ou agrandissent leur entreprise est la nécessité d'équilibrer leurs responsabilités liées à l'entreprise avec celles qu'elles ont au sein du foyer. Même si l'objectif ultime serait de partager les responsabilités au sein de foyer entre les hommes et les femmes, cela n'arrive jamais du jour au lendemain. Dans beaucoup de cas, les entreprises des femmes restent petites et concentrées dans des secteurs moins rentables en grande partie à cause des contraintes de temps créées par les responsabilités domestiques des femmes. Non seulement les femmes ont un temps limité à consacrer à leurs entreprises, mais souvent elles doivent aussi être capables d'abandonner ces activités afin de pouvoir s'occuper des crises familiales ou des maladies des enfants. Il en résulte que les opportunités d'emploi pour beaucoup de femmes restent limitées aux activités qui peuvent être menées à mi-temps et souvent de manière irrégulière. Les expériences des partenaires d'Opportunity International ont démontré que les femmes ont souvent besoin d'aide pour développer des stratégies pour gérer et remplir les attentes de la famille et des membres de la communauté tout en aillant quand même le temps et l'énergie de bien mener leurs entreprises. Les femmes ont aussi besoin de soutien pour négocier les changements complexes dans la répartition des rôles entre les sexes qui doivent nécessairement se produire afin qu'elles puissent réussir en tant que micro entrepreneurs. Beaucoup des clientes de Sinapi Aba Trust ainsi que des clientes d'autres partenaires d'Opportunity International en Afrique ont beaucoup apprécié les conseils qu'elles ont reçus sur la gestion du temps et sur "comment gérer votre mari".

Certains partenaires d'Opportunity International et d'autres IMF reconnaissent également qu'ils doivent faire plus d'efforts pour s'assurer la coopération et le soutien des maris. On apprend sans surprise que les

---

<sup>84</sup> Helen Sherpa, dans un sondage terminé le 20 Octobre 2001.

<sup>85</sup> Sherpa.

<sup>86</sup> Roshaneh Zafar, "Microfinance and the Empowerment of Women: The Experience of Kashf Foundation, Pakistan," document de discussion et réflexion présenté durant le Microcredit Summit Meeting of Councils, New Delhi, Inde, 1-5 Février 2001, p. 7.

clientes qui réussissent le mieux au sein de beaucoup de IMF sont celles qui bénéficient le plus du soutien de leur mari et que celles qui rencontrent le plus de difficultés sont celles qui ont aussi des problèmes avec leur mari. Cependant, parce que la plupart des IMF ont principalement des femmes comme clients, les maris ne sont généralement pas directement intégrés. Certaines IMF sont en train d'expérimenter des méthodes pour influencer les maris en les intégrant dans des sessions d'orientation particulières, en organisant des événements spéciaux pour les époux et en les invitant de temps en temps aux réunions de groupes de crédit.

## Dialogue sur des questions sociales et politiques

Discuter sur les questions sociales affectant la vie des femmes et la communauté peut leur permettre de mieux comprendre les causes des problèmes auxquels elles font face et leur permettre de prendre des actions plus efficaces pour résoudre ces problèmes. Discuter sur les droits des femmes, les problèmes de la communauté, la politique et les problèmes familiaux habituels peut créer un sens de solidarité qui aide les femmes à s'émanciper en tant qu'individus et en tant que groupe pour résoudre leurs problèmes. Avec un peu de soutien, les groupes de femmes économiquement émancipées peuvent commencer à faire face aux barrières culturelles et juridiques qui limitent leur émancipation sociale et politique. Par exemple, CSD trouva qu'à la suite des discussions sur des questions sociales et politiques menées dans les centres de crédit, les femmes connaissaient mieux leurs droits civils et juridiques et étaient plus conscientes de leur statut et des choix qu'elles pouvaient faire. Elles savaient mieux comment les institutions pouvaient les aider quand elles avaient besoin d'assistance légale, ce qui a permis à plus de femmes de résister à la violence domestique et à l'alcoolisme ainsi que de demander un salaire minimum plus juste.<sup>87</sup>

Plusieurs études insistent sur l'importance des structures sociales et culturelles dans la détermination du niveau d'émancipation ou de valeur sociale de l'individu. Par exemple, une étude menée par Dreze et Sen nous montre que "les variables structurelles déterminant les relations entre les sexes dans différentes régions de l'Inde sont bien plus importantes pour établir dans quelle mesure la jeune fille est valorisée dans la famille, au-delà de ce qui caractérise ses parents".<sup>88</sup> D'autres études montrent que les caractéristiques structurelles jouent un rôle plus important dans la détermination de la valeur sociale ou de l'émancipation d'un individu que n'importe quelles actions individuelles ou circonstances particulières—y compris la participation à des programmes de microcrédit.

Ces conclusions soulignent l'importance d'essayer au moins de s'intéresser aux structures sociales plus larges qui perpétuent l'absence de pouvoir d'action chez les femmes ainsi que d'aider celles-ci à s'attaquer aux problèmes personnels qui limitent leur potentiel. Davantage de programmes de formation sur des sujets tels que les droits de la femme, la prévention de la violence domestique et la planification familiale pourrait améliorer substantiellement l'habilité des femmes à faire face à ces différents défis. Cependant, de tels efforts en matière d'éducation auront plus de chances de réussir s'ils sont développés en coopération avec les clientes elles-mêmes. A SAT, les Banques de Confiance développent leurs propres programmes d'éducation et de formation pour chaque cycle de crédit en coopération avec leurs agents de crédits. Cela permet aux formations données et aux sujets discutés d'être plus adaptés et utiles aux clientes. Dans beaucoup de programmes de réplique du modèle de la Grameen Bank, les femmes contrôlent leur propre programme à travers leurs centres. De telles formations et discussions ne sont pas coûteuses et le potentiel d'émancipation qu'elles génèrent dépasse de loin les coûts s'y rattachant. Impliquer les femmes elles-mêmes dans la planification et la préparation des formations peut permettre de diminuer les coûts tout en donnant aux femmes le pouvoir de contrôler leur programme.

## Expérience en prise de décision et direction

---

<sup>87</sup> Shrestha, p. 31–32.

<sup>88</sup> Citation extraite du livre de Kabeer, *Conditions and Consequences*, p. 43.

Une des contributions positives que les méthodes de crédits de groupe apportent au renforcement du pouvoir d'action des femmes est l'opportunité pour les femmes de gagner de l'expérience en prise de décision et en capacité à diriger et influencer d'autres personnes. Comme Essma Ben Hamida de ENDA Inter-Arabe en Tunisie l'explique: "La participation à des programmes de microcrédit constitue un apprentissage de la démocratie à travers les groupes de solidarité autonomes qui élisent leur président et trésorier: dans beaucoup de groupes mixtes, une femme a été élue présidente, ce qui constitue un progrès incroyable dans une société qui est toujours dominée par les hommes".<sup>89</sup>

Au moment où elles adhèrent à des programmes de microfinance, beaucoup de femmes ont peu d'opportunités pour se faire entendre ou prendre des décisions. Certaines ont même du mal à formuler une opinion qui puisse être exprimée car elles l'ont rarement fait dans le passé. Une étude de synthèse menée par Jennefer Sebstad et Monique Cohen trouva que: "les groupes de crédit donnent aux femmes la possibilité de connaître et d'être connue par d'autres femmes, un forum pour apprendre des compétences pour diriger et parler en public, ainsi qu'une base sur laquelle développer des relations de confiance, d'amitié et une forme d'assistance financière".<sup>90</sup> Bien que les niveaux réels de contrôle varient en fonction de la méthodologie, les femmes sont amenées à développer et utiliser des compétences liées à des dynamiques de groupe et de persuasion, à exercer de l'autorité et à exiger le respect des autres—pour certaines, c'est la première fois de leur vie.

Les opportunités d'exercer des rôles de leadership dépendent non seulement de la structure du programme mais aussi des politiques internes du groupe. Les groupes qui ont comme règlement de faire souvent tourner les rôles de direction donnent à plus de femmes une chance de développer des compétences de leadership. D'un autre côté, les groupes qui ne permettent qu'à peu de femmes d'exercer un rôle de direction aident ces dernières à développer des compétences en leadership plus fortes et plus durables. De plus, si on ajoute à la rotation du leadership une formation spécifique sur le leadership et les compétences organisationnelles, cela peut développer un sentiment d'égalité entre les femmes et briser ainsi d'autres barrières sociales telles que le système des castes et l'inégalité entre les sexes. Des programmes tels que celui de SAT cherchent délibérément à briser les préjugés traditionnels affirmant que les leaders sont choisis parmi une élite et à inculquer l'idée que tout le monde est capable d'être un leader. Les groupes mixtes (genre et castes) ont le potentiel de renforcer le pouvoir d'action, mais si de tels groupes ne font pas un effort délibéré pour stimuler une pleine participation de tous les membres, ils peuvent finir par perpétuer les comportements existants d'inégalités sociales. Cependant, pour beaucoup, cela dépend des règlements établis et on peut être amené à faire certains compromis sur l'émancipation parce que donner à des groupes une complète liberté d'établir leurs propres règles peut conduire à un risque plus grand de perpétuer les structures sociales existantes et de mettre toujours les mêmes personnes au pouvoir à l'intérieur comme à l'extérieur des groupes de crédits. En comparaison, créer des lignes directrices pour développer des règlements intérieurs peut aider à promouvoir des formes de leadership plus saines mais en même temps limiter l'autonomie des groupes. Les IMF peuvent aider à maximiser le pouvoir d'action potentiel des groupes de crédits en offrant des formations et des conseils aux leaders des clients, en développant des méthodes rentables pour que les clients gèrent leurs propres prêts et épargnes, en s'assurant que les femmes aient une chance de diriger dans des groupes de crédits mixtes et, enfin, en encourageant la participation active de tous les membres du groupe.

## Propriété, contrôle et gouvernance participative

Une contribution au renforcement du pouvoir d'action que les groupes autonomes et autres groupes communautaires d'épargne offrent aux membres est la fierté d'être propriétaire de quelque chose et d'être autonome. Même si certains groupes autonomes reçoivent des formations et du soutien de la part d'ONG, la majorité de ces groupes soutenus par l'aide extérieure repose quand même principalement sur l'épargne

---

<sup>89</sup> Ben Hamida, p. 9.

<sup>90</sup> Sebstad et Cohen, p. 86.

des membres au lieu d'un capital extérieur, comme c'est le cas pour la plupart des caisses de crédit villageoises et des groupes de solidarité.

Les approches reposant sur l'épargne qui font appel à un minimum de soutien extérieur bénéficient de certains avantages. Les femmes sont fières d'être les propriétaires de leur propre capital et ont de l'épargne sur laquelle elles peuvent compter. Le capital reste dans la communauté et les femmes le gèrent elles-mêmes selon leurs propres besoins et intérêts. Parce que les coûts de soutien extérieur sont minimaux, les femmes sont capables de demander des taux d'intérêts plus faibles et un important pourcentage de ces intérêts revient aux femmes sous la forme d'intérêts sur leur épargne et de projets communautaires.

Cependant, les résultats en faveur de l'émancipation provenant de l'indépendance et de l'autonomie sont souvent partiellement contrebalancés par des résultats plus faibles en faveur de l'émancipation économique. Parce qu'il dépend de l'épargne des membres de communautés très pauvres, le capital est souvent plus limité que s'il parvenait de financements extérieurs, ce qui limite le potentiel de croissance des entreprises et revenus des femmes. Bien que les groupes autonomes d'épargne soient des alternatives viables qui permettent d'atteindre des zones rurales reculées et démunies, la pauvreté même de ces régions rend difficile l'accumulation de l'épargne nécessaire pour accroître le crédit à des montants suffisants pour stimuler le développement d'un secteur dynamique de microentreprises. Les institutions de microfinance devraient continuer à expérimenter des modèles qui combinent le contrôle des programmes par les femmes avec des ressources permettant l'accès à de plus grandes sommes de capital.

### **Construire une Société de Crédit et d'Épargne possédée et gérée par ses membres Janashakti Women's Development Federation, Sri Lanka\***

L'organisation Janashakti Women's Development Federation au Sri Lanka est un partenaire de Women's World Banking qui a minutieusement construit un réseau à branches multiples de sociétés bancaires possédées et gérées par ses membres. Janashakti est passée d'une organisation populaire centrée sur la santé et l'alimentation à une institution de 28.168 membres offrant sept produits de crédits, cinq produits d'épargne et une assurance vie en plus d'autres services tels que formations commerciales, sur la santé et l'alimentation. Les femmes pauvres ont construit elles-mêmes l'organisation et continuent à la gérer à tous les niveaux. Cette structure présente l'avantage d'aider Janashakti à atteindre son objectif principal « d'éradiquer la pauvreté en développant et encourageant la force et l'autonomie individuelle et collective ». En participant à la direction et à la gestion de l'organisation, les femmes pauvres développent des compétences techniques et professionnelles nouvelles qui leur permettent de dépasser leurs rôles traditionnels dans la société. Même si Janashakti est à 90 pour cent autonome financièrement, elle doit surmonter de nombreux défis dont beaucoup sont directement liés à sa structure. Il existe des tensions entre la possession par ses membres et le nombre de membres des organisations populaires. Janashakti a aussi identifié le besoin de développer des compétences techniques plus fortes parmi ses membres afin de gérer les demandes de plus en plus sophistiquées d'une organisation qui s'agrandit et qu'elle puisse maintenir sa structure unique de gestion par les membres.

\*Pour plus d'informations sur la Janashakti Women's Development Federation, voir Alessandra Del Conte, *Participatory Governance and Management Structures in Microfinance: The Case of Janashakti* (New York: International Coalition on Women and Credit, 2000); disponible sur le site Internet de Women's World Banking: [www.swwb.org](http://www.swwb.org).

### **Construire des institutions qui répondent aux besoins des femmes**

**Les femmes dans des positions de direction** Est-ce important de savoir si ce sont les hommes ou les femmes qui dirigent les institutions de microfinance? Les femmes ont eu des rôles importants dans la détermination des règles à suivre et en tant que représentantes d'agences de financement influentes—à travers USAID, CGAP et DFID par exemple. Elles ont aussi été très innovatrices comme on l'a vu dans des organisations telles que SEWA, ProMujer, Women's World Banking, Working Women's Forum, etc. Si on jette un coup d'œil aux formations et conférences sur la microfinance, on y trouvera beaucoup de femmes.

Pourtant, les hommes dominent au sein des conseils d'administration des IMF, des directions générales, dans la conception des programmes et parfois parmi les agents de crédits. Cela veut dire que les femmes et les hommes ne sont pas également impliqués dans des domaines critiques de décision comme établir la vision de l'organisation, définir la population cible de clients et concevoir les produits et services.

A l'intérieur d'Opportunity International, 85 pour cent des clients sont des femmes. Un sondage mené en Août 2000 sur les questions d'inégalités entre les sexes reportait que "la majorité du personnel (57%) est constituée par des femmes mais que celles-ci sont en général absentes des rôles d'encadrement, particulièrement comme cadres supérieurs et membres de conseils d'administration... Cependant, le plus grand domaine d'inégalité entre les sexes est au niveau du conseil d'administration". Fait intéressant, le sondage montrait que la même inégalité était présente au niveau des partenaires d'Opportunity International (OI) qui spécialisés dans la collecte de fonds en Amérique du Nord, Europe et Australie, que dans les pays en voie de développement où les IMF partenaires d'OI opéraient.

Florence Abena Dolphyne, une experte du Ghana, est persuadée que les femmes ont un rôle important à jouer au sein d'une bonne gouvernance. Elle écrit: "En recherchant des moyens de promouvoir l'émancipation des femmes en Afrique, on ne doit pas cesser d'insister sur l'importance qu'il y a à avoir des femmes dans des postes de décision à tous les niveaux. De telles femmes peuvent initier et assurer la mise en place de programmes et d'activités qui soutiendraient le bien-être des femmes et encourageraient une plus grande participation de ces dernières dans le développement national. Elles peuvent également mieux comprendre les problèmes touchant les femmes et ainsi assurer que les politiques gouvernementales, les projets et les programmes aient l'effet désiré et remplissent les objectifs souhaités précisément parce que l'on a tenu compte des problèmes et points de vue des différents groupes de la société".<sup>91</sup> Reconnaissant qu'il est important d'augmenter la représentation des femmes dans le domaine de la gestion, Interaction, l'association regroupant les OPB américaines travaillant pour l'aide et le développement international, a lancé parmi ses membres une Campagne pour l'Égalité entre les Sexes dans les Conseils d'Administration.

A Opportunity International, la création d'une filiale dirigée par les femmes, le Women's Opportunity Fund, a transformé la vision et la mission de l'organisation dans son ensemble, créant de nouveaux produits et services pour les femmes et a soudainement augmenté le nombre et le pourcentage de clientes servies.<sup>92</sup>

**Des femmes comme agents de terrain** Encore plus intéressante que la question des femmes aux postes de gestion, est la question de savoir s'il vaut mieux avoir des femmes comme agents de crédits lorsque la majorité des clients sont des femmes. Grameen Bank a depuis longtemps cherché à défendre les droits des femmes en utilisant différents moyens innovateurs ; environ 95 pour cent de ses clients sont des femmes. L'organisation est aussi en avance sur la plupart des IMF car la Banque, qui est "la propriété" de ses emprunteurs, inclut des clientes dans son conseil d'administration.<sup>93</sup> Selon Alex Counts, Directeur Général de la Grameen Foundation USA, en Janvier 2002: "Tous les membres du conseil d'administration de Grameen élus parmi les emprunteurs sont des femmes... Même s'il y a environ 100.000 hommes emprunteurs, il n'y a jamais eu plus d'un homme parmi les neufs membres élus".<sup>94</sup> Cette structure de gestion inclut non seulement les perspectives des femmes, mais, plus important encore, les perspectives des clientes. Pourtant, selon Alex Counts, pendant de nombreuses années, le pourcentage d'agents de crédits féminins (appelés gestionnaires de centres) est resté entre 5 et 10 pour cent, alors que les nouveaux efforts pour recruter du personnel féminin étaient contrebalancés par les départs en retraite et les démissions. "La

---

<sup>91</sup> Florence Abena Dolphyne, *The Emancipation of Women: An African Perspective* (Accra: Ghana Universities Press, 1991), p. 48-49.

<sup>92</sup> Voir l'annexe pour plus d'informations.

<sup>93</sup> Quoiqu'il en soit, Aminur Rahman, dans l'article "Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development," trouve que la plupart des emprunteurs ayant participé à l'étude ne savaient pas qu'ils avaient acheté des titres de Grameen Bank ou qu'ils en étaient propriétaires.

<sup>94</sup> Alex Counts, Directeur Général de Grameen Foundation USA, dans un courrier électronique à Susy Cheston, 30 Janvier 2002.

Grameen Bank n'est certainement pas la seule agence au Bangladesh qui a un travail principalement concentré dans les communautés rurales et qui rencontre des difficultés de cette nature".<sup>95</sup>

Dans le réseau de Opportunity International, environ 50 pour cent des agents de crédit est constitué par des femmes. Certains témoignages suggèrent que le simple fait que des agents de crédits masculins traitent les clientes avec respect et dignité soutient l'émancipation des femmes.<sup>96</sup> Pourtant, d'autres clientes disent qu'elles peuvent établir plus facilement un rapport avec des agents de crédits féminins et que ces dernières sont considérées par leurs clientes comme un modèle d'inspiration pour leurs filles, dévoilant ainsi un autre résultat indirect non prévu du programme. D'après notre expérience, un facteur clé est la volonté—aussi bien de la part des agents de crédits féminins que masculins—de s'assurer que les femmes s'émancipent à travers la microfinance. Nous avons trouvé qu'il était utile de faire attention à la sensibilité envers les sexes pendant le processus de recrutement et de donner des formations sur la sensibilité entre les sexes à tout le personnel pour s'assurer que les agents de crédits féminins et masculins donnent le même message en ce qui concerne les sexes et le renforcement du pouvoir d'action.

De plus, les organisations peuvent prendre un certain nombre de mesures pour aider les agents de crédits à soutenir davantage l'émancipation durant leur travail. Beaucoup d'agents de crédits interrogés dans notre étude trouvaient que le temps qu'ils pouvaient passer avec les clientes était trop limité. En minimisant le travail de rédaction des agents de crédits, les IMF peuvent aider ces derniers à passer plus de temps sur le terrain avec leurs clients. On pourrait aussi leur donner des primes de performance basées sur le renforcement du pouvoir d'action des clientes ainsi que sur la taille et la qualité du portefeuille pour les récompenser pour les efforts supplémentaires qu'ils font pour s'assurer que leurs clientes réussissent. Les agents de crédits devraient aussi servir de systèmes d'alerte rapide pour les IMF pour prévenir les impacts négatifs. Créer un circuit de comptes-rendus internes, visant à intégrer dans la conception et la mise en place des produits les connaissances des agents de crédits sur l'émancipation et les problèmes des clients, peut être un des moyens les plus rentables pour s'assurer que les programmes répondent aux besoins des clientes.

Il est important pour les IMF de revoir les politiques discriminatoires contre les femmes, qu'elles soient intentionnelles ou pas. Une IMF au Zimbabwe n'embaucha pas de femmes aux postes d'agents de crédits parce qu'il était considéré que conduire des motocyclettes était inapproprié pour les femmes alors que c'était une nécessité pour aller dans les régions les plus reculées. Cependant, CETZAM en Zambie a été capable de remettre en question cette norme et a maintenant des femmes conduisant des motocyclettes dans son personnel. Une IMF en Colombie trouva que sans s'en rendre compte elle payait des salaires plus élevés aux hommes pour un travail identique. Une IMF aux Philippines avec une base de clients qui est à 99 pour cent des femmes incluait "hommes de préférence" parmi les qualifications requises pour une offre d'emploi, expliquant qu'il était risqué pour une femme de voyager seule dans les communautés ciblées. Une IMF au Salvador avait un règlement similaire jusqu'à ce qu'un agent de crédit masculin soit tué au cours de son tour de visites ; l'organisation réalisa alors que les questions de sécurité pour les femmes concernaient aussi les hommes et a mis en place des changements pour protéger les hommes et les femmes de son personnel. Dans le monde entier, les agents de terrain de la microfinance sont souvent confrontés à des inconvénients physiques et des conditions dangereuses en plus des préjugés contre les femmes. Certaines IMF ont été capables de surmonter ces préjugés culturels et de s'accommoder aux inconvénients et au manque de sécurité ; d'autres ont simplement laissé les femmes décider de ne pas se présenter ; et d'autres ont intentionnellement affirmé un préjugé en faveur des agents de terrain masculins. Développer des règlements intérieurs pour promouvoir l'égalité entre les sexes à tous les niveaux de l'organisation est une façon de se prémunir contre la discrimination et de construire une culture institutionnelle qui soutienne les femmes. Ces choix font partie du message que les IMF envoient à leurs clients sur le potentiel et la capacité des femmes.

---

<sup>95</sup> Alex Counts dans un courrier électronique à Susy Cheston, 21 Février 2002.

<sup>96</sup> En 1997, Opportunity International mena des études de cas approfondies sur les transformations holistiques à l'intérieur de ses programmes. Un des résultats inattendus était que l'un des aspects les plus transformateurs et émancipateurs de son travail était le simple fait qu'un membre du personnel d'une IMF traite un client avec respect.

**Gérer les défis liés à une croissance rapide** Alors que le secteur de la microfinance s'agrandit et prend de la maturité, les femmes peuvent être défavorablement affectées par les changements institutionnels résultants d'une expansion, consolidation et commercialisation rapides. L'expérience d'Opportunity International est que plusieurs partenaires ont offert un plus faible pourcentage de crédits aux femmes quand ils se sont mis à s'agrandir. Bien sûr, il ne s'agit pas que de mauvaises nouvelles: dans un contexte de croissance agressive, le nombre absolu de femmes recevant des services augmente, même si le pourcentage de clientes diminue. Pourtant, certaines tendances doivent être contrôlées, comme la tendance à abandonner les crédits de groupe en faveur des crédits individuels. Bien sûr, ce n'est pas complètement mauvais—à partir du moment où le crédit individuel est minutieusement conçu en gardant les besoins des femmes en tête et que les femmes les plus pauvres et les plus marginalisées ne soient pas laissées de côté.

De la même manière, la question de la consolidation a ses pour et ses contre. L'expérience récente d'Opportunity International avec quelques consolidations montre que, comme c'est le cas pour toute consolidation, il est difficile de rassembler différents systèmes, règlements et produits. La culture organisationnelle résultant de la fusion peut être plus forte en terme de sensibilité et d'égalité des sexes—ou elle peut être plus faible. Alors que des IMF se transforment en institutions financières réglementées, elles doivent se plier aux demandes des autorités dirigeantes, créditeurs et investisseurs. Les pressions en faveur des produits et des systèmes de distribution les plus rentables financièrement peuvent réduire l'accessibilité et les bénéfices pour les femmes. Une de ces pressions est d'augmenter les tailles des crédits—alors que les femmes, qui sont en majorité parmi les plus pauvres, ont davantage besoin de petits crédits d'entrée. Ainsi, en plein cœur de cette croissance, il est important de développer des produits centrés sur le client qui non seulement reconnaissent les besoins économiques des femmes mais aussi le renforcement potentiel de leur pouvoir d'action.

**Concevoir des produits qui répondent aux besoins des femmes** Grâce à des évaluations d'impact, des procédures de contrôle, des études de marché et aux commentaires des clients, beaucoup de IMF ont commencé à développer et adapter de nouveaux produits pour palier aux défauts de leurs produits traditionnels et rester en phase avec les besoins changeants de leurs clients. Par exemple, certaines IMF en Afrique commencent à donner des crédits pour des entreprises familiales afin d'encourager la coopération entre le mari et la femme, en particulier, mais aussi pour augmenter le nombre de personnes recevant des revenus au sein de la cellule familiale et de la famille éloignée. ADEMCOL en Colombie est en train de tester un programme de Banque de Confiance Avancée pour répondre aux besoins des femmes dont les entreprises se sont développées à un tel point qu'elles ont besoin de crédits plus grands et de formations commerciales plus poussées sans pour autant vouloir quitter un programme de crédit de groupe.

Un autre exemple de recherche de la clientèle qui a conduit au développement de produits plus émancipateurs est la recherche faite par le Council for Economic Empowerment for Women of Africa—Ouganda (CEEWA-U). La recherche menée parmi plusieurs IMF en Ouganda trouva que très peu de femmes étaient capables de consolider des actifs par un programme de crédit de groupe. Une conséquence négative touchant les femmes et leurs entreprises était que la productivité des entreprises des femmes ne s'améliorait pas beaucoup et les femmes ne pouvaient pas avoir accès à des crédits individuels plus élevés car cela demandait souvent des actifs présentés en nantissement ou garantie. Dans certains cas, cet obstacle était dû à des règlements qui demandaient que les crédits soient uniquement utilisés pour financer le fonds de roulement, mais dans d'autres cas, c'était dû aux termes du crédit, aux montants et aux calendriers de remboursement qui ne permettaient pas d'acheter des immobilisations. Pour répondre à ce besoin, CEEWA-U développa un produit spécialisé: un crédit d'actif immobilisé appelé Kikalú, qui combine une période de remboursement plus longue, une garantie de groupe et un calendrier flexible de déboursement.<sup>97</sup>

---

<sup>97</sup> Pour plus d'informations, voir Yawe Agnes, "Engendering Microfinance Services: Beyond Access," présenté lors de l'atelier de travail "Women's Empowerment or Feminisation of Debt?" à Londres, Mars 2002 (disponible à [www.oneworldaction.org](http://www.oneworldaction.org)).

## Conclusions

La microfinance a le potentiel d'être un levier important pour le renforcement du pouvoir d'action des femmes. Bien que la microfinance n'aide pas toujours les femmes à s'émanciper, la plupart des femmes augmentent leur pouvoir d'action à la suite de leur participation à un programme. L'émancipation est un processus complexe de changement très différent d'un individu à l'autre. Les femmes ont besoin, veulent et bénéficient des crédits et autres services financiers. Renforcer la base financière et la contribution économique des femmes auprès de leurs familles et communautés joue un rôle important dans leur émancipation.

Dans certains cas, l'accès au crédit peut être la seule action nécessaire pour lancer une femme sur la route de l'émancipation. Mais le pouvoir est profondément ancré dans nos systèmes et valeurs sociales. Il s'insinue dans tous les aspects de nos vies parmi nos familles, nos communautés, nos rêves personnels, nos aspirations pour des opportunités économiques. Il y a donc de fortes chances que toute intervention telle que l'offre de crédit ou de formation change complètement les relations de pouvoir entre les sexes. Les femmes accordent souvent autant ou plus de valeur aux bénéfices non économiques d'un programme de crédit de groupe qu'au crédit en tant que tel. Parmi les bénéfices les plus appréciés, on trouve des réseaux d'affaires et sociaux étendus, un plus grand amour-propre, un pouvoir accru dans la prise de décision au sein du foyer, un respect et prestige plus élevés auprès des familles éloignées de la femme et de l'homme ainsi que des membres de la communauté.

Cibler les femmes continue à être important pour la conception des produits et services, parce que les femmes ont moins facilement accès au crédit et parce qu'elles doivent surmonter des contraintes directement liées à leur sexe. La planification pour la conception de produits et services devrait tenir compte des besoins et possessions des femmes. En informant davantage les gens sur les impacts potentiels de leurs programmes, les IMF peuvent concevoir des produits, services et mécanismes de prestation de services qui minimisent les impacts négatifs et maximisent les impacts positifs. Même lorsque les produits et services ciblent principalement les femmes, celles-ci sont toujours considérablement désavantagées par rapport aux hommes parce qu'elles ont des réseaux et des opportunités d'affaires plus limités, des tâches domestiques plus importantes, moins confiance en elles, moins d'éducation et, dans de nombreux cas, un environnement juridique désavantageux. Ces désavantages peuvent être parfois perpétués par les programmes de microfinance, quand des hommes dominent les groupes de crédit mixtes et quand les femmes reçoivent des montants de crédits moins élevés que ceux des hommes.

Comme Wariara Mbugua du FNUAP le dit: "On ne peut plus réduire cette stratégie à de simples activités génératrices de revenus soutenues par des fonds rotatifs, on doit comprendre qu'elle entraîne et comporte d'autres éléments du renforcement du pouvoir d'action tels que le leadership, l'autogestion, les contacts d'affaires et l'entrepreneuriat".<sup>98</sup> En adoptant une approche holistique qui tient compte des facteurs culturels, économiques et politiques affectant l'émancipation des femmes, les IMF peuvent garantir que les femmes renforcent plus profondément et régulièrement leur pouvoir d'action à travers leurs programmes.

## Appel à l'action

Bien qu'il y ait encore beaucoup de choses que nous aimerions savoir sur comment cibler les femmes et le renforcement de leur pouvoir d'action par la microfinance, notre recherche et le potentiel qu'elle soulève nous passionne tellement que nous aimerions lancer quelques défis.

Nous aimerions voir les opérateurs de la microfinance:

---

<sup>98</sup> Wariara Mbugua, courrier électronique envoyé à la Campagne du Sommet du Microcrédit, 30 Avril 2002.

- Rassembler les informations sur les besoins des femmes et concevoir des produits qui répondent spécifiquement à ces besoins. Cette force existante ne devrait pas disparaître alors que le secteur de la microfinance s'agrandit.
- Inclure des éléments programmatiques tels que formation ou opportunités de leadership qui contribuent au renforcement du pouvoir d'action des femmes.
- Comparer les bénéfices liés au renforcement du pouvoir d'action avec les indicateurs de performance financière institutionnelle et d'impact économique.
- Intégrer les femmes et leurs perspectives dans les décisions stratégiques, la gestion et la mise en place des programmes de microfinance.
- Collecter des données tenant compte des caractéristiques de genre pour les utiliser dans la conception et l'amélioration des programmes.
- Réviser les règlements de l'organisation pour assurer une meilleure sensibilité et égalité entre les sexes.
- Concevoir des crédits individuels et des stratégies de croissance qui répondent aux besoins des femmes.
- Créer des primes de performance pour les agents de crédits et autres membres du personnel qui tiennent compte du renforcement du pouvoir d'action du client en plus de la quantité et la qualité du portefeuille.

Nous aimerions voir les donateurs finançant la microfinance:

- Financer des approches holistiques de la microfinance s'attachant continuellement à soutenir innovation, recherche et développement.
- Conduire et financer des recherches actives sur les meilleurs programmes supportant le renforcement du pouvoir d'action des femmes.
- Conduire et financer des recherches sur les outils appropriés permettant de mesurer le renforcement du pouvoir d'action que les opérateurs peuvent utiliser pour contrôler et améliorer leur impact.
- Promouvoir la présence des femmes aux postes de direction des IMF qu'ils financent.
- Prendre en considération l'impact sur le renforcement du pouvoir d'action quand ils évaluent la performance d'un programme de microfinance et prennent des décisions de financement.

## Annexe: Autres pratiques prometteuses

Un certain nombre d'institutions ont investi dans le développement de produits et services qui aident à surmonter certaines contraintes supplémentaires qui limitent la capacité des femmes à bien utiliser leur crédit et leur épargne pour leurs activités génératrices de revenus. D'autres institutions se sont concentrées sur la promotion du leadership des femmes à l'intérieur de leur structure organisationnelle ainsi que parmi leurs clients. Cette partie présente quelques unes de ces innovations.

### Crédits de groupe pour des entreprises de groupes quand les femmes lancent une activité économique pour la première fois

L'organisation Women's Empowerment and Development Trust Fund (WEDTF) opère sur l'île de Zanzibar en Tanzanie. Zanzibar est une société musulmane dans laquelle les hommes étaient traditionnellement polygames et les femmes n'étaient pas impliquées dans des activités publiques ou commerciales. Cependant, comme c'est le cas dans de nombreux autres pays, les pressions économiques ont petit à petit réduit la pratique de la polygamie et permis à plus de femmes de travailler.

WEDTF offre des services exclusivement aux femmes en utilisant une méthodologie identique à celle de la Grameen Bank. L'argent est prêté à des groupes de cinq femmes qui se portent mutuellement caution pour le montant du prêt. Les femmes participent à des activités du centre avec d'autres groupes où elles reçoivent des formations et discutent des questions qui leur sont importantes. Un pourcentage élevé des clientes de WEDTF sont extrêmement pauvres et incapables de répondre aux besoins quotidiens de leurs familles. Très peu de femmes savent lire et écrire ou ont une expérience commerciale.

Un des aspects inhabituels du programme de WEDTF est que, au début, les groupes solidaires de cinq membres créent souvent leur entreprise ensemble plutôt que d'établir des entreprises individuelles. Il y avait plus d'entreprises de groupes aux débuts de l'organisation (seulement peu de femmes souhaitaient créer leur propre entreprise) mais, aujourd'hui, les femmes commencent à préférer des entreprises individuelles. A la différence des coopératives ou des activités génératrices de revenus qui ont été soutenues par certaines institutions de développement dans le passé, les clientes de WEDTF choisissent de créer des entreprises de groupes en fonction des besoins et intérêts existants des membres du groupe plutôt que d'être priées de joindre des entreprises ou des coopératives créées par d'autres.

WEDTF pense que la préférence initiale pour des entreprises de groupes peut être liée aux risques perçus des initiatives individuelles. La plupart des femmes du programme avaient un crédit et une activité commerciale pour la première fois. Parce qu'elles manquaient de confiance et d'expérience, elles utilisaient le groupe pour gagner de l'expérience et prendre confiance dans leur habilité à gérer une entreprise. Les femmes analphabètes, en particulier, se reposaient sur les groupes pour acquérir les compétences dont elles avaient besoin et, dans certains cas, utilisent toujours les secrétaires des groupes pour tenir leurs comptes. Pour toutes ces raisons, WEDTF pense que les femmes préfèrent répartir les risques parmi le groupe au cas où le projet échouerait. Une initiative de groupe peut aussi réduire le travail et les contraintes de temps pour chaque femme individuellement, lui permettant d'avoir plus de flexibilité et lui garantissant la continuation du revenu au cas où elle tomberait malade, enceinte ou serait incapable de travailler pour un certain temps. Une autre hypothèse suggérée par WEDTF est que les activités et investissements de groupe permettent de protéger les actifs et le capital de l'entreprise contre l'appropriation des hommes.

Donner aux femmes l'opportunité de travailler ensemble et de construire autour des compétences de chacune tout en minimisant les risques est une stratégie qui devrait être explorée dans d'autres contextes où les femmes lancent une activité économique pour la première fois. L'étude d'impact de WEDTF montrait que les femmes, en travaillant dans leurs groupes, avaient gagné de nouvelles compétences en gestion

d'entreprise, commerce et prise de décision. Elles augmentèrent leur contribution économique au foyer et à la communauté et gagnèrent plus de confiance en elles ainsi que le respect et la confiance de leurs familles et communautés.

## **Combiner les coopératives d'épargne et de crédit avec "Crédit avec Education"**

En 1998, Freedom from Hunger et le World Council of Credit Unions (WOCCU) lancèrent le programme Credit Union Empowering and Strengthening (CUES) sur l'île de Mindanao aux Philippines. Cette initiative cherche à intégrer le système des caisses de crédit villageoises "Crédit avec Education" de Freedom from Hunger avec des services financiers déjà offerts par des coopératives d'épargne et de crédit. Les coopératives possèdent certaines caractéristiques qui leur permettent de soutenir l'émancipation des pauvres et des femmes. Comme beaucoup de groupes d'entraide (GE) et d'associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC) (ou couramment appelées tontines), les coopératives d'épargne et de crédit offrent à leurs membres la possibilité de posséder et contrôler leur propre capital et d'avoir droit à la parole au sein de la gestion l'institution, constituant ainsi une source de renforcement du pouvoir d'action. Cependant, au contraire des GE et des AREC, les membres des coopératives d'épargne et de crédit ne sont pas limités dans le montant qu'ils peuvent emprunter par le montant de l'épargne que leur petit groupe d'individus très pauvres est capable d'amasser. En ouvrant l'adhésion à une clientèle mixte, les coopératives sont capables de mobiliser des épargnes plus larges de la part de leurs membres les plus riches pour donner des crédits aux plus pauvres. De cette manière, les coopératives sont capables de maintenir les éléments positifs de contrôle et de possession que l'on trouve dans de très petits programmes communautaires d'épargne et de crédit tout en évitant certaines contraintes touchant le capital disponible. Pourtant, malgré ce potentiel, beaucoup de coopératives d'épargne et de crédit ont du mal à attirer et à offrir leurs services aux membres les plus pauvres de leurs communautés.

Bien que les coopératives offrent beaucoup de bénéfices aux pauvres, elles n'ont pas l'expérience de solidarité et de formation résultant des réunions hebdomadaires pour gérer les finances et prendre des décisions dont bénéficient les GE, AREC, caisses villageoises et groupes de caution solidaire. En général, elles n'offrent pas non plus les opportunités d'éducation fournies par beaucoup de caisses villageoises—des programmes tels que Crédit avec Education de Freedom from Hunger ou des Banques de Confiance de Opportunity International. Certaines parmi les femmes les plus pauvres et les plus désavantagées pourraient bénéficier énormément de l'éducation et de l'expérience offertes par les programmes de crédits de groupe, ce qui pourrait ensuite leur permettre de mieux bénéficier des options et du contrôle offerts par les coopératives d'épargne et de crédit.

Le programme CUES donne aux femmes les bénéfices des coopératives d'épargne et de crédit et des caisses de crédit villageoises en même temps. Il offre un produit "d'épargne et de crédit avec éducation" aux pauvres femmes des communautés rurales et urbaines à travers 18 coopératives. Les femmes forment des groupes et chaque groupe comprend au moins un membre de la coopérative. Les femmes reçoivent des crédits de groupe et des formations basées sur le modèle de Crédit avec Education de Freedom from Hunger. Ces formations sont dispensées par un agent de crédit de la coopérative sur des sujets portant sur la santé et l'alimentation, la gestion et le développement des microentreprises, la gestion des associations d'épargne et de crédit, la confiance en soi. Après que le cycle initial de 16 semaines soit complété et que les femmes aient bien remboursé, elles peuvent choisir de rester avec le programme de crédit de groupe, de devenir un membre individuel de la coopérative ou d'emprunter en tant que membre individuel mais en restant aussi dans le groupe de crédit afin de continuer l'association et l'apprentissage.

En Mai 2001, les 11 coopératives qui avaient adhéré au programme de CUES en 1998 (7 ont adhéré plus tard) avaient un total de 21.909 emprunteurs et 23.641 épargnants enrôlés dans le programme Epargne et Crédit avec Education. Les dépenses opérationnelles représentaient 9.9 pour cent des actifs moyens au 30 Septembre 2001.

## Promouvoir le changement à travers des organisations menées par des femmes

En 1992, 42 pour cent des clientes de Opportunity International étaient des femmes. En 1998, ce nombre avait atteint 85 pour cent. De plus, alors qu'il n'y avait eu qu'une seule femme directeur général parmi tous les partenaires d'Opportunity International, en 1998 elles étaient 15 pour un total de 60. Alors que les conseils d'administration des partenaires ne comprenaient pas de femmes, en 1998 seulement deux partenaires n'avaient pas de femmes dans leur conseils d'administration et certains avaient même atteint l'égalité de représentation des deux sexes. Qu'est ce qui est à l'origine de ce changement? Un facteur important était l'organisation Women's Opportunity Fund (WOF) qu'Opportunity International créa afin de se concentrer davantage sur les femmes. Avec une majorité de femmes dans son conseil d'administration (11 parmi les 12 membres fondateurs étaient des femmes), WOF travailla avec les partenaires d'Opportunity International pour créer et affiner la méthodologie de crédit de groupe des Banques de Confiance afin d'offrir aux femmes les plus pauvres un programme soutenant une transformation holistique. Non seulement cette initiative amena au sein du réseau d'Opportunity International de nouvelles innovations programmatiques, mais elle amena aussi un nouveau pouvoir de financement car le conseil d'administration prit la responsabilité de donner et de mobiliser de l'argent pour soutenir ses propres activités. Cette indépendance dans la recherche de fonds créait une nouvelle liberté et forme de pouvoir pour poursuivre les activités programmatiques les mieux adaptées à sa vision de renforcement du pouvoir d'action des femmes pauvres.

En 1996, Opportunity International a pris la décision de promouvoir le programme de Banque de Confiance de WOF comme son programme principal et comme premier objectif de mobilisation de fonds. L'organisation adopta également une règle de conduite qui donnait la priorité à la prestation de service offerte aux femmes. Comme le réseau d'Opportunity International adopta de plus en plus la vision et les objectifs de WOF aussi bien au niveau de leurs programmes que de leurs priorités en terme de recherches de fonds, une fusion fut décidée en 2001. La branche de recherche de fonds de WOF fusionna avec le partenaire basé aux Etats-Unis du réseau Opportunity International (OI-US), combinant les deux conseils d'administration au sein d'un conseil d'administration élargi comprenant 40 pour cent de femmes, tandis qu'au même moment l'indépendance financière de WOF était préservée. Les spécialistes du programme de WOF ont rejoint les équipes d'assistance technique, de règles de conduite et de recherche du réseau Opportunity International et continuent à être une force dans le soutien et le développement des produits et services centrés sur les femmes. Pour Opportunity International, même si cela impliquait beaucoup de changements, la création d'une organisation principalement menée par des femmes fut un élément important pour pouvoir atteindre plus de clientes, concevoir des produits qui leurs étaient adaptés et augmenter le nombre de femmes exerçant des fonctions d'encadrement.

## Renforcement du pouvoir d'action des femmes au sein d'une gouvernance participative<sup>99</sup>

L'organisation Agricultural and Rural Development for Catanduanes, Incorporated (ARDCI), fut formée à la suite de la privatisation du programme de crédit gouvernemental Catanduanes Agricultural Support Programme (CatAg).<sup>100</sup> Enregistrée en 1998, l'organisation ARDCI offre aujourd'hui des services à presque 11.000 foyers et, d'ici 2003, prévoit de desservir 23.000 foyers dans les six provinces de la région de Catanduanes aux Philippines, où le taux de pauvreté est de 56 pour cent. Les membres de ARDCI sont à 86 pour cent des femmes. Depuis sa privatisation, l'orientation du programme a changé, pour être possédé, contrôlé et géré par les gens qui y participent, ce qui a mené à une augmentation de 75 à 86 pour cent dans

---

<sup>99</sup> L'information pour cette étude de cas a été fournie par Madame Noni S. Ayo, Président Directeur Général de ARDCI, et par une étude d'impact basée sur des entretiens conduits du 26 Février au 12 Mars 1999 parmi les clients et non clients des programmes de crédits de ARDCI/CatAg. Une autre étude d'impact est prévue en 2002.

<sup>100</sup> ARDCI possède la première banque rurale des Philippines qui fut approuvée par la Banque Centrale le 3 Avril 2002 et qui devrait ouvrir en Septembre 2002.

la proportion des femmes tenant des rôles de direction et d'encadrement au sein du groupe de garantie et aux niveaux des Systèmes d'Épargne et de Crédit (SEC).

Aujourd'hui, les femmes participent à tous les niveaux d'encadrement d'ARDCI et au niveau des municipalités en nombres qui reflètent leur pourcentage de représentation au sein des membres de ARDCI. Les membres de ARDCI forment des groupes de garantie de cinq membres dans le style de la Grameen Bank et tiennent des réunions hebdomadaires pour récolter l'épargne, rembourser les prêts et recommander des candidatures au crédit. Trois à six groupes de garanties au sein d'un village forment un Système d'Épargne et de Crédit (SEC) qui a pour rôle de distribuer les fonds de crédits d'ARDCI et de lui remettre les remboursements. Les SEC ont aussi des fonctions de supervision et de conseil, assistant les membres avec leurs plans d'investissement et le contrôle de l'utilisation du crédit. Les chefs des groupes de garantie sont pour 86 pour cent des femmes et les présidents des SEC qui sont élus parmi les chefs des groupes de garantie, sont aussi des femmes à 86 pour cent.

Les présidents des SEC élisent à l'intérieur d'une municipalité quatre représentants municipaux, qui à leur tour élisent un conseil d'administration qui est l'entité de décision et de direction stratégique d'ARDCI. ARDCI a 11 administrateurs, dont deux sont des femmes. Les deux tiers des représentants municipaux sont des femmes (22 sur 33). Pour être qualifié à servir dans le conseil d'administration d'ARDCI, un individu doit avoir été un membre actif pendant un an, posséder un diplôme d'éducation secondaire et avoir les connaissances, compétences et valeurs en accord avec les critères de ARDCI (excellence, intégrité, leadership modeste, transparence et intendance). Selon son président directeur général, Madame Noni S. Ayo, les femmes tenant des rôles d'encadrement et de direction ont démontré non seulement leur leadership organisationnel mais aussi une nature attentionnée qui motive les équipes à travailler davantage.

Pour préparer ses clients à tenir des rôles d'encadrement, ARDCI donne des formations à travers les SEC en leadership du changement, esprit d'équipe, gestion des conflits et critères de performance. Les clients visitent également d'autres organisations de microfinance florissantes afin d'apprendre de leurs succès.

En plus des positions de leadership occupées par leurs clientes, le programme de ARDCI a également six femmes, cadres exécutifs hautement qualifiés, comprenant le président directeur général, la directrice adjointe et la directrice du département de contrôle et d'évaluation.

Selon Madame Ayo, les femmes qui participent à ARDCI sont plus respectées par les membres de leurs familles, particulièrement les enfants, et par leurs communautés. Les femmes sont fières de leurs résultats et de devenir des partenaires à part égale dans le soutien de leurs familles. Une femme qui utilisa son crédit de ARDCI pour acheter un bateau à moteur disait: "Avant, chaque jour, j'attendais que mon mari revienne à la maison et regardais ce qu'il avait pêché pour voir si on allait ou non avoir un bon dîner. Aujourd'hui, j'attends mon mari pour l'aider à vendre ce qu'il a pêché".

Un rapport d'impact de 1999 qui reposait sur des entretiens avec 180 individus sélectionnés au hasard confirmait les bénéfices sociaux générés par la participation au programme. Ceux qui répondirent à l'étude étaient des membres SEC, des agents SEC et des personnes qui n'étaient pas des membres du programme. Le rapport montrait que les membres du programme connaissaient une plus grande amélioration de leurs conditions économiques que les non membres et que les femmes en particulier étaient beaucoup plus indépendantes économiquement et plus engagées dans des activités en dehors de leur maison. L'étude trouva que plus de 70 pour cent des clientes étaient engagées dans des activités génératrices de revenus, comparé à 67 pour cent de femmes non membres disant qu'elles passaient leurs journées à faire les tâches de la maison. Dix sept pour cent des membres masculins disaient passer la journée à combiner tâches ménagères et activités génératrices de revenus, comparé à 6 pour cent de non membres masculins.

Quand on leur demandait ce qu'elles considéraient être l'influence la plus importante des SEC sur leur rôle de chef de famille et leur qualité de membre de la communauté, 83 pour cent des femmes répondaient que c'était (1) l'acquisition de nouvelles compétences et connaissances, (2) un changement d'attitude, des

valeurs renforcées et une nouvelle façon de penser, ou une combinaison de (1) et (2).<sup>101</sup> Quatre-vingt huit pour cent des agents de crédit, aussi bien hommes que femmes, donnèrent cette réponse, comparé à 77 pour cent des membres n'étant pas des agents. Seulement 8 pour cent citaient les gains monétaires comme étant le bénéfice le plus important.

Noni Ayo explique: “D’après l’expérience de ARDCI, s’impliquer dans une organisation (que ce soit au niveau du village ou au sommet) qui reconnaît le besoin d’une femme d’avoir des responsabilités sociales allant plus loin que ses obligations domestiques, c’est déjà le début de l’émancipation”. Une femme, servant actuellement dans le conseil d’administration de ARDCI et qui osait à peine parler lors de sa première réunion de conseil, dit maintenant avec fierté: “Je n’ai pas honte de ne pas avoir été à l’université et de m’asseoir avec des dirigeants masculins. Mes expériences en tant que mère, épouse et présidente de SEC m’ont toutes aidées à contribuer aux réunions du conseil d’administration”. Selon Madame Ayo, un changement remarquable a lieu quand on donne plus de responsabilités aux membres féminins et qu’elles deviennent les présidentes des SEC ou qu’elles font partie du conseil d’administration. Elle note que ces femmes affirment leurs points de vue et proposent toujours plus d’idées à chaque réunion successive du conseil d’administration.

---

<sup>101</sup> Réponses des femmes: (1) gagner de nouvelles compétences et connaissances—12 pour cent ; (2) changer d’attitude, renforcer des valeurs, penser différemment - 48 pour cent; combinaison de (1) et (2) - 23 pour cent; réponses des hommes: (1) 12 pour cent; (2) 62 pour cent; combinaison 8 pour cent.