

Un guide pour la micro finance sensible au genre

ASEG

Programme d'analyse socioéconomique selon le genre



Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation et l'agriculture

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Tous droits réservés. Les informations ci-après peuvent être reproduites ou diffusées à des fins éducatives et non-commerciales sans autorisation préalable du détenteur des droits d'auteur à condition que la source des informations soit clairement indiquée. Ces informations ne peuvent toutefois pas être reproduites pour la revente ou d'autres fins commerciales sans l'autorisation écrite du détenteur des droits d'auteur. Les demandes d'autorisation devront être adressées au Chef du Service des publications et du multimédia, Division de l'information, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Italie ou, par courrier électronique, à copyright@fao.org

© FAO 2003

Traduction et adaptation en français: Sacha Lomnitz
Avec la collaboration du programme ASEG et le Service parité hommes-femmes
et développement

Préface

De nombreuses idées contenues dans ce guide sont le résultat d'un long processus de vérification de méthodologies qui permettent de tester l'intégration des considérations de parité hommes-femmes à des initiatives et à des programmes de microfinance. Les auteurs tiennent à remercier tous ceux qui ont été concernés par ces opérations pour leurs points de vue et leurs opinions sur les questions de genre au niveau des initiatives de microfinance.

De plus, le service parité hommes-femmes et développement de la FAO a organisé deux ateliers sur les questions de genre et de microfinance : le premier en Grèce, en 1998, avec des participants d'Europe occidentale, de pays en transition et de pays en voie de développement, et en Iran, en 2001, avec des participants locaux du gouvernement, des banques et de quelques ONG. Un atelier, contenant des éléments de l'ASEG pour les ONG roumaines désireuses de démarrer des opérations de microfinance a été fondé en 2001 par le Centre international de formation de l'Organisation internationale du travail en Roumanie. De nombreux concepts de ce guide ont été testés durant ces ateliers ainsi que durant certaines missions entreprises par les auteurs dans d'autres régions du monde.

INDEX

Introduction

Pourquoi microfinance et parité hommes-femmes ?

Objectifs

Destinataires

Structure

Comment utiliser ce guide

Premier chapitre – Introduction à la microfinance

1.1 Systèmes bancaires anti-pauvreté : la révolution de la microfinance

1.2 Méthodologies de la microfinance

1.3 Évolution de la microfinance

1.4 Microfinance durable

1.5 Échelle et impact : la microfinance atteint des dimensions mondiales

1.6 Les clients hommes et femmes de la microfinance

1.7 Services fournis par les intermédiaires de microfinance

1.8 Effets de la microfinance sur les femmes entrepreneurs

1.9 Problèmes spécifiques rencontrés par les femmes par rapport aux services financiers

Chapitre 2 – Microfinance : le contexte socioéconomique et la parité hommes-femmes

2.1 Microfinance et ASEG

2.2 Microfinance et pauvreté

2.3 Que signifie « genre » ?

2.4 Les programmes de microfinance destinés aux femmes peuvent ne pas être soucieux d'équité entre les sexes

2.5 Différentes perspectives : au niveau macro, au niveau intermédiaire et sur le terrain

2.6 Analyse des parties prenantes

2.7 Facteurs socioéconomiques ayant une influence sur la microfinance

2.8 Analyse des ressources et des contraintes

Chapitre 3 – Parité hommes-femmes et microfinance : sur le terrain

3.1 Introduction

3.2 Parties prenantes sur le terrain

3.3 Facteurs socioéconomiques et parité hommes-femmes au niveau du client

3.4 Ressources et contraintes des clients

3.5 Saisie des opportunités pour la sensibilité au genre sur le terrain

Chapitre 4 – Parité hommes-femmes et microfinance : le niveau intermédiaire

4.1 Introduction

4.2 Principales parties prenantes au niveau intermédiaire

4.3 Facteurs socioéconomiques et questions de parité hommes-femmes dans les IMF

4.4 Ressources (financières et non financières)

4.5 Limites aux opérations des IMF

4.6 Pour des IMF plus soucieuses d'équité entre les sexes : saisir les opportunités

Chapitre 5 – Parité hommes-femmes et microfinance : le niveau macro

5.1 Introduction

5.2 Parité hommes-femmes et facteurs socioéconomiques dans les processus politiques

5.3 Parties prenantes impliquées dans les décisions politiques

5.4 Ressources pour une politique sensible aux questions de parité hommes-femmes

5.5 Contraintes de la politique sensible aux questions de parité hommes-femmes

5.6 Pour une politique soucieuse d'équité entre les sexes : saisir les opportunités

ANNEXES

OUTILS SUR LE TERRAIN (CHAPITRE 3)

A3.1 Identification des parties prenantes

A3.2 Catégories de parties prenantes

A3.3 Tableau pour classer en catégories les services financiers du point de vue des villageois

A3.4 Premières questions pour les parties prenantes clientes visées

A3.5 Matrices des revenus et des dépenses

A3.6 Cartes illustrées des ressources

A3.7 Caractéristiques des prêts agricoles

A3.8 Contraintes rencontrées par les femmes par rapport aux services financiers

A3.9 Lignes directrices pour préparer et faciliter une réunion entre les parties prenantes

OUTILS AU NIVEAU INTERMÉDIAIRE (CHAPITRE 4)

A4.1 Caractériser les parties prenantes au niveau intermédiaire – Diagramme de Venn

- A4.2 Matrice pour évaluer la participation, l'influence et l'importance des parties prenantes
- A4.3 Exemples de questions pour mieux saisir les comportements du personnel par rapport à la parité hommes-femmes
- A4.4 Liste de contrôle préliminaire pour l'intégration des considérations de parité hommes-femmes au sein des IMF
- A4.5 Catégories d'informations et de données qui peuvent être ventilées par sexe
- A4.6 Planifier les activités de contrôle
- A4.7 Suivi des variations de revenus
- A4.8 Exemples d'indicateurs
- A4.9 Influencer le calendrier politique
- A4.10 Exemples de « meilleures pratiques »

OUTILS AU NIVEAU MACRO (CHAPITRE 5)

- A5.1 Liste de contrôle pour une identification globale des principales parties prenantes impliquées dans la réalisation de politiques liées à la microfinance
- A5.2 Matrice pour séparer les intentions, les opinions et les ressources des différents groupes de parties prenantes
- A5.3 Identifier les attitudes des parties prenantes par rapport à la réglementation et la surveillance des IMF
- A5.4 Liens politiques
- A5.5 Questions à prendre en compte dans l'optique de la mise en œuvre de politiques de microfinance sensibles à la parité hommes-femmes
- A5.6 Liste de contrôle pour s'assurer que la mise en œuvre des politiques est en relation avec les activités des entrepreneurs sur le terrain
- A5.7 Questions pour déterminer si la mise en œuvre des politiques est effectivement en relation avec les opérations des IMF
- A5.8 Approches de la constitution de réseaux pour un changement de politique

Bibliographie et lectures recommandées

Introduction

Pourquoi microfinance et parité hommes-femmes ?

La microfinance, comme secteur économique, est apparue quand on a réalisé que des personnes avec de faibles ressources pouvaient rembourser leurs crédits à temps et économiser de l'argent si elles avaient accès à des services financiers personnalisés. Dès lors, pourquoi est-il important de garantir que les programmes et les politiques de microfinance soient soucieux d'équité entre les sexes ? L'expérience montre que les programmes de microfinance les plus efficaces pour les personnes à bas revenus doivent être très explicitement personnalisés en tenant compte des besoins de tels clients (c'est-à-dire présenter une approche microfinancière avec le « client d'abord »). Une pratique économique prudente provoque une attitude du même type chez le client. L'analyse socioéconomique selon le genre peut être un excellent recours pour classer les clients et déterminer s'il existe une niche de marché négligée pour les services offerts par un intermédiaire de microfinance spécifique. De plus, la distribution de microfinancements doit être soucieuse d'équité entre les sexes car une nouvelle source de revenus peut changer les relations à l'intérieur du foyer et a des conséquences différentes, pour les hommes et les femmes, selon qui contrôle ces nouvelles sources de financement. Une analyse des questions de parité hommes-femmes, dans la phase de planification des activités de microfinance, contribue à garantir le succès des programmes et des projets. De nombreuses Institutions de microfinance (IMF) sont de plus en plus conscientes de l'importance de ces questions dans leurs activités. C'est particulièrement vrai quand le financement d'un donateur extérieur dépend d'un audit social et de genre du programme proposé. Cependant, si ces questions sont souvent primordiales dans la rhétorique des agents de microfinance, elles sont absentes de la pratique.

Certains prétendent en effet que les problèmes de parité hommes-femmes n'existent pas dans la microfinance, tout simplement parce que cette dernière est devenue un secteur qui fournit ses services principalement aux femmes. Pourtant, le fait d'avoir des projets exclusivement féminins ou masculins ne signifie pas que les questions de parité hommes-femmes ne se posent plus. Il peut toujours y avoir de graves problèmes de cet ordre et un parti pris contre les femmes dans la distribution des services. Certains membres de la communauté ou de la société peuvent être victimes ou exclus d'un programme de microfinance sans avoir la possibilité de s'exprimer librement ou être suffisamment forts pour exprimer leurs besoins. Ce guide introduit l'idée qu'il ne suffit pas de satisfaire les besoins des clientes pour résoudre les problèmes de genre. Une approche sensible à la parité hommes-femmes doit être plus inclusive qu'exclusive. Prendre en considération les besoins et les contraintes des hommes et des femmes, quand il s'agit de concevoir et de distribuer des produits financiers, aide à garantir une sensibilité aux questions de genre. L'analyse de ces dernières est une approche efficace pour évaluer l'impact de la microfinance sur les différentes parties prenantes, que celles-ci en soient bénéficiaires ou non.

Une autre raison pour se concentrer sur la microfinance et les questions de parité hommes-femmes est due au fait que ces questions sont désormais clairement inscrites dans les agendas de nombreux gouvernements, de donateurs internationaux et de fondateurs bilatéraux. Dans le Programme d'action de Beijing, largement accepté lors de la Quatrième Conférence mondiale pour les femmes, en 1995, les gouvernements se sont engagés à : *promouvoir et encourager le travail autonome des femmes en termes appropriés et égaux à ceux des hommes, ainsi que réviser, reformuler, si nécessaire, et mettre en œuvre des politiques afin de garantir qu'il n'y ait aucune discrimination à l'encontre des micro-entreprises et des PME propriétés des femmes dans les zones rurales et urbaines* (PNUD, 1995a). Les politiques de microfinance sensibles à la parité hommes-femmes fournissent une structure de base pour un environnement favorable. La promotion du travail féminin autonome exige souvent la transformation des politiques existantes, avec un souci d'équité entre les sexes, de façon à ce que les femmes aient l'égalité des droits pour obtenir des services financiers (Jahan, 1995).

Ce guide a été conçu comme une aide, d'ordre pratique, pour ceux qui sont impliqués dans des programmes de microfinance de façon à garantir la prise en compte des questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes au moment de la mise en route ou du développement d'un programme de microfinance, lors de l'élaboration de politiques nationales pour la microfinance, et pour obtenir davantage d'informations sur les clients en isolant les marchés de microfinance. Une telle approche peut diminuer les risques et améliorer l'efficacité des démarches grâce à la prise en compte des leçons tirées des problématiques socioéconomiques et de genre qui peuvent contribuer à rendre les IMF durables.

Ce guide s'inscrit dans la structure de l'Analyse socioéconomique selon le genre (ASEG) de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). L'objectif du programme ASEG est d'accroître la prise de conscience des questions de parité hommes-femmes, de façon à renforcer la capacité des spécialistes en développement à intégrer certaines des considérations de cette analyse dans leurs plans de développement. À partir du souci d'équité entre les sexes, l'ASEG met en relief les facteurs socioculturels, économiques, démographiques, politiques, institutionnels et environnementaux qui ont une influence sur les initiatives de développement et les relations entre celles-ci. En outre, l'ASEG examine les relations qui existent entre ces différents facteurs à trois niveaux : macro (programmes et politiques), intermédiaire (institutions) et sur le terrain (communautés, familles et individus).

Ce guide propose des questions qui peuvent être posées par les agents de la microfinance dans leur tentative de s'assurer que leurs opérations sont sensibles à la parité hommes-femmes. Il avance également des suggestions pour garantir que les politiques et la planification microfinancière y sont sensibles au niveau macro. D'autres questions sont également proposées afin d'obtenir une meilleure information sur les relations hommes-femmes au niveau client. Enfin, ce guide devrait servir de point de référence pour garantir que les activités de microfinance atteignent le groupe socioéconomique ciblé.

Objectifs

Les objectifs de ce guide se déclinent en deux volets :

1. Accroître la conscience des problèmes socioéconomiques et de genre dans le domaine de la microfinance dont le contexte de développement est principalement constitué par l'environnement politique macro, les institutions qui fournissent des services de microfinance et les clients, hommes et femmes. Ce guide expose les questions socioéconomiques et de genre à ces trois niveaux.
2. Fournir aux utilisateurs de ce guide des suggestions pratiques pour intégrer une approche socioéconomique et de genre aux trois niveaux suivants :
 - (a) à travers leurs opérations sur le terrain ;
 - (b) à l'intérieur de la structure même de leur IMF ;
 - (c) dans les pressions qu'ils exercent pour provoquer un changement de politique au niveau macro.

Ce guide devrait également provoquer et encourager un dialogue croissant ainsi que des discussions entre les partisans de la parité hommes-femmes et les départements développement du secteur privé dans les agences de donateurs.

Destinataires

Ce guide est réalisé pour ceux qui sont impliqués dans la microfinance ou intéressés par celle-ci à trois niveaux : les décideurs et les donateurs (niveau macro), les praticiens et les autres agents (niveau

intermédiaire) et enfin les clients eux-mêmes (sur le terrain). Des questions sont soulevées par le texte et des exemples sont utilisés pour inviter le lecteur à réfléchir sur sa propre situation.

Le guide est destiné à des utilisateurs dans les pays développés comme dans ceux en voie de développement. Il est pertinent dans tous les contextes où des activités de microfinance sont proposées pour améliorer le développement social et économique. Même si la microfinance est née dans les pays en voie de développement, comme une alternative aux activités de développement économique dont l'impulsion vient du sommet, elle est aujourd'hui devenue une proposition intéressante pour les économies industrialisées et pour les économies en transition. Ce guide accorde une attention particulière à une analyse de « vérification de la réalité » pour savoir si les groupes sociaux marginalisés ou très pauvres peuvent être concernés par des activités de microfinance spécifiques.

Structure

Le guide est divisé en 5 chapitres. Le **premier chapitre** est une introduction à la microfinance et à l'environnement de ce sujet. Le **chapitre 2** expose la différence qui existe entre les programmes de microfinance destinés uniquement aux femmes et ceux qui prennent en compte une approche plus large basée sur la parité hommes-femmes. Les facteurs socioéconomiques qui affectent la microfinance sont résumés et le concept « d'analyse des parties prenantes », appliqué à la microfinance, est expliqué par des exemples. Le **chapitre 3** examine les facteurs socioéconomiques et de genre au niveau du client et sur le terrain. Le **chapitre 4** considère les questions socioéconomiques et de genre à l'intérieur des intermédiaires de microfinance, examine ce que signifie « intégration des considérations de parité homme-femmes » au niveau organisationnel et fait des propositions concrètes pour planifier des programmes de microfinance. Le **chapitre 5** traite exclusivement du niveau macro ou de l'environnement politique nécessaire aux opérations de microfinance sensibles aux questions de parité hommes-femmes et fournit des propositions pratiques pour le développement de politiques de microfinance plus sensibles à ces questions.

Les **chapitres 3, 4 et 5** sont construits sur le même modèle. Chaque chapitre examine les questions socioéconomiques et de genre aux différents niveaux déjà cités et les principales parties prenantes de chaque niveau sont identifiées. Chaque chapitre met en évidence les ressources et les contraintes rencontrées pour mener des opérations de microfinance aux différents niveaux. Enfin, chaque chapitre présente des orientations pratiques pour faire progresser la réalisation d'activités de microfinance sensibles aux questions de parité hommes-femmes. Certaines de ces lignes directrices pratiques, de ces propositions et de ces questions sont réunies dans un ensemble d'**Annexes**, à la suite du **chapitre 5**.

Comment utiliser ce guide

Chaque chapitre de ce guide peut être lu indépendamment des autres mais il est conseillé à tous ses utilisateurs de lire les **chapitres 1 et 2**. Le **chapitre 3** met en valeur des conseils pratiques utiles pour qui a besoin de propositions sur les questions socioéconomiques et de genre par rapport aux clients concernés par la microfinance. Le **chapitre 4** est particulièrement approprié pour qui a besoin d'en savoir plus sur les questions d'intégration des considérations socioéconomiques et de genre concernant les intermédiaires de microfinance. Ceux qui travaillent sur les politiques en relation avec la microfinance et qui sont intéressés à l'introduction d'une perspective soucieuse d'équité entre les sexes dans de telles politiques peuvent aller directement au **chapitre 5**. Pour maintenir la continuité du texte, la liste des outils (par exemple les listes de contrôle, les lignes directrices, les questions, etc.) qui peuvent être utilisés dans le cadre d'activités de microfinance se trouvent dans la série d'**Annexes** détaillées à la fin de ce guide.

Premier chapitre – Introduction à la microfinance

1.1 Systèmes bancaires anti-pauvreté : la révolution de la microfinance

Pour des raisons commerciales, les services financiers ont été historiquement destinés aux couches les plus riches de la société qui ont de plus grandes possibilités pour rembourser les emprunts et maintenir un certain niveau d'épargne. Les pauvres en sont de toute façon systématiquement exclus ou alors ce sont les services financiers proposés qui ne correspondent pas à leurs situations. Les agriculteurs pauvres et les paysans sans terre connaissent d'extrêmes difficultés pour accéder à des services financiers dans des institutions classiques comme les banques commerciales (Marr, 1999). Selon les estimations, les banques et les autres institutions financières officielles ne sont au service que de 25% des clients potentiels à travers le monde. Les statistiques montrent que seulement 2% des micro-entrepreneurs sont financés par les banques (Women's World Banking, 1994). Pour passer outre ces obstacles, une nouvelle approche est apparue ces dernières décennies pour fournir des services financiers appropriés aux clients les plus pauvres : il s'agit de la microfinance.

La microfinance donne accès à des services financiers et non financiers à des personnes qui ont de faibles ressources et qui désirent obtenir de l'argent pour démarrer ou développer une activité rémunératrice. Évidemment, les emprunts et l'épargne des plus pauvres sont modestes. La microfinance a permis de reconnaître que les micro-entrepreneurs et certains clients très pauvres sont « banquables » c'est-à-dire qu'ils peuvent rembourser dans les délais capital et intérêts, et aussi épargner, à condition que les services financiers soient adaptés à leurs besoins. Comme méthodologie, la microfinance a créé des services et des produits financiers structurés de façon à permettre aux personnes ayant de faibles ressources de devenir clients d'intermédiaires bancaires. Les caractéristiques des produits microfinanciers sont :

- de petits montants de prêts et d'épargne ;
 - des prêts à court terme (le plus souvent jusqu'à un an) ;
 - des calendriers de paiement caractérisés par des versements fréquents (ou des dépôts fréquents) ;
 - des versements échelonnés provenant des intérêts et du capital ;
 - des taux d'intérêts élevés pour le crédit (supérieurs aux taux des banques commerciales mais inférieurs à ceux de l'usure), correspondant au travail intensif des travailleurs, en relation à la sollicitation de petits emprunts et permettant aux intermédiaires de microfinance d'être viables à long terme ;
 - un accès facile aux agents de la microfinance, ce qui permet aux clients d'épargner temps et argent et aux premiers de mieux connaître les seconds à leur domicile, là où ils travaillent ;
 - des formulaires faciles à remplir ;
 - de courts délais de traitement (entre l'exécution de la demande et le versement du prêt) ;
 - des possibilités d'obtenir de nouveaux prêts plus élevés pour les clients qui remboursent à temps ;
 - l'utilisation de taux d'intérêts réduits (taux d'intérêts décroissants à partir de certains cycles de crédit) pour inciter à rembourser à temps. Comme les prêts plus importants coûtent moins chers aux IMF, certains prêteurs font payer des taux d'intérêt plus bas dans ce cas et des taux plus élevés sur les petits crédits.
 - le fait qu'aucune garantie n'est nécessaire, contrairement aux pratiques bancaires officielles. À la place de la garantie (que les personnes les plus pauvres ne peuvent généralement pas fournir), les intermédiaires de la microfinance utilisent des méthodologies alternatives comme l'évaluation du potentiel de remboursement des
-

clients à travers l'analyse du flux de trésorerie produit par les activités pour lesquelles le prêt a été demandé, des éléments de revenus et de dépenses de l'entreprise ou de la famille, des garanties individuelles ou collectives (groupe de caution solidaire) et des schémas d'épargne obligatoire.

Le credo des banques a été, pendant de longues années, que l'octroi de prêts aux pauvres, spécialement dans les zones rurales périphériques, était une entreprise à hauts risques. Quand il s'agit d'accorder des prêts aux personnes à bas revenus, les banques commerciales se préoccupent de toute une série de questions parmi lesquelles le manque de garantie matérielle et d'information sur l'usage des prêts, la capacité d'endettement limitée, les difficultés pour faire respecter le remboursement des prêts et le coût de transaction élevés du fait de pourvoir aux besoins de nombreux clients pauvres avec de petits prêts (Marr, 1999). Le secteur bancaire commercial ne parvient pas à reconnaître la force des institutions financières informelles au niveau local (par exemple les investisseurs de crédit, les bureaux de prêteur sur gage, les coopératives, les ONG) et les avantages comparatifs de certaines méthodologies d'octroi de crédits et de remboursement qui se développent dans le secteur informel (Marr, 1999).

Les marchés financiers informels ont toujours existé chez les pauvres, surtout dans les zones rurales, et impliquent des groupes de personnes à faibles revenus qui prennent ensemble une responsabilité solidaire (garantie sociale) pour rembourser les emprunts de leurs membres. Des facteurs sociaux, comme la pression de la société, fonctionnent comme des motivations pour le remboursement. Dans certains cas, on a observé que des schémas d'endettement collectif avaient des taux de remboursement plus élevés et des coûts de transaction plus bas, ce qui peut fournir des mécanismes-clefs pour le développement de services de microfinance aux groupes les plus pauvres. Le secteur de la microfinance continue ainsi de progresser et a encore un fort potentiel de développement.

1.2 Méthodologies de la microfinance

La grande majorité des IMF accorde des crédits sur la base de prêts à des groupements solidaires sans garantie. Il y a également toute une série d'autres méthodologies que les IMF emploient. Certaines commencent avec une méthodologie, puis en change, ou se dirigent ensuite vers une autre, de façon à ne pas exclure certaines catégories socioéconomiques de clients. Il est nécessaire d'avoir une connaissance de base des méthodologies de la microfinance pour comprendre certaines des questions de parité hommes-femmes en relation avec la microfinance.

1.2.1. Prêts collectifs

Les prêts collectifs constituent une approche originale qui permet de prêter de petites sommes d'argent à un grand nombre de clients qui ne peuvent pas présenter de garanties matérielles. La taille des groupes varie mais la majorité compte de quatre à huit membres. Le groupe auto-sélectionne ses membres avant d'obtenir un prêt. Les prêts sont octroyés dans un premier temps à un ou à plusieurs membres sélectionnés du groupe et ensuite aux autres. La majorité des IMF exige qu'une part de l'emprunt soit mise de côté à l'avance, afin de souligner la capacité à faire des remboursements réguliers. Celle-ci fait alors office de garantie matérielle. Les membres du groupe sont responsables conjointement du remboursement de tous les prêts et se réunissent normalement chaque semaine pour collecter les remboursements. Dans le cas où un membre ne rembourse pas, le groupe entier ne sera plus autorisé à emprunter. C'est pour cette raison que la solvabilité de l'emprunteur est plutôt déterminée par les membres du groupe que par les IMF.

L'une des institutions d'épargne et de prêts collectifs les plus connues est la Grameen Bank, au Bangladesh, qui s'adresse aux femmes (celles-ci constituent 98% des clients), avec comme principe, le fait que celles-ci remboursent mieux leurs crédits que les hommes. La Grameen Bank estime que les

prêts accordés aux femmes bénéficient à tous les membres de la famille, avec des améliorations du point de vue de l'alimentation, de la santé et de l'éducation. La moyenne des prêts varie de 100 à 200 dollars, pour une période de 3 à 12 mois (Binns, 1998). Dans les pays en transition, la moyenne des prêts tend à être plus élevée (500 dollars ou plus).

Alors que la formation de groupes entraîne des coûts de transaction plus bas pour les IMF, ce processus a un coût social. Ce dernier, qui inclut la pression coercitive de la société, la perte de confiance et la possibilité de voir les plus pauvres et les plus vulnérables rester exclus ou stigmatisés, peut être négatif pour les groupes qui empruntent et les approches sur les groupements solidaires (Marr, 1999). Ce coût social est plus élevé dans certaines sociétés et dépend des relations sociales sous-jacentes (qui influencent la formation plus ou moins facile des groupes) et des distances que les personnes doivent parcourir pour participer aux activités. Dans les zones rurales, ce coût peut être encore plus élevé.

1.2.2. Prêts individuels

Seul un petit nombre d'institutions financières conventionnelles (par exemple les banques) accorde des prêts individuels à des personnes à bas revenus. Cela est simplement dû au fait que les clients les plus pauvres sont considérés à hauts risques, à cause de leur manque de garanties, en plus des crédits qui font appel à une main d'œuvre abondante et du manque de rentabilité des petits prêts. Les normes sur l'usure (prêts avec intérêts) établissent généralement un « plafond » pour les taux d'intérêts qui peut être inférieur aux taux demandés par la microfinance, limitant ainsi davantage la possibilité de voir des prêts individuels accordés aux clients très pauvres. Souvent, de plus, les banques ne peuvent pas entrer en compétition avec les subventions que les IMF obtiennent au début des projets.

Pourtant, la Bank Rakyat Indonesia (BRI) et l'ADEMI, en République dominicaine, sont des exemples d'institutions de crédit, destinées aux clients très pauvres, ayant réussi. La BRI exige cependant des garanties et un garant pour les prêts alors que l'ADEMI cherche à obtenir la meilleure garantie possible. La banque Barclays, au Kenya, dispose d'une ligne de crédit spécifique pour ses clientes qui est garantie par la Women's World Banking (WWB). Certaines agences, d'autre part, n'ont pas accordé de prêts individuels à cause de la résistance de certains gérants. La Barclays envisage désormais la possibilité de remplacer la garantie par une police d'assurance (Binns, 1998).

1.2.3. Mutuelles de crédit

Les mutuelles de crédit sont des organisations populaires qui opèrent comme des coopératives d'épargne et de crédit, selon une logique de société financière (Poyo, 1995 ; Adams, 1995). Elles collectent l'épargne et fournissent des prêts à court terme. La demande en prêts dépasse généralement l'épargne déposée si bien que les prêts aux adhérents sont le plus souvent limités et fixés sur la base de leur épargne. Dans de nombreuses zones rurales, les mutuelles de crédit restent les seules sources de services d'épargne et de crédit qui existent en dehors du marché financier informel. Etant donné que les mutuelles de crédit poursuivent en même temps des objectifs sociaux et commerciaux, elles peuvent jouer un rôle essentiel dans la fourniture de services financiers pour les pauvres. On a cependant constaté que certaines femmes n'ont pas vraiment bénéficié des mutuelles de crédit parce que le niveau d'épargne exigé était trop élevé.

Comme on a pu l'observer en Afrique occidentale (PARMEC¹), à Madagascar (CECAM²), en Haïti (Caisses Populaires) et en Amérique centrale (Banques Communales), les mutuelles de crédit atteignent, en règle générale, l'autonomie financière en l'espace d'une décennie. Selon le Conseil mondial des mutuelles de crédit (WOCCU), à la fin des années 80, il existait environ 17000 mutuelles de crédit, réparties dans 67 pays à faibles revenus, avec pratiquement 9 millions de membres, dont

¹ Projet d'appui à la réglementation sur les mutuelles d'épargne et de crédit.

² Projet de promotion des Caisses d'épargne et de Crédit agricole mutuels.

60% en Afrique et dans les Caraïbes. Ces mutuelles de crédit géraient environ 2 milliards de dollars de dépôt et capital actions et on estime que 300 millions de dollars ont été distribués en petits prêts pour 1 million et demi d'activités modestes (Adams, 1995).

1.2.4. Village banking

Le « village banking » (Bancomunales) constitue un modèle de services financiers qui permet aux communautés pauvres de créer leurs propres mutuelles de crédit et d'épargne ou caisses villageoises. Il a été créé par la FINCA (Fundación Integral Campesina) au Costa Rica en 1984³. Pendant les années 80, les caisses villageoises se sont développées en Bolivie comme alternative au crédit rural. Ces caisses fournissent à leurs membres des lignes de crédit sans garanties matérielles pour les prêts et un lieu où placer leur épargne et promouvoir la solidarité sociale. L'agence qui les parraine leur fait un prêt et elles accordent, à leur tour, des prêts individuels à leurs membres. La caisse villageoise garantit ces prêts et table sur les pressions et l'entraide entre les membres pour assurer les remboursements. Les crédits de trésorerie modestes sont remboursés tous les quatre à six mois. Les emprunteurs commencent avec un très petit prêt puis progressent jusqu'à un plafond de crédit établi. Le crédit est lié à l'épargne et, dans la majorité des cas, le montant du prêt est en relation avec la quantité d'argent que chaque emprunteur a économisé. L'épargne des membres est conservée par la caisse villageoise et se trouve être prêtée ou investie pour augmenter les ressources de base de la banque. Les normes commerciales sont appliquées pour les taux d'intérêt et les commissions.

Fin 1994, il existait 3499 caisses villageoises avec 90754 membres à travers le monde. Selon l'UNIFEM, en 1996, 90% de leurs membres étaient des femmes. En Asie, les 6678 membres de 172 caisses sont des femmes (Nelson *et al.*, 1996). Dans les zones rurales, les caisses villageoises ont rencontré plus de difficultés pour établir un rapport de confiance et de solidarité et, pour des raisons qui n'ont pas encore été comprises, ont souffert d'un grand nombre d'abandons de la part de leurs membres. Les faibles niveaux d'alphabétisation auraient eu comme résultat d'empêcher tous les membres d'avoir le même niveau de contrôle sur les organisations (Nelson *et al.*, 1996).

1.2.5 Groupes et associations d'entraide

Les Associations rotatives d'épargne et de crédit (ROSCA) existent dans de nombreuses parties du monde et sont connues sous le nom de *Tontines* et *Susus* (Bouman, 1995). Ce sont souvent des organisations dominées par des femmes qui épargnent de petites sommes d'argent et peuvent emprunter à partir du pot commun selon un principe tournant. Les ROSCA et d'autres groupes d'entraide ont quelquefois été utilisés par les IMF pour des crédits de groupe.

Les tontines sont très largement utilisées en Afrique de l'ouest. Au Sénégal, par exemple, elles permettent à leurs membres d'épargner de très petites sommes d'argent, à un rythme préétabli, et d'obtenir des prêts sans intérêts (Balkenhol et Gueye, 1995). Le niveau du prêt qui peut être obtenu du fait d'être membre du collectif varie d'une réunion à l'autre parce qu'un système tournant, avec différents niveaux d'allocations des crédits, s'applique aux membres. À Dakar et dans d'autres centres urbains du Sénégal, certaines tontines ont eu pour origine des groupes de femmes. Les tontines sont également plus fréquentes dans certaines « castes » de la société sénégalaise que dans d'autres. La « nienio », une caste d'artisans composée de bijoutiers, de forgerons, de tisserands et de fabricants de chaussures a utilisé de façon extensive le système de garantie réciproque des tontines. Deux types différents de tontines se sont développés dans les deux principales communautés musulmanes du Sénégal. Il existe une tontine (*adji maka*), chez les Tidianes, qui fonctionne comme un moyen d'épargne pour le pèlerinage à La Mecque, alors que, chez les Mourides, il existe une tontine de type police d'assurance, appelée « dahira », qui assiste les membres en difficulté financière à cause de vols, de procès, de maladies et d'incendies. À Dakar, les tontines sont devenues progressivement très importantes pour financer des transactions à court terme et des activités de service. Au Sénégal, les

³ FINCA International est actuellement actif dans de nombreuses parties du monde.

tontines constituent la principale forme d'organisation d'épargne informelle et les sommes engagées sont considérables (Balkenhol et Gueye, 1995).

1.3 Évolution de la microfinance

Le mouvement de la microfinance est né des nombreux programmes conduits sur le terrain pendant les années 1970 en Asie, en Amérique latine et en Afrique, qui ont prouvé que les personnes avec de faibles revenus qui désirent développer une micro-entreprise, peuvent réellement rembourser leurs micro-crédits alors qu'elles gèrent leurs affaires avec succès. Cette découverte a représenté un changement de paradigme dans le développement économique car elle présentait les personnes à bas revenus non pas comme un groupe qui a besoin de la charité mais plutôt comme une population qui veut être traitée sur un principe d'égalité à partir du moment où on lui offre les mêmes opportunités. Les bénéficiaires des prêts étaient alors considérés comme des « partenaires » du développement et « l'aide » au développement impliquant la microfinance tendait à s'appuyer sur une philosophie plus sérieuse. Certains des acteurs les plus connus dans le développement initial de la microfinance, au cours des années 70, ont été ACCION International, en Amérique du Sud, et la Grameen Bank, au Bangladesh. ACCION International fut le promoteur de l'approche minimaliste selon laquelle on donne aux clients un peu plus qu'un prêt, avec des services complémentaires minimums (Adams, 1995).

Pendant les années 80 et 90, le « mouvement » de la microfinance a continué de progresser, en particulier parce que certains aspects de ses programmes correspondaient aux changements dans la réflexion sur le développement durant cette période. Les programmes de microfinance ont par exemple développé des « services bonus » pour leurs clients, souvent dans des pays où les mesures d'ajustement économique du gouvernement ont coupé des services auparavant fournis, ainsi qu'une promotion générale du secteur privé plutôt que des initiatives publiques de développement (comme les crédits subventionnés de l'agriculture). Le mouvement a pris de l'importance quand il est devenu évident que les programmes de microfinance étaient en train de contribuer au développement de la « société civile » à travers le renforcement du niveau intermédiaire (les entreprises qui fournissaient ces services étaient dans de nombreux cas des ONG) et l'octroi d'un certain pouvoir aux clients sur le terrain.

La microfinance encourage une situation fondée sur le « relationnel » entre le client et le prêteur que beaucoup considère comme la relation du futur dans les affaires. Il y a désormais de nombreux exemples de programmes de microfinance à travers le monde qui contribuent à la réduction de la pauvreté, à la prise de pouvoir de la part des groupes défavorisés (spécialement des femmes) et à la création d'emplois.

1.4 Microfinance durable

Dans les milieux du développement, le terme « durable », très largement utilisé, s'avère être difficile à définir et encore plus à prendre en compte quand il apparaît en microfinance. L'indicateur le plus communément discuté pour la durabilité institutionnelle est la durabilité financière, qui est généralement considérée comme étant le rendement du capital (à l'exclusion des subventions) divisé par les dépenses de fonctionnement et financières, ces dernières recouvrant certains coûts associés à l'inflation (Yaron, 1992).

Les IMF qui offrent des services d'épargne ont une source de fonds bon marché pour de futurs prêts conduisant à des opérations plus durables. Les mutuelles de crédit et les coopératives utilisent toujours les fonds de leurs membres pour faire des prêts et nombre d'entre elles ne commencent leurs opérations de crédit qu'après avoir attiré des fonds suffisants à partir des dépôts de leurs membres. Les

IMF qui n'attirent pas d'épargne doivent compter sur des fonds d'origine commerciale (en payant un taux d'intérêt plus élevé par rapport à celui versé à l'épargne), publique ou de donateurs. Les IMF peuvent aussi obtenir des fonds par l'intermédiaire des intérêts de leurs propres investissements et en faisant payer des commissions sur leurs opérations, notamment les pénalités.

Certaines IMF sont financées par le secteur public. Dans certains cas, elles le sont par une combinaison de financements du gouvernement local et de donateurs internationaux. De nombreuses IMF commencent comme ONG, avec l'argent de donateurs, et certaines ONG internationales ont désormais développé des compétences sur le démarrage d'IMF⁴. Il est assez fréquent, pour certains donateurs, de donner à des IMF qui réussissent l'argent nécessaire pour que ces dernières capitalisent leurs opérations. Celles-ci peuvent alors placer cet argent à la banque et percevoir des intérêts, obtenant ainsi une nouvelle source de revenus. Certaines choisissent d'investir une part de leur capital dans la pierre. Elles achètent par exemple, l'édifice dans lequel elles opèrent et évitent ainsi de futurs coûts de location plus élevés (comme l'ADOPEM en République dominicaine). Dans les deux cas, les IMF augmentent leurs actifs ce qui leur permet d'obtenir des prêts commerciaux meilleur marché. Elles sont ainsi en voie de devenir des organisations durables.

Les donateurs peuvent en réalité fournir aux IMF des ressources financières ou non. De toute façon, avec les gouvernements qui financent des activités de microfinance, ils doivent s'assurer qu'ils ne sont pas en train de subventionner des taux d'intérêt pour les pauvres, à moins de vouloir continuer à le faire éternellement, ce qui minimise les chances de voir les opérations devenir durables. Si des subventions à durée limitée sont nécessaires pour une activité de microfinance en faveur des pauvres, de telles subventions sont alors certainement mieux ciblées si elles ont pour objectif une amélioration de la gestion des IMF (Marr, 1999). Toute ressource sous forme de subventions de la part de donateurs devrait être temporaire, transparente et liée à la construction de l'institution plutôt qu'aux activités de crédit (FAO, 1998b).

Le coût des prêts est constitué du coût de financement, des frais d'exploitation, des provisions pour créances douteuses et de l'inflation. Les taux d'intérêt payés par les emprunteurs doivent couvrir, en principe, ces coûts de façon à permettre aux IMF d'être viables à long terme. Il est également nécessaire d'introduire une petite marge additionnelle aux taux d'intérêt pour couvrir le développement du programme.

L'expérience a démontré que le secteur de la microfinance peut être durable à plus long terme, c'est-à-dire que les IMF peuvent couvrir leurs frais au bout de trois à cinq ans après leur création, à condition qu'il y ait suffisamment d'opérations et une organisation institutionnelle saine. L'emprunteur type des programmes économiquement auto-suffisants a une balance de prêt d'environ 430 dollars et des montants de prêts très souvent plus élevés. Le client type des programmes subventionnés, clairement destinés à la réduction de la pauvreté, a comme balance de prêt 100 dollars.

En réalité, de nombreux programmes de microfinance accordent des micro-crédits à des taux d'intérêt qui ne couvrent pas tous les coûts. C'est particulièrement le cas avec certains programmes de réduction de la pauvreté qui peuvent être opposés à faire payer des taux d'intérêt très élevés. De toute façon, la coexistence dans le même espace de ces programmes avec d'autres, financièrement non durables et faisant payer des taux d'intérêt plus bas, crée des frictions. Il est important d'organiser des tribunes officielles et informelles, pour les intermédiaires de microfinance, dans lesquels les différentes questions comme les taux d'intérêt à faire payer seront débattues. Les opérateurs peuvent par ailleurs échanger des listes de clients pour éviter que la même personne obtienne des prêts de plusieurs IMF.

⁴ Il y a un grand nombre d'ONG, provenant des États-Unis, qui font des opérations internationales de microfinance. ACCION International, un des pionniers de la microfinance des années 70, a ainsi actuellement 15 IMF en Amérique latine et aux États-Unis. D'autres organisations sont arrivées plus récemment dans le domaine de la microfinance comme Save the Children, Opportunity International et Mercy Corp.

Les IMF économiquement durables éprouveront des difficultés à atteindre les personnes les plus pauvres et en marge de la société (Hulme et Mosley, 1996 ; Marr, 1999). La Grameen Bank n'a pas été capable, par exemple, d'attirer ces derniers (Schneider, 1997). Les plus pauvres peuvent considérer qu'ils sont si indigents qu'ils ne pourront pas servir les intérêts des dettes et peuvent aussi être frappés d'ostracisme par les membres de la communauté quand des garanties pour un prêt collectif sont exigées (Hulme et Mosley, 1996). D'autres approches pour la réduction de la pauvreté peuvent être nécessaires si l'on entend améliorer les moyens de subsistance des plus pauvres. Alors que l'objectif reste une microfinance durable, il y a un large éventail de défis auxquels le secteur doit faire face, surtout si on prétend satisfaire les besoins des couches pauvres de la société (Marr, 1999). Cela inclut les questions suivantes :

- a) Comment atteindre les plus pauvres et notamment les paysans sans terre ?
- b) Comment identifier les groupes les plus pauvres (par ex. : les enfants travailleurs, les personnes âgées, les invalides) exclus des prestations des IMF et comment déterminer les raisons de cette exclusion ?
- c) Comment atteindre les pauvres dans les zones périphériques et reculées ?
- d) Comment augmenter l'impact des IMF chez les clients les plus pauvres ?
- e) Comment réduire la vulnérabilité des emprunteurs aux baisses soudaines de revenus et celle des détenteurs de dépôt à l'inflation ?
- f) Comment diversifier les services de microfinance et améliorer les conditions et les clauses des contrats ?
- g) La fourniture de services financiers doit-elle faire partie d'une stratégie de développement plus large ou doit-elle être limitée à une seule intervention ?
- h) Comment découvrir de nouvelles voies pour réduire les coûts de transaction des prêts à des emprunteurs à petite échelle et augmenter, dans le même temps, les taux d'amortissement ?

Généralement, la microfinance peut être à la fois durable et être un « bon investissement » pour les donateurs (et les investisseurs du secteur privé). Le succès des programmes de microfinance a contribué à provoquer un changement d'attitude dans la façon de mener le travail de développement : d'une perspective sociale, on est passé à une approche plus professionnelle qui peut faire des bénéficiaires des programmes des partenaires qui travaillent avec les organismes intermédiaires et ce pour la plus grande satisfaction des deux parties. Les aides monétaires, canalisées par l'intermédiaire des IMF, peuvent contribuer à la création d'institutions durables (non subventionnées) capables d'offrir aux entrepreneurs à bas revenus un accès continu aux services financiers.

1.5 Échelle et impact : la microfinance atteint des dimensions mondiales

Même si le mouvement de la microfinance a débuté dans des pays en voie de développement, son champ d'application est devenu mondial car il a un énorme potentiel pour transformer des situations économiques. Malgré les différences culturelles et socioéconomiques, des modèles de microfinance distincts ont été largement transférés et globalement adoptés à différentes échelles. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (UNCTAD) a estimé qu'il existe environ 7000 IMF à travers le monde et que celles-ci n'atteignent qu'une petite partie des clients potentiels (Filippis, 2000) alors que la Grameen Bank estime qu'il existe environ 20 millions de clients bénéficiant de services de micro-crédit (Filippis, 2000).

En 1997, le Sommet sur le micro-crédit⁵ a lancé une campagne pour atteindre 100 millions de familles très pauvres à travers le monde, et plus particulièrement les femmes, en fournissant des services de développement financier et commercial pour le travail indépendant jusqu'en l'an 2005. Environ 21,6 milliards de dollars sont estimés nécessaires pour atteindre ce but, afin de couvrir les dépenses de fonctionnement, les capitaux empruntés et le développement des infrastructures. Sur ces 100 millions de familles, quatre millions se trouveraient dans les pays industrialisés (Sommet sur le micro-crédit, 1997).

Plusieurs types d'institutions sont impliqués dans la microfinance (Binns, 1998). Il peut y avoir, par exemple :

- (a) des IMF associées à un gouvernement (par exemple la Bank Rakyat Indonesia, BRI, en Indonésie ou la Grameen Bank au Bangladesh) ;
- (b) des privés (la Hatton Bank au Sri Lanka, la Barclays Bank au Kenya, la Commercial Bank au Zimbabwe, l'ADEMI en République dominicaine ou la BancoSol en Bolivie) ;
- (c) des ONG (CARE au Nigeria, ACCION International, Oxfam ou Opportunity Trust) ;
- (d) des coopératives (les mutuelles de crédit, les caisses de crédit villageoises comme le FINCA en Ouganda, les groupes ou associations d'entraide comme les tontines en Afrique de l'ouest) ;
- (e) des individus (par exemple les usuriers, les prêteur sur gage, les amis, les fournisseurs, les parents).

Nombre des premiers intermédiaires de microfinance se sont développés. Le réseau ACCION a ainsi 277000 clients dans 13 pays d'Amérique latine et aux États-Unis. Grameen Trust a reproduit son modèle dans 19 pays d'Afrique, d'Asie, d'Europe et d'Amérique latine. Opportunity International a lancé des programmes dans 26 pays alors que le « modèle » des caisses de crédit villageoises a été reproduit dans 32 pays à travers le monde.

Certaines banques déjà existantes ont également commencé à offrir des services de microfinance sur une grande échelle comme par exemple la Hatton Bank, au Sri Lanka, et la BRI, en Indonésie, qui appartiennent à l'État. Pendant les années 70, la BRI s'est occupée de la mise en œuvre, au niveau des villages, du volet crédit du plan agricole national pour atteindre l'autosuffisance dans la production de riz. Fin 1996, la BRI comptait 2,5 millions d'emprunteurs et 16 millions de déposants, répartis à travers 3500 sites. Mais il s'agit là d'une exception car la grande majorité des IMF ont moins de 10000 emprunteurs (Binns, 1998).

De nombreuses IMF se sont transformées en banques commerciales comme la K-Rep au Kenya. Un autre exemple est fourni par la BancoSol, en Bolivie, qui était à l'origine une ONG (PRODEM) avant

⁵ La première conférence internationale sur la microfinance a réuni plus de 3000 représentants de tous les niveaux (macro, intermédiaire et terrain).

de devenir une banque en 1992. Fin 1998, la BancoSol offrait ses services à plus de 81000 emprunteurs à faibles revenus dans les zones urbaines. Ces derniers représentent 40% des clients des banques du pays (Murdoch, 1999). La moyenne des prêts de la BRI et de la BancoSol, en 1996, était respectivement de 560 et 660 dollars. Ces différents exemples montrent que les opérations de microfinance atteignent une dimension mondiale.

Le secteur de la microfinance est caractérisé par de rapides changements et cela va certainement continuer ainsi. Ce secteur répond constamment aux besoins des clients et il y a par exemple désormais des IMF qui offrent des services de cartes de crédit, comme l'ADEMI en République dominicaine, des services d'assurance, comme la SEWA Bank en Inde, ou des prêts immobiliers, comme la Grameen Bank au Bangladesh. Cette dernière a également développé un projet pour impliquer ses clients dans des services de haute technologie en créant deux compagnies indépendantes : GrameenPhone et GrameenTelecom. GrameenPhone a obtenu une licence pour l'exploitation des téléphones portables, comme compagnie à but lucratif, alors que GrameenTelecom, une compagnie cette fois à but non lucratif, achète à la GrameenPhone de gros volumes de temps de transmission, qui sont ensuite revendus aux emprunteurs de la Grameen Bank dans les villages de tout le Bangladesh. On s'attend à ce qu'une femme emprunteuse devienne « la demoiselle du téléphone », dans les 68000 villages du Bangladesh, en vendant des services téléphoniques.

Cependant, le manque d'un cadre politique et de conditions favorables à la microfinance empêche ce secteur de progresser dans de nombreux pays. De plus, la législation, les instruments financiers et les infrastructures de ces pays ne reflètent pas le besoin urgent de créer un environnement sensible aux questions de parité hommes-femmes pour les entrepreneurs.

La fourniture de services financiers, dans les zones rurales, s'est révélée être le défi le plus difficile à relever pour la microfinance. Les problèmes ruraux et agricoles comme le caractère saisonnier des activités, les hasards associés à la production agricole et une distribution spatiale dispersée des clients potentiels augmentent à la fois les risques et les coûts de transaction des services pour les individus ou les groupes ruraux pauvres. Ce problème est particulièrement aigu dans les campagnes africaines où peu d'initiatives de microfinance ont été couronnées de succès.

1.6 Les clients hommes et femmes de la microfinance

Étant donné que la plupart des banques commerciales réalisent environ 80% de leurs affaires avec plus ou moins 20% de leurs clients, la raison fondamentale pour laquelle elles évitent d'avoir des clients à bas revenus est évidente. Toutefois, le succès des programmes de microfinance a démontré qu'elles peuvent faire confiance à ces derniers s'il existe des encouragements au développement d'un partenariat à long terme et ce même quand les banques ne peuvent pas compter sur des garanties absolues pour le remboursement du prêt. Finalement, quand les banques ont été créées au Moyen-Âge, « credit » ou « credo » signifiait en latin faire confiance au client.

Depuis ses débuts, la microfinance a pour objectif de fournir du crédit et des moyens d'épargne aux entrepreneurs à bas revenus et d'aider les petites entreprises, surtout dans le secteur des services (**cadre 1.1**). Dans le secteur de l'agriculture et de l'alimentation, la clientèle typique des IMF est constituée de micro-entreprises rurales et périurbaines, de fermiers pauvres, de paysans sans terre, de femmes, de commerçants, de journaliers, de pêcheurs traditionnels et de familles de petites taille. Ces hommes et ces femmes à bas revenus, tout comme les entrepreneurs des villes et des campagnes, ont démontré qu'ils étaient des épargnants et des emprunteurs fiables.

Les individus, les ménages et les groupes familiaux gagnent leur vie de différentes façons. Les moyens d'existence des hommes et des femmes peuvent varier et certains groupes de personnes peuvent avoir des problèmes de liquidités à différents moments de l'année. Les revenus ne sont pas, par exemple, réguliers à cause du caractère saisonnier des productions agricoles. Le règlement de la production sont

alors conservés pour pouvoir surmonter les difficultés financières pendant les mois les moins lucratifs de l'année, quand il n'est plus possible d'avoir les mêmes revenus. De la même façon, les dépenses peuvent être saisonnières, avec des sorties d'argent particulières et cycliques comme les dépenses scolaires (livres, frais de scolarité) ou le règlement des taxes qui doit être réalisé à certains moments de l'année. On ne peut pas présumer que c'est le chef de famille qui prend la responsabilité des dépenses car la situation diffère d'un pays à l'autre et à l'intérieur même de chaque pays. Dans de nombreuses cultures, par exemple, les époux épargnent et conservent séparément leurs ressources financières alors que les dépenses concernant les enfants sont considérées comme étant de la responsabilité des mères et non des pères. Dans certaines régions de Bolivie, par exemple, quand les agences pour le développement travaillaient à la réduction des plantations de coca, elles ont rapidement constaté que les revenus générés par cette culture illégale allaient aux agricultrices qui appelaient la plante « leur culture ». Les agences de développement ont dû réajuster leurs programmes de développement agricole afin de procurer aux femmes des cultures alternatives et de nouvelles sources de revenus.

Cadre 1.1 : Exemple de micro-entreprises dans les domaines des services et de la production

<i>Transports</i>	<i>Confection, couture</i>
<i>Réparation de machines</i>	<i>Fabrication de meubles</i>
<i>Décorticage du riz</i>	<i>Production d'aliments</i>
<i>Vendeurs ambulants</i>	<i>Tissage</i>
<i>Vendeurs sur les marchés</i>	<i>Production de bière</i>
<i>Coiffure</i>	<i>Horticulture</i>
<i>Photocopies/fax/téléphone</i>	<i>Charpenterie</i>
<i>Main d'œuvre agricole</i>	<i>Forgerons</i>
	<i>Poterie</i>

Les services de microfinance sont en majorité destinés aux micro-entreprises qui sont susceptibles de générer un revenu qui permettra aux emprunteurs de rembourser leurs crédits. Une liste des micro-entreprises typiques est présentée dans le **cadre 1.1**.

Les micro-entreprises sont généralement des affaires familiales ou des entreprises individuelles qui opèrent dans le secteur semi-informel ou informel. Dans la majorité des pays en voie de développement, les micro-entreprises et les entreprises à petite échelle sont comptabilisées au même titre

que les autres sociétés et génèrent une grande part de l'emploi. En Roumanie, les entreprises de moins de dix employés représentent 90% des sociétés. La définition statistique des Petites et moyennes entreprises (PME) varie selon les pays et se base en général sur le nombre d'employés ou la quantité d'actifs. Les micro-entreprises emploient jusqu'à quatre personnes alors que pour les petites entreprises, les limites les plus basses sont généralement comprises entre cinq et dix employés et les limites les plus hautes entre 50 et 100 employés (Hallberg, 1999).

Le secteur des PME (surtout dans le commerce) est en général vaste. Il emploie une part importante de la population active, par exemple entre 16% et 27% de la population au Kenya, au Zimbabwe, au Swaziland, au Malawi et au Lesotho (Parker et Torres, 1993). Dans tous les pays, les revenus des pauvres des zones rurales ne proviennent pas tous de l'exploitation des terres et ces derniers doivent réaliser différents travaux en dehors du secteur agricole pour maintenir leurs moyens d'existence (Binns, 1998). En conséquence, il est significatif qu'une bonne proportion des PME se trouve dans les zones rurales (entre 68% et 90% selon les études). Plus de la moitié des familles dépend des PME pour un revenu allant jusqu'à la moitié des entrées du foyer (Parker et Torres, 1993). De nombreuses PME sont opérationnelles depuis le domicile et des enquêtes menées au Zimbabwe, au Swaziland, au Kenya, au Lesotho, au Malawi et en République dominicaine ont montré qu'environ la moitié des entrepreneurs des PME étaient des femmes (Liedholm et Mead, 1995).

1.7 Services fournis par les intermédiaires de microfinance

Les personnes les plus pauvres ont fréquemment besoin de services en plus pour accéder au crédit. Elles peuvent aussi manquer d'emplacements sûrs qui rémunèrent leurs dépôts d'épargne et ne pas avoir accès à une information pertinente et adéquate sur les marchés qui se trouvent à proximité. Avant tout, il se peut qu'elles ne soient pas informées des différents services financiers qui pourraient rendre leurs affaires plus productives.

Les intermédiaires de microfinance peuvent fournir une grande variété de services à leurs clients comme par exemple :

- du crédit ;
- des services de dépôt (volontaire ou obligatoire) ;
- des produits d'assurance (santé, vie, pension, etc.) ;
- des cartes de crédit ;
- du capital risque ;
- des services pour le développement ;
- de la location-vente pour les plus pauvres.

Les détails sur les services précédents (dont certains n'existent que sous forme embryonnaire pour les clients à bas revenus) sont décrits dans les prochains paragraphes. Afin de garantir la prise en compte systématique des questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes dans les services, les IMF doivent envisager toutes leurs opérations et réglementations à partir d'une perspective soucieuse d'équité entre les sexes. En matière de parité hommes-femmes, les IMF doivent intégrer des pratiques égalitaires au sein des services et introduire ces questions au niveau des dirigeants et dans toutes les actions de formation destinées aux membres clients et au personnel, dans les conditions de recrutement comme dans les mesures d'encouragement.

1.7.1 Crédit

Il faut tendre à ce que le crédit soit utilisé par les clients, non seulement pour des activités rémunératrices, mais aussi pour des besoins domestiques comme le logement ou les réparations. Il est parfois difficile d'établir une séparation nette entre ces deux usages des prêts de la part des personnes à bas revenus car celles-ci utilisent souvent leur domicile comme centre de production. Dans le secteur informel, il est en effet souvent difficile de séparer les activités de l'entreprise de l'économie domestique. Cette situation peut être illustrée par une femme emprunteuse qui a une activité de fabrication de pain chez elle. Quand celle-ci obtient un prêt pour réparer le toit de son domicile, la question est de savoir s'il s'agit ou non d'un prêt à la consommation. Il est également parfois nécessaire de solliciter un prêt pour payer des dettes. Si l'argent emprunté à l'origine pour des activités rémunératrices a été utilisé d'une autre façon, des tensions apparaissent souvent dans le ménage selon qui est responsable du remboursement (Goetz et Sen Gupta, 1996).



Utilisation du domicile pour la planification et la production

1.7.2 Services de dépôt

Les services de dépôt fournissent un lieu sûr aux particuliers pour épargner et bénéficier d'intérêts. L'expérience a montré qu'il existe une forte demande pour de tels services. Au Ghana et au Mozambique, par exemple, les vendeuses du marché payent des agents collecteurs qui passent régulièrement prendre leurs fonds excédentaires.

L'épargne est importante à cause du caractère saisonnier de nombreuses activités des micro-entreprises et des situations inattendues d'urgence que les personnes doivent affronter. Des hypothèses sont souvent formulées sur la gestion de l'argent de la part des « pauvres » mais on oublie dans le même temps que ces derniers se protègent eux-mêmes contre les risques et les urgences. La plupart des personnes mettent de côté de l'argent pour des dépenses imprévues comme celles liées aux funérailles, à de mauvaises récoltes ou à des catastrophes naturelles. Les infrastructures d'épargne sont des services nécessaires mais aussi largement méconnues.

Certaines questions clefs, à poser au sujet des clients potentiels de la microfinance sont les suivantes : Quels services d'épargne peut-on fournir et quel intérêt peut être payé ? Comment l'accès à l'épargne doit-il être facilité pour que les clients et les clientes utilisent de tels services ? Quelles sont les principales sources de revenus et de dépenses ? En temps de crise, quelles sont les stratégies adoptées par les différents groupes socioéconomiques ?

De nombreuses organisations de micro-crédit inscrivent dans leur système un élément d'épargne obligatoire. D'autres préfèrent encourager l'épargne volontaire. Comme la plupart des IMF ne sont pas autorisées à attirer l'épargne pour des raisons réglementaires, elles demandent aux emprunteurs de déposer leur argent à la banque, dans la majorité des cas au nom d'un groupe de solidarité, ou elles laissent le groupe conserver l'épargne.

1.7.3 Produits d'assurance

La SEWA Bank⁶ a été innovatrice dans le sens où elle a lancé différents produits d'assurance qui ont été évalués par les femmes à bas revenus. Celles-ci ont trouvé le moyen de payer pour de tels services à partir du moment où ils étaient taillés de façon à correspondre à leurs besoins. D'autres IMF sont désormais en train de se livrer à des expériences dans ce domaine.

⁶ L'Association des travailleuses autonomes (Self-Employment Women's Association - SEWA) a été fondée en 1972 et enregistrée comme syndicat en avril 1972. En 1974, les travailleuses autonomes fondèrent la SEWA Bank, une banque solidaire, avec comme objectif spécifique d'accorder des prêts aux travailleuses autonomes dans le but de leur donner plus de pouvoir et de les rendre moins dépendantes des spéculateurs. Des dirigeants qualifiés, engagés par le conseil d'administration, gèrent professionnellement la banque et la banque centrale indienne supervise les opérations.

1.7.4 Services de développement des affaires (SDA)

Les services non-financiers ou services de développement des affaires (SDA) peuvent comprendre le développement de l'esprit d'entreprise, la formation à la gestion, la formation professionnelle, l'expansion, la consultance et le conseil, le développement technologique et la diffusion de l'information, l'information sur les marchés, les normes, les technologies, le développement de liens à travers des franchises, la sous-traitance, la création de groupes de commerce, etc. Ces services font partie d'une « structure de soutien du marché » qui aide les micro-entreprises à devenir et à rester compétitives (Hallberg, 1999).

La prestation de SDA tend à être orientée vers le profit et se trouve être proposée par des acteurs du marché pour satisfaire les besoins des clients, comme la microfinance, plutôt que sous forme de subventions des gouvernements ou des donateurs. Les mécanismes d'offre de SDA dépendent des institutions qui fournissent une assistance technique et de marketing aux micro-entreprises ou aux PME ce qui peut être viable à long terme commercialement.

Les interventions sur le plan de la demande sont conçues à partir de l'observation des besoins des clients. Les mécanismes concernant la demande comprennent l'utilisation de pièces comptables et de subventions alignées sur celles de la concurrence qui peuvent être justifiées temporairement dans le cas de marchés sous-développés où les micro-entreprises ignorent les bénéfices apportés par les SDA. Il y a également des interventions dans le domaine de l'offre qui concernent les SDA (**cadre 1.2**).

Dans les SDA, la clef du succès est le développement d'un service à bas coûts qui satisfait les besoins et les capacités de paiement des clients et des clientes modestes (Hallberg, 1999).

1.7.5 Location-vente pour les plus pauvres

La location-vente est un système selon lequel une personne peut acquérir et utiliser un objet grâce à des paiements réguliers. Il s'agit d'un service souvent fourni. Au Bangladesh, pour combattre la crainte que peuvent éprouver certains à contracter un prêt, Action Aid achète par exemple des rickshaws et les loue à un groupe. Plus tard, le client peut décider d'acquérir le rickshaw et une partie des frais de location est utilisée comme un acompte. Ainsi, seul un petit prêt est demandé pour le montant restant impayé.

Cadre 1.2: Exemple d'offre de Services de développement des affaires (SDA)

SwissContact est une ONG suisse qui a développé des compétences techniques pour soutenir les fournisseurs de SDA appelés Centres de développement des affaires (CDA). Elle a travaillé avec huit CDA au Pérou et six en Indonésie. L'approche de SwissContact met l'accent sur une démarche professionnelle et une orientation de marché qui rompt avec les précédents dispositifs de subventions, très fréquents dans le secteur des ONG. De toute façon, au moins deux avertissements existent : 1) le risque que les CDA ne travaillent qu'avec les micro-entreprises les plus riches, 2) les coûts élevés associés à l'assistance technique de SwissContact et au contrôle des CDA.

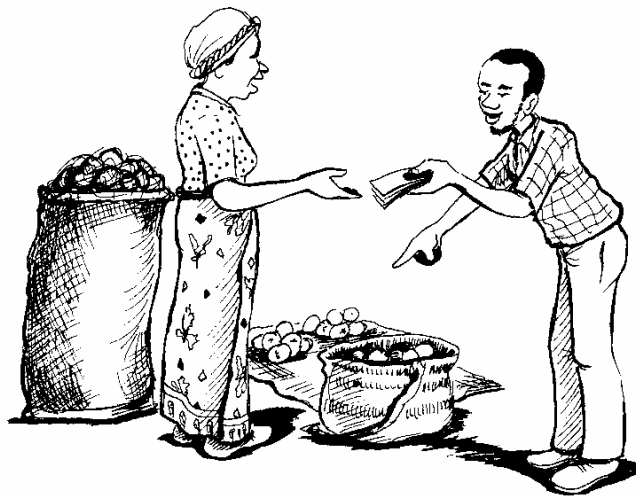
SwissContact a un contrat d'entreprise avec les CDA qui met en évidence des objectifs financiers. Le partenaire CDA couvre généralement jusqu'à 50% de ses frais d'exploitation pendant un an. SwissContact fournit également des bourses pour la formation des équipes, des études de marché et la mise en place de réseaux avec d'autres centres d'affaire. La stabilité financière est atteinte par les CDA deux ou trois ans après leur création. D'autres succès sont la rentabilité opérationnelle (facteurs de production fournis par client) et les contributions financières (marge brute) de différents services. L'expérience de SwissContact démontre qu'il existe un marché pour les SDA et que leurs fournisseurs peuvent devenir des institutions durables.

Adapté de Hagnauer, 1999.

1.8 Effets de la microfinance sur les femmes entrepreneurs

Les femmes constituent la majorité des pauvres (PNUD, 1995b). Cependant, selon une perspective socioéconomique et relative aux questions de parité hommes-femmes, elles ne constituent pas un groupe homogène (tout comme les pauvres) et il n'existe pas une recette de microfinance générique qui puisse satisfaire leurs différents besoins. Par rapport aux questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes, un consensus croissant apparaît et doit être analysé pour garantir que la microfinance est aussi utile aux femmes qu'aux hommes, aux groupes en marge de la société et aux plus pauvres (Binns, 1998).

Bien que les gouvernements ou les banques commerciales ne l'aient pas toujours reconnu, de nombreuses femmes pauvres avaient un sens aigu des affaires et des compétences de gestion. Dans certaines situations, ce sont elles qui faisaient largement vivre le foyer. Mais ce fut en partie grâce à leurs succès comme utilisatrices de microfinance que les femmes entrepreneurs ont été reconnues selon leur propres mérites. Les programmes de microfinance, qui étaient à l'origine destinés à une clientèle masculine et féminine ont de plus en plus été orientés en direction des femmes. Certains programmes estimaient en effet que les femmes étaient des payeurs plus fiables et plus ponctuels que les hommes et aussi qu'elles consacraient une plus large part des ressources provenant de leurs activités professionnelles au bien-être de leurs familles (à cause de la superposition des rôles productifs et reproductifs de la femme).



De nombreuses femmes travaillent dans le secteur informel (source IIRR 1998)

Dans certaines situations, les programmes de microfinance ont aidé à améliorer la position sociale des femmes. Ces dernières sont par exemple devenues plus mobiles géographiquement à partir du moment où elles ont commencé à diriger leurs propres affaires. Les femmes disent qu'elles sont plus respectées dans leur communauté grâce au succès de nombreuses entreprises féminines. Leurs opinions et leur pouvoir décisionnel acquièrent plus de poids et d'influence au sein de la famille et de la communauté. De nombreuses femmes clientes de la microfinance affirment qu'elles se sentent désormais moins isolées. Elles expriment leur satisfaction d'appartenir à des groupes solidaires ou à des groupes de clients informels dans lesquels elles se sentent encouragées, comprises et aidées par leurs pairs. Cette idée a émergé dans de nombreuses parties du monde comme le montrent les clients de la microfinance dans des pays en voie de développement (par exemple l'ADOPPEM, une ONG de microfinance en République dominicaine) comme dans des pays développés (Fondation pour le micro-crédit Froya et Hitra en Norvège).

Cependant, bien que de nombreuses femmes avec de faibles revenus soient économiquement actives comme micro-entrepreneurs indépendants locaux (non reconnus), la majorité des lois et des

institutions financières classiques les ignorent en général. Par conséquent, un des points saillants et les plus significatifs dans le secteur de la microfinance est la visibilité et l'évidence des femmes comme acteurs clefs du développement social et économique. Les femmes sont devenues plus visibles comme micro-entrepreneurs à succès et comme débiteurs disciplinés. Elles investissent les revenus de leurs affaires pour le bien-être de leurs foyers et pour améliorer la nutrition, la protection des enfants, la santé et l'éducation de leurs familles. La microfinance peut également fournir une « base » solide afin de créer un contexte favorable pour encourager les femmes à obtenir des droits politiques. La banque SEWA, à Ahmedabad, en Inde, en est un exemple. Elle a été à l'origine de la création d'un syndicat et a aidé ses membres à se battre pour leurs salariés et d'autres droits.



Les services financiers ont permis à de nombreuses femmes de développer leur entreprise (source : IIRR 1998)

Un autre développement positif pour les femmes, dans le domaine de la microfinance, est l'embauche délibérée de celles-ci comme membres des intermédiaires de microfinance à des postes de gestionnaires ou de dirigeants, y compris comme membres des conseils d'administration. La WWB a établi des critères d'affiliation qui encouragent les IMF à mettre les femmes aux postes de gestion et de direction. Elle n'accepte d'affiliation qu'avec des IMF dont les directeurs exécutifs sont des femmes et dont les conseils d'administration ont une majorité de membres féminins.

1.9 Problèmes spécifiques rencontrés par les femmes par rapport aux services financiers

Mis à part les obstacles classiques auxquels les personnes à bas revenus font face quand elles ont à traiter avec les institutions financières (leurs besoins en prêts modestes ne sont pas intéressants, par exemple, pour les banques), les femmes pauvres, comme groupe, affrontent plus d'obstacles et de difficultés pour avoir accès aux services financiers. Alors que l'analphabétisme empêche les hommes et les femmes de remplir les formulaires pour obtenir des services financiers, dans la majorité des pays, le niveau d'analphabétisme des femmes est supérieur à celui des hommes. Souvent, les hommes et les femmes estiment également que les concepts et les symboles du langage financier sont difficiles à saisir.

Dans de nombreux pays, comme les hommes sont propriétaires des terres et d'autres capitaux immobilisés, les femmes tendent à ne pas avoir les garanties exigées par les institutions officielles de crédit. Très souvent, les procédures de ces dernières exigent la signature du chef de famille de sexe masculin, ce qui complique les candidatures de ceux de sexe féminin. En général, dans les pays industrialisés comme dans ceux en transition, les femmes ont tendance à méconnaître leurs droits pour solliciter des services financiers.

Dans la majorité des pays en transition, les hommes comme les femmes n'ont pas pris l'habitude de se lancer dans des entreprises privées et encore moins de contracter des emprunts bancaires dans un tel but. Dans un premier temps, et sans doute à cause de leur manque de confiance en elles, les femmes sont en général moins prêtes à contracter un crédit que les hommes, même si elles peuvent avoir un meilleur taux de remboursement. Cela s'explique parce que la structure du système de crédit officiel tend à être très hiérarchisée et, du point de vue d'une femme entrepreneur pauvre, le système peut apparaître encore moins facile à utiliser que pour d'autres emprunteurs potentiels. Les femmes à bas revenus ont tendance à avoir reçu une éducation plus sommaire et sont moins habituées à avoir affaire avec les fonctionnaires publics et les démarches administratives. Elles sont nombreuses à percevoir les banques comme des institutions puissantes et n'ont pas suffisamment confiance en elles pour les approcher.



La perception féminine des banquiers

Même quand il existe, dans le système bancaire officiel, des opportunités de prêt pour les micro-entrepreneurs (grâce à un programme de subvention du gouvernement), les processus de candidature et de sélection prennent du temps et sont parfois pénibles. En 1997, une femme entrepreneur polonaise se souvient que : « *les entrepreneurs étaient traités par les employés des banques qui évaluaient leurs risques de crédit comme s'ils étaient des voleurs.* » En guise de conclusion, les entrepreneurs préfèrent payer aux intermédiaires de microfinance des taux supérieurs à ceux du marché s'ils sont assurés d'obtenir rapidement et de façon satisfaisante des prêts.

Malgré ces difficultés, l'accès aux services financiers peut rendre les femmes capables de démultiplier leurs compétences et finalement de développer leurs affaires. En améliorant leurs compétences, les femmes peuvent développer leur rôle économique (en ayant accès aux technologies, aux matières premières, à l'information sur les marchés et aux unions commerciales). L'amélioration de leur position économique contribue à augmenter leur confiance et à faire progresser leur rôle social et politique.

Cadre 2.2 : La femme jordanienne augmente son pouvoir de négociation au sein de foyer

Une cliente d'un des programmes de microfinance de l'Agence des Nations Unies pour l'aide aux réfugiés palestiniens (the United Nations Relief and Works Agency - UNRWA) (a) en Jordanie, caractérisé par des groupes solidaires féminins, se souvient que, depuis qu'elle est devenue entrepreneur, son avis a pris davantage d'importance dans les discussions avec son mari au sujet des biens à acheter pour la famille.

Elle sent désormais qu'elle a acquis une certaine autorité et que son mari l'écoute. Elle l'a par exemple convaincu d'acheter un téléviseur plus petit que celui qu'il voulait acheter dans un premier temps, afin de consacrer la somme ainsi épargnée à des biens plus pressants, selon elle, pour le foyer.

Source : travail des auteurs, 1998.

(a) L'UNRWA a été créée en 1950 pour répondre à la situation difficile dans laquelle se trouvaient les réfugiés palestiniens. Aujourd'hui, elle fournit des services de santé, d'éducation, d'assistance à plus de 3,5 millions de Palestiniens vivant dans des camps en Jordanie, au Liban, dans la bande de Gaza et en Syrie.

Chapitre 2 – Microfinance : le contexte socioéconomique et la parité hommes-femmes

2.1 Microfinance et ASEG

Le Programme d'analyse socioéconomique selon le genre (ASEG) est organisé par l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). Son approche est fondée sur l'examen des facteurs socioéconomiques et de parité hommes-femmes qui ont des effets sur le résultat des initiatives de développement technique. Cela peut comprendre des considérations socioéconomiques et de parité hommes-femmes dans un programme de microfinance. Ce guide a été élaboré dans le cadre de l'ASEG.

Une des idées fondamentales de l'ASEG est d'analyser les problèmes et les situations selon différentes perspectives et l'approche est structurée à trois niveaux :

- le niveau macro ou politique ;
- le niveau intermédiaire ou institutionnel ;
- le niveau de base, sur le terrain.

Le cadre ASEG de la FAO est alors très utile pour planifier systématiquement une opération de microfinance. Là où les personnes ont besoin de services financiers, les intermédiaires essaient de fournir ces services et tous fonctionnent dans le contexte légal et selon la réglementation nationale.

Même s'il y a déjà eu plusieurs exemples de programmes financiers réussis, il faut reconnaître que la distribution des services microfinanciers ne se passe pas toujours comme cela a été planifié à l'origine. Cela peut être dû à différents facteurs socioéconomiques et de parité hommes-femmes qui n'ont pas été pris en compte à l'avance ou qui l'ont été en dehors du contrôle des intermédiaires de microfinance ou des clients. Une fois certains problèmes ou « goulets d'étranglement » des activités de microfinance identifiés, les planificateurs comme les clients de la microfinance peuvent décider s'il s'agit de problèmes hors de leur contrôle (une politique ne peut pas, par exemple, être facilement modifiée) ou s'il s'agit de quelque chose qu'ils peuvent contrôler (par exemple des problèmes de formation ou une meilleure perception des besoins des clients). Les solutions possibles et les voies à suivre pour surmonter ces obstacles peuvent être abordées à un des trois niveaux suivants : l'environnement politique, les intermédiaires, les clients, ou encore, dans certains cas, à tous les niveaux. Souvent les solutions exigent de mettre en relation la réalité du terrain avec les décisions aux niveaux institutionnel et macro.

Dans le programme ASEG de la FAO, l'accent est mis sur l'identification participative des priorités des hommes comme des femmes en matière de développement. C'est pourquoi l'accent est mis sur la participation des clients afin que ces derniers définissent leurs besoins et planifient de façon active un changement selon ces besoins. Cette participation est particulièrement importante dans les programmes microfinanciers où les IMF conçoivent leurs produits et leurs services spécialement pour satisfaire les besoins des clients. Le programme ASEG facilite le recours à une voie systématique pour identifier les principales parties prenantes d'un problème particulier ou d'une série de problèmes. Ces « parties prenantes » regroupent tous ceux qui directement ou indirectement enregistrent des gains ou subissent des pertes dans un programme microfinancier, ainsi que ceux qui peuvent ne pas apprécier les activités planifiées de microfinance parce que ces dernières affectent leurs affaires ou leur territoire. Si c'est possible, il est recommandé que les différents groupes de parties prenantes se réunissent et résolvent les conflits dès le début.

2.2 Microfinance et pauvreté

La plupart des services financiers officiels n'ont pas réussi à atteindre les pauvres. L'analyse des activités de microfinance, à partir d'une perspective socioéconomique et de parité hommes-femmes, peut contribuer à mieux cibler ces activités en direction des plus pauvres et des groupes sociaux en marge. Faciliter l'accès à l'épargne, au crédit et à d'autres services financiers, ainsi que l'obtention de ces derniers, peut être l'occasion d'augmenter le niveau des revenus, de faciliter le travail productif autonome et de permettre aux pauvres de mettre à l'abri leurs actifs en temps de crise. De toute façon, il est reconnu que la complexité des contraintes imposées par la pauvreté et les inégalités ne font de la microfinance qu'un élément parmi d'autres dans une approche qui vise à la diminution de la pauvreté. Les prémisses de ce guide sont que « la microfinance » est simplement un outil très utile qui fournit aux entrepreneurs à bas revenus un accès à des services financiers ou non et n'est pas un « ingrédient magique » pour la réduction de la pauvreté (Mayoux, 1997). Ce guide fournit des instruments d'analyse de genre qui aident les initiatives de microfinance à définir plus précisément les besoins des clients de façon à ce que ces activités puissent contribuer à la réduction de la pauvreté.

L'avant-projet de déclaration du Sommet du micro-crédit, qui s'est tenu à Washington en 1997⁷, a présenté le micro-crédit comme « un instrument efficace dans le combat pour l'éradication de la pauvreté et de la dépendance économique ». Le Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) est une initiative à multiples donateurs, établie par la Banque mondiale, pour réduire la pauvreté grâce à la concentration des ressources en direction du secteur de la microfinance pour les pauvres (CGAP, 2000). Le CGAP a été créé en 1995 avec un fonds d'environ 35 millions de dollars. Il a été décidé que ses principaux clients sont les pauvres, qui peuvent ainsi bénéficier d'un meilleur accès au crédit (le CGAP se concentre davantage sur ce dernier que sur les services financiers), et met l'accent sur les plus pauvres. Le CGAP a décidé que ses politiques viseraient les femmes pauvres.

La pauvreté n'est pas seulement un phénomène économique et quantitatif, elle est aussi totalement en relation avec les problèmes structurels d'un pays donné. Récemment, plusieurs débats ont eu lieu au sujet de la mise en place de services financiers pour les pauvres et de la capacité de tels services à réduire la pauvreté (Johnson et Rogaly, 1997). Les pauvres ne constituent pas un groupe homogène mais forment des groupes très hétérogènes de consommateurs, de producteurs, d'épargnants, d'investisseurs, d'innovateurs et d'agents économiques contre toute prise de risques (Remenyi, 1997).

Malheureusement, la pauvreté est également un phénomène en expansion. On estime qu'environ un milliard de personnes vivent dans la pauvreté, avec moins d'un dollar par jour. La différence entre les 20% les plus riches et les 20% les plus pauvres de la population mondiale a été calculée en comparant le PNB des pays avec les plus forts et les plus faibles revenus par habitant. En 1993, le rapport était de 60 pour 1. En 1998, il avait augmenté à 74 pour 1. En l'an 2000, la disparité des ressources a été estimée de l'ordre de 150 pour 1 (Baker et Nordin, 1999, cité in Ricupero 1999).

Il a été démontré que certains aspects de la pauvreté peuvent avoir leur origine dans l'inégalité entre les hommes et les femmes. Le risque d'appauvrissement des femmes peut être en effet plus grand que celui des hommes, principalement dans trois directions (Moghadam, 1996, in Chant, 1997) :

1. être désavantagée en droits et par rapport aux possibilités ;
2. avoir une charge de travail plus lourde et un salaire plus bas ;
3. affronter des obstacles dans la progression sociale comme dans la mobilité géographique, à cause de barrières culturelles et légales du marché du travail.

⁷ Au moment du sommet, de nombreux agents de la microfinance déplorèrent le choix d'un tel nom. Ils mettaient en avant le fait que les micro-entrepreneurs à bas revenus ont autant besoin d'épargne que de crédit, et peut-être même plus. Le terme de microfinance est plus large. Il couvre aussi d'autres services financiers non disponibles pour les pauvres comme les assurances et les hypothèques. De nombreux agents reprochèrent alors au sommet de se concentrer sur le crédit, soutenant que ce dernier ne devrait pas être considéré comme la panacée pour réduire la pauvreté mais plutôt être un instrument qui peut y contribuer.

Des études récentes suggèrent que les crédits de microfinance apportent plus de bénéfices aux personnes qui sont juste en dessous du niveau de pauvreté qu'à celles qui sont très en dessous et que les personnes les plus pauvres ont vu, dans certains cas, leur situation empirer (Hulme et Mosley, 1996). C'est pourquoi nous ne pouvons pas exagérer le pouvoir de la microfinance et de l'assistance que celle-ci apporte quand les problèmes structurels essentiels sont ignorés. À long terme, les problèmes peuvent être plus pertinents pour l'amélioration de la situation de certains groupes socioéconomiques faibles. La réduction de la pauvreté est rarement un problème simplement lié à une amélioration de l'accès aux services financiers. D'une part, on sait que donner une chance aux hommes et aux femmes à bas revenus de développer leur affaire est l'occasion d'assister à des changements dans l'héritage d'une situation de pauvreté qui serait prédéterminée. D'autre part, il est nécessaire, de combiner les stratégies de réduction de la pauvreté au niveau local à des stratégies sectorielles, avec les intermédiaires qui travaillent avec les pauvres et au niveau macro. La question est alors de savoir comment combiner de la façon la plus efficace ces stratégies.

2.3 Que signifie « genre » ?

Les prémisses qui veulent que certains aspects de la pauvreté puissent avoir leur origine dans l'inégalité entre les hommes et les femmes impliquent que l'on s'interroge sur ce que signifie le terme « genre ». Les femmes et les hommes ont des responsabilités différentes dans une région ou une culture donnée. Dans certains pays, par exemple, quand on parle « d'agriculteurs », on présume que l'on fait référence à des hommes ; même si ce sont les femmes qui sont impliquées dans la majorité des travaux agricoles et sont donc les « agriculteurs ». Un agriculteur peut alors aussi bien être un homme qu'une femme. Le genre se réfère au rôle social des femmes et des hommes et ne doit pas être confondu avec leur sexe. Il s'agit alors d'un concept relationnel qui analyse le rôle des femmes par rapport à celui des hommes dans la société et vice versa.

Depuis longtemps, nous apprenons notre rôle de genre. Mais certains rôles ne sont pas statiques. Les femmes peuvent par exemple exercer des activités traditionnellement masculines et les hommes peuvent s'occuper des enfants. Les rôles changent avec l'emplacement géographique et les circonstances socioéconomiques et politiques. En prenant l'exemple des finances du foyer, de nombreuses interventions de développement ont estimé par le passé que lorsque de l'argent entrait dans un foyer, celui-ci bénéficiait à tous les membres de ce dernier. Mais, dans certaines cultures, les femmes ne contrôlent l'argent que pour de modestes questions domestiques alors que les hommes ont le contrôle des revenus pour les dépenses importantes. Dans d'autres cultures, les actifs des hommes et des femmes sont totalement séparés et, quand l'argent est nécessaire pour acquérir un bien, un système de négociations se met en place entre les hommes et les femmes dans la « boîte noire » appelée le foyer.

Les rôles de genre sont influencés par des perceptions et des attentes qui dérivent de différents facteurs comme la classe sociale, l'âge, l'ethnie et la religion. Au sujet de l'argent et de la religion, on considère par exemple comme « humiliant », dans certaines cultures bouddhistes, de manipuler de l'argent. La manœuvre de l'argent est alors souvent la responsabilité des femmes car leur statut est inférieur. Dans certaines cultures islamiques, les hommes peuvent contrôler les finances du foyer et acquérir tous les biens à usage domestique. De telles différences sociales dans le rôle des hommes et des femmes, selon les religions et les cultures, peuvent être considérées comme des différences liées au genre.

Analyse des questions de parité hommes-femmes

L'analyse des questions de parité hommes-femmes est un moyen systématique pour étudier les différents impacts des activités de développement chez les hommes et les femmes et exige de séparer des données et des informations entre les sexes (ou entre ethnies, selon le niveau de revenus, l'âge, etc.). Il faut également comprendre comment le travail est divisé et évalué dans un contexte culturel particulier. La planification du développement sera plus efficace si elle est réalisée à partir d'une compréhension des relations sociales et de genre selon lesquelles s'organise la production et suivant lesquelles sont satisfaits les besoins.

Étant donné que le rôle des hommes et des femmes changent selon la culture, la région et l'environnement, l'analyse selon le genre nous aide à formuler des questions de façon à éviter des suppositions incorrectes sur les rôles et les activités des uns et des autres. L'analyse des questions de parité hommes-femmes nous aide à formuler des questions sur les relations entre les hommes et les femmes qui ne vivent pas isolés les uns des autres. Par exemple, si un programme est spécifiquement construit en direction des femmes, les hommes peuvent parfois le manipuler de façon à ce que les prêts déboursés au nom des femmes soient utilisés pour d'autres fins. C'est pourquoi, outre les considérations sur le rôle « statique » des hommes et des femmes, il faut également chercher à comprendre la dynamique des relations entre ces derniers. Comment une initiative de microfinance peut-elle changer les rôles ? Ces derniers ont-ils des effets sur les opérations de microfinance ?

En effet, en prenant de nouveau pour exemple les finances domestiques, l'analyse des questions de parité hommes-femmes démontre qu'on ne peut pas planifier des activités de microfinance avec à l'esprit l'idée que, au sein de la famille, les décisions sont basées sur un modèle « unitaire ». Ce modèle considère qu'il n'y a qu'un seul décideur au sein de la famille (Becker, 1981) et que, pour ce qui est de la répartition des ressources, ce décideur est altruiste. De toute façon, cela ne doit pas être considéré comme étant la norme, comme l'a démontré la réelle composition des familles, l'utilisation des ressources et la prise de décision sont bien plus complexes et n'impliquent pas nécessairement une répartition équitable des revenus du foyer. Souvent, l'accès aux ressources de la famille suit des normes culturelles compliquées et provoquent des systèmes de négociation entre les hommes et les femmes. Les différentes façons d'utiliser l'argent du foyer de la part des hommes et des femmes a de nombreuses implications politiques ainsi qu'en matière de programmation. Des études de cas ont montré qu'une augmentation des ressources reçues par les femmes entraîne une plus grande part du budget familial consacré au capital humain et un meilleur niveau de nutrition (Haddad, 1999). Même si, les analyses d'impact au sujet de la microfinance sur les micro-entrepreneurs, et implicitement sur les femmes, restent insuffisantes, des observations soulignent le fait que les femmes augmentent leur part de travail domestique quand elles entreprennent une activité supplémentaire rémunérée. Cela a

Cadre 2.1 : Changement des rôles en Arménie

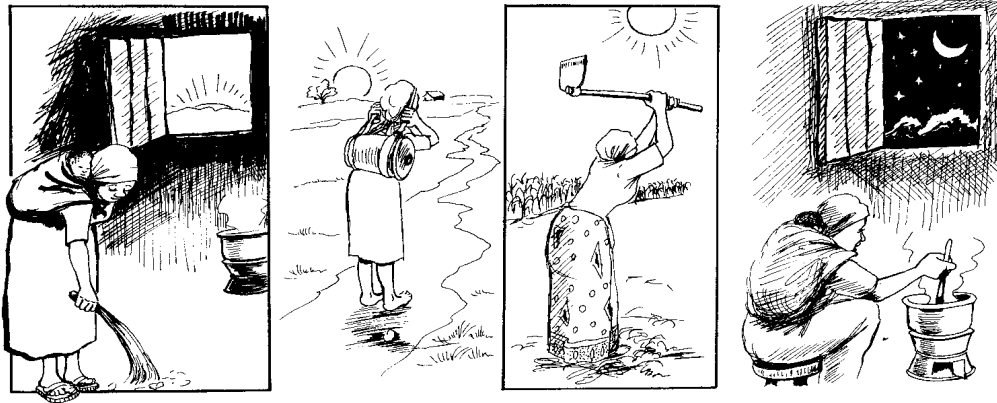
En mai 2000, des femmes d'Erevan, en Arménie, ont rapporté aux auteurs, que dans leur pays les femmes semblent être les personnes les plus capables de s'adapter aux changements des conditions du marché et d'embrasser la libre entreprise comme unique voie pour subvenir aux besoins de leurs familles.

Dans une situation de chômage endémique élevé, estimé à plus de 40% de la population active, les hommes, traditionnels soutiens de famille dans la société arménienne, ne semblent pas être en mesure de changer de rôles aussi vite que les femmes et de passer du statut d'employé de l'État au lancement de leur propre affaire. Avec l'accès à des services microfinanciers et l'aide d'une poignée d'IMF, de nombreuses femmes ont assumé un nouveau rôle en lançant leur propre affaire au cours des deux dernières années et sont devenues de petites commerçantes, productrices et prestataires de services.

De nombreuses clientes de la microfinance subviennent désormais financièrement aux besoins de leurs familles. Certaines disent qu'elles préféreraient redevenir employées mais, tant que ce n'est pas possible, elles sont contentes de gagner de l'argent comme micro-entrepreneurs (8).

Une étude de marché récente a évalué prudemment qu'il existe 20000 clients potentiels de la microfinance à Erevan. Aujourd'hui, deux IMF fournissent ce marché avec des résultats positifs. Elles ont plus de 4000 clients, c'est-à-dire un peu moins de 20% du marché potentiel. Elles travaillent surtout avec les groupes solidaires féminins.

des conséquences dans la planification de programmes de microfinance si les femmes sont déjà surchargées du point de vue de leurs rôles dans le foyer.



L'analyse des questions de parité hommes-femmes nous aide à éviter de faire des suppositions incorrectes au sujet des rôles des hommes et des femmes et à reconnaître des rôles invisibles (source : IIRR 1998)

2.4 Les programmes de microfinance destinés aux femmes peuvent ne pas être soucieux d'équité entre les sexes

Dans le domaine de la microfinance, l'évidence croissante du meilleur taux de remboursement de certaines femmes a engagé de nombreux intermédiaires à cibler plus particulièrement ces dernières. Les petites sommes de crédit, utilisées en microfinance, sont souvent perçues comme convenant mieux aux femmes qu'aux hommes parce que ces dernières, dans certains pays, sont moins mobiles et n'ont pas tendance à « prendre l'oseille et se tirer »⁹. De toute façon, et contrairement aux attentes, il existe des problèmes inhérents à une approche orientée seulement vers les femmes. Ces derniers peuvent aggraver davantage les inégalités.

À cause de leurs rôles différents, les hommes et les femmes n'ont pas les mêmes besoins en matière de services financiers et le même accès aux infrastructures qui soutiennent leurs activités rémunératrices ou leurs projets d'expansion. Encore une fois, il est nécessaire de répéter que ni les hommes ni les femmes (notamment les plus pauvres) ne constituent un groupe homogène et qu'il ne faut pas les traiter ainsi. Les femmes, par exemple, peuvent être veuves, célibataires, jeunes mariées, enceintes, adolescentes, employées ou non, de la campagne, de la ville, etc. De la même façon, les hommes peuvent être classés selon leur situation maritale, leur âge, leur revenu ou leur état de santé. L'épargne est par exemple très importante pour les hommes et les femmes à bas revenus, particulièrement comme filet de sécurité pour les mères célibataires ou les femmes qui font face à un avenir incertain.

Récemment, il est apparu comme évident que, quand les programmes de microfinance visent exclusivement les femmes, ces dernières fonctionnent souvent comme une « vitrine » pour les hommes qui veulent à leur tour avoir accès au crédit (Haddad, 1999 ; Goetz et Sen-Gupta 1996). Les motivations qui poussent une femme à être une emprunteuse « par procuration » peuvent naître du fait que celle-ci veut aider son mari, ses enfants ou d'autres parents à atteindre un meilleur statut et des

⁹ Rahman (1998) a élaboré quelques généralisations au sujet du comportement des hommes et des femmes par rapport aux services financiers. Il a suggéré que les femmes tendent à se comporter selon un « modèle culturel », c'est-à-dire qu'elles tendent à être plus sensibles à l'hostilité verbale des employés de banque et des membres des groupes solidaires quand des difficultés pour rembourser surgissent. Le stigmate de l'échec du remboursement peut être pire si la collecte des paiements est publique et se fait lors des réunions. Rahman avance que les femmes sont particulièrement plus sensibles à ces problèmes parce que leur échec à rembourser a des conséquences négatives immédiates sur la famille et tous les parents, alors que les hommes semblent adopter une attitude plus tranquille.

perspectives économiques plus réjouissantes. Contracter un prêt ou d'autres services financiers est en effet rarement obtenu individuellement. Dans le contexte de la Grameen Bank, Goetz et Sen-Gupta (1996) sont arrivés à la conclusion que la majorité des femmes emprunteuses apparaissant dans leur étude ne contrôlaient ni les prêts reçus ni les revenus générés par leurs micro-entreprises. Un nombre significatif de prêts féminins étaient en réalité contrôlés par leurs parents masculins qui avaient utilisé les femmes comme vitrines pour obtenir des crédits.

Il est possible que les crédits consacrés seulement aux femmes mettent celles-ci dans une situation domestique risquée : elles sont obligées de faire office de couverture pour d'autres qui sont exclus de l'accès au crédit. Dans certains cas, les prêts ont été utilisés par les hommes pour monter des entreprises sur lesquelles les femmes exercent un faible contrôle. Dans d'autres cas, le risque est qu'une petite augmentation du revenu des femmes provoque une diminution de la contribution des hommes à certains types de dépenses domestiques (Mayoux, 1997). Il semble souvent que les femmes contrôlent leurs prêts parce qu'elles sont parties prenantes dans les transactions financières rurales. La question reste de savoir quelle est la meilleure voie à suivre pour garantir à ces dernières un contrôle suffisant sur leurs prêts, pour leur permettre d'investir dans les activités les plus rentables (qui peuvent être contrôlées par des hommes) et de maintenir un contrôle sur les bénéfices de ces investissements (Binns, 1998). Dans d'autres cas, les programmes de microfinance concentrés exclusivement sur le rôle productif des femmes, c'est-à-dire sur leur capacité à gagner de l'argent, ont conduit à une charge de travail plus lourde (Mayoux, 1997), avec une pression croissante du travail rémunéré, tout simplement parce qu'elles ont été désignées à l'avance comme ayant le potentiel pour rembourser des prêts.

Pour autant, l'impact des activités de microfinance ne peut pas être simplement déduit de l'utilisation des services financiers ou des niveaux de remboursement des femmes. Avant tout, il ne faut pas supposer naïvement que l'augmentation des revenus de la famille se traduit nécessairement par un contrôle accru sur ces derniers, par une augmentation du bien-être de la famille ou par des changements dans d'autres domaines de l'inégalité entre les hommes et les femmes (Mayoux, 1995). Il est important d'avoir à l'esprit le fait que les hommes et les femmes vivent ensemble et établissent entre eux des relations et des négociations complexes.

D'autre part, les programmes visant les femmes peuvent être et sont justifiés car traiter les causes structurelles des inégalités hommes-femmes sur le long terme, en se concentrant sur les femmes, peut parfois se révéler être le point d'entrée le plus pratique pour permettre aux programmes de fonctionner et, en plus, augmenter la prise de conscience des questions de parité hommes-femmes. Si une femme participe par exemple à la réunion d'un groupe de crédit et n'a pas été capable de rembourser son emprunt parce que son mari lui prend l'argent pour acheter de l'alcool avec ses amis, ou parce qu'elle n'a pas pu aller vendre ses produits sur le marché à cause de son mari qui la bat, du simple fait d'être membre d'un groupe, elle peut avoir davantage confiance en elle pour discuter de ses problèmes et avoir des moyens de s'en sortir. De tels problèmes ne sont pas rares et la pression des autres femmes est souvent une démarche utile pour que les hommes cessent de frapper leurs femmes (Johnson, 2002, commentaires personnels). C'est pourquoi l'incapacité de la femme à rembourser ses emprunts est examiné dans le contexte plus large de ses relations avec son mari. L'approche des questions de parité hommes-femmes examine celles-ci et, plus largement, la société. En comparaison, les interventions qui se concentrent exclusivement sur les femmes peuvent provoquer des mouvements d'humeur chez les hommes et échouer parce qu'elles n'ont pas pris en compte les relations entre les deux sexes. « Genre » et « femmes » ne sont pas deux termes interchangeable. Intégrer les questions de genre est un travail analytique qui nécessite une évaluation du mode selon lequel le genre (entre autres facteurs) contribue à modérer une orientation particulière, un problème ou un résultat potentiel d'après les interventions. La raison pour laquelle l'analyse des questions de parité hommes-femmes apparaît dans tant de discussions sur les contraintes auxquelles les femmes doivent faire face réside dans le fait que c'est à travers cette analyse que l'inégalité est habituellement mise en évidence.

De toute façon, la nécessité de concentrer les politiques, les programmes et/ou les législations sur les femmes parce que celles-ci ont moins de choix que les hommes en matière d'accès au crédit et à

d'autres services financiers peut exister dans de nombreux pays. Pour cette raison, de nombreux exemples et recommandations de ce guide défendent une discrimination positive envers les femmes (c'est-à-dire visant les femmes) dans des situations où l'analyse des questions de parité hommes-femmes indique que celles-ci forment un groupe social marginalisé ou laissé pour compte.

En résumé, les programmes de microfinance qui se concentrent seulement sur les femmes ne peuvent pas être sensibles aux questions de parité hommes-femmes parce que traiter ces questions dans les interventions de microfinance signifie davantage qu'un simple programme visant les femmes ou le seul décompte des prêts accordés aux femmes. Il faut adopter une approche plus orientée vers le client. Une approche des questions de parité hommes-femmes doit par exemple mettre en œuvre l'étude de la position socioéconomique des femmes comme des hommes au sein de la famille et de la communauté. Elle doit également examiner comment cette position est renforcée par les institutions avec lesquelles les hommes et les femmes ont affaire et quelle influence peuvent avoir les coutumes et les lois nationales (Johnson, 1999). C'est pour cette raison que ce guide ne met pas l'accent que sur les questions de parité hommes-femmes au niveau du client (ou sur le terrain) mais s'interroge aussi sur la façon d'intégrer ces préoccupations au sein des intermédiaires qui fournissent des services de microfinance et dans le contexte politique national.

2.5 Différentes perspectives : au niveau macro, au niveau intermédiaire et sur le terrain

Les différents acteurs de la microfinance, qu'ils soient utilisateurs ou fournisseurs de services, ont des perspectives différentes. Afin de distinguer les défis, les problèmes et les questions qui apparaissent dans les opérations financières, il est utile de distinguer différentes perspectives, principalement à trois niveaux : le niveau macro ou politique, le niveau intermédiaire, qui est celui des IMF, et le terrain, c'est-à-dire au niveau des clients. Ces trois niveaux sont décrits dans le **cadre 2.2**.

Cadre 2.2 : Niveaux macro, intermédiaire et terrain

Le niveau macro comprend les politiques nationales qui régissent les activités de microfinance dans le pays, c'est-à-dire notamment la législation et les réglementations. Ces politiques nationales influencent la façon d'opérer des IMF et les encouragements qui existent pour les entrepreneurs. Les politiques agricoles et éducatives nationales, les tendances démographiques, les règles du commerce, les orientations et les chiffres du chômage, les dépenses du secteur public ont également une grande influence sur les intermédiaires de la microfinance et leurs clients. Les institutions multilatérales qui peuvent exercer une réelle influence au niveau macro par l'intermédiaire de lois et d'accords internationaux, de la coopération internationale et de politiques de développement sont la Banque mondiale, les agences des Nations Unies, l'Union européenne et les agences bilatérales comme l'OCDE.

Le niveau intermédiaire met l'accent sur les institutions (ONG, banques, organismes de développement, mutuelles de crédit, coopératives, etc.), sur le fonctionnement de celles-ci en terme de fourniture et de mise en œuvre de services, tout comme sur leur façon d'influencer les politiques nationales qui régissent la microfinance et les meilleures pratiques¹⁰ dans ce secteur. A ce niveau, les questions incluent le rôle des secteurs privé et public, les niveaux de décentralisation, les structures institutionnelles et le degré d'expérience et de compétence dans les institutions.

Sur le terrain, l'accent est mis sur les entrepreneurs hommes et femmes. Il est essentiel de se demander comment les intermédiaires et les décideurs politiques peuvent identifier les besoins spécifiques et les priorités des hommes et des femmes en matière de services financiers. D'autres acteurs sont les organisations rurales, les associations de consommateurs et les réseaux de clients.

Grâce à la division du contexte en trois niveaux, il devient plus facile de diagnostiquer à quel niveau les problèmes doivent être traités et de décider quelles questions se trouvent sous notre contrôle pour effectuer un quelconque changement. Identifier les liens et l'interdépendance entre les différents niveaux est essentiel. En prenant en compte les autres niveaux, on espère, qu'indépendamment du niveau auquel on opère, les activités seront organisées plus efficacement. Après cette catégorisation, il est important d'identifier les acteurs impliqués à chaque niveau. Cela peut se faire en procédant à une analyse des parties prenantes qui fournit un aperçu des dynamiques à chaque niveau et des interactions entre les niveaux.

¹⁰ « Les meilleures pratiques » sont des principes ou des procédures qui se sont révélés efficaces dans de nombreux contextes et sont nécessaires pour garantir que les IMF opèrent de façon durable.

2.6 Analyse des parties prenantes

Pour les opérations de microfinance, identifier un large éventail de parties prenantes peut se révéler être un exercice de planification utile afin de garantir que les programmes fonctionnent conformément aux prévisions. Les parties prenantes sont formées de tous ceux qui, directement ou indirectement, interviennent dans des politiques, des programmes ou des activités particulières de microfinance. Ces parties prenantes peuvent être des individus ou des groupes :

- des entrepreneurs hommes et femmes et des organisations rurales **sur le terrain**. Dans les zones rurales, il peut s'agir de fermiers avec de petits lopins de terre, de paysans sans terres, de travailleurs migrants, de fermiers déplacés, de différents groupes ethniques, d'enfants paysans, de jeunes ruraux, de commerçants, etc.
- des sources financières non officielles (usuriers, associations rotatives d'épargne et de crédit – ROSCA, etc.) et officielles (banques et autres institutions financières), IMF, ONG, mutuelles de crédit, coopératives, entreprises du secteur privé, organisations d'agriculteurs, groupes de pression et d'influence au **niveau intermédiaire**.
- des fonctionnaires du gouvernement national et des collectivités locales, différents ministères (de l'Agriculture, des Finances, du Commerce et de l'Industrie, etc.), la Banque centrale, des agences et des organismes internationaux (Union européenne, FMI, Banque mondiale, agences des Nations Unies, donateurs bilatéraux) au **niveau macro**.

Tenter d'identifier un large éventail de parties prenantes dans les activités de microfinance requiert une certaine compréhension et appréciation des enjeux pour chaque participant. Il faut considérer la relation qu'entretient chaque groupe de parties prenantes avec les objectifs du programme de microfinance. Le succès des opérations dépend finalement des interactions entre toutes les parties prenantes qui ont inévitablement des buts et des intérêts différents.

L'identification des parties prenantes aidera à réconcilier les différentes revendications et, en fonction de celles-ci, à mettre en relief des conflits d'intérêts potentiels entre les différents groupes. Les IMF peuvent ne pas avoir la capacité de résoudre les conflits entre les différents groupes mais elles doivent être conscientes que, dans certains cas, ces problèmes peuvent saper leurs programmes.

L'analyse des parties prenantes rend possible une communication efficace de l'information. Identifier et, si possible, inclure un large éventail de parties prenantes à chacun des trois niveaux de la planification aidera à mettre en place des structures qui canaliseront éventuellement l'information au sujet de la situation réelle aux IMF et vice versa. De telles informations devront atteindre, en dernière instance, les décideurs au niveau politique.

2.7 Facteurs socioéconomiques ayant une influence sur la microfinance

Les hommes et les femmes vivent dans un monde complexe qui change constamment. Les agriculteurs doivent, par exemple, prendre sans cesse des décisions au sujet des cultures et des variétés sur lesquelles concentrer leurs efforts et leurs ressources de façon à répondre aux nouvelles opportunités du marché, aux contraintes environnementales (comme les animaux nuisibles et les maladies), à la disponibilité de la main d'œuvre et aux coûts du travail entre autres. De nombreux agriculteurs très pauvres ne tirent pas tous leurs revenus de leurs activités agricoles et doivent envisager les profits générés par d'autres activités lucratives.

Généralement, il n'est pas recommandé, de transférer purement et simplement une approche de microfinance particulière, ou un modèle microfinancier, ayant fonctionné avec succès dans un certain contexte à d'autres sans avoir réalisé des modifications. Le contexte dans lequel les activités sont menées changent selon la région et plusieurs facteurs (comme ceux de genre) influencent la manière de fonctionner dans la pratique. Dans certaines cultures, par exemple, les groupes solidaires ne constituent pas une méthodologie populaire. C'est notamment le cas dans la plupart des pays en transition où toute forme de collectivisme imposé rappelle le communisme. Différents exemples d'approches, pour reproduire des programmes microfinanciers, sont présentés ci-dessous :

Cadre 2.3 : Reproduire et modifier des approches microfinancières

En Russie : Différents programmes lancés par Opportunity International, une ONG internationale dont le siège est aux États-Unis, et construits dans un premier temps sur le modèle des groupements solidaires sont passés à une méthodologie de prêt individuel.

En France : ADIE, une ONG française s'adressant à une population particulière comprenant des immigrants et des chômeurs a abandonné le modèle de groupement solidaire pour adopter le prêt individuel. La raison de ce changement réside dans le fait que les emprunteurs étaient d'origine urbaine et avaient très peu de liens communautaires. Il était donc difficile pour eux d'identifier et de convaincre des membres de groupes susceptibles d'être intéressés à les rejoindre.

En Pologne : Au début, les clients résistaient à l'idée de rejoindre des groupements solidaires dans le cadre d'un programme microfinancier organisé par Fundusz Mikro, une des plus grandes IMF de Pologne qui adopta une solution intermédiaire intéressante : utiliser des primes financières afin d'attirer les emprunteurs dans les groupements solidaires. Quatre emprunteurs réunis dans un groupe obtiennent de meilleurs taux pour chacun de leurs prêts que s'ils avaient sollicité individuellement un crédit.

Les prêts pour les groupements solidaires sont moins chers pour les IMF que les prêts individuels étant donné le manque de garanties des emprunteurs de la microfinance et les économies d'échelle réalisées quand on sert plusieurs emprunteurs en même temps. De plus, les groupements solidaires participent à certains travaux des fonctionnaires ce qui diminue ensuite le coût des prêts. Cela explique pourquoi il existait un fort encouragement, de la part de Fundusz Mikro, à favoriser les groupements solidaires car leur méthodologie consiste à passer l'épargne aux clients.

En Norvège : Sur l'île Lofoten, au nord du pays, les femmes n'avaient aucune activité véritablement lucrative ce qui les a incitées à quitter l'île en grand nombre. Les hommes étaient largement occupés par la pêche. Une adaptation du modèle de la Grameen Bank a été lancée sur l'île de façon à freiner l'exode des femmes vers le continent. Le modèle des groupements solidaires, adapté à la réalité de l'île norvégienne, fut un succès. Les femmes ont commencé à développer de petites productions et des affaires de services orientées vers le marché du tourisme. Elles sont en générale satisfaites de rester sur l'île.

Par la suite, le modèle des groupements solidaires s'est multiplié à travers la Norvège. Le programme de micro-crédit Froya et Hitra vise par exemple les îles mais aussi les régions continentales du centre de la Norvège. En 1998, des représentants du gouvernement suédois se sont montrés intéressés pour adapter chez eux le modèle de leurs voisins. Ils considéraient plus sensé d'adapter le modèle norvégien, lui-même déjà une évolution, au contexte suédois plutôt que de repartir de zéro en reprenant le modèle original du Bangladesh.

Source : travail des auteurs

Pour une planification efficace, il est important d'envisager à l'avance quels facteurs socioéconomiques peuvent avoir des effets sur un modèle de microfinance particulier. Dans le programme ASEG, six facteurs socioéconomiques sont mis en relief de façon à rappeler qu'ils peuvent être pris en compte lors de la planification d'activités. Ils sont d'ordre économique, socioculturel, institutionnel, politique, environnemental et démographique. Tous devront être considérés dans l'optique des différences de parité hommes-femmes.

Facteurs économiques

- La différence dans l'accès à un travail rémunéré selon le sexe et, par voie de conséquence, les différences au niveau de l'épargne des hommes et des femmes.
- Des différences entre les deux sexes dans l'accès aux services financiers ou par rapport au contrôle de l'argent du foyer.
- Les facteurs économiques sont également liés à la propriété des terres et d'autres ressources.
- L'environnement économique général du pays est également pertinent pour envisager de quelle façon les IMF peuvent opérer. Les liquidités du marché, le PIB par habitant, la demande potentielle en services microfinanciers, le niveau de l'inflation (par exemple les crises financières en Russie et dans certaines zones d'Asie), le montant de l'aide des donateurs (le Fonds monétaire international aide par exemple à maintenir l'inflation basse) et le niveau de pauvreté constituent des facteurs importants, à prendre en compte quand il s'agit d'élaborer ou de gérer un programme de microfinance.

Facteurs politiques

- Les facteurs politiques ont une influence sur les hommes et les femmes dans la manière de s'arroger et de partager pouvoir et autorité, ce qui peut avoir des effets sur la réalisation de politiques prenant en compte la microfinance.
- Les facteurs politiques comprennent des politiques gouvernementales qui encouragent les entrepreneurs en général et les femmes entrepreneurs en particulier. La situation politique et sociale du pays est un facteur crucial pour l'investissement. La perception d'une éventuelle stabilité politique (ou de l'absence de cette dernière) et les prévisions sur la situation politique future du pays sont également des facteurs importants.
- En situation de conflit, les programmes microfinanciers font face à différents défis. La circulation des biens peut être par exemple difficile voire impossible. Les programmes peuvent cependant être adaptés à de telles situations. On en trouve par exemple là où des personnes sont déplacées (Géorgie) ou là où des conflits interethniques ont eu lieu (Bosnie-Herzégovine).

Facteurs démographiques

- Les facteurs démographiques, liés aux services financiers, comprennent le nombre de banques par habitant ou la capacité des intermédiaires à approfondir et élargir leur rayon d'action en augmentant le nombre de leurs clients. En Bosnie-Herzégovine, par exemple, où il y a environ 3,8 millions d'habitants, il y a aujourd'hui 27 IMF. Ces dernières ont pris conscience qu'elles étaient trop nombreuses et ont commencé à fusionner.
 - Le fait que de nombreuses personnes émigrent à l'heure actuelle vers les zones urbaines est un autre facteur démographique important. En 2025, la majorité de la population mondiale vivra dans des zones urbaines. Il peut être nécessaire de considérer, dans chaque région, si ce sont davantage les hommes ou les femmes qui partent pour la ville et quelles sont les conséquences de tels mouvements.
 - Les niveaux de migration (immigration et émigration) dans une région ou un pays donné sont une considération démographique. Les immigrés constituent ainsi un fort pourcentage de la population suédoise. Certains des nouveaux arrivants manifestent leur intérêt pour contracter des prêts afin de créer des micro-entreprises. Les autorités sont en train de considérer la microfinance comme un moyen pour intégrer les immigrés à la société tout en créant des emplois et des entreprises viables.
-

Facteurs socioculturels

- Les facteurs socioculturels sont socialement marqués et imposent que la femme se comporte d'une certaine façon et l'homme d'une autre dans les affaires (le code vestimentaire entraîne par exemple une femme d'affaires à se présenter comme sur l'illustration ci-dessous).
- Les hommes et les femmes sont conditionnés et doivent se comporter d'une certaine façon. Ils doivent suivre une certaine voie selon l'éducation qu'ils ont reçue. Les petits garçons et les petites filles jouent avec des jouets différents, participent à des travaux domestiques différents et sont destinés à choisir certaines professions. De telles idées sont inscrites en chacun depuis des générations. Dans de nombreux pays, les livres scolaires contiennent des illustrations avec des hommes médecins, ingénieurs et directeurs et des femmes infirmières, institutrices et secrétaires.
- En général et quel que soit le niveau, peu de femmes occupent des postes clefs. Lors des conférences, ce sont essentiellement les hommes qui mènent les débats, font des interventions, etc.



Les facteurs socioculturels, comme par exemple les codes vestimentaires, influencent notre perception des personnes

Facteurs institutionnels

- Bien souvent, les facteurs socioculturels s'institutionnalisent. Les facteurs institutionnels peuvent en fait être liés à un manque d'éducation et d'occasions de se former pour les femmes entrepreneurs car les formateurs présument que les hommes sont les leaders et qu'ils transmettront leurs connaissances à leurs femmes et à leurs collègues.

Facteurs environnementaux

- Les facteurs environnementaux peuvent inclure les ressources naturelles disponibles pour entreprendre des activités. De telles ressources peuvent être inscrites dans la législation nationale (par exemple l'abattage et le débardage des forêts) mais la réalité sur le terrain peut être bien différente. Les hommes et les femmes utilisent les ressources naturelles différemment.
 - Les catastrophes naturelles comme les inondations, les tremblements de terre et les sécheresses ont des conséquences environnementales et ont des effets sur les affaires.
 - Dans certains pays, il existe une législation qui encourage l'utilisation des ressources dans le respect de l'environnement par le biais de taxes.
-

2.8 Analyse des ressources et des contraintes

Dans la structure de ce guide, nous prenons en considération les ressources comme les contraintes des différents groupes des parties prenantes (aux niveaux macro, intermédiaire et terrain). Dans une analyse socioéconomique des questions de parité hommes-femmes, il est important de comprendre comment des individus et des groupes distribuent et utilisent les ressources, ou encore surmontent les obstacles, à tous les niveaux.

2.8.1 Ressources

Une ressource est un moyen pour se procurer ce dont on a besoin. Le capital financier est une ressource et comprend l'accès à l'épargne, au crédit ainsi qu'aux rémunérations régulières pour le travail effectué. Des biens matériels comme la terre et les équipements productifs sont des ressources disponibles pour seulement certains groupes. D'autres ressources, nécessaires à l'activité des entreprises, comprennent les compétences techniques, la connaissance, le travail et l'appartenance à des groupes particuliers. Une politique macro, favorable à l'activité des entreprises est également une ressource. Les ressources naturelles peuvent également être concernées (la terre, l'eau, la faune et la flore). Les infrastructures de base constituent, en terme de biens de marché, des ressources utiles fréquemment contrôlées par le gouvernement.

L'État, les institutions, les familles et les individus cherchent tous à maximiser leurs ressources et utilisent ces dernières pour gérer les risques et tirer des avantages des différentes opportunités qui se présentent. Sur le terrain, par exemple, les individus exigent des ressources spécifiques pour leurs activités. Les hommes comme les femmes doivent équilibrer leur utilisation des ressources afin de garantir la sécurité alimentaire de leur famille, pourvoir au logement et aux vêtements, s'occuper de la santé et de l'éducation et sauvegarder les matériels nécessaires pour la production. Du point de vue des intermédiaires de microfinance, il sera par exemple nécessaire de poser des questions au sujet des demandes de ressources en présence avant d'accorder des prêts.

Au niveau intermédiaire, les IMF attribuent des ressources, à travers la distribution de services, tout en respectant les règles établies par l'État et les autorités mises en place par celui-ci. La façon selon laquelle les ressources peuvent être et sont utilisées dans une institution et comment celles-ci sont allouées aux groupes de clients revêt également une grande importance par rapport aux opérations de microfinance. Des intermédiaires ayant réussi ont montré qu'il est possible d'être viable avec des subventions limitées pourvu qu'il existe des ressources de gestion. Le conseil d'administration peut être une ressource essentielle et jouer un rôle important dans le succès des IMF. Une enquête de 1995, sur toutes les filiales de la WWB, a indiqué que la relation entre la gestion des IMF et les conseils d'administration a été le défi principal pour former des IMF fortes. L'existence d'un conseil d'administration fonctionnel et ayant des résultats est dès lors une des principales ressources pour les IMF.

Au niveau macro, l'État contrôle les ressources financières et productives ainsi que certaines des principales ressources naturelles. Les politiques nationales avantageuses, qui réglementent les intermédiaires microfinanciers, sont des ressources importantes pour les institutions financières rurales, les banques, et les ONG qui entendent mettre en place des programmes et des activités. La politique nationale dicte comment les ressources sont réparties entre les citoyens d'un pays. Les décisions politiques, les systèmes économiques et législatifs et les normes culturelles et ethniques influencent la répartition des ressources à tous les niveaux.

2.8.2 Contraintes

Une contrainte est une limitation imposée à une action désirée ou à une inclination. Les contraintes à l'obtention d'une condition de bien-être optimum existent aux trois niveaux.

Sur le terrain, les hommes et les femmes font face à de nombreux obstacles pour tenter de sortir de leur pauvreté. Ils affrontent notamment des contraintes liées à des normes prédominantes et à des valeurs basées sur les rôles sociaux ou les relations au sein des groupes. Dans de nombreux cas, les obstacles au développement des affaires des femmes sont le résultat de différences liées au sexe. Dans certains contextes, par exemple, les femmes ne sont pas encouragées à se lancer dans une activité par d'autres femmes. Il existe donc une pression de la société pour empêcher les femmes de monter leur propre affaire.

Les gouvernements font face à des obstacles dans les dépenses consacrées aux différents secteurs. Ils doivent également affronter les contraintes liées à la situation économique du pays durant leur mandat. Les conditions environnementales comme la sécheresse, la pollution et l'épuisement des ressources naturelles constituent des contraintes qui limitent leur capacité à atteindre les objectifs.

Les intermédiaires microfinanciers font face à des contraintes dues à la législation et aux réglementations dans les pays dans lesquels ils opèrent mais aussi par rapport à leur propre structure. De plus, ils sont limités dans leur accès à l'argent des donateurs et aux sources commerciales de financement. Des événements politiques et économiques affectent souvent gravement les opérations des agents des IMF.

Certaines contraintes sont hors du contrôle des parties prenantes alors que d'autres obstacles peuvent être réglés. Les infrastructures d'un pays sont par exemple contrôlées au niveau macro alors que c'est sur le terrain qu'elles imposent des contraintes aux entrepreneurs pour accéder au marché. Le taux d'inflation peut affecter la valeur réelle de l'épargne des particuliers. Au contraire, les contraintes liées à des approches non-professionnelles de la part des équipes des IMF peuvent être réglées à l'aide de plan de formation.

Chapitre 3 – Parité hommes-femmes et microfinance : sur le terrain

3.1 Introduction

Par l'intermédiaire de petits prêts et de facilités pour l'épargne, la microfinance est souvent proposée comme un « remède miracle » pour les pauvres. Il faut cependant être réaliste et souligner que de nombreux programmes d'épargne et de crédit n'atteignent pas, en fait, les plus pauvres mais peuvent tout de même bénéficier à ceux qui sont « un peu moins pauvres » (Marr, 1999). Cependant, il existe des approches, pour la fourniture de services financiers aux secteurs les plus pauvres des communautés, qui rencontrent le succès et ce chapitre s'inspire d'un corpus constitué des « meilleures pratiques ».

Ce chapitre du guide, consacré au terrain, se concentre sur les clients de la microfinance. L'accent est mis sur l'étude des différences socioéconomiques entre différents groupes de clients de façon à ce que les services microfinanciers correspondent mieux aux besoins de ces derniers. Si les activités de développement, parmi lesquelles les activités microfinancières, n'ont été élaborées que par des observateurs externes, il est possible que les capacités, les priorités et les besoins des femmes, des hommes et des enfants soient ignorés, ce qui peut conduire à l'échec. Même quand on interroge la population locale susceptible d'être cliente, pour obtenir des informations au sujet des services financiers à sa disposition, les programmes de microfinance peuvent être planifiés sans que les habitants soient impliqués dans le processus de réalisation. Il faut de toute façon être conscient que les programmes ne peuvent pas être taillés exactement sur mesure pour chaque zone car ce serait trop coûteux d'avoir des services différents pour chaque région. Cependant, une meilleure connaissance des clients peut signifier que des services disponibles et adaptés sont offerts aux groupes qu'il faut.

Une façon de traiter ce problème est de considérer l'analyse socioéconomique des questions de parité hommes-femmes comme un ensemble d'outils qui permet une meilleure évaluation des besoins des clients. Celle-ci devrait être réalisée de manière à garantir la participation active des clients potentiels à tous les niveaux de la planification. Il est alors possible d'obtenir une meilleure compréhension de l'usage des ressources en évitant les suppositions sur la division du travail dans la communauté et en introduisant une évaluation sexospécifique des activités des entrepreneurs.

3.2 Parties prenantes sur le terrain

Les principales parties prenantes sur le terrain sont les hommes et les femmes à bas revenus. Ce sont les clients potentiels de la microfinance. Ce sont généralement les emprunteurs et les épargnants, ainsi que d'autres groupes intéressés (notamment l'État et les IMF elles-mêmes). Même si les principales parties prenantes sont les clients (ou les clients potentiels) des services microfinanciers, leur ensemble ne peut pas être traité comme un groupe homogène. Ces derniers forment en fait des groupes hétérogènes de consommateurs, de producteurs, d'épargnants, d'investisseurs, d'innovateurs et d'agents économiques contre toute prise de risques (Remenyi, 1997 ; FAO, 1994). La classification des groupes de parties prenantes en différentes catégories garantira que les services et les produits les plus appropriés seront mieux adaptés. L'**Analyse des parties prenantes** peut faciliter l'apprentissage au sujet de l'importance des institutions financières et des groupes d'épargne et de crédit passés ou présents. Les questions de l'**Annexe A3.1** seront alors utiles pour obtenir une image complète des parties prenantes.

Les sous-chapitres suivants relèvent des problèmes qui mettront en relief de potentiels goulots d'étranglement sur le terrain. Cette partie peut être utilisée par les agents des IMF pour aider à la réflexion sur les programmes existants ou encore améliorer ces derniers.

3.2.1 Les pauvres comme objectif ?

La microfinance a évolué pour viser les entrepreneurs à bas revenus, en particulier ceux qui n'ont pas accès aux services financiers officiels. Même si de nombreuses familles se trouvent en-dessous du seuil de pauvreté, une IMF doit donner la priorité aux groupes visés ou bien s'adresser à différents groupes avec des produits différents. **Hiérarchiser les clients en catégories de parties prenantes**, d'une façon similaire à celle décrite dans l'**Annexe A3.2**, peut être utile dans un premier temps. Une telle catégorisation aidera à décider quel service doit être fourni à quel groupe et à identifier quels sont les clients qui conviennent aux IMF autofinancées. Elle aidera également à repérer les groupes les plus pauvres, qui devraient bénéficier d'autres types d'intervention de développement, et quels sont ceux qui peuvent demander des subventions (par exemple pour l'éducation ou la santé).

3.2.2 Les femmes entrepreneurs sont-elles des clients viables ?

Les femmes sont très actives dans le secteur informel comme propriétaires et opérateurs de micro-entreprises. Cependant, comme catégorie, les femmes entrepreneurs sont souvent oubliées quand il est question des besoins en services financiers, alors que des recherches dans de nombreux pays en voie de développement indiquent que plus du tiers des affaires du secteur privé est possédé par les femmes. Dans certaines régions, ce chiffre est bien plus élevé. Au Zimbabwe, par exemple, 67% des PME sont possédées par des femmes. Au Lesotho, au Swaziland et dans deux townships sud-africains, les pourcentages sont respectivement de 73%, 84% et 62% (Downing et Daniels, 1992).

Les affaires des femmes peuvent être très différentes de celles des hommes (Rhyne et Holt, 1994). Une enquête, réalisée en Afrique du Sud, et avalisée par des données d'autres pays, fait apparaître quelques modèles-types, dont certains résultats sont résumés ci-dessous :

- Même si les affaires des femmes ont une durée de vie aussi longue que celles des hommes, elles ont tendance à démarrer à une plus petite échelle et à se développer plus lentement. Elles demeurent plus modestes sur le long terme.
- Les activités féminines sont concentrées dans le commerce, les services et les productions légères, en particulier dans les secteurs utilisant les technologies traditionnelles.
- Les femmes ont plus souvent recours aux membres de leur famille qu'à des travailleurs salariés (les conditions et les méthodes de paiement peuvent varier). Leurs sources de revenu se développent généralement chez elles.
- Les activités de commerce et les petites entreprises fournissent un revenu important pour maintenir le bien-être familial et, souvent, ce revenu féminin est aussi important ou plus important que celui des hommes.

En conséquence, il est nécessaire de prendre en compte les caractéristiques particulières des activités possédées par des femmes dans différents contextes, afin de soutenir un secteur aussi important. Les IMF doivent comprendre ces différences socioéconomiques de façon à pouvoir offrir des produits spécifiques qui encouragent l'esprit d'entreprise féminin.

3.2.3 Présentation transparente de ce que les IMF peuvent offrir

La participation active des clients, comme principales parties prenantes dans la planification et l'exécution des services des IMF, peut rendre la prise de décision plus transparente et aider à clarifier ce que les IMF peuvent faire et ne pas faire. Dans tous les cas, l'implication des clients potentiels dès

la phase initiale d'un programme tend à provoquer beaucoup d'enthousiasme et d'attentes à propos de ce que la microfinance peut offrir. Cela peut poser un problème si l'opération ne répond pas aux attentes ou si la communauté a été impliquée dans des programmes de crédit subventionnés par le passé. Il est essentiel d'être honnête et transparent, dès le début, à propos de ce que la microfinance peut ou ne peut pas offrir, de façon à éviter des problèmes à long terme à cause d'attentes irréalistes ou excessives.

3.2.4 Information financière des parties prenantes

N'importe quelle discussion au sujet de la façon de s'occuper de son argent, en tant que foyer ou en tant qu'individu, est le plus souvent extrêmement délicat et doit être traité avec prudence. Tous les hommes et toutes les femmes ne sont pas préparés à livrer des détails sur leurs sources de revenu et le niveau de leurs dépenses. De nombreuses personnes peuvent refuser de parler de leurs affaires financières personnelles avec un étranger ou un interlocuteur inconnu. Généralement, les personnes minimisent ou exagèrent leurs revenus réels. Elles peuvent craindre de révéler les sources de revenus provenant d'activités illégales, d'être dénoncées aux autorités pour évasion fiscale ou encore de perdre des aides gouvernementales. À cause de la complexité des relations avec autrui, les personnes disent souvent à « l'étranger » ce que ce dernier veut entendre, surtout si celui-ci est perçu comme ayant un statut social ou un revenu supérieur. Les réponses seront donc variables et dépendent de la personnalité de celui qui interroge, de sa façon de mener l'entretien et des relations qu'il établit avec la personne interrogée.

Les pouvoirs locaux et les inégalités influencent également les opinions exprimées et la participation des membres des communautés aux rencontres avec les observateurs venant des IMF (Mayoux, 1999). La localisation, le moment et les médiateurs doivent être appropriés pour différents groupes de personnes. En plus, participer a un coût en terme de temps pour des personnes qui ont des occupations par ailleurs. Ces « coûts de participation » peuvent être très élevés pour les plus pauvres de la société et, en conséquence, constituer un obstacle significatif à l'implication active de ces derniers dans des activités de microfinance.

Les réponses données peuvent être interprétées de façon différente par rapport à ce qu'attendait celui qui pose les questions. En plus, l'information au sujet des revenus et des dépenses change rapidement et, même si elle était vraie au moment de l'entretien, les circonstances peuvent facilement avoir changé depuis (Mayoux, 1999). Si les entretiens sont réalisés par exemple avant les récoltes, les personnes interrogées peuvent ne pas avoir de revenus réguliers. Elles peuvent aussi prévoir une récolte désastreuse ou au contraire abondante selon l'évolution de la saison.

3.2.5 Débats de groupe

Il est souvent difficile de faire parler les personnes de questions financières dans un groupe. Si des discussions de groupe sont planifiées sur le terrain, à n'importe quel moment d'un programme de microfinance, ces discussions doivent être maniées prudemment. Il est parfois préférable de séparer les hommes et les femmes ou alors d'avoir à la fois des discussions de groupes séparés et mixtes. Plutôt que de parler directement de pauvreté et d'argent, d'autres thèmes peuvent être imaginés comme par exemple le logement ou la nutrition des enfants. On peut demander aux familles où il existe une émigration involontaire. Les clients actuels et les clients potentiels peuvent fournir l'information la plus précise sur les niveaux de pauvreté. Dans un village, le classement des voisins sur une échelle qui va du plus riche au plus pauvre peut permettre d'obtenir un consensus au sujet des familles qui sont en bas de l'échelle de la pauvreté.



Discussion de groupe utilisant les méthodes du Diagnostic rural participatif (source : IIRR, 1998)

3.2.6 Profil institutionnel du point de vue du terrain

Une fois les individus, les organisations et les institutions offrant des services financiers à la communauté par les clients potentiels de la microfinance identifiés, un tableau analytique peut être élaboré, comme celui de l'**Annexe A3.3**, afin d'examiner ce que chaque service financier réalise. Pour chaque institution ou groupe local identifié par la communauté, différents types d'informations valent la peine d'être discutés : (1) objectif premier, stratégie et buts, (2) services offerts et bénéficiaires (femmes, hommes, groupes socioéconomiques, etc.), (3) gestion et flexibilité, (4) atouts pour être en position dominante, (5) gouvernance et (6) problèmes avec les services proposés, particulièrement par rapport aux questions de parité hommes-femmes dans l'utilisation ou non de ces services. Ces informations peuvent être inscrites dans un tableau, de façon à ce que tout le monde en prenne connaissance et puisse faire des commentaires. Il peut également être utile de poser des questions au sujet des effectifs, des activités, des processus de prise de décision, des interactions et des conflits avec d'autres groupes ou institutions.

3.2.7 Besoins et priorités des clients parties prenantes, éviter les suppositions

Il est essentiel de déterminer les besoins financiers des clients potentiels avant de mettre en place des opérations de microfinance. Un système de consultation participative, impliquant les différentes parties prenantes d'une région particulière, est souvent proposé (Mayoux, 1997). D'autres institutions financières, qui opèrent au niveau local (y compris les prêteurs informels), peuvent être des sources d'information utiles si elles ne perçoivent pas les IMF comme une menace. Une approche participative d'évaluation des besoins peut aider à établir les voies à travers lesquelles la distribution de crédit et la mobilisation de l'épargne peuvent être plus en adéquation avec le marché. Elle concilie les différentes demandes et capacités des parties prenantes alors que, dans le même temps, elle identifie d'éventuels conflits d'intérêt entre ces dernières (Mayoux, 1999).

Les **évaluations participatives des besoins** peuvent par exemple déterminer si l'épargne et/ou le crédit sont bien ce dont les clients très pauvres ont besoin. Souvent, les prêteurs supposent que les femmes pauvres veulent des prêts moins élevés ou qu'elles n'ont qu'une petite somme à épargner chaque semaine. Ils estiment donc que les prêts sollicités par les personnes très pauvres sont trop modestes pour générer des revenus significatifs sur les intérêts et sont chers à délivrer, surtout dans le cas de populations rurales dispersées. De la même façon, l'épargne est trop faible pour être attractive.

Dans les campagnes, le revenu des pauvres peut être davantage susceptible de fluctuations à cause du caractère saisonnier des récoltes et du travail ou encore des conséquences néfastes des maladies, des animaux nuisibles ou du climat sur les récoltes. En conséquence, les foyers les plus pauvres s'efforcent de limiter leurs dépenses et sacrifient souvent des opportunités d'investissement, au niveau local, qui pourraient améliorer leur niveau de vie sur le long terme. Dans de tels cas, des services financiers comme les assurances, l'épargne ou les prêts à la consommation peuvent être plus efficaces que les prêts à la production (Marr, 1999). De toute façon, l'essentiel est que les planificateurs de la microfinance ne fassent pas de suppositions non vérifiées, surtout au sujet de qui fait quoi, de qui a

accès aux différentes ressources et de ce qu'attendent les personnes en terme de services financiers et de conseils.

**Cadre 3.1 Exemples de suppositions irréalistes
au sujet des femmes**

Un projet de développement rural intégré dans la région des hauts-plateaux de Luzon, aux Philippines, a eu recours à une approche d'épargne solidaire avant d'organiser les prêts, avec des groupes de dix femmes. Chaque femme devait contribuer avec une petite somme d'environ 20 pesos chaque semaine. Le postulat de départ était que c'était ce que les femmes pouvaient se permettre d'épargner. Cependant même si les femmes se déclaraient satisfaites de cette approche, une analyse plus approfondie a conclu que le montant épargné par celles-ci était trop bas. Elles désiraient et pouvaient facilement épargner davantage chaque semaine. L'aspect du projet qui les satisfaisait le plus était qu'elles pouvaient ainsi se rencontrer une fois par semaine pour verser leurs pesos, converser avec leurs voisines et également parler de leurs affaires.

Ces femmes de la campagne, en réalité, étaient impliquées dans un processus compliqué de production et de vente selon lequel des femmes venant des marchés des villes à proximité achetaient leur production avant même la récolte. Un prix était fixé à l'avance et les femmes demandaient souvent de grosses sommes pour surmonter les difficultés des mois qui précèdent la récolte. En conséquence, et en suivant la chaîne de production, certaines femmes des marchés urbains contractaient de gros emprunts, pour acheter la production à l'avance, et des assurances au cas où la récolte serait mauvaise. Ainsi, dans une telle situation, les composants de microfinance du programme de développement rural intégré ont été inefficaces et n'ont pas répondu aux besoins réels des femmes.

On peut cependant avancer que lorsque les femmes se réunissent en groupe, pendant une longue période comme dans l'exemple cité, celles-ci ont davantage confiance en elles et prennent connaissance des services susceptibles d'améliorer leur capacité à négocier avec des structures financières officielles. Elles peuvent ensuite s'adresser aux banques.

Source : travail des auteurs.

L'évaluation participative des besoins peut être utilisée pour déterminer si les suppositions des organisations financières sont valables ou non. De nombreuses femmes n'ont pas accès à la terre ou ont des propriétés terriennes instables. Ce sont leurs maris, leurs pères ou leurs frères qui possèdent les titres de propriété. Cette pratique réduit alors à néant leur possibilité de remplir les conditions nécessaires pour obtenir des crédits de sources officielles ou pour être membre d'une organisation agricole, alors que c'est ce qui leur permettrait d'avoir accès à des entrées qui les aideraient à stabiliser ou à valoriser leur système productif. De nouveau, il ne faut pas supposer à la va-vite que les femmes ne demandent des crédits que pour des activités traditionnelles comme l'artisanat. Elles sont également des agricultrices de plein droit, impliquées dans la récolte, la vente et d'autres activités rurales.

Les situations ne sont pas statiques. L'exode rural et le virus du SIDA sont en train de bouleverser la démographie des campagnes. On ne peut pas faire de suppositions sur les personnes présentes dans les zones rurales. Comme cela a été

souligné en 2.4, les problèmes des femmes rurales doivent être envisagés par rapport aux hommes plutôt que de façon isolée. Les solutions peuvent donc être moins orientées sur les seules femmes et se fixer davantage comme objectif de combattre les préjugés et de satisfaire des besoins stratégiques.

Les pauvres préfèrent souvent épargner en accumulant des biens non financiers comme des animaux, de l'or ou des biens de consommation qui peuvent être rapidement et localement échangés contre de

l'argent liquide. C'est particulièrement vrai dans les pays où l'inflation demeure un problème et où les taux d'intérêt de l'épargne ne suivent pas le rythme de celle-ci. Parfois, les femmes ne veulent pas que leurs maris aient connaissance de leur épargne et la confidentialité est importante. Il est possible que les personnes ne veuillent épargner que pour des événements particuliers comme une cérémonie à venir ou un voyage qui doit être fait dans un centre urbain proche. Les IMF doivent prendre en compte où se déroulent ces activités.

Introduire un large éventail de parties prenantes lors de la phase initiale du travail et éviter les suppositions non vérifiées peuvent alors contribuer à mettre en place un processus qui transmet ensuite des informations justes aux décideurs. Dans l'**Annexe A3.4**, des propositions de questions préliminaires, à destination des clients potentiels de différents groupes socioéconomiques, sont mises en relief. Il est important que le point de vue des femmes (et des groupes marginalisés) soit envisagé car, souvent, l'avis de ces dernières est négligé quand les chefs de famille sont interrogés ou dans les groupes de discussion.

3.3 Facteurs socioéconomiques et parité hommes-femmes au niveau du client

La culture peut déterminer qui contrôle les ressources et répartit les bénéfices au sein de la famille, qui prend les décisions au sujet de ce qu'il faut produire et dans quelle quantité. Une femme qui gère sa propre entreprise peut par exemple ne pas avoir automatiquement accès aux ressources contrôlées par son mari. Elle peut avoir à négocier avec ce dernier de façon à avoir accès à davantage de terres pour faire pousser des légumes destinés à la vente. En échange, elle devra aider son mari pour des cultures dont lui seul a le contrôle. De la même façon, pour démarrer une entreprise de commerce alimentaire, une femme peut avoir à obtenir un prêt de son mari ou de son frère, qu'elle devra rembourser avec des intérêts (Wilde, 1997).

Comme souligné en **2.3.1**, l'expression « analyse des questions de parité hommes-femmes » est utilisée pour décrire une approche systématique destinée à l'examen de l'impact des différentes activités de développement par rapport au genre. Cela implique un effort délibéré d'identification et de compréhension des différences entre les hommes et les femmes, dans un contexte socioculturel donné, en matière de rôles, de relations, de situations, de ressources, de bénéfices, de contraintes, de besoins et d'intérêts. Une analyse des questions de parité hommes-femmes peut aider à révéler non seulement où les hommes et les femmes ont des responsabilités et des intérêts séparés, mais aussi là où se trouvent des doubles emplois. C'est important pour la microfinance car les relations entre les deux sexes ont des conséquences sur la capacité des personnes à générer des revenus et à prendre des décisions. L'entreprise de production de légumes de la femme, celle de vente de céréales du mari et celle de production de bière de la fille peuvent par exemple être liées entre elles par des échanges de travail et un accès partagé aux ressources mais les revenus qu'elles génèrent ne sont pas mis en commun. Le revenu de la femme est souvent le seul utilisé pour le foyer (Wilde, 1997). Une analyse des questions de genre dans les entreprises et les choix en matière d'emploi, dans une région donnée, peuvent illustrer une ségrégation dans les types d'activités économiques dans lesquelles sont employées les femmes, des différences dans les taux de participation de la population active, une différence sexuelle dans l'emploi salarié, des écarts de salaire, une répartition inégale de l'emploi à temps partiel et de l'emploi informel. L'analyse révèle que même si les femmes gagnent leurs revenus du fait de leur seul mérite, ce sont elles qui continuent à assumer la majorité des responsabilités familiales et éducatives.

La répartition des tâches et du revenu au sein du foyer a d'importantes implications au niveau de l'épargne et du remboursement des prêts. Les planificateurs de la microfinance ne doivent pas faire de suppositions au sujet de ce qui se passe dans les foyers, spécialement à propos de la distribution du revenu familial ou des éventuelles conséquences d'une augmentation de ce dernier sur le bien-être général des différents membres de la famille (voir **2.3.1**). Il est prouvé que l'effet marginal d'un revenu aux mains des femmes est différent de celui du même revenu géré par les hommes (Haddad,

1999). Les hommes et les femmes ne dépensent probablement pas les revenus supplémentaires de la même façon, ce qui a des conséquences différentes sur le bien-être général de la famille (Tripp, 1981; Pahl, 1983).

Les facteurs socioéconomiques détermineront le type de services financiers à fournir aux communautés. Dans certaines zones de l'Ouganda, on a découvert que les femmes préfèrent les groupes d'épargne féminins dont les membres ont le même âge, car la tradition empêche de faire pression sur les hommes, ou sur des femmes plus âgées, quand il s'agit de rembourser (Binns, 1998). Les facteurs socioculturels peuvent quant à eux fournir des opportunités pour discuter des services financiers. On peut profiter des endroits comme les marchés où les femmes sont concentrées. Il s'agit de lieux opportuns pour effectuer des transactions financières puisque les femmes devront y consacrer très peu de temps en plus; surtout par rapport au temps qu'elles perdraient si elles devaient se rendre jusqu'à une institution financière.

Les informations socioéconomiques sur les questions de parité hommes-femmes peuvent améliorer et valoriser la planification des programmes de services financiers en accord avec les besoins des clients. Le guide d'application de l'ASEG au niveau terrain fournit de nombreuses méthodes et techniques pour mener une analyse selon le genre et encourage les démarches de participation au niveau communautaire (Wilde, 1997). Deux méthodes spécifiques, utiles pour s'adapter au secteur financier, sont ici abordées.

3.3.1 Matrices des revenus et des dépenses

La vulnérabilité des moyens d'existence varie selon le groupe social et les questions de parité hommes-femmes, ce qui a des implications au niveau des activités de microfinance. Afin de comprendre la sécurité ou la vulnérabilité de différentes personnes en terme de moyen de subsistance, on peut essayer de quantifier l'importance relative des différentes sources de revenu. De plus, les priorités et les restrictions de chacun sur cette question (en prenant en compte les hommes et les femmes de tous les groupes sociaux) peuvent être mises en relief en quantifiant l'importance relative des différentes sources de dépenses.

Si une IMF travaille avec des groupes défavorisés et à bas revenus, il faut savoir que les prêts sont parfois utilisés pour des activités non productives (Johnson et Kidder, 1999). C'est pourquoi il sera important de voir si la totalité, la majorité ou seulement une faible part du revenu total des groupes de clients est dépensée en biens de première nécessité comme la nourriture, l'eau, les vêtements, l'habitation, la santé et l'éducation. Les personnes ne seront prêtes à mettre de l'argent ou des biens de côté, ou encore à prendre des risques au sens d'investir dans de nouvelles activités, qu'une fois leurs besoins fondamentaux satisfaits. Il faut également se poser des questions sur le réajustement des dépenses opéré par les personnes en temps de crise. L'**Annexe A3.5** présente une méthode indirecte pour connaître les revenus et les dépenses (Wilde, 1997) qui fonctionne bien dans le domaine de la microfinance car les quantités ne sont pas commentées et seules les sources sont prises en compte.

Des exemples de matrices des revenus et des dépenses du village Yabrang, au Bhoutan, sont fournis dans les **matrices 3.2** et **3.3**. Ces tableaux ont été obtenus à partir de deux groupes témoins. Le premier se concentre sur les différences selon le sexe (**matrice 3.2**) alors que le second met l'accent sur les différences selon la richesse (**matrice 3.3**). Les matrices des revenus et des dépenses ventilées selon le sexe révèlent que les hommes et les femmes de Yabrang ont des sources de revenus totalement différentes (Wilde, 1997). Pour les femmes, les revenus proviennent principalement des volailles et des légumes alors que pour les hommes il s'agit du bétail et de la culture de céréales. Cela implique que les hommes et les femmes peuvent avoir différents type d'épargne. D'autre part, les responsabilités en matière de dépenses se chevauchent considérablement : pour les hommes comme pour les femmes, les frais de scolarité représentent la plus grande dépense. Cela signifie que les prêts accordés au moment du paiement de ces derniers (si le paiement se fait à temps) peuvent être utilisés pour régler les frais de scolarité plutôt qu'à des fins productives.

Les matrices des revenus et des dépenses ventilées selon la richesse révèlent que les activités de développement qui ont le mieux fonctionné pour diversifier les revenus des familles les plus pauvres sont celles qui nécessitent peu de terres et des apports personnels limités (comme les porcs, les volailles, les fruits et les légumes).

Cadre 3.2 : Exemple de matrices des revenus et des dépenses selon le sexe

*Matrices des revenus et des dépenses selon le sexe
Lieu : village de Yabrang, Phongmey Gewog, Trashigang
Participants : 8 femmes, 2 hommes
Date : 16 novembre 1996*

Sources de revenus	Femmes	Hommes
Blé noir		6
Riz		6
Maïs		6
Pommes de terre	7	
Canne à sucre	7	
Légumes	9	
Bananes	4	
Bétail		11
Chevaux		7
Porcs		6
Volailles	14	
Vente de vêtements	9	
Construction de routes		8

Note : 50 bâtonnets ont été donnés à chaque homme et à chaque femme pour représenter le revenu total d'une année. Après avoir sélectionné les cartes illustrées des principales ressources et activités, ils ont réparti leurs bâtonnets en conséquence.

Sources de dépenses	Femmes	Hommes
Dépenses religieuses	7	4
Biens de première nécessité (savon, sel)	5	8
Frais de scolarité	14	11
Vêtements	5	6
Bijoux	3	
Semences et intrants	2	1
Bétail	3	3
Chevaux	3	5
Porcs	4	3
Volailles	3	1
Beurre et fromages	1	
Outils agricoles		3
Radios et montres		5

Cadre 3.3 : Exemple de matrices des revenus et des dépenses selon la richesse

*Matrices des revenus et des dépenses selon la richesse
Lieu : village de Yabrang, Phongmey Gewog, Trashigang
Participants : 3 femmes, 5 hommes
Date : 16 novembre 1996*

Sources de revenus	Riche	Moyen	Pauvre
Maïs	5	1	
Froment	1	1	
Sucre de canne	1	2	
Fruits	1	1	1
Oranges	1	1	
Légumes	1	2	1
Taureaux	5	1	
Chevaux	5	1	
Porcs	3	1	1
Œufs	2	1	1
Beurre	5	2	
Travail salarié		1	1

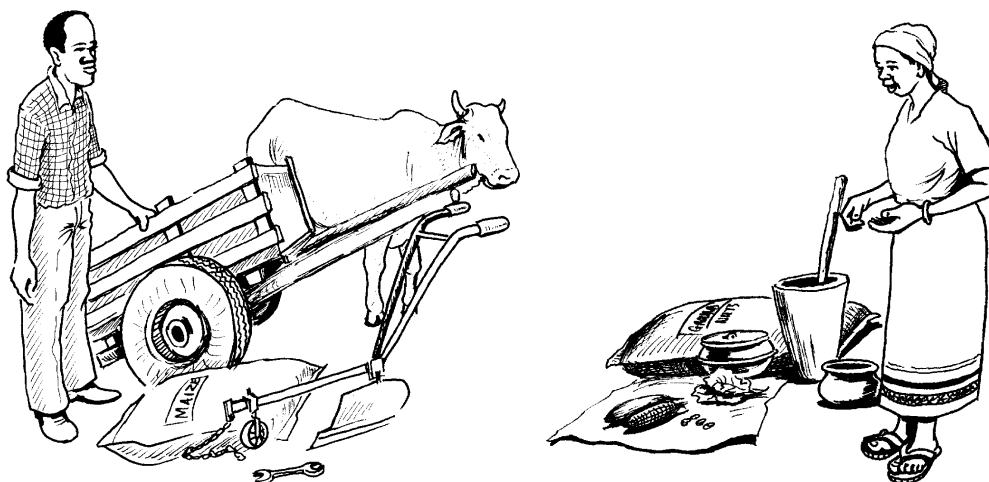
Note : 50 grandes feuilles représentaient le revenu annuel total de la communauté. Les participants ont divisé les feuilles de la manière suivante : 30 feuilles = revenu annuel du « riche », 15 feuilles = revenu annuel du « moyen » et 5 feuilles = revenu annuel du « pauvre ». Les mêmes proportions furent utilisées pour parler des dépenses.

Sources de dépenses	Riche	Moyen	Pauvre
Habitation	4	2	1
Religion	3	1	
Uniformes scolaires	1	1	1
Biens de première nécessité (huile, sel, poisson sec)	2	2	1
Vêtements	2	1	
Bétail	2	1	
Taureaux	2	1	
Chevaux	2	1	
Porcs	1	1	
Volailles	1		
Semences et outils	3	2	1
Engrais	1	1	
Épargne	3		
Divers	3	1	1

Source : Wilde (1996).

3.4 Ressources et contraintes des clients

Les personnes se consacrent à des activités agricoles, commerciales et salariées pour assurer leurs besoins de base et gagner un revenu supplémentaire. Ces activités dépendent essentiellement de l'accès à des ressources comme la terre, l'eau, le travail et la technologie. Dans une culture donnée, l'accès à de telles ressources varie selon le sexe, l'âge, la richesse, la caste et l'ethnie. Sur le terrain, quand il s'agit de planifier des activités de microfinance, il est essentiel d'avoir une bonne connaissance et une bonne compréhension des ressources disponibles pour les clients. Il est important de ne pas faire de suppositions infondées par rapport à l'accès à divers types de ressources ou au contrôle de certaines ressources. De plus, les IMF doivent être attentives aux obstacles que les clients rencontreront s'ils deviennent partenaires de la microfinance durable.



L'accès et le contrôle des ressources peuvent varier selon le sexe (Source : IIRR, 1998)

3.4.1 Technique des cartes illustrées pour envisager la gestion des ressources

De façon à saisir l'usage et le contrôle des ressources à partir des questions de parité hommes-femmes et les rapports entretenus avec les activités spécifiques proposées, la technique des cartes illustrées peut être adoptée. Cet exercice aide à découvrir qui a accès aux ressources pour les activités génératrices de revenu et pour les services financiers fournis par l'IMF. Cela inclut la terre comme garantie, les bêtes, les matières premières et les équipements. On peut aussi poser des questions à propos des personnes qui prennent la décision d'utiliser telle ou telle ressource. La démarche à suivre pour un tel exercice est décrite dans l'**Annexe A3.6**.

3.4.2 La perception du risque de la part des clients

Quand des opérations sont planifiées par les IMF, il est important de reconnaître que les programmes de ces dernières demandent aux plus pauvres d'investir leurs ressources, durement gagnées, et que cela signifie bien souvent prendre un gros risque. Le risque est certainement plus grand pour certains groupes et il existe un seuil à partir duquel il ne compense pas le résultat potentiel. En conséquence, certains clients n'investissent pas volontiers dans un programme de microfinance. Minimiser le risque devrait donc faire partie du processus de planification (Norem, 2000).

3.4.3 Contraintes liées aux activités agricoles

Les activités de microfinance peuvent être menées dans des zones rurales où la population est impliquée dans des travaux agricoles ou non. Cependant, l'agriculture a des caractéristiques particulières qui peuvent limiter l'accès aux services financiers. L'**Annexe A3.7** souligne les obstacles auxquels fait face l'attribution de prêts à l'agriculture dans les domaines économique, politique, culturel, institutionnel, démographique et

environnemental. Les approches pour dépasser ces obstacles dépendront de l'origine de ces derniers : a) les pratiques des agriculteurs eux-mêmes, b) la perception des intermédiaires et l'attitude de ces derniers envers les agriculteurs ainsi que c) les politiques nationales.

Pour atteindre les objectifs de diminution de la pauvreté, l'IMF et ses parties prenantes doivent considérer si les prêts sont accordés seulement à des fins productives. Dans de nombreux cas, les clients très pauvres sont victimes des fluctuations saisonnières de leurs revenus et peuvent vouloir des prêts à la consommation pour surmonter les périodes les plus difficiles (Marr, 1999). Les personnes à bas revenus travaillent par exemple souvent chez elles ce qui fait qu'il est difficile de faire la distinction entre les prêts générant des revenus et les crédits destinés à améliorer le bien-être du client. Un prêt utilisé pour réparer le toit de la maison peut être considéré à fins productives quand l'emprunteur travaille sous ce toit. Si la définition des fins productives est limitée aux activités rémunératrices, les clients souhaitant obtenir des prêts à des fins socialement productives, comme l'amélioration de leur éducation ou de leur santé, en seraient alors certainement exclus. Si l'IMF décide d'accorder des prêts seulement à des fins productives et lucratives, les clients les plus pauvres seront forcés d'y souscrire alors qu'ils les utiliseront comme prêts à la consommation. Ce double jeu n'est bon ni pour les clients pauvres ni pour l'IMF.

3.4.4 Obstacles rencontrés par les femmes des zones rurales (et les personnes à bas revenus en général)

Les obstacles spécifiques rencontrés par les femmes des zones rurales et à bas revenus, peuvent être différents de ceux auxquels font face les hommes. Certains sont soulignés dans l'**Annexe A3.8**. Toutes les femmes ne sont évidemment pas confrontées à tous ces obstacles mais il faut cependant se poser des questions à ce sujet quand des activités de microfinance sont planifiées. De la même façon, les obstacles que les personnes de différentes castes doivent affronter, comme une faible auto-estime, peuvent être inconnus des groupes socialement plus influents ou plus riches. Si de tels groupes sont des clients potentiels de la microfinance, il faudra obtenir une information sur les différences pertinentes et les obstacles affrontés.

À l'aide de groupes témoins, des questions relatives aux obstacles peuvent être posées à différents groupes et donner de grandes orientations comme le montrent les exemples proposés dans l'**Annexe A3.8**. Dans la perspective des services financiers, ces obstacles peuvent être classés au niveau macro (politiques), au niveau intermédiaire (agences pour le développement et IMF) et sur le terrain (simples individus). Une fois que les contraintes ont été identifiées, les personnes peuvent décider si le problème est hors de leur contrôle (on ne peut pas changer facilement une politique) ou si elles peuvent au contraire avancer une solution qui soit à leur portée. La prochaine étape est alors de développer des stratégies qui puissent traiter ces problèmes.

3.5 Saisie des opportunités pour la sensibilité au genre sur le terrain

3.5.1 Organiser une rencontre entre les clients parties prenantes

Une rencontre entre les parties prenantes doit être menée avant la formulation de nouvelles initiatives ou de toute proposition d'implantation de programmes microfinanciers au niveau local. Après avoir mené une analyse participative de l'accès aux services financiers, dans une zone géographique particulière, et avoir identifié les contraintes et les ressources de groupes particuliers, il est important que les conclusions soient diffusées de façon ouverte et transparente. De toute façon, dans de nombreuses cultures, les détails sur la gestion et le partage ou non des ressources de la part des hommes et des femmes dans le foyer constituent un sujet très sensible. La majorité des personnes ne souhaite pas en parler devant les autres membres de la communauté.

Les objectifs de ces rencontres sont de diffuser auprès des clients potentiels l'éventail de services que l'IMF peut offrir et de donner des exemples de ce qui a été fourni dans d'autres villages, c'est-à-dire ce que l'IMF fait et entend faire. De telles rencontres devraient ainsi être un bon moyen pour diffuser l'information et susciter l'intérêt des différentes parties prenantes, invitées à la réunion, pour que ces dernières cherchent à en

savoir plus sur l'IMF. L'enseignement au moyen d'illustrations est souvent une bonne façon de présenter aux clients potentiels quels bénéfices peuvent être obtenus à partir des services des IMF et il peut être utile d'inviter un entrepreneur du voisinage ayant réussi, particulièrement une femme entrepreneur.

Les contraintes identifiées doivent être exposées durant les rencontres. Les débats doivent se concentrer sur des opportunités pour des stratégies financières, économiquement viables et sensibles aux questions de parité hommes-femmes, de façon à dépasser les obstacles. Idéalement, le calendrier et l'organisation de telles réunions doivent être orientés vers la mise en place de services microfinanciers durables.

Dans certaines cultures, la difficulté qu'il y a à convaincre les femmes d'assister et de participer aux réunions constitue un des principaux obstacles. Cela s'explique souvent dans un premier temps parce que la majorité des banquiers et du personnel des projets tend à être constituée par des hommes et ces derniers, lors des rencontres, parlent avec les éléments masculins des villages. Le protocole veut souvent que ce soit le chef du village qui soit consulté en premier. Si seuls les hommes viennent et participent aux rencontres, il n'est pas évident qu'ils communiqueront à leurs femmes ce qui s'y est passé. Le message pourra être modifié lors de sa transmission ou même perdu.

C'est pourquoi le personnel de l'IMF doit clairement établir que les services proposées s'adressent aux hommes et aux femmes et préciser, de façon explicite, que les femmes peuvent être impliquées dans les services de crédit, d'épargne ou autres. Si cela n'est pas clairement exposé, ces dernières auront tendance à penser que ces services ne sont destinés qu'aux hommes et ne participeront ni aux rencontres ni aux formations. Dans le même esprit, le personnel de l'IMF doit bien expliquer que les femmes sont libres d'assister ou de ne pas venir aux réunions. Par rapport à la communauté, ce doit être un choix délibéré.

Selon le type de produits offerts par l'IMF, il peut également être important de bien établir à l'avance que les personnes ne doivent pas savoir lire et écrire pour pouvoir participer aux réunions. Les populations rurales croient en effet souvent que c'est nécessaire et ne viennent pas aux réunions parce qu'elles ont honte ou sont embarrassées. Les femmes ont en général un taux d'alphabétisation inférieur à celui des hommes.

Les réunions doivent être organisées à des horaires qui conviennent aux femmes et aux hommes et prendre en compte le fait que la charge de travail change durant la journée mais aussi au fil des saisons. La réunion doit avoir lieu sur la place la plus centrale du village. Sinon, et avec un coût bien plus élevé, des réunions ou des sessions plus fréquentes et plus courtes peuvent être organisées de façon à ce que les femmes ne soient pas éloignées de leur foyer pendant de longues périodes.

L'**Annexe A3.9** contient des propositions supplémentaires pour préparer une rencontre avec les parties prenantes afin de déterminer les services microfinanciers.



Rencontre avec les clients parties prenantes (source : IIRR 1998)

3.5.2 Partir des besoins des clients

Les principes de base du marketing informent qu'il faut toujours partir des besoins des clients. Il est important de se souvenir que les activités de microfinance doivent partir des priorités des hommes et des femmes, à la lumière de qui a été identifié au moyen d'une analyse socioéconomique des questions de parité hommes-femmes. Cela s'oppose aux services microfinanciers fondés uniquement sur les stratégies et les priorités des intermédiaires. Les questions de base qui peuvent être posées lors des réunions avec les clients sont :

- Comment les besoins des femmes sont-ils satisfaits ? Par la fourniture de services destinés aux deux sexes, seulement aux femmes ou seulement aux hommes ? On pourra poser cette question à différentes catégories de clients comme les agriculteurs ou les petits commerçants.
- Que peut-on faire, dans la pratique, pour assurer que certains groupes de femmes (et d'autres groupes) aient accès aux services financiers de la même façon que les hommes ?
- Comment un nouveau service microfinancier affecte-t-il les relations hommes-femmes (et d'autres relations socioéconomiques) ?

Une méthode consiste à demander aux groupes de clients potentiels de faire la liste de leurs attentes à l'égard d'une intervention de microfinance et de communiquer quels types de problèmes, de contraintes ou d'obstacles pourraient se présenter. Cela peut être réalisé en séparant les hommes et les femmes. Il est également important de faire la liste de ce que la microfinance ne peut pas délivrer. Le **tableau 3.4** présente ce qui peut être fait (adapté d'après Johnson, 1999).

Tableau 3.4 : Potentiel d'intervention de la microfinance	
Ce que la communauté attend de l'IMF	Restrictions ou obstacles qui peuvent être rencontrés
1. 2. 3.	
Ce que l'IMF ne peut pas offrir	Pourquoi
1. 2. 3.	

3.5.3 Institutionnaliser le retour participatif des clients

Il est important de s'assurer que toutes les informations pertinentes, issues des réunions avec les clients, soient réellement introduites dans les différentes activités planifiées de microfinance. Cela dépendra largement de la participation effective ou non de tout le personnel opportun de l'IMF aux réunions. Il est nécessaire d'établir à l'avance quelle information a un rapport avec la planification des activités opérationnelles de l'IMF, qui doit savoir quoi et quelles décisions peuvent être prises à partir de cette information. Il faudra aussi prendre en compte de nouvelles informations éventuelles. Si un rapport écrit est demandé, il devra être aussi court que possible et rédigé dans une langue simple.

À un niveau plus large et dans une phase successive, les réseaux jouent un rôle important pour institutionnaliser le feedback des clients non seulement vers les intermédiaires mais aussi vers le gouvernement. Les réseaux peuvent faciliter l'échange d'informations, pour garantir un soutien psychologique et pour encourager les affaires. Les IMF peuvent inciter les personnes à faire partie d'un réseau ou faciliter la création de groupes de soutien, d'associations sectorielles, de groupes de commerces, d'associations de femmes entrepreneurs et de centres de ressources. Les IMF peuvent former elles-mêmes des réseaux (comme dans le cas de la WWB, de Microfinance Network ou de Cashpor), de façon à faire pression sur les gouvernements pour mettre en place une législation favorable à la microfinance et au développement des entreprises. De plus, les réseaux sont des outils efficaces pour diffuser l'information et les meilleures pratiques.

Chapitre 4 – Parité hommes-femmes et microfinance : le niveau intermédiaire

4.1 Introduction

Les banques qui fournissent des services d'épargne et de crédit sont des intermédiaires car elles réunissent ensemble les épargnants et les emprunteurs de façon à ce que les uns et les autres atteignent plus facilement leurs objectifs. Les IMF, comme intermédiaires, ne sont pas différentes mis à part le fait que leur marché est constitué de clients à bas revenus, d'employés autonomes ou de propriétaires de micro-entreprises du secteur informel des zones rurales et urbaines (Remenyi, 1997). Les intermédiaires de microfinance peuvent être des banques commerciales ou agricoles qui proposent des services financiers aux pauvres. Toutefois, l'expression « intermédiaire de microfinance » peut aussi être utilisée pour les ONG financières, pour les mutuelles de crédit ou les organismes de base qui proposent des activités de microfinance comme pour d'autres prêteurs d'argent. Les intermédiaires de microfinance peuvent être classés en fournisseurs informels ou officiels. Il existe également des réseaux microfinanciers, composés de regroupements d'IMF (et d'autres parties prenantes) qui jouent un rôle dans la promotion de ce secteur. Dans ce chapitre, l'accent est mis sur les intermédiaires de microfinance comme parties prenantes clefs.

Un des défis majeurs pour le développement est de créer des IMF durables, capables de faire progresser avec succès la sensibilité des clients aux affaires, de façon à élever le niveau de vie général. Les institutions durables sont celles qui génèrent suffisamment de revenus de façon à couvrir les coûts administratifs et financiers à moyen et long terme (Marr, 1999). Toutes celles qui offrent des services microfinanciers doivent être transparentes sur ce qu'elles font et sur les raisons de leur action. C'est pourquoi une vision claire et une définition transparente des objectifs de la mission sont essentielles avec une stratégie d'accompagnement. Afin de clarifier les attentes qui peuvent être satisfaites, une définition précise des clients est également très importante et devrait être introduite dans toute définition d'objectifs, tout comme les attentes en matière de durée de vie des IMF.

Ce chapitre est destiné à ceux qui travaillent dans les IMF, à ceux qui ont l'intention de travailler avec ces dernières ou encore à ceux qui souhaitent prendre en compte les questions socioéconomiques liées à la parité hommes-femmes dans la planification d'activités de microfinance. Ces questions touchent les IMF à trois niveaux : tout d'abord au niveau des programmes, des politiques et des services offerts aux clients (Existe-t-il un souci d'équité entre les sexes ?), ensuite en terme de parité hommes-femmes dans la structure organisationnelle même des IMF et enfin pour voir si les pressions des IMF rendent possible une législation avec une dimension de développement sensible aux questions de parité hommes-femmes.

4.2 Principales parties prenantes au niveau intermédiaire

Les acteurs clefs, au niveau intermédiaire, sont les agents, l'encadrement et les commissions des institutions financières et des intermédiaires de microfinance. Les organisations de travailleurs (c'est-à-dire les syndicats) et les familles de ceux qui travaillent pour les intermédiaires en font également partie. Les principales parties prenantes sont évidemment les hommes et les femmes à bas revenus, clients des IMF, décrits dans le **chapitre 3**. Dans le chapitre présent, l'accent est mis sur l'identification des parties prenantes du point de vue des IMF. L'analyse des parties prenantes est importante pour déterminer qui est impliqué dans la microfinance du point de vue des intermédiaires. Comme mentionné en **2.4**, les programmes microfinanciers centrés sur les femmes peuvent ne pas être soucieux d'équité entre les sexes. L'examen de l'attitude des principales parties prenantes au niveau intermédiaire est essentiel afin de garantir des opérations de microfinance sensibles aux questions de parité hommes-femmes. Le **tableau 4.1** présente une

catégorisation des parties prenantes qui offrent des services microfinanciers, dans le secteur officiel comme dans le secteur informel.

Cette analyse peut comprendre, par exemple, les personnes qui ont déjà accès au crédit ou utilisent des services d'épargne dans le secteur informel, par l'intermédiaire de commerçants ou d'associations de crédit et d'épargne. Si c'est le cas, le niveau de succès et le degré de convenance des mécanismes existants doivent être déterminés. Une telle analyse fournit des informations importantes pour prendre des décisions quant à la satisfaction des besoins des groupes de clients visés : ces besoins sont-ils mieux couverts par les institutions et les mécanismes financiers existants dans le secteur informel ou par le développement de nouvelles IMF ?

Tableau 4.1 : Parties prenantes qui offrent des services microfinanciers

Secteur officiel :	Secteur informel :
<ul style="list-style-type: none"> • banques commerciales** ; • banques agricoles de développement** ; • caisses d'épargne ; • mutuelles de crédit et coopératives ; • compagnies de crédit-bail/location-vente ; • compagnies immobilières ; • compagnies d'assurance ; • ONG locales et internationales : <ul style="list-style-type: none"> a) <u>ONG financières</u> (ADEMI en République dominicaine, PRODEM en Bolivie, Fonds Mikro en Pologne). Certaines ONG financières deviennent avec le temps des banques commerciales : BancoSol en Bolivie et K-Rep au Kenya. b) <u>ONG généralistes</u> qui gèrent des programmes microfinanciers (BRAC au Bangladesh, BOSPO en Bosnie-Herzégovine, Catholic Relief Services et Save the Children dans le monde entier¹¹). • réseaux d'agents de microfinance (Cashpor, Accion International, FINCA International, WWB). 	<ul style="list-style-type: none"> • Ceux qui prêtent directement aux particuliers : amis et famille, usuriers, fournisseurs ou détaillants qui accordent un crédit, boutique de prêt sur gage. • Groupes et associations d'entraide comme les ROSCA qui peuvent être structurés de différentes façons pour des crédits d'urgence, à la consommation ou d'investissement. Les groupes d'entraide sont appelés différemment (par exemple tontines en Afrique de l'ouest et Susu en Afrique de l'est). • Organisations de base.

******Les banques peuvent ensuite être classées en banques privées (Hatton Bank au Sri Lanka), en banques agricoles appartenant à l'État (Bank Rakyat et Unit Desa en Indonésie) et en banques concentrées sur la pauvreté (SEWA en Inde, Grameen Bank au Bangladesh, BancoSol en Bolivie et K-Rep au Kenya).

Mis à part les IMF et leurs clients, qui représentent les parties prenantes principales et fondamentales au niveau intermédiaire, un ensemble d'autres organisations, individus et groupes sont concernés par les activités des intermédiaires de microfinance. L'opinion de ces organisations, de ces individus et de ces groupes aura son importance aussi bien en terme d'appui à l'IMF qu'en relation aux activités des IMF. Étant donné que toutes les parties prenantes citées peuvent entrer en relation avec les IMF et ainsi avoir une

¹¹ L'ONG *Save the Children* a récemment reconverti quelques unes de ses institutions de microfinance (en Arménie, dans la bande de Gaza, en Jordanie, au Liban, au Maroc et en Cisjordanie). Ces IMF sont devenues (ou sont en passe de devenir) autonomes, c'est-à-dire des institutions locales « indépendantes ».

influence sur les services que ces dernières fournissent, une perspective plus large des parties prenantes au niveau intermédiaire comprend :

- des fournisseurs des commerces et des acheteurs qui traitent avec les micro-entrepreneurs clients des IMF ;
- des ONG qui n'ont pas été créées pour opérer dans le domaine de la microfinance mais qui souhaitent offrir des services d'épargne et de crédit ;
- des associations d'entrepreneurs de différents types (associations de PME, chambres de commerce, associations d'artisans, etc.) ;
- des organismes de conseil commercial et des fournisseurs de services pour les entreprises ;
- des instituts de formation professionnelle qui fournissent des compétences techniques qui peuvent être utilisées par les entreprises dans leurs activités ;
- différentes institutions nationales et publiques, orientées vers le développement du secteur privé.

Après avoir identifié les parties prenantes, l'étape suivante consistera à évaluer l'opinion qu'ont celles-ci des services financiers disponibles. Cela peut révéler pour quelles raisons les clients potentiels évitent ou n'utilisent pas les services des IMF. Dans les zones rurales, de nombreuses personnes pauvres préfèrent par exemple investir dans des biens matériels (bétail, téléviseurs), qui peuvent être rapidement vendus sur les marchés locaux, plutôt que de déposer leur épargne dans de nouvelles IMF localisées dans les zones urbaines proches. Les boutiques de prêt sur gage existent parce que certaines personnes préfèrent investir en nature qu'en espèces et vendent leurs investissements quand ils ont besoin d'argent frais (Chua et Llanto, 1996). Les personnels des IMF devraient prendre en compte ces conceptions s'ils veulent toucher les clients très pauvres.

La perception qu'ont les populations rurales de la stabilité et de l'avenir, à long terme, des nouvelles IMF détermine aussi largement le risque que celles-ci sont prêtes à prendre en confiant leur argent à ces institutions. Ce problème se pose de façon encore plus aiguë dans des situations d'agitation sociale ou d'incertitude politique. Les considérations du client sur la durée de vie probable de l'IMF influence l'attitude de l'emprunteur par rapport aux remboursements. Si celui-ci sent que l'IMF ne va pas durer, il sera tenté de ne pas rembourser dans les délais ou même de ne plus payer. Les IMF mettent en effet en jeu leur continuité quand elles incitent les clients à rembourser à temps afin de pouvoir continuer à accorder des prêts toujours plus importants. Comme précédemment, ce problème sera plus sensible en situation de crise sociale ou politique. C'est pourquoi, du point de vue des IMF, il est crucial de savoir comment la population perçoit leur position sur le marché.

En résumé, si une organisation entend planifier de nouvelles opérations de microfinance à un endroit donné, avec un groupe de clients particulier, la première étape, essentielle, consiste à faire la liste des parties prenantes (individus, organisations ou groupes) les plus importantes en terme de distribution de services financiers et exprimant un intérêt pour les initiatives de microfinance. La construction d'un **Diagramme de Venn des parties prenantes**, comme celui présenté dans l'**Annexe A4.1**, est un objet utile pour étudier l'intérêt de toutes les parties prenantes et notamment de celles qui pourraient être affectées défavorablement par certains des nouveaux services financiers offerts. Le développement de ce type de représentation permet d'identifier avantageusement tous les acteurs pertinents et d'envisager comment les hommes et les femmes, ou différents groupes socioéconomiques, perçoivent et évaluent certains services des IMF. Elle permet aussi d'analyser les relations qui existent entre les différents groupes de parties prenantes.



Réalisation d'un diagramme de Venn (source : IIRR 1998)

Après avoir identifié les parties prenantes, il est utile d'évaluer la motivation de chacune par rapport au programme ou au projet de l'IMF. Il faut alors réaliser systématiquement une liste qui prend en compte la motivation et l'influence de chaque groupe. Il s'agit d'envisager également l'effet potentiel des principales parties prenantes sur les programmes et l'importance de celles-ci pour le succès des opérations. Un tableau du même type que celui proposé dans l'**Annexe A4.2** peut être réalisé à ce propos (Rietbergen-McCracken et Narayan 1997). Cet exercice constitue une aide pour planifier des opérations de microfinance et déterminer quels services devraient être offerts par l'IMF.

L'IMF en train de planifier des activités de microfinance est évidemment une partie prenante de premier plan. Il est nécessaire d'évaluer ses procédures, ses méthodes et ses programmes afin de s'assurer que les services proposés sont soucieux d'équité entre les sexes.

4.3 Facteurs socioéconomiques et questions de parité hommes-femmes dans les IMF

Toute une série de facteurs socioéconomiques et de questions liées au genre dans les IMF a des effets sur la capacité de ces dernières à fournir, avec succès et de façon durable, des services financiers aux clients ciblés. De ce point de vue, la catégorie d'intermédiaire qui s'occupe des opérations des IMF est bien moins importante que les politiques entreprises par rapport aux clients et à l'environnement de travail (FAO, 1998b). Une distribution réussie des services financiers aux femmes (et aux autres groupes potentiellement marginalisés) devra répondre aux différents besoins de tels clients et sera par conséquent diverse selon les programmes traditionnels de développement de l'esprit d'entreprise.

Dans tous les cas, les clients participent plus volontiers quand les services offerts semblent convenir au type d'entreprise qu'ils dirigent ou qu'ils souhaiteraient diriger. L'identification et le traitement des facteurs socioéconomiques et des questions de parité hommes-femmes, qui ont une influence sur la distribution des services de la part des IMF, peuvent améliorer le fonctionnement et l'efficacité des activités de ces dernières. Dans ce chapitre, différents éléments sont soulignés. Ils forment ensemble les conditions préalables pour institutionnaliser les considérations socioéconomiques liées aux questions de parité hommes-femmes chez les intermédiaires de microfinance. Les préoccupations d'intégration de ces questions au sein des opérations au jour le jour des IMF et l'examen des problèmes de personnel en font partie. Pour avoir une vue d'ensemble des caractéristiques des entreprises appartenant aux femmes, le **chapitre 3** doit être consulté.

4.3.1 Qu'est-ce que « l'intégration des considérations de parité hommes-femmes » ?

Le « gender mainstreaming », c'est-à-dire l'intégration des considérations de parité hommes-femmes¹², est réalisé quand une IMF peut systématiquement évaluer les implications pour les hommes et les femmes d'une action planifiée, notamment des lois, en structurant les préoccupations des hommes comme des femmes et les expériences dans la dimension intégrée de la planification, la mise en œuvre, le contrôle et l'évaluation des politiques et des programmes (ECOSOC, 1997). L'intégration des considérations de genre garantit que les femmes et les hommes bénéficient des mêmes services de la part des IMF et que l'inégalité entre eux n'a plus cours. De cette façon, plutôt que de cibler seulement les clientes, cette logique se réfère à un processus selon lequel un organisme adopte un souci d'équité complète entre les sexes. Ainsi, l'accent n'est pas mis que sur les femmes. Les conditions d'accès aux services financiers des deux sexes sont en fait examinées de façon à souligner les différences pour ensuite identifier et réduire l'écart et les inégalités qui existent entre les hommes et les femmes.

Cette approche reconnaît que les rôles assignés à chaque sexe sont culturellement spécifiques. Sa raison d'être est en fait de comprendre les différentes réalités des hommes et des femmes, dans des contextes (culturels) particuliers. Comme telle, l'analyse des questions de parité hommes-femmes doit s'assurer que les activités sont conçues de façon à être plus appropriées à différents contextes culturels grâce à l'information et à la compréhension des règles et des réalités des femmes et des hommes sur le terrain.

La première étape, relative à l'intégration des considérations de parité hommes-femmes au sein d'une IMF, revient à se demander si cette dernière prend en compte les approches et les problèmes suivants :

- prise de conscience de l'importance des questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes dans les opérations de microfinance ;
 - application à traiter les questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes dans les opérations de microfinance ;
 - capacité à programmer des activités de microfinance concentrées sur la parité hommes-femmes (plutôt que sur les femmes seulement) ;
 - capacité à appliquer les résultats de l'analyse des questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes aux activités en cours ;
 - volonté de permettre l'examen minutieux des activités des IMF à des observateurs extérieurs au sujet de l'impact relatif des questions de parité hommes-femmes ;
 - volonté de discuter des principales leçons apprises quant à la parité hommes-femmes et de l'adaptation en conséquence des activités du programme ;
 - engagement et promotion des femmes ou du personnel masculin sensible à l'équité entre les sexes au niveau de la gestion et de l'encadrement, tout comme au sein des comités des IMF.
- (adapté de Norem, 2000)

4.3.2 Parité hommes-femmes et affectation de personnel dans les IMF

Une des priorités de l'intégration des considérations de parité hommes-femmes dans les IMF est relative à « l'esprit d'ouverture » de l'attitude du personnel par rapport aux clients. Les comportements des agents influencent énormément la vision immédiate que l'on a des services. Dans la distribution de ces derniers, de réelles améliorations ont été constatées dans les organismes et les programmes où le personnel est attentif aux questions de parité hommes-femmes et où les questions d'octroi d'un droit font partie de la routine des relations entre les agents et les clients (Mayoux, 1999). Au contraire, alors que les personnels de nombreuses ONG engagées dans la microfinance peuvent être avantagés du fait de leur connaissance des questions de parité hommes-femmes, le manque de compétence des équipes en matière économique peut être une limite à la capacité de délivrer durablement des services microfinanciers aux clients très pauvres (Gibson, 1993).

¹² selon la définition de l'ECOSOC en 1997.

L'intégration des considérations de parité hommes-femmes n'est pas résolue par des programmes microfinanciers uniquement en direction des femmes, c'est-à-dire qui ne remettent pas en question les inégalités entre les sexes (Mayoux, 1999). De significatifs bénéfices existent pour les programmes microfinanciers, quand l'intégration des considérations de parité hommes-femmes n'est pas confiée qu'aux « femmes » de l'IMF, c'est-à-dire quand les hommes travaillent aussi sur ces questions. Une question importante reste cependant posée : Est-il réellement possible de recruter du personnel féminin adapté dans des communautés ou des cultures où les femmes ne rencontrent pas souvent des étrangers, en particulier des hommes ? Ce type de question doit être clarifié avant le lancement du programme au cas où des compromis particuliers doivent être réalisés pour le personnel féminin.

Là où des systèmes d'encouragement sont en place pour le personnel, ils doivent être soumis à un audit socioéconomique et de genre pour prévenir certaines conséquences indésirables qui pourraient apparaître dans la distribution des services. Pour augmenter la productivité de leurs équipes, de nombreuses IMF ont par exemple établi de nouvelles règles, comme des promotions et des salaires plus élevés, qui dépendent du nombre de prêts accordés et de la rapidité avec laquelle ces derniers sont remboursés. De tels systèmes d'encouragement ne peuvent que mener à une exclusion des clients très pauvres, surtout dans les zones rurales (Marr, 1999).

Il est également nécessaire de définir les comportements à avoir envers les clients à bas revenus. De ceux qui pensent que les pauvres n'ont pas suffisamment de possibilités pour épargner et investir à ceux qui estiment que les pauvres sont paresseux et « ne vont pas plus loin », l'éventail des attitudes est large. Évoquer les questions relatives à la parité hommes-femmes, au cours des réunions habituelles du personnel, est un bon moyen pour « ouvrir » les attitudes des employés et sensibiliser les personnes à ces questions. Cela peut être réalisé à l'avance, au moyen d'une liste des **sujets à controverse** qui sera mise en circulation de façon à ce que chacun puisse y réfléchir. Les questions peuvent ensuite être soulevées lors des réunions. L'**Annexe A4.3** souligne quelles questions peuvent être utilisées comme point de départ pour une telle discussion.

Une politique prenant en compte la parité hommes-femmes dans une IMF aide à réaliser un cadre pour la mise en œuvre de programmes microfinanciers attentifs au genre. Réaliser une **liste de vérification de l'intégration des considérations de parité hommes-femmes** avec le personnel de l'IMF, comme souligné dans l'**Annexe A4.4**, aidera à garantir que cette intégration est effective dans les pratiques de l'IMF.

4.4 Ressources (financières et non financières)

Le contrôle des ressources dans les IMF peut créer des obstacles à l'intégration des considérations de parité hommes-femmes ou au contraire favoriser une telle approche. Un budget peut par exemple avoir besoin d'être distribué avant le lancement du programme d'une IMF pour provoquer des réactions chez les hommes et les femmes parties prenantes. Différents donateurs auront des approches diverses sur le sujet et, puisque l'intégration des considérations de parité hommes-femmes dépend de l'origine des fonds des IMF, le poids accordé à ce sujet aura tendance à varier. Ensuite, lorsqu'un programme a été accepté et mis en œuvre, les donateurs encouragent souvent une évaluation et un contrôle constants au niveau de l'institution et du client. Cependant, si les IMF doivent être viables, elles n'ont pas le temps de réaliser elles-mêmes une évaluation et un contrôle détaillés. Elles n'en ont pas toujours non plus les compétences. L'étude d'impact doit être créée et organisée par les donateurs. Une coordination entre ces derniers quant aux méthodes d'évaluation des conséquences des activités des IMF est nécessaire.

De toute façon, si l'information sur le rôle assigné à chaque sexe et l'impact en terme de parité hommes-femmes est disponible, les IMF doivent avoir des ressources disponibles pour adapter leurs activités à de telles circonstances. Elles doivent être dynamiques car elles doivent réagir dans un environnement qui change constamment, aussi bien de l'intérieur qu'à l'extérieur. Un organisme « apprenant » cherche à comprendre ces dynamiques de façon à optimiser sa progression vers ses buts et ses objectifs (Norem, 2000). Changer la répartition des rôles entre les hommes et les femmes dans les transactions commerciales, par exemple, impliquera également un changement de la part des IMF dans la mise en œuvre de leurs activités

par rapport aux différents groupes. Un organisme qui apprend a besoin de ressources pour développer et former ses responsables, son personnel et les parties prenantes.

Dans tous les organismes, les **ressources humaines** sont l'actif le plus précieux. La conduite des ressources humaines comprend la création d'un environnement de travail qui satisfasse les besoins des personnes de façon à ce que ces dernières puissent être aussi productives que possible. Il s'agit de recruter et d'engager les meilleures personnes disponibles. Si un investissement dans la formation du personnel a été réalisé, ce dernier devient une ressource trop chère pour être perdu. Le système d'évaluation doit récompenser de façon tangible les personnes et contribuer à leur permanence dans l'organisme grâce à des opportunités de formation continue, de développement de la carrière et de promotion (Norem, 2000). D'une part, il est fréquemment souhaité que les employés des IMF poursuivent des objectifs conventionnels de profit quand ils traitent avec la majorité de leurs clients. D'autre part, il est attendu de ces mêmes employés un comportement différent quand ils ont à faire avec des projets luttant contre la pauvreté, sans qu'il y ait d'encouragements internes différenciés pour récompenser ceux qui mènent à bon port la conduite des affaires ou des opérations de crédit avec les pauvres (Kabeer, 1995). Il est évident qu'il faut adopter une approche et une attitude différentes quand on traite avec des clients très pauvres. L'**Annexe A4.4** présente quelques questions et constats qui peuvent être utiles pour déterminer quel comportement adopter par rapport aux problèmes socioéconomiques et aux questions de parité hommes-femmes.

Un **Système d'information de gestion (SIG)** efficace et soucieux d'équité entre les sexes est une ressource utile pour une IMF. La nature et le type du SIG varient selon les programmes. Certains disposent d'une information très limitée, d'autres disposent au contraire d'une information générale et informatisée, notamment sur les performances financières, d'autres encore ont un impact spécial et disposent de procédures d'évaluation. Une information pertinente peut être obtenue relativement facilement et de façon peu coûteuse grâce à la réélaboration des formulaires d'application pour les prêts, la compilation des données pour le contrôle de ces derniers et des programmes de sortie et/ou l'ajout de questions spécifiques, basées sur les critères et les indicateurs identifiés. Le système SIG soucieux d'équité entre les sexes peut être développé. Cela permettrait d'avoir une information statistique ventilée par sexe (ou selon d'autres variables) sur les clients de manière continue. En outre, de la même façon qu'il existe désormais une expérience croissante d'intégration de l'évaluation de l'impact de la pauvreté dans le contrôle des programmes, il devrait être assez facile de mener une analyse des questions de parité hommes-femmes sur les données financières (Mayoux, 1999). De toute façon, comme cela a été mentionné précédemment, afin de maintenir idéalement un impact financier durable, les études et l'évaluation ne doivent pas être à la charge de l'IMF mais déléguées à des agents spécialisés.

L'information de fond comme ressource : l'information qualitative comme les variables quantitatives sur les paramètres socioéconomiques dans la zone couverte sont des ressources très utiles pour les IMF. Certaines catégories d'information sont importantes pour comprendre les différences liées à la parité hommes-femmes des clients potentiels, ainsi que les différences dues à l'âge, à l'appartenance ethnique, au statut socioéconomique, au lieu de résidence, à la région et au niveau d'éducation. Il faut être prudent car la collecte et l'analyse de l'information coûtent cher et lire des masses de données peut prendre beaucoup de temps.

Les IMF collecteront normalement le même type d'information au sujet des clients que les grandes banques commerciales. Cela rend nécessaire une collecte de l'information qui répartit les clients en groupes selon des paramètres comme la géographie, la démographie, la taille des activités, le revenu, la capacité d'endettement, les besoins de financement et les caractéristiques comportementales. Un éventail plus large d'indicateurs peut être utilisé pour isoler ensuite les groupes très pauvres ou marginalisés impliqués dans l'alimentation et l'agriculture :

- ☐ type et étendue des terres possédées ;
- ☐ sexe ;
- ☐ situation nutritionnelle ;
- ☐ handicaps ;
- ☐ composition du foyer.

La première étape consiste à définir, pour l'IMF, quelle information manque et pourquoi. Cette information est-elle déjà disponible ? Peut-on y accéder facilement ? Comment l'information concernant les clients et les marchés peut-elle être systématiquement intégrée dans l'IMF ? Comment restera-t-elle confidentielle et qui y aura accès ? De façon à classer le type d'information qui peut s'avérer être utile, l'**Annexe A4.5** fournit une liste qui permet de classer en catégories l'information (adapté de Norem, 2000).

4.5 Limites aux opérations des IMF

4.5.1 Contraintes financières

La mise en place et l'exécution d'activités de microfinance sont coûteuses. Après une période initiale, normalement de 3 à 5 ans, l'expérience montre que les IMF peuvent être financièrement durables. Dans cette optique, les coûts de transaction tendront à être, au début, élevés pour les emprunteurs de façon à ce que le coût des opérations des IMF soit couvert par les profits réalisés (FAO, 1999). Comme les IMF traitent avec des clients différents de ceux des banques et qu'elles utilisent des méthodologies bancaires diverses, elles affrontent des risques spécifiques qui peuvent limiter leurs opérations. Elles font par exemple face aux risques :

- d'insolvabilité et de coûts élevés par unité prêtée ;
- de liquidité, quand l'IMF n'est pas capable de couvrir ses besoins de trésorerie, notamment ses besoins de crédit ;
- de taux d'intérêt (la valeur du prêt diminue quand les taux d'intérêt varient) ;
- de change, qui affecte les emprunts internationaux ;
- d'inflation.

Les IMF rurales font également face à des risques supplémentaires quand elles prêtent aux entrepreneurs impliqués dans l'agriculture (FAO, 1999) à cause :

- des rendements incertains du fait du climat, des animaux nuisibles ou des maladies ;
- des prix incertains à cause des fluctuations du marché, notamment dans les pays en voie de développement où les marchés sont imparfaits ;
- des marchés de crédit faussés, avec une concurrence qui propose des taux d'intérêt subventionnés.

Elles doivent aussi faire face aux risques liés aux changements dans les politiques internationales et locales. Par exemple : les variations de prix dans les transactions internationales de produits agricoles (comme les fluctuations du prix du café) ou les accords commerciaux privilégiés pour des produits (comme les bananes) qui font partie de conventions internationales (la Convention de Lomé par exemple) ou d'un marché européen particulier.

De nombreuses IMF ont développé des solutions pour faire face aux risques et aux coûts élevés des crédits accordés à des clients et à des agriculteurs à bas revenus. Certains des moyens grâce auxquels les IMF ont surmonté les contraintes et réduit leurs coûts comprennent :

- le développement de systèmes opérationnels standardisés, notamment des systèmes d'approbation modernisés des prêts ;
- la mobilisation des fonds et de l'épargne ;
- la construction d'un Système d'information de gestion ;
- la garantie d'avoir un portefeuille excellent et diversifié ;
- le fait de toujours attirer de nouveaux clients ;
- le fait d'avoir des procédures transparentes en matière de surveillance et d'information comptable, avec des mécanismes en place pour l'évaluation et le contrôle, ainsi qu'un bon système pour la

collecte des remboursements et une mise en route immédiate quand les remboursements sont en retard.

4.5.2 Coût des services supplémentaires des IMF

La question de savoir si les IMF doivent suivre une approche minimaliste (la finance uniquement) ou de « crédit-plus » (c'est-à-dire en offrant des services supplémentaires) a été largement discutée. Certaines IMF ont offert des services de soutien aux entreprises en plus des services financiers (comme la formation aux affaires, l'assistance technique et la formation à la prise de conscience des questions de parité hommes-femmes) qui se sont révélés chers et ont eu en même temps un impact restreint sur les clients. C'était souvent le cas parce que les IMF ne sont spécialisées ni dans ce domaine ni en formation. De façon à surmonter ces inconvénients, en particulier quand l'IMF ne dispose pas de capacités spécifiques pour offrir un certain soutien, il est possible de se mettre en relation avec d'autres organismes qui fournissent de tels services plutôt que de chercher à les proposer directement à travers l'IMF. La relation avec des agences spécialisées en formation, qui développent des compétences techniques, a en effet prouvé son efficacité. C'est pourquoi, en règle générale, la formation doit être menée séparément (dans une organisation totalement différente). Elle exige en effet des investissements continus alors que les IMF doivent chercher à générer des rentrées pour être viables. Mais, de toute façon, les agences de formation peuvent être inexistantes dans certains pays et l'IMF se voit contrainte de fournir elle-même ce service.

4.5.3 Coûts pour garantir la participation des clients

Les entreprises qui fonctionnent bien sont à l'écoute de leurs clients. Les IMF qui réussissent cherchent à répondre continuellement aux besoins de leurs clients et adaptent leurs services pour correspondre aux attentes de ces derniers alors que celles-ci ne cessent de changer. Une dimension importante de l'attribution de pouvoirs et de moyens pour les clients à bas revenus est la capacité, ou le pouvoir, d'introduire quelque chose dans l'ordre du jour des conseils d'administration et de gestion des IMF (Lukes, 1974). Les IMF qui choisissent d'impliquer l'emprunteur dans les activités de crédit peuvent contribuer à l'autonomisation des clients (Ackerly, 1995).

Les structures mises en place pour représenter les clients dans les institutions sont souvent l'adaptation d'une approche participative (Chambers, 1994). Le niveau de participation des clients dans la prise de décision varie énormément selon les IMF. Le coût de l'installation d'un processus participatif, dans lequel les clients ont un plus grand pouvoir de décision, peut être élevé. Cependant, même si les coûts initiaux sont élevés, une approche participative est rentable à long terme parce qu'elle contribue à établir une relation plus efficace entre les clients et les services délivrés (Ashby et Sperling, 1994).

De toute façon, une question plus large doit être posée (indépendamment du niveau de participation) : l'auto-sélection des clients des IMF peut-elle mener à l'exclusion des clients pauvres ? Si une IMF a comme objectif la réduction de la pauvreté, un ensemble de stratégies de sélection (comme l'auto-sélection, les mécanismes d'encouragement, les quotas, le ciblage) peut être nécessaire pour garantir que les groupes sociaux très pauvres soient desservis (Marr, 1999).

Il est important de comprendre que les IMF ne seront pas capables de régler tous les problèmes rencontrés par les clients dans une approche participative (par exemple ceux relevés au niveau macro dans le **chapitre 3**). De toute façon, un processus de participation des clients pourra signifier que les IMF agissent comme un lien pour d'autres agences qui traitent de tels problèmes.

4.5.4 Contraintes imposées par les « donateurs »

Les IMF sont souvent pressées d'informer les donateurs, les gouvernements ou les investisseurs du secteur privé à propos de tous les aspects de leurs opérations, notamment en terme de progression de leur échelle et de leur portée. Pour devenir viables financièrement dans de brefs délais et sous la pression de leurs

« fondateurs », les IMF sont amenées à travailler automatiquement avec des emprunteurs moins pauvres qui peuvent obtenir des prêts plus élevés. Les mécanismes pour comprendre les besoins des « donateurs » et négocier entre ces derniers et les demandes des groupes de base devraient donc être tirés au clair dès le début.

4.6 Pour des IMF plus soucieuses d'équité entre les sexes : saisir les opportunités

Une réflexion importante pour la planification des IMF consiste à savoir si l'information soucieuse d'équité entre les sexes peut être introduite auprès des clients afin d'augmenter la réactivité des IMF par rapport à ces questions. Les planificateurs établissent des objectifs pour les activités des IMF et développent des stratégies pour atteindre ces derniers, comme fixer des taux de crédit, développer des critères pour les demandes de prêts et arrêter des taux de rendement de l'épargne. Le plus important, pour identifier les opportunités, consiste à évaluer si les planificateurs sont conscients de la variété des priorités des différents clients (selon le sexe, l'âge, l'ethnie, la race et d'autres facteurs socioéconomiques) et envisagent comment répondre au mieux à ces derniers.

4.6.1 Sensibilité aux questions de parité hommes-femmes : la planification dans le secteur microfinancier

Établir des objectifs soucieux d'équité entre les sexes pour les programmes microfinanciers. Il s'agit de la première étape. Il est important de ne pas surcharger les objectifs et donc de ne pas attendre que les programmes résolvent tous les problèmes identifiés par les communautés. Il est en particulier important de reconnaître que l'on s'attaquerait mieux à certains problèmes avec d'autres moyens. Chaque objectif doit être contrôlé pour savoir s'il est en relation avec les besoins exprimés par les clients et les clientes, limité dans le temps, clairement formulé, orienté vers l'action et précis quand au résultat final. Il faut également considérer quels sont les services d'aide nécessaires pour atteindre les objectifs et garantir que les femmes pourront participer. Il est enfin très important de savoir qui fournira des services non officiels comme l'alphabétisation ou la formation.

Mise en œuvre des programmes de microfinance. Une fois les objectifs soucieux d'équité entre les sexes identifiés, la nomination du personnel des IMF est un point critique. La mise en place d'activités sensibles aux questions de parité hommes-femmes requiert un personnel lui-même sensible à ce sujet. La création d'une équipe pour de tels projets implique donc que les membres masculins et féminins du personnel comprennent parfaitement comment la parité hommes-femmes est en relation avec les objectifs de l'IMF, qu'ils soient d'accord avec ces objectifs et qu'ils puissent identifier les indicateurs pour évaluer progressivement comment les objectifs sont atteints.

Le contrôle des activités de microfinance. Il aide à déterminer comment l'IMF est en train de satisfaire les besoins des clients à bas revenus. Les données sur le volume, la composition et les performances des portefeuilles de prêts ou encore sur les comptes d'épargne permettent d'évaluer l'efficacité des programmes de l'IMF. Cependant, comme la collecte d'information sur les clients coûte cher, il est important de se concentrer sur les informations les plus parlantes. À cause des coûts de transaction en jeu, les prêteurs ne doivent pas se retrouver bloqués par le suivi de l'usage exact des prêts, surtout quand les prêts sont modestes et nombreux. Il est important de savoir si les emprunteurs ont les moyens de rembourser leurs crédits et de garantir que les incitations au remboursement (par exemple la pression sociale, les prêts renouvelables, les garanties, les sanctions sociales) sont incorporées au processus microfinancier.

Dans le but de réduire les coûts élevés de la collecte de données de base, un des contrôles peut être réalisé par les clients eux-mêmes et un autre par les équipes des intermédiaires lors des visites de ces derniers sur le terrain et de leurs rapports réguliers sur le programme. De nombreuses IMF ont incorporé des questions de contrôle d'impact chez les clients dans leur SIG (par ex. Kamurj en Arménie). Un autre niveau de contrôle et d'évaluation globale de l'impact des programmes microfinanciers peut être réalisé par des personnes extérieures, comme les fondateurs. Les résultats doivent alors être partagés avec le personnel de l'IMF, ce qui aidera l'évaluation de la performance.

Pour déterminer quelle information devra être suivie par le personnel de l'IMF, et pourquoi, une grille de contrôle peut être élaborée à l'avance. Une ou plusieurs personnes doivent être désignées pour collecter les données. Développer une grille de contrôle du même type que celle présentée dans l'**Annexe A4.6** est utile pour s'assurer que les enjeux sont clairs pour tous ceux qui sont impliqués.

Il est important de se demander si l'emprunteur est en même temps le premier bénéficiaire du prêt. De nombreux chercheurs ont observé que, même si les crédits sont accordés de façon prédominante aux femmes, le contrôle et l'utilisation du prêt restent entre les mains des membres masculins du foyer. Les obligations de remboursement restent cependant du ressort de l'emprunteur. Ainsi, si la distribution de crédit selon le sexe est un indicateur fiable, on peut et on doit se poser des questions quant à la répartition des bénéfices (Remenyi, 1997).

Les répercussions des IMF auprès des femmes diffèrent et c'est pour cette raison qu'il faut être très prudent quand il existe une série d'indicateurs significatifs communs à toutes les femmes. Une autre méthode de contrôle est de comparer les changements de revenu entre des familles engagées dans des programmes de microfinance et d'autres qui ne le sont pas. Le même système peut être appliqué aux individus. À ce propos, un tableau comme celui présenté dans l'**Annexe A4.7** peut être adopté.

L'évaluation consiste à rassembler et analyser l'information pour déterminer premièrement si le programme de microfinance est en train de mener à bien les activités planifiées et deuxièmement le point vers lequel convergent les objectifs fixés par l'intermédiaire de ces activités. Indépendamment de l'évaluation des caractéristiques habituelles comme la viabilité opérationnelle et financière, des questions spécifiques doivent être évaluées en terme socioéconomique et de parité hommes-femmes. Les IMF elles-mêmes ne sont pas, de toute façon, en position de déterminer suffisamment l'impact de leurs activités sur les différentes parties prenantes. Comme cela a déjà été souligné précédemment, il est plus efficace de faire évaluer l'impact d'un programme de microfinance par un observateur extérieur ou des autorités déléguées indépendantes.

Certaines questions pour évaluer un programme de microfinance en terme d'enjeux socioéconomiques et de parité hommes-femmes sont les suivantes :

- Les questions de parité hommes-femmes dans l'élaboration du programme ont-elles été prises en compte lors de la mise en œuvre de ce dernier ?
- Comment les femmes ont-elles réagi par rapport aux services offerts ?
- Les femmes et les groupes défavorisés visés ont-ils été bénéficiaires ?
- Qui en a tiré des bénéfices ? Les femmes ? Les ménages et les familles ? Des groupes sociaux particuliers ?
- Quelles femmes ont été concernées ? Et lesquelles ne l'ont pas été ?
- Quels groupes socioéconomiques ont été touchés ? Lesquels ne l'ont pas été ?
- Jusqu'à quel point les effets positifs et négatifs attendus sur les femmes se sont-ils fait sentir dans la pratique ? Y a-t-il eu des effets inattendus, positifs et négatifs, sur les femmes et les relations hommes-femmes ?

L'**Annexe A4.8** reprend quelques exemples d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs qui peuvent être utiles. Il est conseillé à une IMF de choisir les indicateurs les plus significatifs dans ses activités.

4.6.2 Mise en réseau et lobbying

Les IMF font généralement pression pour rendre possible une législation et des règlements qui concernent leurs activités. Du fait de leur connaissance des clients, elles peuvent savoir ce qui manque ou ce qui est nécessaire aux politiques. Elles sont ainsi en position de faire pression pour que les questions de parité hommes-femmes soient prises en compte dans les politiques financières. Une démarche efficace consiste à présenter le compte-rendu de

programmes passés aux gouvernements et aux parrains potentiels, en soulignant particulièrement les réussites et les taux de remboursement élevés obtenus auprès des pauvres. Les intermédiaires et d'autres parties prenantes peuvent participer aux rencontres de façon à connaître ceux qui prennent les décisions au niveau politique et ainsi discuter des politiques envisagées. Les personnes qui prennent des décisions à ce niveau sont nombreuses et on y retrouve des dirigeants de banques, des ministres, des responsables des agences de développement et d'autres hauts responsables politiques. Les différentes parties prenantes peuvent former des groupes et nouer des alliances avec des organismes qui partagent leurs opinions pour exercer leur influence sur les politiques.

Les IMF peuvent avoir un impact sur les politiques nationales si leurs représentants sont invités à participer aux comités consultatifs nationaux. Des opportunités se présentent également aux organismes de terrain quand les apports et les contributions de ces derniers sont attendus pour préparer des travaux pour les conférences internationales. Cela est arrivé au cours des préparatifs gouvernementaux pour la Quatrième Conférence mondiale sur les femmes (1995) et le Sommet du micro-crédit (1997). La préparation à de telles conférences peut faire office de catalyseur pour de nombreux changements politiques. L'**Annexe A4.9** fournit quelques suggestions à propos de l'influence des IMF sur le monde politique de façon à intégrer des questions de parité hommes-femmes.

Indépendamment du partage de l'information, utile pour faire pression afin que les politiques qui encouragent la microfinance soient davantage soucieuses d'équité entre les sexes, une IMF peut aider les femmes qui prennent des risques dans le domaine de la micro-entreprise en mettant en relation celles-ci avec des réseaux d'entraide. Ces réseaux féminins peuvent fournir une formation adéquate et d'autres formes de soutien technique. Les IMF doivent également chercher à encourager une aide masculine aux activités dans lesquelles les femmes entrepreneurs sont impliquées.

Les réseaux microfinanciers ont joué un rôle important pour la promotion du secteur de la microfinance. Le secrétariat du Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) fournit des fonds directement aux IMF mais aussi à leurs réseaux. Ces derniers permettent de réaliser des économies d'échelle et d'avoir une connaissance détaillée des filiales. À partir de l'expérience du CGAP, il faut, pour mettre en place des compétences au sein des réseaux, un sens aigu et professionnel de la direction de réseau, la capacité de mobiliser les ressources extérieures, d'excellentes relations avec les membres du réseau et un calendrier concentré sur les membres qui exigent des services conformes à la couverture des coûts. Toute proposition d'élaboration de compétences doit être la propriété des membres du réseau et non du siège ou du dirigeant du réseau (Brandsma et Sapcanin, 1999).

Cadre 4.2 : Un exemple de réseaux jouant un rôle majeur dans le changement de politique

Fin 1999, la Chambre haute du Parlement russe a révisé la version finale d'une loi qui proposait des changements positifs pour les IMF. La WWB, Opportunity International (deux organismes internationaux qui mènent des programmes microfinanciers dans la région) et le Réseau russe des femmes de la microfinance ont réussi à influencer les autorités russes pour produire une législation nationale favorable aux IMF et à leurs clients. Leurs efforts se sont traduits par une législation de soutien selon laquelle les IMF russes, en tant que fondations, n'ont pas besoin d'obtenir une licence bancaire pour mener des activités de micro-crédit. Elles ont également fait pression pour être dispensées de la taxe sur la valeur ajoutée.

4.6.3 Apprendre grâce aux « meilleures pratiques » des autres IMF

Comme résultat des services offerts par les IMF, il existe de nombreux exemples de progression du niveau de vie des clients. Même si peu d'études détaillées d'impact sont disponibles, il existe des IMF durables et ayant réussi dans de nombreuses régions du monde. Les IMF qui réussissent tendent à avoir des coûts peu élevés pour les prêts unitaires, des charges d'exploitation faibles, de forts retours sur investissement, des taux de remboursement élevés et de nombreux prêts par agent. L'accès aux ressources financières par la mobilisation de l'épargne des clients plutôt que par l'intermédiaire de fonds extérieurs est un autre indicateur de durabilité des IMF. De plus, pour que les IMF soient pérennes et aient une présence sur le long terme dans une zone donnée, leur taille comme leur rayon d'action doivent être optimisés. L'**Annexe A4.10** livre quelques unes des « meilleures pratiques » pour la distribution de services de la part des IMF.

4.6.4 Fourniture de services non financiers

Les techniques rentables pour fournir des services non financiers comme l'amélioration de la gestion et des compétences techniques chez les entrepreneurs sont actuellement négligées. Comme relevé dans l'**Annexe A4.10**, il est difficile de fournir efficacement des services financiers et non financiers dans le même temps. Rhine et Holt (1994) proposent de suivre les approches suivantes pour les services non financiers :

1. Intégrer les principes « sains » de la distribution des services financiers à la conception de certaines formations non financières et d'assistance technique.
2. Appliquer les approches spécifiques du secteur comme, par exemple, le fait de se concentrer sur les interventions qui peuvent faire la différence pour un grand nombre d'entrepreneurs du même secteur.
3. Faire pression pour que l'accent soit mis sur le travail indépendant dans les instituts professionnels et de formation locaux ou régionaux.
4. Essayer d'introduire des fonctions de développement social dans les méthodologies des services financiers pour les clients les plus pauvres, par exemple en travaillant avec des organismes spécialisés dans ce domaine.

D'autres expériences suggèrent que travailler avec des groupes et des réseaux d'entreprises peut être un moyen efficace pour fournir des services pour le développement des affaires. Certains opérateurs de la microfinance suggèrent qu'une approche orientée sur la demande (c'est-à-dire concentrée sur les besoins des acheteurs en matière de produits et de services) peut, dans la majorité des cas, inciter les entrepreneurs à améliorer les produits et les services qu'ils vendent (Humphrey et Schmitz, 1995). Des tentatives récentes pour appliquer cette approche aux micro-entrepreneurs indiquent que cela peut fonctionner. Dans d'autres cas, il a été démontré qu'en adoptant cette approche les services non financiers peuvent avoir un impact plus efficace dans l'amélioration du fonctionnement des micro-entreprises.

Les IMF ont le pouvoir d'introduire les questions de parité hommes-femmes dans le calendrier politique. Elles peuvent augmenter, en particulier, leur sensibilité à ces questions au moyen de pratiques différentes (par exemple des pratiques de gestion, des changements d'objectifs, des encouragements aux clients). Les **Annexes** fournissent des résumés et des suggestions au sujet de tout un éventail d'actions qui peuvent être menées pour améliorer le fonctionnement des IMF et augmenter la prise de conscience des questions de parité hommes-femmes au sein même de ces dernières.

Chapitre 5 – Parité hommes-femmes et microfinance : le niveau macro

5.1 Introduction

Dans certains pays, le niveau macro concerne les politiques nationales qui gouvernent les activités de microfinance. Il comprend la législation et les réglementations qui influencent les activités des IMF mais aussi les individus en tant qu'entrepreneurs ou emprunteurs. Dans le contexte de l'alimentation et de l'agriculture, les programmes microfinanciers sont souvent localisés dans les zones rurales. Les politiques agricoles nationales, en relation avec la politique du secteur financier peuvent déterminer une politique financière agricole et rurale.

De nombreuses politiques nationales sont modelées par l'environnement macroéconomique global. Les questions qui déterminent la globalisation de l'économie mondiale et l'intégration économique actuelle créent un nouvel environnement opérationnel pour la production, la distribution et les échanges commerciaux. Les traités commerciaux et les traités sur les services financiers au niveau global conduisent à des changements majeurs dans le domaine de l'économie domestique qui ont des conséquences au niveau local.

La capacité d'une personne à fonctionner comme une économie individuelle, c'est-à-dire d'être capable d'établir des contrats volontaires d'échange de biens et de services, est souvent déterminée par l'État. Dans ce contexte, le genre est une variable fondamentale de la production, de la distribution des ressources et de la prise de décision au niveau familial, au sein de la communauté et dans des sphères sociales plus larges (Coelho et Coffrey, 1996). L'égalité des droits entre les hommes et les femmes signifie souvent que les gouvernements devront réaliser une législation ciblée qui facilite la participation des femmes.

Si les politiques reconnaissent explicitement les limites de l'approche durable de la microfinance pour la réduction de la pauvreté (Hulme et Mosley, 1996 ; Marr, 1999), toute politique de microfinance en faveur de cette dernière peut être intégrée et servir d'appui à d'autres politiques et activités directement orientées vers les pauvres. Par exemple, dans les pays avec des Plans nationaux d'action contre la pauvreté (en Ouganda, au Ghana, au Mozambique) où il existe des facteurs de production de la part des parties prenantes de la microfinance, il sera important de souligner ce que la microfinance peut faire et ce qu'elle ne peut pas faire par rapport à l'éradication de la pauvreté (Healey *et al.*, 2000).

Même si de nombreuses femmes avec de bas revenus sont actives économiquement et peuvent être des micro-entrepreneurs indépendants, on remarque que la majorité des lois et des institutions financières les ignorent. Souvent, les femmes entrepreneurs à petite échelle ne sont pas considérées comme un groupe important de clients par ceux qui prennent les décisions politiques. Alors qu'elles sont sur-représentées dans le secteur informel du commerce, au même titre que les hommes de ce secteur, elles ne sont pas souvent prises en compte par les décideurs politiques qui se concentrent sur des stratégies de développement du secteur officiel.

Les femmes et les hommes à faibles revenus ou les micro-entrepreneurs peuvent avoir à affronter de terribles barrages pour obtenir des services financiers. Dans certains cas, la définition des entrepreneurs visés implique que ceux-ci aient au moins un employé. Certains schémas financiers exigent que les clients soient opérationnels à temps plein, dans une petite ou moyenne entreprise (PME), pour pouvoir être candidat aux prêts, ou alors ces clients doivent être dans le secteur manufacturier plutôt que dans celui des services. Le prêt peut être pour des investissements à partir du capital fixe plutôt que sur les fonds de roulement. Les femmes sont rarement capables de consacrer tout leur temps à leur PME, à cause de leurs rôles multiples, et tendent à se concentrer dans les services et dans le secteur informel, ce qui requiert plus de fonds de roulement et moins de capital fixe.

Globalement, on peut dire que les micro-entreprises et les PME constituent le secteur privé émergeant dans la majorité des pays et établissent les fondements pour le développement de ce secteur (Hallberg, 1999). Les gouvernements s'intéressent aux politiques qui renforcent les micro-entreprises à cause du potentiel d'échelle inhérent à leur quantité et au nombre de travailleurs qu'elles emploient. De toute façon, il est crucial que ceux qui prennent des décisions politiques et les parties prenantes, consultées pendant le processus d'élaboration des politiques, puissent promouvoir les besoins des micro-entrepreneurs des deux sexes et, dans le même temps, des secteurs officiel et informel.

Dans ce chapitre, nous observons comment les questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes concernant la microfinance peuvent être examinées au niveau macro-politique et de quelle manière celles-ci ont des effets sur les intermédiaires de microfinance et sur la capacité des femmes et des hommes à fonctionner comme micro-entrepreneurs. En plus, des stratégies sont décrites pour identifier des groupes de parties prenantes clés, impliqués dans le processus d'élaboration des politiques ou pouvant influencer ces dernières dans le secteur de la microfinance. Les ressources sont décrites et les limites liées à l'élaboration de politiques sensibles aux questions de parité hommes-femmes pour les intermédiaires sont également traitées dans ce chapitre.

5.2 Parité hommes-femmes et facteurs socioéconomiques dans les processus politiques

Les questions de parité hommes-femmes ne peuvent pas être considérées à long terme comme un simple élément supplémentaire des interventions politiques. Il est désormais évident que les questions de parité hommes-femmes forment une base à partir de laquelle sont structurés non seulement les processus sociaux et culturels mais aussi les processus économiques (Elson, 1995). Ce chapitre ne répète pas en détail les arguments qui ont été avancés au sujet de la pertinence des politiques de genre et socioéconomiques (pour une information détaillée sur les questions de genre dans la politique macroéconomique, le lecteur peut consulter Van Staveren et Elson (1995)¹³). En résumé, traiter les femmes et les hommes comme de parfaits substituts interchangeables, quand on détermine la disponibilité de travail et le type des unités de production ou de consommation, fausse les estimations. Cela peut rendre les femmes invisibles sur le plan économique. (Coehlo et Coffrey, 1996).

Une perspective attentive au genre se préoccupe bien plus vraisemblablement des femmes comme des hommes du point de vue économique, et comment ces derniers réfléchissent par rapport aux activités de l'entreprise et établissent des relations. La capacité des femmes à avoir accès aux contrats économiques est limitée quand la législation de l'État ne traite pas les femmes comme des citoyens de plein droit. Un exemple fondamental, qui illustre cette situation dans certains pays, est l'accès restreint aux crédits bancaires pour les femmes simplement parce qu'elles n'ont pas de droits sur les biens familiaux. Souvent, les femmes ne peuvent pas signer de contrats de plein droit et doivent avoir un garant masculin (père, frère, mari) (Elson, 1995). Les contraintes particulières, contrôlées par les politiques au niveau macro auxquelles font face les femmes entrepreneurs à bas revenus sont exposées en **5.5.1** alors que plus de détails sur ces limites (c'est-à-dire pas seulement celles contrôlées au niveau macro) sont exposés dans le **chapitre 3** de ce guide.

Une grande variété de questions socioéconomiques affecte et influence également le processus d'élaboration des politiques au niveau macro. Les tendances démographiques, les relations commerciales, les politiques nationales d'éducation, les tendances et les données du chômage ainsi que les dépenses du secteur public ont toutes différents impacts sur la capacité des hommes et des femmes à agir comme entrepreneurs. Pour évaluer l'impact des facteurs socioéconomiques en terme de politique entre les intermédiaires de microfinance, une série de questions a été formulée. Celle-ci se trouve dans le **cadre 5.1**. Elle fonctionne comme une aide pour les décideurs ou pour ceux qui cherchent à influencer le processus d'élaboration des politiques afin d'obtenir un cadre plus large de l'environnement dans lequel ils opèrent.

¹³ Voir également le manuel Macro ASEG.

Cadre 5.1 : Facteurs socioéconomiques qui peuvent influencer la prise de décision politique

- ❑ *Quelle est l'**idéologie politique** du gouvernement, du régime ou de la bureaucratie en place ? Est-elle par exemple centrée sur l'État, orientée vers le marché ou en transition ? Entend-elle promouvoir les femmes ?*
- ❑ *Le **niveau d'intervention étatique** dans les services financiers et bancaires offre-t-il de nouvelles opportunités ou est-il contraignant ?*
- ❑ *Quels sont les **groupes d'intérêt** qui disposent d'un pouvoir et d'une autorité pouvant affecter les décisions relatives aux opérations des IMF ? Existe-t-il des encouragements pour que ces groupes adoptent des éléments socioéconomiques et de parité hommes-femmes ?*
- ❑ *Quels sont les **experts techniques** qui ont accès aux connaissances spécifiques relatives aux opérations de microfinance ? Certains d'entre eux peuvent-ils influencer la prise de décision politique ? Sont-ils par exemple des individus ou des groupes de communauté des affaires ? De tels experts techniques, qui peuvent faire partie des groupes de réflexion politique, peuvent-ils devenir extrêmement sensibles aux questions de parité hommes-femmes rendant possible des politiques de microfinance ?*
- ❑ *Existe-t-il des **comptes rendus** (des histoires qui simplifient des situations complexes et qui sont acceptées avec le temps comme des descriptions incontestées et générales de la réalité) concernant les questions de parité hommes-femmes et/ou la microfinance qui influencent le processus de décision politique ? Par exemple : les taux de remboursement de prêts des femmes sont bien plus élevés que ceux des hommes, le personnel des banques nationales d'agriculture est démotivé, etc. De tels comptes rendus sont-ils utiles ou gênent-ils les politiques soucieuses d'équité entre les sexes ?*
- ❑ *Quand les décideurs politiques considèrent les **options qui facilitent la micro-entreprise** et la microfinance, en quoi ces options sont-elles **radicalement différentes** de celles des politiques en place précédemment ? En général, la majorité des nouvelles politiques ne sont que marginalement différentes de celles qu'elles remplacent. Il est important de s'en souvenir si on est en train de faire pression pour quelque chose de radicalement nouveau.*
- ❑ *Les politiques sont parfois **plutôt « héritées »** que **développées à partir de zéro** comme par exemple les politiques adaptées à cause de l'appartenance nationale à un groupe (Commonwealth ou OCDE). Les politiques en faveur des groupes défavorisés et de l'égalité entre les sexes peuvent-elles être facilement importées d'un autre lieu ?*
- ❑ *Dans quelle mesure les **politiques nationales** sont-elles **influencées par les organisations internationales** comme l'OMC, le FMI, la Banque mondiale, l'Union européenne, la FAO, l'ILO, l'OCDE ? Existont-t-il des thèmes, des positions politiques ou des accords qui peuvent être mis en relief pour influencer la politique nationale ? Les questions de parité hommes-femmes ont par exemple été un sujet de réflexion important lors de différents sommets (Sommet mondial pour le développement social à Copenhague en 1995, Quatrième Conférence mondiale sur les femmes de Beijing en 1995, Conférence Beijing cinq ans plus tard en 2000).*
- ❑ *Quelles sont les **tendances démographiques** ? Existe-t-il une forte incidence de l'exode rural qui entraîne la non-prise en compte des services financiers comme une priorité à plus long terme ? Les activités de microfinance peuvent-elles contribuer à modifier les migrations et l'émigration, à augmenter le bien-être dans des situations d'après-guerre, à faciliter l'intégration des immigrants dans leur nouveau pays ?*

Adapté de Sutton, 1999

5.3 Parties prenantes impliquées dans les décisions politiques

Une première étape, pour garantir que les questions socioéconomiques et de parité hommes-femmes sont intégrées dans les politiques concernant la microfinance, revient à identifier systématiquement les principales parties prenantes impliquées dans les décisions politiques au niveau macro et, selon le contexte, à solliciter leur participation et leurs conseils. Une **liste de contrôle des parties prenantes** est utile pour s'assurer qu'un large éventail de ces dernières est pris en compte (voir **Annexe A5.1**).

Les politiques gouvernementales financières sont généralement concentrées entre le Ministère des Finances, les autorités de surveillance des banques et/ou les organismes des opérations de bourse. Ce sont les principales parties prenantes pour tout changement politique relatif à la microfinance. Les politiques gouvernementales en relation avec l'économie rurale sont également de la compétence du Ministère de l'Agriculture.

Les politiques liées aux services financiers et aux intermédiaires de microfinance en direction des pauvres ne peuvent pas se développer à l'écart d'une large perspective sociale. Les politiques de microfinance en faveur des plus pauvres ne peuvent être considérées qu'en relation avec les politiques existant dans les domaines de l'agriculture, de la santé, de l'éducation, des infrastructures et des investissements. Investir sur le long terme dans l'alphabétisation et l'initiation au calcul des femmes et des groupes défavorisés est par exemple nécessaire pour le développement de compétences de gestion et de comptabilité. Les coupes budgétaires en matière d'éducation peuvent affecter davantage les jeunes filles que les garçons.

Dans certains cas, le gouvernement d'un pays donné peut également avoir un plan d'action bien défini et réparti entre différents ministères au sujet des questions de parité hommes-femmes. Cependant, dans la majorité des cas, un tel plan peut être concentré au Ministère des Affaires féminines ou dans celui des Affaires sociales, avec des départements consacrés aux questions de parité hommes-femmes (s'ils existent) ou des bureaux spécialisés dans d'autres ministères comme ceux de l'Agriculture, du Travail, de l'Industrie et du Commerce. Les préoccupations de genre ne sont pas particulièrement visibles au Ministère des Finances.

Mis à part le gouvernement (et surtout le Ministère des Finances), d'autres parties prenantes, au niveau des intermédiaires financiers, sont impliquées d'une façon ou d'une autre dans la mise en place et la conduite des politiques de microfinance comme les banques, les mutuelles de crédit, les organisations multinationales, les coopératives, les syndicats de travailleurs et les ONG. Ainsi, les parties prenantes peuvent réunir différents ministères (de l'Agriculture, du Travail, du Commerce et de l'Industrie, de l'Éducation, etc.), des banques centrales, des groupes d'intérêt spécifiques (organisations d'agriculteurs, coopératives agricoles), des banques et d'autres institutions financières, des mutuelles de crédit, des ONG, le secteur privé, des « groupes de réflexion », des comités de pilotage, des experts et le secteur académique.

Identifier les parties prenantes liées aux décisions politiques, comme celles qui influencent éventuellement les politiques, peut être réalisé dans un premier temps en établissant une liste de ceux qui ont des intérêts politiques directs ou indirects dans les opérations des intermédiaires de microfinance et qui ont de l'influence. Il est essentiel de s'assurer que ceux qui représentent l'opinion des entrepreneurs pauvres, hommes et femmes, sont également impliqués dans l'élaboration des politiques. Une excellente synergie peut être atteinte en facilitant le dialogue entre les parties prenantes de la microfinance et les avocats du « genre » d'un pays donné afin d'identifier des objectifs communs, d'établir des accords et de remédier aux conflits. Un moyen supplémentaire pour stimuler l'élaboration de politiques de microfinance soucieuses d'équité entre les sexes revient à encourager les femmes sensibles à ces questions à occuper des positions stratégiques dans les institutions.

5.3.1 Comment les parties prenantes perçoivent la microfinance et les questions de parité hommes-femmes

Une fois les parties prenantes identifiées, les attentes et les opinions de ces dernières par rapport au secteur de la microfinance et au rôle des intermédiaires devraient être clairement déterminées. Les bénéfices probables de chaque groupe de parties prenantes peuvent être identifiés comme les ressources que chaque

groupe peut et veut mobiliser. Fondamentalement, les intérêts des groupes qui peuvent être en conflit avec l'établissement de services microfinanciers dans un pays donné devraient être mis en évidence.

Pour analyser les groupes de parties prenantes, un tableau à quatre colonnes peut être utilisé (FAO, 1997) pour examiner les motivations, les positions et les ressources de chacun. La première colonne établit la liste des parties prenantes, la deuxième les motivations positives de ces dernières envers les IMF, la troisième les motivations contraires et la quatrième leurs ressources. Un tableau comme celui présenté en **Annexe A5.2** pourrait être réalisé.

5.3.2 Comment les parties prenantes perçoivent-elles les réglementations microfinancières

Finalement, le coût de la réglementation et de la surveillance est souvent supporté par les clients parties prenantes, c'est-à-dire par les hommes et les femmes à bas revenus, qui peuvent déjà avoir un accès réduit aux intermédiaires à cause de trop de règlements et de services financiers coûteux est hors de leur portée.

En conséquence, les différentes parties prenantes auront une compréhension différente de la réglementation ou de la surveillance des activités de microfinance. La **réglementation** signifie que le gouvernement ou d'autres entités (la Banque centrale) définissent des règles pour fournir des services financiers, par exemple en contrôlant les normes de sécurité qui doivent être respectées. La réglementation est nécessaire pour assurer que les fonds des déposants sont sûrs. La **surveillance** signifie que certains organismes contrôlent systématiquement les fournisseurs de services financiers pour s'assurer qu'ils respectent les règles définies. Si ces derniers ne devaient pas s'y conformer, ils seraient contraints de modifier leurs pratiques ou devraient fermer. Une surveillance efficace s'accompagne généralement de mécanismes d'application. L'**auto-surveillance** se réfère à une situation où les organismes microfinanciers créent eux-mêmes une entité dont la responsabilité est de les réglementer. Un certain nombre d'autres possibilités de surveillance directe existent : surveillance déléguée, de second rang, agences d'évaluation informelles, assurance des dépôts et garanties bancaires (Adapté du CGAP, *Occasional Paper* n° 4, 2000).

Les principales questions au niveau politique sont :

- (a) Pour quelles raisons la réglementation est-elle nécessaire pour les IMF ?
- (b) Qui réglemente le mieux et pourquoi ? (Les points de vue des parties prenantes sur ces questions seront différentes selon leurs besoins et leurs intérêts.)
- (c) Quels types de réglementation et de système de surveillance sont-ils appropriés au secteur de la microfinance dans un pays particulier ou pour un groupe spécifique de clients ?

Comme le secteur de la microfinance est relativement nouveau, les gouvernements peuvent ne pas avoir établi une réglementation et des systèmes de surveillance adéquats. De la même façon, il peut ne pas exister de modèles appropriés venant d'autres pays.

Les opinions des parties prenantes changent également selon le type d'IMF qui doit être réglementé : des IMF seulement de crédit ou des organisations associatives ? La taille des IMF a aussi son importance. Un courant de pensée prône que les IMF qui ne s'occupent que de crédit ne devraient être objets ni de réglementations, ni de surveillance, et que celles qui s'occupent de petits dépôts dans des zones reculées ne devraient pas être interdites de telles activités qui sont trop modestes et trop lointaines pour être facilement contrôlées et réglementées.

Apparemment, certaines IMF ont souvent réussi simplement parce que, comme ONG, elles n'étaient pas réglementées et ainsi étaient libres d'innover. En conséquence, la réglementation peut parfois faire office d'obstacle à l'expérimentation et à l'innovation (même si, inversement, l'absence de réglementation peut conduire à des pratiques peu scrupuleuses). C'est pourquoi certains groupes de parties prenantes des ONG IMF estiment que la réglementation ne doit pas s'appliquer aux IMF qui mènent des programmes de micro-crédit mais qu'elle doit au contraire exister pour les institutions qui mobilisent l'épargne.

D'autres groupes de parties prenantes préconisent qu'un créneau régulateur spécial pour les IMF de crédit est approprié dans certains pays alors que dans d'autres ce pourrait être prématuré et avoir des répercussions négatives sur le développement du secteur naissant de la microfinance (Peck-Christen et Rosenberg, 1999).

Étant donné que le secteur de la microfinance est en plein essor, beaucoup dépend du contexte du pays, de l'environnement et du groupe de clients avec lequel il est en train d'évoluer. En général, davantage d'expérimentations et les « meilleures pratiques » sont requises pour adopter et développer de nouveaux modules.

La réglementation et la surveillance des IMF peuvent être également extrêmement coûteuses du point de vue du temps comme l'illustre l'exemple philippin du **cadre 5.2**. Elles peuvent l'être encore plus dans des pays où les ressources manquent pour soutenir les systèmes de réglementation et de surveillance.

Les IMF et le gouvernement sont les parties prenantes majeures pour l'élaboration d'une réglementation. Leurs motivations possibles en faveur de la réglementation, de la surveillance et de modèles d'application doivent être examinées par toutes les parties prenantes et surtout par les groupes de clients. Une des méthodes possibles consiste à réaliser un tableau comme celui de l'**Annexe A5.3** afin de chercher à déterminer quelles sont les motivations en faveur de ou contre la réglementation.

Simultanément à un environnement régulateur sain pour les opérations de microfinance, il est nécessaire de définir un cadre politique. Celui-ci devrait être favorable aux groupes désavantagés de la société et reconnaître aussi la nécessité qu'il y a à inclure les clients du secteur informel. Une question critique pour les décideurs politiques reste de savoir quelles politiques sont nécessaires pour faciliter l'entrée des femmes très pauvres dans les finances urbaines et rurales et, à partir de là, la participation de ces dernières au marché. La structure politique globale doit promouvoir de façon efficace une médiation financière, ce qui inclut des politiques financières qui encouragent les marchés ruraux à être compétitifs et à distribuer des bénéfices sociaux.

L'accent est mis sur une série d'éléments possibles, pour un environnement macroéconomique favorable, dans le **cadre 5.3**.

Cadre 5.2 : les banques rurales aux Philippines

Les banques rurales représentent les plus petits intermédiaires autorisés aux Philippines. Leurs opérations concernent l'épargne et le crédit et sont supervisées par la Banque centrale. Les dépôts dans les banques rurales sont protégés par un plan national d'assurance des dépôts. Fin 1997, plus de 820 banques rurales servaient un demi-million de clients à bas revenus dans un pays de 65 millions d'habitants. Avec seulement 2% des actifs de tout le système bancaire, elles représentaient 83% des institutions que la Banque centrale devait contrôler. Par conséquent, les ressources, du département de surveillance de la Banque centrale a été très sérieusement mis à contribution, à la limite de ses possibilités. En 1996, 200 inspecteurs ont été assignés aux banques rurales mais, comme précédemment, leur nombre est resté insuffisant.

De façon à limiter le nombre de banques rurales et ainsi alléger la charge de surveillance, le montant minimum de capitalisation a été multiplié par dix, passant de 100000 à 1 million de dollars.

Cette expérience montre que, dans une perspective de réglementation gouvernementale, un capital minimum élevé doit être établi pour limiter les demandes aux autorités régulatrices. Cependant, la question de l'impact d'une telle décision sur les clients ruraux à bas revenus reste d'actualité. Il est probable que le nombre de banques rurales diminue et, en conséquence, il deviendra plus coûteux pour les clients de ces dernières d'y avoir un compte.

Adapté de CGAP, Occasional Paper n° 4, 2000.

Cadre 5.3 : Un environnement macroéconomique favorable

Des éléments pouvant contribuer à un environnement macroéconomique favorable sont présentés ci-dessous.

La question clef est de savoir si ces éléments affectent différemment les hommes et les femmes ?

- *Reconnaître que les marchés nécessitent une intervention politique pour établir des règles de base.*
- *Une certaine déréglementation du secteur financier, pré requis essentiel pour un développement microfinancier étendu dans de nombreuses économies pauvres (Remenyi, 1997).*
- *Les lignes directrices, les procédures et les standards de documentation doivent être approuvés par les secteurs formel et informel de la microfinance.*
- *Des procédures d'enregistrement des entreprises et des IMF sont nécessaires. Dans certains pays, elles sont excessivement compliquées, bureaucratiques, lentes et coûteuses. En Croatie, par exemple, les étapes nécessaires à l'enregistrement d'une coopérative sont très nombreuses, ne garantissent pas l'approbation du projet et il faut attendre la réponse au moins 60 jours (Tsilikounas, 2000).*
- *Une définition politique de la taille des entreprises (micro, petites, moyennes, grandes) devrait être établie ainsi que des mesures appropriées pour soutenir chaque catégorie.*
- *Une politique de respect de l'enregistrement des entreprises devrait garantir que les opportunités du marché ne sont pas perdues. En République de Macédoine, il existe 49 procédures bureaucratiques à remplir avant d'enregistrer une entreprise (ESA, 2000). En Arménie, la majorité des entreprises doivent se faire enregistrer à Erevan, ce qui prend du temps et coûte cher pour ceux qui habitent en province (USAID, 2000).*
- *Des politiques des prix qui reflètent les taux d'intérêt et les droits fixés par le marché doivent être encouragés par le gouvernement. Cela permettra aux IMF de mettre en place le niveau de taux d'intérêt dont elles ont besoin pour devenir pérennes.*
- *Insister sur l'importance de la mobilisation des dépôts locaux et sur la relation efficace entre les épargnants et les emprunteurs de façon à ce que le système ne soit pas dominé par les seconds (FAO, 1998). Dans de nombreux pays, les institutions bancaires ont affronté de sérieux problèmes, comme la banqueroute et la difficulté de sauvegarder les dépôts, qui peuvent dépendre de l'étendue des interventions des autorités publiques (ces dernières peuvent se limiter aux systèmes d'épargne moins officiels et non réglementés).*
- *Garantir que les IMF n'opèrent pas dans un flou légal qui leur confère une image peu fiable quant à leurs capacités pour assurer la sécurité des dépôts (Remenyi 1997). En Croatie, par exemple, les ONG ont été exclues de tout exercice d'activités de microfinance (Tsilikounas, 2000).*
- *Permettre aux IMF d'offrir des produits d'assurance accessibles dans les domaines de la santé et des retraites, sur la vie, comme protection agricole, etc.*
- *Des taxes incitatives pour encourager les activités des micro-entreprise. En Croatie, par exemple, l'imposition sur les profits et les taxes payées par le personnel pour assurer les coopératives d'épargne et de crédit n'incitent pas à créer de telles coopératives. Les employés paient 50% de leur salaire en taxes et la coopérative doit elle-même payer les salaires du personnel, ce qui fait qu'entre 70% et 100% du salaire brut est payé en taxes. De plus, les impôts sur le profit sont réexaminés chaque année par le Ministère des Finances et varie entre 15 et 35% (Tsilikounas, 2000).*

5.3.3 Implications du processus de réglementation pour les différentes parties prenantes

Réguler les opérations de microfinance avec le souci de l'équité entre les sexes représente un défi et la manière de le faire varie selon les contextes nationaux. Comme cela a déjà été évoqué, faciliter le dialogue entre les « régulateurs » de la microfinance au niveau politique et ceux qui défendent les clients et les clientes des effets de ces réglementations peut être une stratégie efficace. La mise en place d'un cadre régulateur a différentes implications pour les groupes de parties prenantes. Le **tableau 5.4** met en relief ce qu'implique un cadre sensible aux questions de parité hommes-femmes aux niveaux macro, intermédiaire et client et ce qui pourrait être poursuivi pour une politique nationale de microfinance sensible aux questions de genre.

Tableau 5.4 : Implication d'un cadre régulateur favorable à des politiques de microfinance sensibles au genre aux niveaux macro, intermédiaire et terrain		
Les gouvernements doivent :	Pour les IMF, un cadre régulateur implique :	Pour les clients des IMF, un cadre régulateur signifie :
<ul style="list-style-type: none"> ▪ concevoir des politiques de facilitation pour les IMF comme pour leurs clients ; ▪ concevoir une législation qui encourage la participation économique des femmes ; ▪ travailler de façon intersectorielle avec les ministres concernés par les questions de parité hommes-femmes en élaborant des réglementations soucieuses des catégories particulières d'hommes et de femmes à bas revenus ; ▪ encourager le soutien du secteur privé, des donateurs et d'autres intermédiaires ; ▪ financer parfois des programmes importants jusqu'à ce que ces derniers deviennent indépendants et durables financièrement ; ▪ faciliter les services sans les subventionner. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ que soient fournies des règles transparentes et applicables de surveillance et de réglementation pour insister sur l'adhésion aux standards de fonctionnement ; ▪ que soient établis un seuil d'entrée bas pour les IMF et un capital minimum pour faire partie du système officiel ; ▪ que soient aidées des IMF de tailles et de types différents à cause de l'existence de tout un éventail de structures légales ; ▪ que les IMF aient une marge de manœuvre suffisante pour pouvoir continuer à expérimenter de nouveaux produits pour leurs clients hommes et femmes ; ▪ que des incitations puissent être offertes aux IMF. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ que les clients peuvent avoir accès aux services de microfinance comme le crédit, les polices d'assurances et les services de développement des affaires ; ▪ qu'un traitement égalitaire des hommes et des femmes peut dès lors être voté ; ▪ que des activités économiques non-officielles peuvent être reconnues ; ▪ que les activités rémunératrices de certains groupes de parties prenantes sont examinées par rapport à leur lien à l'économie du foyer ; ▪ que des procédures d'enregistrement des entreprises plus simples et moins coûteuses peuvent exister ; ▪ que des encouragements fiscaux existent pour les activités liées aux entreprises.

5.3.4 Analyse des changements politiques ayant des effets sur les prévisions de microfinance

Les politiques peuvent parfois changer de façon à gêner le développement du secteur de la microfinance. Il est important d'analyser les raisons qui déterminent le changement et de vérifier si de nouveaux changements sont possibles plus tard. En Croatie, par exemple, les ONG ne sont pas autorisées à mener des activités de microfinance. Les banques et les coopératives d'épargne et de crédit sont désormais les seules institutions autorisées à fournir des services financiers. Tout est sous le contrôle du Ministère des Finances et se trouve être régulé par une loi de 1998. Cette loi en remplace une autre, plus flexible, de façon à éviter la fraude. Le **tableau 5.5** met en relief un cadre pour l'examen des changements politiques et des implications qui en résultent pour les IMF.

Tableau 5.5 : Changements politiques en Croatie influençant le secteur de la microfinance			
Article de loi	Loi de 1989	Loi de 1998	Implications pour les hommes et les femmes
Nécessité d'enregistrement des coopératives d'épargne et de crédit :	- 10 fondateurs ou 20 personnes physiques.	- 30 personnes physiques.	Enregistrer l'organisation est difficile et coûte cher.
Capital social pour l'enregistrement:	- aucun minimum spécifié.	- capital minimum exigé de 100000 Kuna.	Le capital exigé est trop élevé.
Approbation de l'enregistrement émis par :	- la Chambre de commerce seule.	- le Ministère des Finances et ensuite la Chambre de commerce.	Procédure trop rigide.
Compétences exigées chez les gérants :	- aucune spécification.	- spécifiées par la loi, approbation ministérielle pour la sélection des gérants.	Le processus est lourd et inefficace. Il encourage également le népotisme. Les femmes ont moins la possibilité que les hommes d'être perçues comme un choix logique pour gérer une institution financière.
Procédures comptables exigées :	- peuvent être sous-traitées.	- doivent être incluses dans les institutions d'épargne et de crédit. - des compte-rendus annuels sont envoyés au Ministère des Finances et peuvent être contrôlés par la brigade financière.	Les pratiques malhonnêtes et les abus peuvent ainsi être encouragés. Un coût supplémentaire dans la marche des affaires est ainsi constitué.
Entités dans la coopérative :	- assemblée seulement spécifiée.	- assemblée composée des membres et du conseil de surveillance.	Les femmes occupent rarement les positions supérieures.
Exigences en matière de capital social dans la coopérative :	- aucune.	- maintien constant d'un fonds de 100000 Kuna pour garantir la solvabilité et éviter la banqueroute.	Il est inutile d'atteindre cette somme.

5.4 Ressources pour une politique sensible aux questions de parité hommes-femmes

Dans ce chapitre, nous examinons les ressources et les contraintes en terme de réalisations politiques de microfinance. Les politiques nationales favorables qui réglementent les IMF forment une ressource importante. Des données ventilées par sexe sont souvent exigées avant que ces politiques soient développées. Les ressources sont également exigées pour mettre en place des politiques nationales favorables. Mis à part le gouvernement, le secteur privé et les donateurs offrent des ressources pour la mise en place des politiques.

5.4.1 Données ventilées par sexe

Les données ventilées par sexe sont une ressource très utile pour prendre des décisions politiques soucieuses d'équité entre les sexes et constituent un point de départ pour garantir l'introduction des questions socioéconomiques et de genre au niveau politique. Les dirigeants gouvernementaux déclarent souvent que pour restructurer leurs politiques et leurs budgets ils ont besoin de ces données. Les statistiques désormais disponibles varient selon les pays et les régions¹⁴. Au niveau macro les principales questions sont : Qui utilisera les données et de quelle façon ? De telles informations et données sont-elles déjà réunies ? Qui se chargera de la collecte d'une telle information si cette dernière n'est pas déjà disponible ? Qui la compilera ? Qui paiera pour la compilation et l'analyse des données ? Comment peut-on avoir la garantie que seules les données actuelles et essentielles sont collectées ? Comment diffuser cette information avec efficacité ?

5.4.2 Mobilisation des ressources pour la mise en œuvre politique

Développer des politiques est généralement plus simple que mettre en œuvre ces dernières. Avec le développement de politiques favorables aux intermédiaires de microfinance, une des principales questions que les décideurs politiques doivent se poser revient à savoir quelles ressources doivent être mobilisées. Les ressources que les groupes de parties prenantes majoritaires apportent afin de garantir l'égalité entre les sexes dans les politiques qui ont des effets sur les opérations de microfinance, peuvent être vérifiées en conduisant une analyse comme celle présentée dans l'**Annexe A5.2** au sujet des ressources, des positions et des raisons des parties prenantes.

5.4.3 Ressources pour le secteur privé

Les cinq premières firmes mondiales¹⁵ avaient en 1998 un revenu combiné de 708,9 milliards de dollars, ce qui représente plus du double du PIB des 100 pays les plus pauvres (Utting, 2000). Ayant réalisé qu'elles représentent les institutions les plus puissantes et les plus riches du monde, de nombreuses firmes sont en train de changer leur relation avec les parties prenantes et établissent une attitude de responsabilité sociale vis-à-vis de ces dernières. Cette attitude a dominé pendant le Sommet du micro-crédit qui a eu lieu à Washington en 1997. De nombreuses sociétés industrielles et financières soutiennent aujourd'hui activement le secteur de la microfinance, avec notamment des interventions au niveau macro.

5.4.4 Ressources des donateurs

Les donateurs octroient souvent des subventions, des fonds et des garanties pour les prêts, y compris des capitaux, pour mettre en place des intermédiaires de microfinance¹⁶. En terme politique, les donateurs influencent dans de nombreux cas la législation et les réglementations. Cela peut être positif, surtout si les donateurs sont sensibles aux questions de parité hommes-femmes dans le secteur de la microfinance.

¹⁴ Des guides de la FAO sont disponibles pour aider à la collecte de données sensibles au genre.

¹⁵ General Motors, DaimlerChrysler, Ford Motors, Wal-Mart Stores et Mitsui.

¹⁶ Les ressources des donateurs pour les opérations des IMF sont mises en relief dans le chapitre 4, sous-chapitre 4.1.4.

De nombreux donateurs multilatéraux et bilatéraux comme le PNUD, la Banque mondiale/CGAP, l'Agence suisse pour le développement et la coopération (Swiss Agency for Development and Cooperation - SDC), l'USAID et la GTZ font désormais la promotion des « meilleures pratiques » en microfinance. Il s'agit de principes et de procédures qui ont fait preuve d'efficacité et de succès dans différents contextes et se révèlent être nécessaires pour garantir que les IMF opèrent durablement. Ces « meilleures pratiques » sont une ressource importante et peuvent être utilisées dans l'élaboration de politiques.

Dans certains pays, les donateurs se réunissent régulièrement pour échanger des informations au sujet de leurs programmes d'aide au développement du secteur des PME, notamment en matière de microfinance. Ces rencontres peuvent parfois se transformer en véritables occasions pour faire pression au niveau macro de façon à obtenir des politiques favorables.

5.5 Contraintes de la politique sensible aux questions de parité hommes-femmes

En général, un plan gouvernemental cohérent, qui a pour but une réduction de la pauvreté avec un souci d'équité entre les sexes et dans lequel la microfinance joue un rôle, peut aider les IMF à opérer efficacement. Certains aspects particuliers de la politique, comme le budget gouvernemental, peuvent être considérés plus systématiquement à travers une perspective sensible aux questions de parité hommes-femmes. Le travail effectué dans de nombreux pays sur les budgets gouvernementaux le prouve. Une analyse de ces derniers, sensible au genre, évalue leur impact du point de vue de la parité hommes-femmes. Il s'agit d'une première tentative de lecture des finalités du budget, en relation avec l'impact de ce dernier sur les hommes, les femmes et les différents groupes de la société (Buelender et Sharp 1998).

Il est évidemment plus simple de défendre une stratégie de réduction de la pauvreté sensible aux questions de parité hommes-femmes que de la mettre en place. De nombreuses contraintes apparaissent. Les gouvernements font face à des contraintes en terme de budget consacré aux différents secteurs et aussi à cause de la situation économique à laquelle ils sont confrontés. Dans de nombreux pays, les contraintes économiques ont provoqué des coupes budgétaires dans les attributions aux institutions financières rurales, entraînant une plus grande dépendance de ces dernières aux structures du marché. En microfinance, le rôle croissant du gouvernement consiste à faciliter, catalyser et, dans le même temps, utiliser le soutien du secteur privé. Ainsi, les gouvernements doivent être conscients que, globalement, les contraintes relatives aux questions de parité hommes-femmes qui affectent l'accès au marché, l'entrée et la participation de différents groupes sociaux dans une économie et les contraintes auxquelles font face les IMF résultent de leurs politiques.

5.5.1 Contraintes affrontées par les femmes à bas revenus à cause de politiques insensibles au genre

Les contraintes affrontées par les femmes à bas revenus doivent être examinées avec attention afin de déterminer ce qui peut être du ressort du gouvernement et ce qui concerne le secteur privé. Les entrepreneurs peuvent par exemple avoir un faible contrôle des prix, des marchés et des matières premières. Une étude sur une industrie à petite échelle de filets et de hamacs au Brésil a montré que de nombreux petits producteurs compétents n'ont pas accès aux matières premières ce qui constitue une contrainte bien plus importante que l'accès à la formation (Mayoux, 1995).

Si les planificateurs connaissent les restrictions auxquelles les hommes et les femmes font face, il devient alors plus facile de développer des politiques de microfinance favorables aux questions de parité hommes-femmes. Certaines des contraintes qui affectent particulièrement les femmes ou les entrepreneurs très pauvres et dont les planificateurs au niveau macro doivent être conscients sont mis en relief ci-dessous¹⁷. De toute façon, il ne suffit pas d'être conscient de ces contraintes, il faut passer à l'action.

¹⁷ Les contraintes qui affectent les femmes dans leurs activités quotidiennes sont soulignées en 5.5.2.

- **Accès aux marchés :** Selon la mobilité sociale des femmes, la distance qui sépare ces dernières des marchés peut être une contrainte. À cause de leurs responsabilités domestiques et éducatives, les horaires du marché peuvent affecter la vente des produits. L'existence de moyens de transport à des prix compétitifs, tout comme l'information au sujet des marchés, ont des effets sur les hommes comme sur les femmes. L'exclusion des femmes des marchés, dans certains pays comme le Bangladesh, constitue un obstacle à la productivité de ces dernières. Des stratégies d'inclusion pour dépasser ces contraintes peuvent être une méthode simple et efficace pour augmenter le contrôle des femmes sur les services financiers, développer la présence publique et la confiance en elles-mêmes de ces dernières.



Qui contrôle l'accès au marché ? (source : IIRR 1998)

- **Entrée et participation à des activités de micro-entreprise :** La façon selon laquelle un fournisseur peut mettre sur le marché ses marchandises peut être un facteur contraignant pour les entrepreneurs à petite échelle. Les acheteurs peuvent par exemple accepter seulement des livraisons d'une certaine quantité ou alors des quantités moindres mais à un prix unitaire inférieur. Les petits producteurs, qui ont des quantités réduites et irrégulières d'excédents à mettre sur le marché, ou qui n'ont pas les moyens de s'y rendre régulièrement, font face à un coût de transaction comparable à celui des autres producteurs. Dans une perspective macro-politique, de nombreuses marchandises identifiées pour accroître la production sont réalisées par des femmes mais, à cause des coûts de transaction élevés, les primes sur les prix n'atteignent pas les travailleurs et les profits vont aux grossistes.
- **Contraintes salariales :** Les disparités de salaire entre les hommes et les femmes ne peuvent pas toujours être expliquées par la différence d'activité productrice ou de tâche. Les salaires féminins reflètent souvent le fait que la valeur socioculturelle attribuée au travail féminin est plus basse, ce qui est en soit un obstacle. D'autre part, les femmes ont également des difficultés supplémentaires pour participer à un travail à cause de leurs responsabilités domestiques, ce qui est significatif en terme de taux de participation de la force de travail « officiel ».
- **Propriété des actifs et du capital :** Comme cela a déjà été vu dans d'autres chapitres, de nombreux pays mènent des politiques qui exigent des garanties pour pouvoir emprunter aux agences gouvernementales. La terre est privilégiée comme garantie, ce qui pose un sérieux problème aux femmes dans les pays où celles-ci ne peuvent pas en hériter ou en posséder. C'est particulièrement le cas en Afrique et en Asie. Même lorsqu'elles héritent d'une terre, les femmes peuvent avoir des difficultés pour obtenir des preuves légales de leur propriété comme l'exigent les banques. Les femmes à bas revenus peuvent éprouver des difficultés pour obtenir des documents de la part des agences d'enregistrement des terres. Elles ne sont pas familiarisées aux procédures légales et ne sont pas habituées à avoir affaire avec des fonctionnaires masculins. Elles sont plus souvent analphabètes que les hommes et ne peuvent pas remplir seules les formulaires. Elles peuvent manquer de liquidités pour régler les frais ou payer les fonctionnaires corrompus. Le plus souvent, elles n'ont pas le temps de retourner régulièrement dans différents organismes. De tels goulots

d'étranglement bureaucratiques représentent les principaux problèmes pour les clients de la microfinance et surtout pour les femmes (WWB, 1994).

- **Disparités au niveau éducatif :** Environ 565 millions de femmes sont analphabètes à travers le monde, principalement dans les zones rurales. Ces femmes ne peuvent pas signer en leur nom ou remplir un formulaire. Leur déficit en matière d'enseignement les empêche dans de nombreux cas de gagner de l'argent ou d'avoir accès à des services financiers. La non-alphabétisation de ces femmes quand elles étaient plus jeunes est le résultat de toute une série de facteurs dont le besoin de travail des filles à la maison, des attitudes qui dévaluent l'éducation de celles-ci, les peurs relatives à leur sécurité hors du foyer et le manque de moyens pour payer leur éducation. Les recherches montrent cependant que l'éducation des jeunes filles offre de nombreux bénéfices (Haddad et Smith, 1999). Le gouvernement a comme rôle d'établir une politique efficace permettant de dépasser les contraintes qui pèsent sur l'éducation des jeunes filles.

5.5.2 Contraintes affrontées par les IMF à cause de la politique

Les intermédiaires de microfinance peuvent faire face à un certain nombre d'obstacles au niveau politique. Ils sont par exemple souvent incapables d'augmenter l'échelle de leurs opérations quand les politiques sont défavorables. La politique macroéconomique s'applique à des problèmes monétaires, fiscaux et de taux de change. De telles politiques peuvent avoir un impact différent sur les questions de parité hommes-femmes selon la structure de l'économie et les rôles des hommes et des femmes. Les politiques gouvernementales en relation avec la microfinance ne peuvent pas être examinées de façon isolée. L'accès à la formation de gestion d'actifs et de planification des affaires doit être disponible et plus important pour être accessible aux hommes et aux femmes. La politique est également associée aux réformes légales (occupation et location des terres) qui peuvent être nécessaires pour que les hommes et les femmes aient les mêmes opportunités et pour que s'appliquent les régulations relatives aux remplacements de garanties collatérales pour les prêts.

Les IMF font face à d'autres contraintes au sens où leurs opérations sont contrôlées au niveau gouvernemental comme par exemple l'amélioration des infrastructures rurales qui peut être nécessaire pour que les clients puissent avoir accès aux marchés. Il a été démontré dans de nombreux pays que les hommes et les femmes n'ont pas les mêmes exigences au sujet des infrastructures de transport.

Plus généralement, les IMF doivent affronter des contraintes relatives à leur expansion et déterminées par l'environnement macroéconomique global :

- **Contraintes macroéconomiques :** Les taux d'inflation élevés diminuent la véritable valeur du capital et réduisent celle des remboursements de prêts. En conséquence, les IMF doivent, pour affronter les taux d'inflation, faire payer des taux d'intérêt très élevés à leurs clients ou accorder des prêts à très court terme. De plus, les clients ne souhaitent pas épargner quand l'inflation est très forte et, durant ces périodes, les IMF limitent parfois leurs services aux seules formations liées aux affaires.
- **Obstacles pour les ONG engagées dans des opérations de microfinance :** Les réglementations qui interdisent la mobilisation de l'épargne de la part de celles-ci, les limites imposées par les gouvernements quant à la taille des prêts qu'elles peuvent accorder aux clients à bas revenus, les limites sur les taux d'intérêt qu'elles peuvent faire payer aux emprunteurs et le montant des fonds qu'elles peuvent recevoir de sources extérieures.

La WWB a établi une liste des obstacles rencontrés par les politiques à partir d'une enquête menée auprès des membres des IMF affiliées (WWB, 1994). Certaines des contraintes relevées en relation avec les politiques gouvernementales sont présentées ci-dessous et il faut être conscient que ces obstacles ont des répercussions différentes en matière de parité hommes-femmes.

- les réglementations gouvernementales interdisent aux ONG de mobiliser des fonds ;
- la perception de la part du gouvernement que les ONG entrent en compétition avec ses programmes ;
- les limitations gouvernementales en matière de taille des prêts des ONG ;
- les limitations gouvernementales quant aux taux d'intérêt que les ONG peuvent faire payer ;
- les restrictions gouvernementales en matière de financements que les ONG peuvent recevoir d'agences extérieures ;
- les taux d'inflation élevés ;
- les politiques monétaires restrictives qui limitent les fonds prêtés par les banques.

5.6 Pour une politique soucieuse d'équité entre les sexes : saisir les opportunités

De nombreuses actions peuvent être menées de façon à augmenter les opportunités pour des politiques de microfinance soucieuses d'équité entre les sexes. Toute une série d'outils et de ressources est fournie en annexe pour :

- **Analyser des relations politiques pour augmenter la sensibilité aux questions de parité hommes-femmes :** Des cadres politiques doivent être analysés de façon à mieux prendre en compte ce qui se joue sur le terrain. Des questions doivent par exemple être posées pour envisager comment la capacité des femmes à développer une petite entreprise est affectée par les différences législatives sexospécifiques en matière de succession, de divorce ou de droit de propriété. La question de savoir comment un cadre politique peut faciliter le commerce ambulant est un autre problème, surtout dans les pays où la majorité des vendeurs de rues sont des femmes. Une manière utile d'observer de quelle façon les contraintes et les ressources entrent en relation avec les IMF et les clients, du point de vue de la politique, revient à considérer les liens entre ces questions. Mettre l'accent sur l'interdépendance entre ces questions à différents niveaux permet de diagnostiquer où des problèmes se vérifieront dans la mise en œuvre des politiques et à quel niveau ces problèmes devront être traités. L'**Annexe A5.4** peut être utilisée pour examiner de quelle manière les politiques entrent en relation avec les IMF et au niveau des clients. Ces connexions doivent être examinées en relation avec les contraintes particulières auxquelles les femmes à bas revenus doivent faire face par rapport aux services financiers (cf. **chapitre 3**).
- **Encourager les analyses budgétaires soucieuses d'équité entre les sexes :** Tirer des enseignements des expériences de budgets gouvernementaux prenant en considération les questions de parité hommes-femmes qui existent dans de nombreux pays (par exemple en Australie, en Afrique du sud, au Mozambique, en Tanzanie, au Sri Lanka et à la Barbade). Elson (cité dans Buelender et Sharp, 1998) a suggéré un éventail d'outils¹⁸ qui peuvent être utilisés pour une analyse budgétaire sensible au genre comprennent :
 - l'évaluation des politiques soucieuses d'équité entre les sexes ;
 - l'évaluation des bénéficiaires ventilée par sexe ;
 - l'analyse des effets des dépenses publiques ventilée par sexe ;
 - l'analyse des effets des taux ventilée par sexe ;
 - l'analyse de l'impact du budget dans le temps ventilée par sexe ;
 - le cadre de politique économique sensible au genre à moyen terme ;
 - les bilans budgétaires sensibles aux questions de parité hommes-femmes.

¹⁸ Pour des informations détaillées au sujet du fonctionnement dans la pratique des budgets ventilés par sexe et des exemples de telles analyses voir : <http://www.thecommonwealth.org/gender/> ou bien <http://www.unctad.org/en/docs/poldcm74.en.pdf>

- **Encourager la mise en œuvre de politiques soucieuses d'équité entre les sexes :** Les politiques sensibles au genre, qui régissent les activités des entreprises et les opérations de microfinance, peuvent changer de priorité au cours du cheminement bureaucratique. En général, les politiques sont mises en pratique par des intermédiaires : banques, institutions de microfinance, ONG, autorités locales, tribunaux, police, services sociaux et bureaux judiciaires. Les décideurs politiques peuvent refuser de prendre la responsabilité de la mise en œuvre pratique « sur le terrain ». Si l'action menée est un échec, ils peuvent en faire le reproche aux facteurs bureaucratiques plutôt qu'aux raisons politiques. L'**Annexe A5.5** présente quelques questions qui peuvent être prises en compte dans la perspective de la mise en œuvre de politiques de microfinance soucieuses d'équité entre les sexes.

- **Garantir une mise en pratique politique en relation avec les activités des entreprises sur le terrain :** Au niveau des clients, mis à part quand il existe une politique globale soucieuse d'équité entre les sexes, des politiques particulières du gouvernement sont nécessaires afin d'assurer l'apparition d'un esprit d'entreprise chez les hommes et les femmes, ce qui donne l'opportunité aux gouvernements d'augmenter la croissance. Les questions présentes dans l'**Annexe A5.6** peuvent être utilisées comme point de départ pour considérer les différents types d'actions et de politiques qui influencent les activités des micro-entreprises sur le terrain. Les actions doivent être développées de façon à aider tous les clients, les hommes comme les femmes.

- **Associer clairement la mise en œuvre des politiques et les opérations des IMF :** Dans le **chapitre 4**, les intermédiaires de microfinance ont été examinés en détails. Les décideurs politiques peuvent cependant utiliser les questions de l'**Annexe A5.7** comme point de départ pour évaluer comment les IMF mettent en œuvre leurs politiques, quelles politiques ces dernières utilisent et si ces politiques sont opérationnelles dans le plan de développement national global. Il est important de lier explicitement la mise en pratique aux opérations des IMF.

- **Faciliter la mise en réseau des questions politiques :** Si les politiques de microfinance n'existent pas dans un pays, différentes mesures peuvent être prises pour constituer des réseaux, de façon à chercher des exemples de politiques effectives. L'**Annexe A5.8** souligne quelques méthodes pour faciliter la mise en réseau des questions de politique de microfinance. Dans le **chapitre 4**, section **4.6.2**, des suggestions sont proposées pour envisager comment les IMF elles-mêmes peuvent faire pression pour changer les politiques.

Programme d'analyse socioéconomique selon le genre (ASEG)

Outils pour l'analyse socioéconomique selon le genre
des activités de microfinance

ANNEXES

Cet ensemble d'annexes fournit une série d'outils et de ressources pour mener une analyse socioéconomique selon le genre des activités de microfinance sur le terrain (chapitre 3), au niveau intermédiaire (chapitre 4) et au niveau macro (chapitre 5). Chaque annexe est mentionnée dans le texte du chapitre approprié qui fournit des informations de base, de nouvelles suggestions et un contexte en relation avec l'usage de chaque outil ou ressource.

OUTILS SUR LE TERRAIN (CHAPITRE 3)

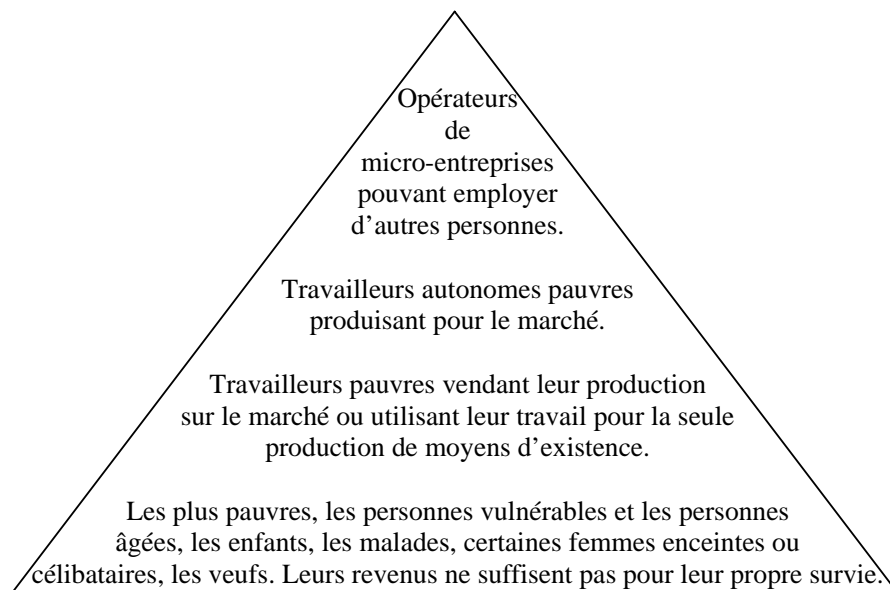
Annexe A3.1 : Identification des parties prenantes

A3.1 : Questions pour l'identification des parties prenantes

- *Demander aux participants de faire la liste des organisations et des groupes locaux qui s'occupent de crédit ou d'épargne, ainsi que de quelques banques de la zone (ROSCA, Tontines, Susu).*
- *Demander qui participe aux différents groupes de crédit ou d'épargne et qui utilise quelle banque.*
- *Les pauvres sont-ils exclus de certains de ces groupes locaux ? Desquels ? Pourquoi ?*
- *Certaines institutions sont-elles principalement destinées aux hommes ? Si oui, quels en sont les bénéfices pour les hommes ? Que perdent-ils s'ils n'y participent pas ?*
- *Existe-t-il des groupes exclusivement pour les femmes ? Si oui, quels en sont les bénéfices pour les femmes ? Que perdent-elles si elles n'y prennent pas part ?*
- *Quels sont les liens entre les organisations ou les groupes locaux et les institutions extérieures ?*
- *Quels sont les besoins en crédit, épargne et investissement de chaque groupe de parties prenantes clientes ?*

Annexe A3.2 : Catégories de parties prenantes

A3.2.1: Pyramides des catégories de parties prenantes clientes (Remenyi, 1997)



Annexe A3.3 : Tableau pour classer en catégories les services financiers du point de vue des villageois

A3.3 : Services financiers – Exemples à partir du point de vue des villageois¹⁹				
Services financiers	Fondation et objectifs	Gestion	Points forts	Problèmes pour utiliser ces services financiers
Usuriers	2 familles avec une longue histoire de crédit financier	Intimidation directe, pression de la société.	- accès facile dans la communauté ; - connaissent tout le monde.	- taux d'intérêt élevés ; - en cas de défaut de paiement, il n'est plus possible d'emprunter.
Fournisseurs de semences	Inconnue - grande compagnie de la capitale avec des succursales dans les villes proches.	Représentants des ventes de la ville bien habillés - ils parlent dans différents dialectes et en réfèrent souvent à leurs chefs pour prendre des décisions.	Il est possible d'acheter les semences à crédit et de payer quand la récolte est faite, une fois les ventes réalisées.	On ne peut acheter qu'une seule variété de culture. S'il y a une épidémie ou une sécheresse, tout est perdu (monoculture).
Union nationale des femmes (ONG)	Le schéma de crédit organisé par le gouvernement débuta en 1991, par l'intermédiaire de l'Union nationale des femmes.	Chaque village a une représentante de l'Union nationale des femmes qui est souvent la femme du chef du village. Celle-ci est en charge de ce schéma.	Groupes féminins d'épargne et de crédit pour acquérir des machines à coudre et réaliser des habits pour les vendre en ville.	Seules les femmes qui n'ont pas à travailler dur dans les champs ont du temps pour coudre, ce qui a tendance à encourager la participation des femmes plus riches. Tout le monde réalise le même type de vêtements ce qui en abaisse le prix.
Banque agricole	Dirigée par l'État - 20 ans d'activité. Elle fournit des crédits et conseille les agriculteurs.	Hiérarchie.	- disponible pour les populations locales ; - taux de crédit plus bas que ceux des usuriers. Il est possible de placer les surplus provenant des ventes des récoltes sur des comptes de dépôt.	- dominé par les hommes, personnel masculin ; - les femmes ne l'utilisent pas vraiment (exception faite des veuves) ; - nécessite d'emprunter une grosse somme ou d'être un gros agriculteur pour ouvrir un compte.
Institution de micro-crédit	- lancée par une ONG internationale il y a deux ans avec des fonds de donateurs bilatéraux ; - vient de se transformer en ONG locale.	- opère de façon autonome comme une IMF ; - utilise la méthodologie des groupes solidaires de femmes et l'épargne volontaire.	- gestion et équipes engagées professionnelles ; - profite des « meilleures pratiques » et du contact régulier avec d'autres programmes de microfinance réalisés par l'ONG internationale d'origine ; - a déjà réalisé des opérations durables ; - personnel bien disposé pour rencontrer les clients aux endroits qui conviennent à ces derniers.	- le portefeuille grossit plus vite que le capital emprunté ; - a déjà sollicité une nouvelle subvention mais n'est pas sûr de l'obtenir ; - les clients ne peuvent pas obtenir autant de crédits qu'ils le souhaitent (longue liste d'attente).

¹⁹ Cadre des profils institutionnels adaptés à partir du Guide d'application de l'ASEG au niveau terrain (Wilde, 1997). Les concepts provenaient du travail des auteurs en Albanie, en Arménie, en République dominicaine, en Thaïlande, au Laos, aux Philippines, en Russie, etc.

Annexe A3.4 : Premières questions pour les parties prenantes clientes visées

A3.4 : Premières questions pour les parties prenantes clientes

- *Les personnes épargnent-elles ? De quelle façon ?*
- *Comment et quand économisent-elles de l'argent ?*
- *Quelles sont leurs relations avec les systèmes financiers d'origine locale (collecteurs des ROSCA/Tontines/Susus, usuriers) ?*
- *Comment les services financiers peuvent-ils les aider ?*
- *Les services qu'ils aimeraient recevoir diffèrent-ils de ce que leurs conjoints et le reste de la famille souhaiteraient obtenir ?*
- *Quel éventail de services financiers connaissent-elles parmi ceux qui sont à disposition ? Y ont-elles accès ?*
- *Qui fournit ces services, quel type de structure ?*
- *Y a-t-il des services d'aide disponibles comme des fournisseurs de formation à l'esprit d'entreprise ?*
- *Quelle perception les hommes ont-ils du rôle des femmes, et vice-versa, dans les domaines économiques et financiers ?*

Annexe A3.5 : Matrices des revenus et des dépenses

Annexe A3.5 : Mise en place de matrices des revenus et des dépenses (Wilde, 1997)

1. Dans la zone ciblée, organiser deux ou trois groupes témoins en mêlant les groupes socioéconomiques, les hommes et les femmes, les jeunes et les vieux. Travailler avec chaque groupe séparément. Expliquer que l'on veut savoir comment l'argent est gagné et dépensé.
2. Commencer par demander aux groupes de faire la liste de leurs sources de revenus. Dessiner une matrice sur le sol ou sur une grande feuille en papier en indiquant chaque source de revenu sur l'axe horizontal. Le groupe peut vouloir sélectionner des images ou des symboles pour représenter chaque catégorie.
3. Recueillir 50 pierres. Expliquer qu'elles représentent le revenu annuel total de toute la communauté. Demander aux participants de répartir les pierres selon leur richesse ou leur revenu, sachant qu'une personne représente chaque groupe socioéconomique qui a, comme convenu, une part des 50 pierres.
4. Il est demandé au représentant de chaque groupe socioéconomique de se placer le long de l'axe vertical selon le nombre de pierres en sa possession. En d'autres termes, l'axe vertical peut comporter un représentant pour les femmes riches, les femmes pauvres, les hommes riches, les hommes pauvres. Il est demandé ensuite à chacun de répartir ses pierres dans la matrice de façon à indiquer ses sources de revenus, en mettant un grand nombre de pierres au niveau de ses principales sources de revenus, quelques pierres là où les revenus sont plus faibles et aucune pierre quand aucun argent n'est gagné. Une fois cela fait, organiser un débat avec les participants jusqu'à ce que la dernière pierre soit placée.
5. Compter le nombre de pierres pour chaque source de revenu des différents groupes socioéconomiques.
6. Demander alors aux représentants de faire la liste de toutes leurs dépenses, y compris de l'épargne. Changer l'axe horizontal de la matrice de façon à ce que celui-ci représente chaque catégorie de dépense. Des images et des symboles peuvent de nouveau être utilisés.
7. Demander au représentant de chaque groupe socioéconomique de regrouper les pierres (le même nombre que pour la matrice des revenus) et de les distribuer de façon à montrer comment l'argent est dépensé.
8. Compter le nombre de pierres pour chaque dépense des différents groupes socioéconomiques.
9. Organiser, pour finir, la simulation d'une crise significative (parasites, sécheresse) et demander à chaque délégué de retirer des pierres de la matrice pour montrer où ils trouveraient de l'argent pour pouvoir y faire face. Discuter de l'impact de la crise et des stratégies adoptées par les différents participants pour y faire face.
10. Noter où les pierres ont été retirées pour affronter la crise.

Note : Le moment le plus sensible est quand il s'agit de demander aux participants de se mettre d'accord sur le nombre de pierres que le délégué devrait avoir pour chaque groupe socioéconomique. Cependant, tout se passe le plus souvent bien car le revenu des individus n'est pas significatif, il s'agit simplement d'un rapport entre les revenus des différents groupes.

Durant toute la durée du processus, les questions suivantes peuvent être posées :

- Y a-t-il beaucoup ou peu de sources de revenu dans la communauté ? Quelles sont les plus importantes ?
- Quelle est leur vulnérabilité en situation de crise ? En cas de sécheresse ou d'épidémies par exemple ?
- Certains groupes socioéconomiques ont-ils des façons de gagner leur vie plus vulnérables que d'autres ? En d'autres termes, certaines personnes dépendent-elles seulement d'une ou de deux sources de revenus alors que d'autres en ont davantage ?
- Y a-t-il des sources de revenu plus disponibles pour certains groupes (par exemple pour les hommes plus âgés, plus riches, de castes plus importantes) que pour d'autres (les jeunes femmes, plus pauvres, de castes inférieures) ?
- Comment comparer les sources de revenus des femmes à celles des hommes ?

Épargne

- Où les personnes investissent-elles leur argent ? En bétail, en bijoux, dans les banques ?
- Quel type de système d'épargne apprécient-elles ?
- Quelle importance revêt le fait de pouvoir avoir accès à l'épargne ?

Matrice des dépenses

- Les dépenses sont-elles rares et concentrées ou au contraire réparties en différents types d'achats ?
 - Quelles sont les dépenses communes à la majorité des personnes ?
 - Pour chaque groupe social, quelle est la proportion du revenu destinée aux produits de première nécessité (alimentation, eau, logement, vêtements, santé et éducation) ?
 - Pour chaque groupe social, quelle est la proportion du revenu destinée à l'épargne et aux investissements productifs ?
- Par exemples aux intrants, aux équipements, au bétail ?
- Comment comparer les dépenses des femmes à celles de hommes ?
 - Comment comparer différents groupes sociaux du village à d'autres groupes en matière de dépenses ?
 - Pour faire face à une crise, en quoi les personnes dépensent-elles moins ? Activités de loisir, vêtements, frais scolaires, viande, autres ?

Annexe A3.6 : Cartes illustrées des ressources

Annexe A3.6 : Exercice à utiliser avec les clients (en ayant recours aux cartes illustrées des ressources) afin de déterminer l'accès aux ressources importantes pour les activités d'entreprise proposées

- *Dessiner sur les cartes des images des principales ressources nécessaires pour une activité rémunératrice particulière qui a été proposée. Par exemple : argent comptant, matières premières, technique spécifique qui ajoutera de la valeur à une matière première, techniques ou connaissances sur la façon d'ajouter de la valeur à une ressource, connaissance du marché, transport sur le marché, accès à un étal du marché.*
- *Placer trois grands dessins sur le sol (d'un homme, d'une femme et d'un homme et une femme ensemble), avec un peu d'espace entre eux. Sous ces dessins disposer les cartes avec les images des ressources. Introduire également quelques cartes blanches de façon à ce que les personnes puissent ajouter des ressources si nécessaire.*
- *Demander aux participants de placer les cartes sous les trois grands dessins selon qui utilise les ressources (l'homme, la femme ou l'homme et la femme). Faciliter le débat entre les participants au sujet des choix qu'ils ont fait et bien spécifier que seules les ressources utilisées à moitié par les hommes et à moitié par les femmes peuvent être placées sous l'image qui représente les deux sexes. Dans le cas contraire, les cartes illustrées doivent être placées sous l'homme ou la femme afin d'indiquer qui utilise davantage la ressource.*
- *Placer ensuite la seconde série de dessins et de cartes sur le sol, près de la première. Répéter l'exercice en mettant cette fois l'accent sur qui a le contrôle ou le pouvoir de décision au sujet de chaque ressource. Faciliter de nouveau le débat entre les participants à propos des choix qu'ils ont fait.*
- *Demander aux participants de comparer comment se présentent les deux séries de cartes illustrées des ressources.*
- *Recommencer avec d'autres groupes si nécessaire et comparer.*
- *Les différences entre les groupes socioéconomiques devront être relevées.*

Annexe A3.7 : Caractéristiques des prêts agricoles

(adapté de la FAO, 1999)

Annexe A3.7 : Caractéristiques des prêts agricoles			
Parmi les problèmes suivants, combien concernent vos clients ?			
Contraintes liées à l'agriculture et à l'économie rurale	Au niveau individuel et du ménage	Au niveau intermédiaire	À cause du contexte national
Économiques	<ul style="list-style-type: none"> - coûts supplémentaires et d'opportunité élevés pour les emprunteurs (par ex. : perte de temps de travail), coûts de transport, pots de vin, taxes ; - ceux qui travaillent la terre ont peu de biens matériels. 	<ul style="list-style-type: none"> - faible discipline de remboursement dans les schémas de crédits financés extérieurement ; - chiffre d'affaires réduit du portefeuille de prêts agricoles au cours de l'année. 	<ul style="list-style-type: none"> - fréquentes interventions de l'État sur les marchés financiers ruraux ; - apparitions possibles de « mauvaises » dispositions envers les services financiers à cause des interventions étatiques en terme d'oscillation des prêts.
Politiques	<ul style="list-style-type: none"> - des cultures particulières sont privilégiées du fait de leur potentiel à l'exportation. 	<ul style="list-style-type: none"> - les subventions pour des cultures particulières, sous formes de semences, de prêts et de conseils fluctuent selon la culture alors encouragée. 	<ul style="list-style-type: none"> - l'agriculture est un secteur politiquement sensible.
Institutionnelles	<ul style="list-style-type: none"> - les fermiers ont des difficultés à démontrer clairement leur possession légale des biens ; - problèmes avec l'application des contrats légaux. 	<ul style="list-style-type: none"> - gestion et surveillance onéreuses des réseaux de filiales des banques rurales. 	<ul style="list-style-type: none"> - les prêts agricoles dépendent des relations entre les Ministères de l'Agriculture et des Finances.
Environnementales	<ul style="list-style-type: none"> - le caractère saisonnier de l'agriculture - trop occupé avec les cultures à certains moments de l'année et uniquement demandeur de services financiers à d'autres. 	<ul style="list-style-type: none"> - le caractère saisonnier des prêts et des remboursements affecte les intermédiaires. 	<ul style="list-style-type: none"> - infrastructures de communication et de transport peu développées dans les zones rurales.
Démographiques	<ul style="list-style-type: none"> - longues distances à parcourir pour rejoindre les intermédiaires. 	<ul style="list-style-type: none"> - coûts élevés des opérations financières du fait de la dispersion géographique des clients. 	<ul style="list-style-type: none"> - exploitation agricole intensive encouragée dans de nouvelles zones de peuplement.
Socioculturelles	<ul style="list-style-type: none"> - les ménages ruraux sont des unités intégrées de production et de consommation et l'argent emprunté peut être utilisé pour consommer, pour l'éducation, les assurances sociales ou des objectifs de production et d'investissement. 	<ul style="list-style-type: none"> - les ménages ruraux sont hétérogènes et souvent la connaissance de leur composition est sommaire. 	<ul style="list-style-type: none"> - travailler dans l'agriculture est plus perçu comme un « choix de vie » que comme une activité économique.

Annexe 3.8 : Contraintes rencontrées par les femmes par rapport aux services financiers

Annexe A3.8 : Contraintes générales auxquelles les femmes doivent faire face par rapport aux services financiers²⁰

Vos clientes sont-elles confrontées à de telles contraintes ?

Contraintes auxquelles les femmes sont confrontées	Au niveau individuel et du ménage	Au niveau intermédiaire	Au niveau du contexte national
Économiques	<ul style="list-style-type: none"> les femmes ont tendance à travailler dans les secteurs invisibles de l'économie : travaux temporaires, à la pièce, saisonniers, à domicile ; certains groupes entreprennent des activités qui génèrent de faibles revenus ; les femmes ont une lourde charge de travail domestique qui n'est pas payée (leurs multiples rôles ne sont pas reconnus). 	<ul style="list-style-type: none"> les secteurs invisibles de l'économie sont sujets à la surexploitation ; les services bancaires et financiers peuvent être inaccessibles aux femmes. 	<ul style="list-style-type: none"> à travail égal, les femmes sont mal rétribuées ; les femmes sont confinées dans des travaux mal payés ; marchés difficilement accessibles si la mobilité est réduite ; les hommes sont perçus comme les contrôleurs de l'argent et des prêts.
Politiques	<ul style="list-style-type: none"> les femmes manquent de confiance en elles pour réclamer des droits politiques et légaux ; elles manquent de compétences pour exercer des pressions et se placer en position dominante ; elles ont tendance à occuper une position faible pour négocier et travaillent alors fréquemment dans les secteurs invisibles ; elles ont tendance à être isolées et désorganisées. 	<ul style="list-style-type: none"> les hommes et les femmes n'ont pas le même pouvoir et la même autorité au sein des institutions ; l'environnement des affaires est hostile aux femmes dans son ensemble. 	<ul style="list-style-type: none"> les femmes peuvent n'avoir aucun droit légal sur les actifs du ménage et ne peuvent donc pas utiliser ces derniers comme garanties ; elles manquent de représentation politique pour établir et influencer les lois les concernant ; elles n'ont de droits ni traditionnels ni légaux sur les terres.
Institutionnelles	<ul style="list-style-type: none"> mis à part pour l'accès au crédit, les femmes manquent d'équipements pour la formation, la santé et le conseil ; les femmes ont tendance à avoir des problèmes pour accéder à l'éducation ; l'éducation des jeunes filles n'est pas la priorité et, en conséquence, les femmes manquent de compétences en gestion et en comptabilité ; 	<ul style="list-style-type: none"> les syndicats peuvent ne pas reconnaître les travailleurs des secteurs invisibles de l'économie (par exemple les travaux temporaires, à la pièce, saisonniers, à domicile) comme membres potentiels de leurs organisations ; de nombreuses organisations d'installation techniquement compétentes n'ont pas ou 	<ul style="list-style-type: none"> les institutions religieuses sont opposées à l'émancipation des femmes ; les procédures institutionnelles nationales exigent des délais bureaucratiques pour l'approbation des prêts.

²⁰ Adapté de Johnson, 1999

	<ul style="list-style-type: none"> le temps disponible pour la formation est limité. 	<ul style="list-style-type: none"> que peu d'expérience pour accroître le niveau de participation des femmes dans leur travail. 	
Environnementales	<ul style="list-style-type: none"> les ressources naturelles utilisées dans des activités rémunératrices (comme le bois ou le bambou) se raréfient ; la pénurie en eau signifie que les femmes doivent parcourir de grandes distances pour en trouver, ce qui leur laisse moins de temps pour des activités rémunératrices. 	<ul style="list-style-type: none"> les emprunts de certains intermédiaires stipulent que l'activité ne doit pas porter atteinte à l'environnement ; certaines activités rémunératrices n'ont plus eu l'approbation des magasins de détail à cause de problèmes environnementaux. 	<ul style="list-style-type: none"> les gouvernements sont en train de prendre conscience qu'il est impossible de séparer les questions de développement des questions environnementales ; à cause de cette interdépendance, la gestion des ressources naturelles est en train de faire partie de la prise de décision économique.
Socioculturelles	<ul style="list-style-type: none"> la mobilité des femmes est limitée par des normes sociales ; les femmes ont peu d'estime pour elles-mêmes et peuvent avoir des difficultés à évaluer leur propre travail ; elles sont en équilibre entre plusieurs rôles : mères, producteurs économiques et travailleurs de la communauté ; elles voient les banquiers comme des personnes importantes et puissantes ; la langue du commerce peut être compliquée ; les femmes peuvent ne pas vouloir prendre de risques. elles peuvent être trop modestes et ne pas savoir mettre en avant leurs capacités. 	<ul style="list-style-type: none"> les banques et les institutions financières ne considèrent pas le travail des femmes comme un marché potentiel, les activités et les entreprises dirigées par des femmes sont considérées comme des passe-temps ; les femmes peuvent ne pas être touchées par la publicité au sujet des sources de crédit et des procédures pour être candidat à des prêts. 	<ul style="list-style-type: none"> les problèmes et les obstacles rencontrés par les femmes ne sont pas considérés comme prioritaires au niveau de la politique nationale.
Démographiques	<ul style="list-style-type: none"> les femmes ont une plus grande responsabilité dans l'éducation des enfants. 	<ul style="list-style-type: none"> dans les zones pauvres ou reculées, il n'y a pas assez de banques pour le nombre d'habitants et les femmes doivent parcourir de longues distances pour accéder à ces dernières. 	<ul style="list-style-type: none"> exode rural important vers les villes ce qui fait qu'il y a moins de personnes à servir à la campagne, les décideurs politiques ne pensent pas que les zones rurales ont besoin de services financiers.

Annexe A3.9 : Lignes directrices pour préparer et faciliter une réunion entre les parties prenantes

Annexe A3.9 : Suggestions supplémentaires pour préparer et faciliter les réunions entre les parties prenantes

- *Les invitations doivent être lancées largement à l'avance. Les délégués des parties prenantes peuvent être rencontrés précédemment. Les objectifs et le déroulement de la réunion sont alors expliqués, avec la poursuite possible de discussions.*
- *Le chef du village doit être consulté à l'avance de façon à obtenir la participation des villageois (y compris des femmes). Expliquer clairement qui doit participer à ces groupes spécifiques n'est pas exclu.*
- *Les donateurs potentiels, qui financent les activités de microfinance, doivent également être consultés et invités.*
- *Des contributions sous forme de notes écrites doivent être demandées à l'avance au délégué de chaque groupe de parties prenantes.*
- *Des plans d'actions préliminaires pour le suivi doivent être ébauchés durant la rencontre.*
- *Des propositions écrites pour les opérations de microfinance doivent être formulées.*
- *De petits groupes d'experts en application doivent être créés si possible.*

(Kienzle, 1999)



Réunion des parties prenantes (source : IIRR 1998)

OUTILS AU NIVEAU INTERMÉDIAIRE (CHAPITRE 4)

Annexe A4.1 : Caractériser les parties prenantes au niveau intermédiaire Diagramme de Venn

A4.1 Diagramme de Venn des parties prenantes

1. Faire la liste de ce qui pourrait être directement ou indirectement influencé par les opérations de microfinance. Mener une enquête au sujet des attentes des parties prenantes en matière de programmes de microfinance. Quelles ressources les parties prenantes peuvent-elles mobiliser et quels groupes ont le plus de pouvoir et la meilleure position sociale ? Qui a le plus d'influence sur les activités de microfinance et pourquoi ?

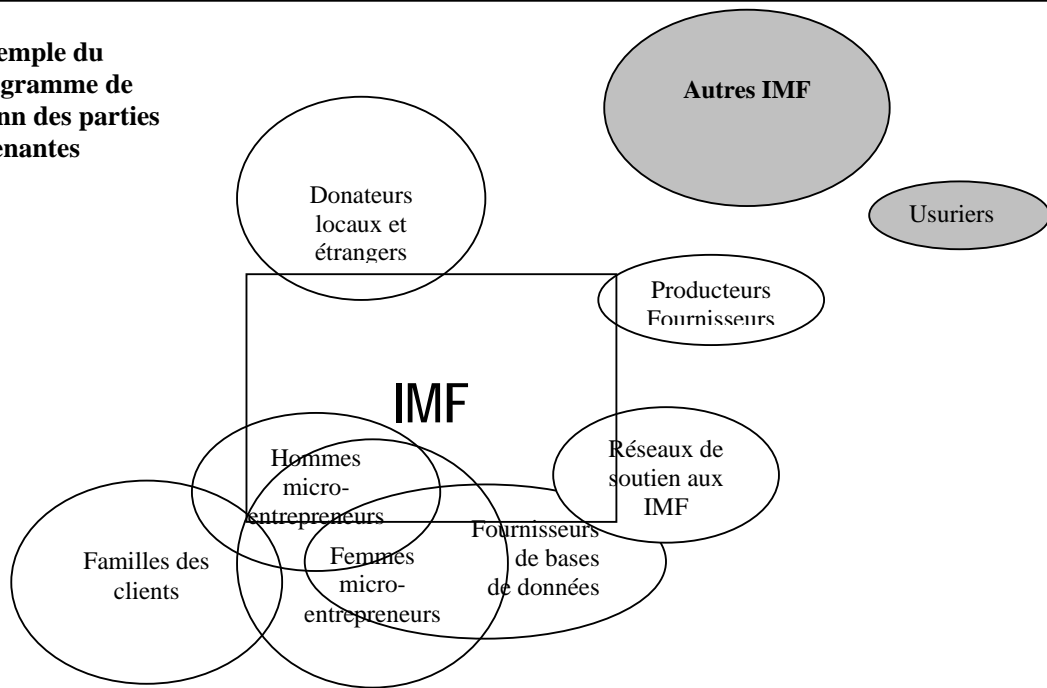
Comprendre l'importance de chaque groupe de parties prenantes pour le succès d'une opération de microfinance. Introduire des parties prenantes indirectes (par exemple les donateurs, les familles des entrepreneurs, etc.). Chercher à saisir si de grands groupes de parties prenantes peuvent être répartis en groupes plus petits et quels groupes sont en situation de gagner plus que d'autres.

2. Classer ces groupes d'individus, ces organismes et ces institutions. Les cercles représenteront chaque groupe de parties prenantes. La taille des cercles représente le degré d'intérêt des parties prenantes pour les activités de microfinance proposées ou l'importance des produits fournis pour ce groupe :

- si l'intérêt est fort, tracer un grand cercle ;*
- si l'intérêt est moyen, tracer un cercle de dimensions moyennes ;*
- si l'intérêt est faible, tracer un petit cercle.*

3. Représenter l'IMF au centre de la page. Disposer les parties prenantes dans des cercles dans le cadre de l'IMF ou autour pour indiquer leur lien avec cette dernière et leur degré d'intérêt. Les cercles se touchent si l'information passe entre deux groupes de parties prenantes. Un petit contact entre les cercles signifie qu'il existe une coopération et une communication entre les deux groupes, un plus grand peut indiquer une véritable coopération alors que, lorsque les cercles ne se touchent pas, il n'y a aucun contact.

**Exemple du
diagramme de
Venn des parties
prenantes**



Annexe A4.2 : Matrice pour évaluer la participation, l'influence et l'importance des parties prenantes

A4.2 : Exemples des « mises en jeu », de l'influence et de la participation des parties prenantes				
Parties prenantes	Exemples des problèmes typiques en relation avec les « mises en jeu » par rapport aux opérations de microfinance	Évaluation des effets des nouveaux services sur leurs intérêts	Importance des parties prenantes pour le succès des opérations de microfinance I = inconnu 1 = pas ou peu d'importance relative 2 = importance moyenne 3 = importance moyenne 4 = grande importance 5 = rôle crucial	Degré d'influence des parties prenantes sur les opérations financières I = inconnu 1 = pas ou peu d'influence 2 = influence toute relative 3 = influence moyenne 4 = influence significative 5 = grande influence
Votre intermédiaire propose de nouvelles activités de microfinance	- garantir les fonds des donateurs ; - garantir des taux de remboursement élevés ; - atteindre les objectifs ; - contrôler les activités et les ressources.	+	5	5
Les États gèrent les banques agricoles	- possibilité d'avoir un impact sur certains de leurs services ; - s'assurer de leur soutien peut être utile ; - liens avec l'État.	-	3	4
Chefs religieux traditionnels	- préoccupations au sujet de l'érosion des valeurs et des usages traditionnels.	+	3	4
Les femmes micro-entrepreneurs et d'autres clientes potentielles	- n'ont pas accès à d'autres services financiers.	-	5	2
Les vieilles femmes	- ont davantage de temps et de confiance pour développer des activités et leurs entreprises.	+	5	2
Les hommes micro-entrepreneurs et d'autres clients potentiels	- les clients potentiels eux-mêmes, leurs femmes ou les femmes de leurs familles.	+	5	2
Usuriers	- préoccupations au sujet du recrutement de leurs clients	-	4	3
Groupes de solidarité opérant par l'intermédiaire d'une ONG locale	- groupe de solidarité ; - fournir des services de crédit à taux d'intérêt faibles.	-	4	4

Annexe A4.3 : Exemples de questions pour mieux saisir les comportements du personnel par rapport à la parité hommes-femmes

A4.3 : Comprendre les attitudes du personnel impliqué dans des activités de microfinance

Êtes-vous d'accord ou non avec les réflexions suivantes ? Pourquoi ?

- Les prêts doivent être accordés pour des usages autres que les activités rémunératrices (pour s'en sortir en période de crise, pour faire face à des problèmes saisonniers, pour des réparations de la maison, pour le remboursements des dettes, etc.).*
- La signature du conjoint ou d'un parent masculin ne doit pas être nécessaire.*
- Savoir lire et écrire n'est pas indispensable pour accéder aux services offerts par notre IMF.*
- Les agents chargés des prêts doivent aider les femmes et les autres groupes défavorisés, analphabètes ou peu éduqués, à remplir les formulaires.*
- La localisation des IMF doit être à la fois facile d'accès et sûre pour les femmes.*
- Les horaires des IMF doivent être compatibles avec les affaires et les obligations domestiques des femmes.*
- Le calendrier de remboursement des prêts doit s'accorder aux cycles des affaires des clients.*
- Des services de formation spécifiques doivent être mis en place pour assister les emprunteurs non familiarisés avec les services financiers officiels.*

Annexe A4.4 : Liste de contrôle préliminaire pour l'intégration des considérations de parité hommes-femmes au sein des IMF

A4.4 : Liste de contrôle des mécanismes pour rendre opérationnel la connaissance des questions de parité hommes-femmes dans les IMF			
	Mécanisme	Vérification	Commentaires
Connaissance	<ul style="list-style-type: none"> - Politiques écrites des questions de parité hommes-femmes dans les IMF ? - Rapport de mission soucieuse de l'équité entre les sexes ? - Connaissance des politiques de la part du personnel des IMF ? - Sensibilisation du personnel des IMF aux questions de parité hommes-femmes par le biais de formations ? - Sensibilisation des dirigeants des IMF aux questions de parité hommes-femmes par le biais de formations ? 		
Implication	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre des politiques ? - Plan d'action relatif à la parité hommes-femmes pour les activités de microfinance ? - Conformité et conséquences ? - Structures administratives en place ? - Responsabilités définies ? 		
Programmes	<ul style="list-style-type: none"> - Données ventilées par sexe systématiquement réunies pour les activités des IMF ? - Assistance et information écrite disponibles au sujet des questions de parité hommes-femmes ? 		
Analyse des questions de parité hommes-femmes	<ul style="list-style-type: none"> - Capacité à rendre les données ventilées par sexe en analyse des questions de parité hommes-femmes ? - Assistance technique disponible pour l'analyse des questions de parité hommes-femmes ? - Volonté de la part des observateurs extérieurs de contrôler et évaluer les programmes de microfinance dans une optique d'analyse des questions de parité hommes-femmes ? - Relation des principales données et des questions de parité hommes-femmes. 		
Enseignements	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse systématique des enseignements tirés. - En retour, informations partagées avec le secteur de la microfinance. Nouvelles connaissances basées sur les enseignements tirés et incorporés aux stratégies et à la planification des activités (par ex. de nombreuses IMF utilisent des entretiens initiaux et en fin de programme comme outil pour contrôler l'impact de la microfinance sur les clients). 		

(Adapté de ISNAR, 1997)

Annexe A4.5 : Catégories d'informations et de données qui peuvent être ventilées par sexe

A4.5 : Catégories de données pour les IMF <i>Discutez avec vos collègues de l'utilité qu'il y aurait à ventiler par sexe les différentes catégories d'information</i>	
Information démographique	Fournir une base de données pour planifier et développer des services de microfinance. Ventilation de ces données par sexe, classe d'âge, aide rurale, urbaine et régionale pour identifier d'éventuels clients ayant besoin de services financiers.
Participation de la force de travail	Les données sur le travail et l'emploi sont essentielles pour la compréhension du rôle des femmes dans la production et les opportunités de ces dernières en matière d'activités lucratives.
Éducation	L'information au sujet du niveau d'éducation des hommes et des femmes est nécessaire ; elle est importante pour déterminer quels sont les statuts et les capacités de ces derniers pour accéder aux services financiers et faire fonctionner des IMF.
Logement et équipements	Cela aidera les agents des IMF à établir le niveau de pauvreté des hommes, des femmes et des familles.
Santé et nutrition	Si le niveau sanitaire est bas, les prêts octroyés par les IMF seront utilisés pour satisfaire des besoins de base plutôt que pour les affaires.
PIB par habitant	Aidera à identifier des montants de prêts et des taux d'intérêt réalistes.

Annexe A4.6 : Planifier les activités de contrôle

Grille 4.5 : Grille de planification contrôlée Développer une grille de contrôle du même type					
	Que contrôler	Quels résultats conserver ?	Qui collecte les données ?	Qui utilise les données et comment ?	Quelles décisions peuvent être prises ?
Personnes engagées dans des activités de microfinance	<ul style="list-style-type: none"> - nombre de clients ; - composition par sexe ; - composition des groupes par sexe s'il y a des groupes mixtes ; - rôles tenus par les hommes et les femmes dans la prise de décision des IMF (y compris parmi les dirigeants). 				
Performance de l'IMF	<ul style="list-style-type: none"> - coûts de transaction ; - recouvrement des prêts ; - mobilisation des dépôts ; - durabilité financière. 				
Activités	<ul style="list-style-type: none"> - volume et fréquence de l'épargne, des dépôts, des retraits et des soldes de compte (par sexe) ; - volume et fréquence des prêts (par sexe) ; - taux de remboursement, d'impayés et d'insolvabilité (par sexe). 				
Services de soutien	<ul style="list-style-type: none"> - services de soutien (et fournisseurs) distribués par sexe. 				
Changements de politique	<ul style="list-style-type: none"> - changements dans les lois en relation avec les opérations des IMF ; - changements dans les lois en relation avec les femmes et les groupes désavantagés. 				
Résultats ou effets	<ul style="list-style-type: none"> - études sur l'utilisation des prêts, pour savoir si les prêts aux femmes sont transmis à d'autres membres de la famille ; - Formes selon lesquelles les hommes et les femmes sont impliqués dans les dépôts d'argent, les prêts et la réalisation des remboursements. 				

Annexe A4.7 : Suivi des variations de revenus

A4.7 : Suivi relatif aux changements de revenus Augmentation du revenu familial des emprunteurs et des groupes témoins qui n'empruntent pas Développer un tableau pour contrôler les changements de revenus du même type que celui ci-dessous				
	Changement dans le revenu familial des emprunteurs en %	Changement dans le revenu familial des non-emprunteurs en %	Ratio des emprunteurs du groupe de contrôle	Taille des échantillons emprunteurs
Village 1 (ou famille 1)				
Village 2 (ou famille 2)				
Village 3 (ou famille 3)				
Adapté de Hulme et Mosley, 1996				

Annexe A4.8 : Exemples d'indicateurs

A4.8 : Exemples d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs²¹

Indicateurs quantitatifs et qualitatifs pour contrôler les programmes de microfinance
Discutez avec vos collègues de l'utilité des différents indicateurs pour votre programme

Indicateurs quantitatifs

- Bien-être et revenu (montant en progression, flux de trésorerie, caractère saisonnier) - Classer la richesse dans une optique de parité hommes-femmes peut être utilisé pour identifier des indicateurs de revenu en progression.
- Emploi salarié - Se souvenir que le travail féminin peut être à temps partiel, saisonnier ou temporaire dans le type d'entreprises où les femmes sont le plus souvent embauchées.
- Les heures de travail ont-elles augmenté pour certains membres du foyer ou le travail salarié de la femme s'est-il traduit par une charge de travail plus lourde pour elle seule ? S'il y a eu augmentation de la charge de travail, dans quelle mesure ?
- Niveaux de l'apport des clients et des travailleurs masculins et féminins dans l'intermédiaire de microfinance.
- Nombre de réunions organisées par les IMF avec les clients.
- Participation des clients aux réunions des IMF selon le sexe, la classe d'âge, l'ethnie ou la situation socioéconomique.
- Niveaux de participation et de contribution des clients à ces rencontres.
- Niveaux de participation des clients à l'effort de collecte de données.
- Nombre d'hommes et de femmes à des positions stratégiques pour la prise de décision dans les IMF et au sein de la direction de ces dernières.

Indicateurs qualitatifs

- Impact de la microfinance sur les relations entre les sexes. L'augmentation de revenus de certains membres du foyer a-t-elle provoqué un déplacement des responsabilités en matière de dépenses ? Le rôle de chacun peut être utilisé pour établir des indicateurs de changement dans les relations de pouvoir entre les sexes, pour explorer l'éventail d'interactions et d'impacts potentiels ainsi que pour exposer quelques uns des problèmes les plus délicats. Des matrices de prise de décision pourraient être la base d'indicateurs de contrôle dans le foyer (Mayoux, 1999).
- Comment l'accès aux ressources et le contrôle de ces dernières ont-ils été mis en relation avec les changements de l'entreprise ?
- La perception des IMF de la part de la clientèle. Elle pourrait être mesurée à l'aide d'une échelle allant de 1 à 5 ou selon les techniques participatives comme le classement.
- Le degré d'entraide au sein des groupes d'épargne et de crédit et entre les hommes et les femmes. Il peut être mesuré à l'aide de réponses non sollicitées des parties prenantes.
- La capacité du groupe à prévenir les conflits et à trouver des solutions modérées.
- La participation de tous les groupes de parties prenantes, hommes comme femmes, aux processus de prise de décision. Elle peut être mesurée au moyen de l'observation et des réponses des parties prenantes.

²¹ Adapté du guide intermédiaire ASEG de Beck, Tony. "Can the uncounted count? Qualitative indicators and their uses." Document préparé pour les Rencontres d'examen inter-agences de l'ASEG, organisées par le PNUD, du 5 au 9 mars 1997, à Pearl River, New York.

Annexe A4.9 : Influencer le calendrier politique

A4.9 : Suggestions pour les IMF afin d'influencer le calendrier politique

Porte d'entrée pour influencer la politique économique	<ul style="list-style-type: none"> * être clair au sujet du message que l'on veut transmettre ; * pour entrer en contact avec des ministres, utiliser des relations ; * utiliser les rencontres internationales, les visites d'étude ; * cibler les femmes occupant déjà des positions stratégiques, au sein des gouvernements ou des conseils de femmes. Les question de parité hommes-femmes ne doivent cependant pas être concentrées uniquement sur les femmes ; chaque pays est différent et requiert une approche particulière fondée sur la situation des rapports entre les sexes. En outre, le fait d'avoir des femmes parmi les décideurs politiques ne suffit pas à garantir une politique soucieuse d'équité entre les sexes.
Comment capter l'attention des décideurs politiques	<ul style="list-style-type: none"> * développer des présentations courtes et incisives ; * utiliser les médias pour augmenter la prise de conscience des aspects positifs des opérations de microfinance comme les taux élevés de remboursement des prêts ; * utiliser des experts de microfinance « extérieurs » ; * « Le voir pour le croire », illustrer à l'aide d'exemples ; * montrer la situation réelle dans son ensemble en utilisant des données, des orientations générales et des statistiques ; * tenter de faire participer des membres de gouvernements aux ateliers internationaux de microfinance, à la constitution des réseaux ou aux rencontres ; * Impliquer les VIP.
Établir des réseaux et des contacts	<ul style="list-style-type: none"> * faire usage de conférences électroniques ; * demander à des organismes internationaux, qui travaillent dans le domaine de la microfinance et des questions de parité hommes-femmes, de promouvoir la mise en place de réseaux ; * participer aux événements majeurs ; * envoyer (sans restriction) des brochures et du matériel relatifs à la microfinance ; * créer des programmes d'échanges et des réseaux de communication informels entre les IMF de la région, du pays et du monde entier.
Apprendre les techniques pour faire pression	<ul style="list-style-type: none"> * une formation peut être nécessaire pour savoir comment faire pression ; * faire pression de façon positive ; * se souvenir que certains groupes peuvent perdre leur position s'ils sont contestés par des personnes placées plus haut ; * utiliser toutes les occasions pour présenter son point de vue : soirées, célébrations, rendez-vous privés, repas, offices religieux ; * partager ses expériences, la connaissance des meilleures pratiques peut donner des idées à ceux qui sont chargés de faire pression et peut également fournir des arguments pour convaincre les décideurs d'adopter une législation et des politiques simplificatrices.
Utiliser les résultats des conférences internationales	<ul style="list-style-type: none"> * les conférences internationales sont utiles pour la diffusion des questions de parité hommes-femmes. Utiliser le vocabulaire de ces conférences ; * les conférences internationales font parfois appel à des contributions ou à des plans d'action nationaux qui incluent des contributeurs de la société civile - s'assurer que sa propre IMF est incluse dans de telles activités²².
Rôle de l'information	<ul style="list-style-type: none"> * se souvenir que l'information est un « pouvoir » ; * s'assurer que l'information en sa possession est juste et non exagérée, vérifier les sources. * Coordonner et organiser l'information ; * utiliser tous les types de médias et être créatif quant à leur usage ; * être conscient que vous échangez des informations avec des collègues et avec des personnes à d'autres niveaux qui peuvent être demain des décideurs politiques ou avoir différents contacts.

²² La Quatrième Conférence des Nations Unies sur les femmes, qui a eu lieu à Beijing en 1995, a été décisive pour inscrire les questions de parité hommes-femmes dans les calendriers, aussi bien dans le contexte de la microfinance que dans d'autres. Dans de nombreuses économies en transition, un bureau spécialisé dans les questions de parité hommes-femmes a par exemple été créé pour la première fois dans les Ministères du travail.

Annexe A4.10 : Exemples de « meilleures pratiques »

A4.10 : Exemples de « meilleures pratiques » pour la distribution de services des IMF

- 1. Offrir des services qui correspondent aux préférences des entrepreneurs pauvres. Le montant des prêts peut aller de 25 dollars à plusieurs centaines de dollars, il faut maintenir les prêts à court terme, en général de trois mois à un an, et s'assurer que ces derniers sont disponibles de façon répétée. Garantir aux clients un délai minimum pour le traitement du prêt et des bureaux de prêt à proximité du lieu de résidence ou de travail des clients. Cela aidera implicitement les femmes à accéder aux services de microfinance.*
- 2. Rationaliser les opérations afin de réduire le coût unitaire. Les demandes de prêts et les procédures d'approbation permettent aux promoteurs de gérer un grand nombre de clients, avec une formation relativement simple, et ainsi de couvrir le coût des salaires et de l'administration. L'approbation d'un prêt doit être basée sur des données facilement vérifiables, en conformité avec les exigences du groupe et avec la conviction que les affaires du client sont commercialement viables.*
- 3. Fournir des primes au remboursement plutôt que de s'en remettre à des analyses préliminaires détaillées sur l'usage des prêts et les garanties formelles. Ces primes peuvent comprendre des groupes de caution solidaire, avec un accès futur à des prêts souvent plus importants pour les payeurs disciplinés. Ils sont complétés par des poursuites immédiates si le non remboursement est constaté.*
- 4. Reconnaître la valeur des services d'épargne, surtout pour les femmes. Par l'intermédiaire de l'épargne, les entrepreneurs peuvent accomplir les mêmes opérations de gestion financière qu'avec un crédit sans contracter de dettes. Les caractéristiques des instruments d'épargne à succès comprennent l'accès réel aux dépôts quand c'est nécessaire (liquidités), la confiance dans les procédures et la régularité de la collecte de l'épargne, la confiance dans le lieu où l'épargne est collectée et finalement le maintien de la valeurs des actifs.*
- 5. Facturer les frais et les taux d'intérêt à leur coût réel ce qui établit les bases pour des opérations financièrement viables de la part des IMF. Ils couvrent les coûts administratifs nécessaires, les pertes sur crédits, les coûts du capital et certaines primes d'inflation nécessaires. Le coût total des taux d'intérêt peut dépasser celui des taux des banques commerciales mais les entrepreneurs ont montré leur désir de payer des taux élevés en contrepartie de l'accès aux services dont ils ont besoin. Les taux pratiqués sont en général bien plus faibles que les prix des alternatives proposées par le secteur informel.*
- 6. Se concentrer sur les services financiers. Les institutions qui ont essayé de combiner services financiers, formation et assistance technique ont éprouvé des difficultés pour mener à bien ces différentes activités. Les techniques rentables pour améliorer la gestion et les compétences techniques des entrepreneurs sont rares et difficiles à mettre en place. La compétence institutionnelle nécessaire pour offrir des services financiers est très différente de celle nécessaire dans le domaine de la formation. Il faut ainsi avoir recours à des institutions différentes.*

OUTILS AU NIVEAU MACRO (CHAPITRE 5)

Annexe A5.1 : Liste de contrôle pour une identification globale des principales parties prenantes impliquées dans la réalisation de politiques liées à la microfinance

A5.1 : Liste de contrôle des parties prenantes

Se poser les questions suivantes pour s'assurer d'introduire un large éventail de parties prenantes et de perspectives dans le développement de politiques qui ont des effets sur une politique financière sensible au genre et en relation avec les services de microfinance :

- ⇒ Qui sont les **personnes clefs** dans les différents ministères impliqués dans l'élaboration de politiques de microfinance et concernés par les questions de parité hommes-femmes ? Y a-t-il des femmes aux postes clefs ?
- ⇒ Quelles sont les **organisations internationales, les donateurs multi et bilatéraux, le secteur privé et les ONG** qui ont des capitaux dans l'aide au développement du genre et dans le secteur de la microfinance ?
- ⇒ Quels sont les organismes, notamment les ONG, ou les personnes, les gouvernements locaux et les fonctionnaires, au niveau macro, qui **participent aux conférences nationales et internationales utiles** ? Par exemple le Sommet du micro-crédit, qui a eu lieu à Washington en 1997, et les réunions annuelles qui l'ont suivi ; les conférences de l'OCDE sur les femmes dans les PME, en 1997 et en l'an 2000 ; les conférences régionales sur la microfinance comme les conférences annuelles organisées par le Centre pour la microfinance en Europe de l'est et centrale, basé à Varsovie, etc.
- ⇒ Quels sont les réseaux, les personnes et les organismes qui ont les connaissances et les compétences techniques liées à une **politique sensibilisant aux questions de parité hommes-femmes avec des effets sur la microfinance** ?
- ⇒ Existe-t-il des personnes ou des organismes dans le pays qui ont déjà fondé des **intermédiaires de microfinance** ?
- ⇒ Existe-t-il un **organigramme** qui soit utile pour identifier les décideurs politiques, les unités techniques ou d'autres acteurs clefs dans les différents ministères et les grandes organisations ?
- ⇒ Quel type de **ressources (par exemple des annuaires)** peuvent servir de guides pour identifier les organisations de femmes du pays, les unités non-gouvernementales, l'industrie et le commerce, le personnel technique des organismes donateurs ?
- ⇒ Les représentants des **travailleurs et des syndicats** sont-ils répertoriés ?
- ⇒ Quels personnels **gouvernementaux, non-gouvernementaux ou du secteur privé** travaillent ou travailleront avec les intermédiaires de microfinance ?
- ⇒ Les **représentants de la structure de pouvoir** sont-ils correctement désignés ? (corporations transnationales, grandes compagnies nationales, l'armée (si nécessaire), les organismes donateurs, les ONG internationales influentes).
- ⇒ Ceux qui sont capables de **représenter les intérêts des femmes** sont-ils représentés ? Existe-t-il des organismes dans le pays dont la stratégie se concentre sur l'amélioration de la situation des femmes, comme l'assistance dans le cadre de projets qui allègent la charge traditionnelle de travail des femmes ou l'amélioration de l'éducation et des capacités techniques et de gestion de celles-ci ?
- ⇒ Des **opposants potentiels** aux IMF ont-ils été identifiés ?
- ⇒ Existe-t-il des **contraintes, liées à l'implication de certains groupes de parties prenantes** qui pourraient être réglées de façon à assurer la participation de ces dernières ?

Adapté du guide Macro ASEG (FAO, 1997).

Annexe A5.2 : Tableau pour séparer les intentions, les opinions et les ressources des différents groupes de parties prenantes.

A5.2 : Identification des parties prenantes dans un processus de microfinance Développer un tel tableau (adapté du guide Macro ASEG, FAO 1997)			
Parties prenantes	Intentions et opinions, en terme de mise en place d'une politique sensible aux questions de parité hommes-femmes, permettant aux IMF d'opérer dans le pays		Ressources
	En faveur des IMF	Contre les IMF	
Ministère des Finances	<ul style="list-style-type: none"> - une stratégie qui vise certainement à diminuer la pauvreté et semble être innovatrice ; - qui peut contribuer à l'augmentation des revenus des plus pauvres et au développement du secteur privé. À long terme, l'État obtiendra davantage de revenus. 	<ul style="list-style-type: none"> - dans la pratique, pas habitué aux opérations des IMF ; - préoccupations dictées par la prudence, du fait du manque de réglementation et de surveillance (surtout par rapport aux IMF qui mobilisent l'épargne) ; - préoccupations au sujet des coûts élevés de la réglementation et de la surveillance. 	<ul style="list-style-type: none"> - bons financements ; - infrastructures matérielles et administratives ; - personnel.
Autres ministères et départements (chaque ministère peut être envisagé séparément, par exemple le Ministère du développement rural etc.)	<ul style="list-style-type: none"> - l'approche suggère de meilleures coordination et développements sur le terrain. 	<ul style="list-style-type: none"> - pas de volonté de partager les ressources. 	<ul style="list-style-type: none"> - ressources qui ne doivent pas être obligatoirement partagées ; - mandats pour le développement sensible aux questions de parité hommes-femmes ; - unités statistiques ayant des données ventilées par sexe.
Banques commerciales	<ul style="list-style-type: none"> - octroi de prêts, comme les IMF. Satisfaction de ne pas avoir à prêter aux petits emprunteurs (ce qui est cher) ; - incertitudes quant à « l'invisibilité » des clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - les services fournis par les IMF entrent en compétition avec certains produits qu'elles offrent déjà. 	<ul style="list-style-type: none"> Elles ont : - des infrastructures utiles dans de nombreuses zones ; - des fonds disponibles ; - des connaissances au sujet des clients des zones rurales.
Donateurs	<ul style="list-style-type: none"> - des IMF réglementées seront plus efficaces et plus transparentes. - leur souci d'équité entre les sexes s'inscrit dans l'ensemble de leurs politiques. 	<ul style="list-style-type: none"> - la réglementation peut entraîner des règles trop sévères comme un plafond aux taux d'intérêt à faire payer et peut avoir des conséquences inattendues comme un manque de liberté pour innover, ce qui met probablement en danger les perspectives de durabilité des IMF. 	<ul style="list-style-type: none"> Elles ont : - des fonds disponibles ; - une réserve de techniciens bien informés et capable de diffuser les « meilleures pratiques » ; - parfois le pouvoir d'influencer les processus de prise de décision politique au niveau macro.
Organisations représentatives des ONG en faveur des femmes	<ul style="list-style-type: none"> - considèrent la microfinance comme un secteur positif, au service de leurs membres ; - pensent que le résultat pourra être que leurs membres seront encouragés à ne plus travailler dans les activités traditionnelles. 	<ul style="list-style-type: none"> - sensation que les prêts proposés sont trop petits ; - pas vraiment de vision claire au sujet des catégories de femmes qui bénéficieront des politiques menées ; - impression de perte de pouvoir par rapport à leurs membres qui peuvent devenir plus proches des IMF ; - peuvent ne pas apprécier les taux d'intérêt élevés utilisés par les IMF. 	<ul style="list-style-type: none"> - expérience en matière d'organisation des femmes de villages ; - grande base de financements internationaux.

Annexe A5.3 : Identifier les attitudes des parties prenantes par rapport à la réglementation et la surveillance des IMF

A5.3 : Exemples de motivations possibles en faveur de la réglementation et de la surveillance Examen et commentaires de la réglementation ainsi que de la surveillance qui pourraient avoir des effets plus importants sur les femmes que sur les hommes	
IMF	Gouvernements
<ul style="list-style-type: none"> ▪ être capable d'attirer l'épargne et d'obtenir ainsi des fonds bon marché pour les prêts ; ▪ dans les pays où il manque un cadre légal permettant aux ONG de s'occuper du crédit, risques de poursuites pour ces dernières, surtout si, faisant part d'une ONG internationale, elles cherchent à devenir une ONG locale et autonome ; ▪ réglementation qui pourrait éliminer les IMF les plus faibles dans un marché saturé et ainsi réduire la compétition ; ▪ idée que les réglementations les obligeront à améliorer leurs opérations. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ diriger les services financiers vers des groupes sociaux ciblés (par ex. : les hommes et les femmes les plus pauvres) ; ▪ encourager l'esprit d'entreprise et promouvoir les filets de sécurité financiers (l'épargne) non-étatiques pour les citoyens ; ▪ protéger les déposants des ONG sans licence et des groupes du secteur privé qui sont déjà en train de mobiliser leur épargne ; ▪ comme le gouvernement considère que les ONG et les banques privées font payer des taux d'intérêt trop élevés, ces derniers seront abaissés au moyen de la réglementation ; ▪ comme la microfinance a une bonne image sur la scène internationale, les gouvernements se sentent obligés de mener des actions qui soutiennent le secteur.
Adapté de Peck-Christen et Rosenberg, 1999	

Annexe A5.4 : Liens politiques

A5.4 : Liens politiques		
Exemples typiques des relations qui existent entre les politiques qui ont des effets sur les intermédiaires de microfinance et, en dernière instance, les hommes et les femmes. Combien d'entre elles affectent vos opérations ?		
Macro	Intermédiaire	Terrain
- l'État contrôle les instituts de crédit (par ex. : prêts disponibles seulement pour les clients ayant un capital fixe).	- les instituts de crédit ne sont pas autorisés à prêter à ceux qui n'ont pas de capital.	- les hommes sont généralement propriétaires des terres et des autres capitaux fixes. De nombreux clients et clientes de la microfinance possèdent des terres qui peuvent faire office de garantie.
- le code légal ne prévoit pas que les femmes puissent être propriétaires de terres ou d'autres biens et, de cette façon, les femmes sont considérées comme des « mineures ».	- les institutions de crédit ne peuvent pas prêter légalement aux femmes ; - les prêts nécessitent la signature d'un membre masculin du foyer.	- les femmes, entrepreneurs à petite échelle, ne sont pas considérées comme des entrepreneurs satisfaisants ; - il n'est pas facile, pour les membres féminins du foyer, de solliciter des services financiers ; - les femmes peuvent contrôler l'argent sur des questions particulières.
- les politiques sur le crédit, les prêts et d'autres services disponibles sont canalisés à travers des circuits officiels compliqués et les pages économiques des journaux nationaux.	- l'information sur les services financiers est disponible dans les journaux et grâce au bouche à oreille.	- certains groupes de personnes ne connaissent pas leurs « droits » pour utiliser des services de microfinance ou solliciter des prêts.
- même si la politique gouvernementale encourage les entreprises privées, le développement de prêts à petite échelle pour la création d'entreprises est réellement compliqué.	- la somme minimum que les institutions financières peuvent prêter n'est pas suffisamment modeste pour certaines personnes ; - les petits prêts entraînent des coûts administratifs unitaires élevés.	- la somme des prêts exigés par les personnes défavorisées est très faible ; - les initiatives d'entreprise privée ne sont pas bien vues par les clients potentiels parce que les personnes ne sont pas habituées à ne pas être assistées ; - les clauses des prêts ne correspondent pas aux besoins spécifiques des affaires des hommes et des femmes pauvres.

<ul style="list-style-type: none"> - le gouvernement est très hiérarchisé, les structures du monde des affaires sont rigides. 	<ul style="list-style-type: none"> - la structure du système financier officiel est très hiérarchisée et ne semble pas être « facile à utiliser » ; - l'approbation d'un prêt prend beaucoup de temps. Il n'existe pas d'unités bancaires mobiles dans les zones rurales. 	<ul style="list-style-type: none"> - les hommes et les femmes qui ont besoin d'un accès rapide au crédit doivent faire face à des situations de crise temporaire ; - ce sont surtout les hommes qui travaillent dans les institutions financières officielles ; - on considère que les femmes ne doivent pas avoir affaire avec les banques ; - les femmes ont moins confiance en elles et voient les hommes des institutions de crédit comme « importants » ; - les horaires d'ouverture des banques ne conviennent pas aux personnes qui doivent voyager pour s'y rendre.
<ul style="list-style-type: none"> - les gouvernements envisagent le développement de la microfinance comme une solution au chômage. 	<ul style="list-style-type: none"> - les ONG ne peuvent octroyer des prêts qu'à des groupes de clients et non à des particuliers ; - la politique des ONG en matière de microfinance consiste à développer les groupements solidaires de façon à ne pas avoir recours à des garanties qui sont, la plupart du temps, inaccessibles pour les emprunteurs à faibles revenus. 	<ul style="list-style-type: none"> - le fait que les femmes sont davantage victimes du chômage que les hommes n'est pas reconnu ; - le travail non rémunéré des femmes n'est pas pris en compte ; - les demandes de prêts importants sont pour des emprunteurs individuels ; - les hommes et les femmes ont des besoins différents en matière de crédit ; - la pratique a montré que les femmes ont parfois besoin de prêts plus modestes que les hommes.
<ul style="list-style-type: none"> - la politique éducative du pays n'est pas adéquate ; - globalement, il existe un fort pourcentage d'analphabètes. 	<ul style="list-style-type: none"> - la distribution de services financiers implique énormément de paperasseries ce qui décourage un certain nombre d'emprunteurs potentiels à faire des demandes ; - parfois, des coûts élevés sont associés à l'accès au crédit ; - pour bénéficier des services bancaires, il faut savoir lire et écrire. 	<ul style="list-style-type: none"> - un fort pourcentage d'hommes et de femmes analphabètes ; - les hommes comme les femmes sont perdus par les symboles, les logos, etc. des institutions officielles de crédit.

Annexe A5.5 : Questions à prendre en compte dans l'optique de la mise en œuvre de politiques de microfinance sensibles à la parité hommes-femmes

A5.5 : Questions à prendre en considération par rapport à la mise en œuvre de politiques

- *Comment les politiques gouvernementales sont-elles considérées ? (Si celles-ci sont déconsidérées, il y aura un faible engagement de la part du gouvernement pour mettre en pratique des politiques).*
- *Comment les personnes réagissent-elles aux nouvelles politiques qui affectent les programmes et les opérations de microfinance ?*
- *Qui y perd et qui y gagne ?*
- *Comment l'information au sujet des changements politiques par rapport aux institutions financières était-elle canalisée ?*
- *Qui conduit les changements dans la mise en œuvre des politiques ?*
- *Qu'est-ce qui permettra aux politiques d'être réellement mises en place ?*
- *Les politiques exigent-elles que les banques et les intermédiaires soient restructurés ou réformés ?*
- *Quelles compétences sont nécessaires au sein des intermédiaires de microfinance pour gérer des changements de politique ?*
- *Si les politiques sont soucieuses de parité hommes-femmes, en terme d'égalité des opportunités du point de vue de la législation et d'une éducation pour combattre les préjugés, comment les questions de genre peuvent-elles être incluses dans les institutions de microfinance qui fournissent des services aux femmes ?*
- *Si les nouvelles politiques redéfinissent les rôles, les structures et les primes par rapport aux taxes, aux réglementations, à l'accès aux services et aux stéréotypes de genre, comment les difficultés de mise en œuvre peuvent-elles être dépassées ?*
- *Si de nouvelles politiques provoquent de nouveaux coûts et de nouveaux bénéfices à ceux qui les mettent en place, existera-t-il une crainte d'échec des affaires ?*
- *Les exécutants ont-ils un manque d'information sur comment mettre en œuvre une politique par rapport aux nouvelles réglementations ?*
- *Une nouvelle politique constitue-t-elle une menace pour le statut des institutions ou des personnes ? (particulièrement si la politique concède le pouvoir d'informer aux IMF, les banques officielles perdront peut-être leurs statuts).*
- *Comment comparer les opportunités des femmes dans les activités de micro-entreprise à celles des hommes à partir du moment où une nouvelle politique est lancée ?*
- *Existent-ils des contraintes horaires ou bureaucratiques au niveau local qui retardent les procédures ? Si c'est le cas, des opportunités peuvent être perdues.*
- *Ceux qui travaillent dans les ONG ou dans les organismes de services financiers informels font-ils preuve de trop de flexibilité dans la mise en pratique des instructions qui viennent de haut ?*

Annexe A5.6 : Liste de contrôle pour s'assurer que la mise en œuvre des politiques est en relation avec les activités des entrepreneurs sur le terrain

A5.6 : Liste de contrôle pour encourager les activités des entrepreneurs sur le terrain

- *Existent-ils des politiques spécifiques pour encourager les compagnies nouvellement créées (par ex. : des incitations fiscales) ? Sinon quel type de politiques globales devraient être encouragé pour les nouvelles entreprises ?*
- *Est-il facile de créer une compagnie ? Combien cela coûte-t-il ?*
- *Comment le gouvernement doit-il faciliter l'enregistrement des compagnies ?*
- *Les taux de taxation pour les petites entreprises encouragent-ils à démarrer une affaire ? Existent-ils des réductions de taxes avantageuses ?*
- *Quel données sont exigées au sujet des groupes urbains et ruraux de façon à planifier des activités de microfinance ?*
- *Comment les décideurs politiques peuvent-ils garantir qu'ils prennent en compte les femmes à bas revenus comme acteurs économiques ?*
- *Quelle est la législation au sujet de la position des femmes dans la société ? Les femmes peuvent-elles être propriétaires ou hériter ?*
- *Les femmes subissent-elles des discriminations pour lancer une compagnie ? (par ex. : manque de dispositions en cas de maternité).*
- *Quelles sont les lois relatives à la protection sociale ? Encouragent-elles les personnes à s'engager dans des entreprises ?*
- *Quel est l'écart de salaires entre les hommes et les femmes ?*
- *Le gouvernement devra-t-il fournir des formations pour les entrepreneurs potentiels à bas revenus ? Si oui, quel type de formation doit être fourni ? Sinon, qui les fournira ? Existent-il des organismes privés de formation ?*
- *Quel est l'impact potentiel des changements politiques (relatifs à l'esprit d'entreprise) sur les différents groupes ? (par ex. : ruraux, urbains, masculins, féminins, ethniques).*
- *Existent-ils des réseaux d'entreprises selon le secteur ? Existent-ils des groupes d'entreprises qui peuvent se mettre ensemble pour mieux négocier le coût des matières premières ou pour garantir une meilleure commercialisation ?*

Annexe A5.7 : Questions pour déterminer si la mise en œuvre des politiques est effectivement en relation avec les opérations des IMF

A5.7 : Politique de réalisation des intermédiaires de microfinance

- *Quelles réglementations gouvernent les activités des IMF ? Les ONG peuvent-elles opérer comme intermédiaires financiers dans les faits, c'est-à-dire accorder des prêts ?*
- *Quelles normes prudentielles (besoins minimaux en capital) les IMF doivent-elles voir remplies comme les politiques le stipulent ? Peuvent-elles satisfaire à ces normes par l'intermédiaire d'une mobilisation de l'épargne ?*
- *Les IMF peuvent-elles fixer des taux d'intérêt du marché ?*
- *À l'intérieur des réglementations courantes qui gouvernent les activités des IMF, les ONG peuvent-elles se lancer dans des activités de microfinance ?*
- *Quel est le capital minimum requis pour démarrer une banque de la part d'une ONG financière ?*
- *Dans quelles conditions les coopératives d'épargne et de crédit peuvent-elles fonctionner dans le pays ?*
- *Avec quelle régularité le gouvernement doit-il contrôler (par l'intermédiaire de la banque centrale) les activités des IMF ?*
- *Quels services le gouvernement fournit-il actuellement aux IMF ? (par exemple : conférences, rapports...) ?*
- *La politique gouvernementale garantit-elle que les femmes ont accès aux services des IMF ?*
- *Y a-t-il une source d'enregistrement ou des informations sur l'histoire du crédit des emprunteurs potentiels ?*

Annexe A5.8: Approches de la constitution de réseaux pour un changement de politique

A5.8 : Les méthodes pour la mise en réseau dans la politique comprennent :

- ❑ *Le lancement de projets de recherche sur des sujets d'intérêt particulier. Alternativement, des études existantes sur la microfinance dans une région donnée, réalisées par des agences des Nations Unies ou des agences bilatérales peuvent être utilisées.*
- ❑ *La divulgation et la collecte d'information par le biais de séminaires, de publications et d'enseignement à distance. La Banque mondiale a récemment mené une initiative dans le domaine de la microfinance et de l'enseignement à distance.*
- ❑ *L'utilisation des réseaux existants pour déterminer comment ces derniers peuvent influencer la politique. Le Centre de microfinance pour l'Europe centrale et de l'est existe désormais et le thème de sa conférence annuelle, en mai 2000, était sur l'environnement légal et régulateur pour la microfinance dans la région.*
- ❑ *L'utilisation des compagnies et des projets existants qui suivent les politiques et publient de l'information. Un projet sur les normes bancaires, fondé par le CGAP et géré par Calmeadow, suit les performances de plus de 100 IMF à travers le monde. Ses objectifs comprennent l'établissement de normes industrielles, la promotion de la transparence dans les relations financières et l'amélioration des performances des IMF.*
- ❑ *Des newsletters sectorielles peuvent également être une forme utile de travail des réseaux sur les problèmes politiques. Le Microbanking Bulletin est une publication bisannuelle avec une information détaillée sur les normes de performance.*
- ❑ *Le réseau mondial (World Wide Web) fournit également une opportunité pour l'échange des « meilleures pratiques » dans les approches politiques pour les IMF. Les problèmes qui touchent les intérêts socioéconomiques et les questions de parité hommes-femmes dans la microfinance peuvent ainsi être distribués sur le web et des exemples réussis de politiques sensibles aux besoins des femmes et d'autres groupes sociaux défavorisés peuvent être considérés.*

Bibliographie et lectures recommandées

Adams, D.W. (1995) Using credit unions as conduits for microenterprise lending: Latin American insights. ILO: Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 2.

Ackerly, B.A. (1995) Testing the tools of development: Credit programmes, loan involvement and women's empowerment. In: IDS Bulletin Vol. 26 No. 3. Institute of Development Studies, University of Sussex UK 1995 pp 57-68.

Ariff, M. (1988) Islamic banking. In: Asian-Pacific Economic Literature 2:46-62.

Ashby, J.A. and Sperling, L. (1994) Institutionalising participatory client-driven research and technology development in agriculture. London: ODI. Agricultural Administration (Research and Extension) Network Paper 49.

Balkenhol, B. and Gueye, E.H. (1995) Tontines and the banking system: Is there a case for building linkages? Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 2.

Becker, G. (1981) A Treatise on the Family. Cambridge: Harvard University Press

Binns, H.M. (1998) Integrating a gender perspective in microfinance in ACP countries. European Commission, Directorate-General VIII. Development Policy, Social and Human development, women and development EC DG VIII (binns.helen@skynet.be).

Brandsma J. and Sapcanin, A. (1999) Spinning Off for Sustainable Microfinance, Save the Children Federation into JWDS, Al Majmoua, and Faten. Case Study. The World Bank in cooperation with UNDP, New York.

Bouman, F. (1995) "Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective", World Development, 23:3, pp. 371-384.

Budlender, D., Sharp, R., & Allen, K. (1998) How to do a gender-sensitive budget analysis: Contemporary research and practice. Commonwealth Secretariat: London UK

CGAP (1995) Maximizing the outreach of microenterprise finance: The emerging lessons of successful programs. The Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Washington DC. Focus, no. 2 October 1995.

CGAP (2000) The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance. The Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Washington DC. Occasional Paper, no. 4 April 2000.

CGAP (2000) Consultative Group to Assist the Poorest, Internet homepage: www.worldbank.org/html/cgap/

Chambers R. (1994) Challenging the Professions: Frontiers for Rural Development. Intermediate Technology Publications Ltd., London.

Chant, S. (1997) Women-headed households: Diversity and dynamics in the developing world. Basingstoke: Macmillan.

Chua R.T. and Llanto G.M. (1996) Assessing the efficiency and outreach of micro-finance schemes. Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 15.

Coelho, K. and Coffee, M. (1996) Reversing the flow: Toward gender-oriented policy information systems in agriculture. A paper for FAO. Bureau of Applied Research in Anthropology (BARA), University of Arizona, USA, March 1996.

Downing and Daniels, (1992) The Growth and Dynamics of Women Entrepreneurs in Southern Africa. GEMINI Technical Report No. 47. Bethesda, MD: Development Alternatives, Inc. August, 1992.
ECOSOC, (1997) United Nations, 1997: "ECOSOC Definition of Gender Mainstreaming," adopted 17.7.97 (ref: E.1997.L.10.Para.4), in UNDP/GIDP Gender.

Elson, F. (1995) Micro, meso, marco: Gender and economic analysis in the context of policy reform. In Van Stavern, I. (1995) Gender and macro economic development Reader. The University of Manchester, and Oikos, Utrecht, The Netherlands.

ESA (2000) Enterprise Support Agencies promotional material, 2000. ESA is an SME support agency established in three cities of the Republic of Macedonia: Gostivar, Ohrid and Tetovo, with financing from the Know-How Fund.

FAO (1984) Promotion of Women's Activities in Marketing and Credit. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).

- FAO (1985) Learning from women: A manual for village level training to promote women's activities in marketing. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- FAO (1994) Rural Finance in FAO. Position Paper by Rural Finance Group Marketing and Rural Finance Service, June 1999. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).
- FAO (1997) The Macro Handbook, Bureau for Applied Anthropology, (BARA), University of Arizona.
- FAO (1998) Agricultural Finance Revisited: Why? Agricultural Finance Revisited No. 1. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) 1998, 55 pgs.
- FAO (1998b) Agricultural Finance Revisited No.2: Agricultural Finance: Getting The Policies Right. Coffey, E. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Rome 1998, 71 pgs.
- FAO (1999) Agricultural Finance Revisited No.3: Better Practices in Agricultural Lending. Klein, B., Meyer, R., Hannig, A., Burnett, J. & Fiebig, M. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) & Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Rome 1999, 81 pgs.
- Filippis, V. (2000) Le microcredit maxi rentable, Article in Liberation, Monday 11 December 2000 Paris. Pp 26-27.
- Gibson, A. (1993) NGOs and income-generation projects: lessons from the joint funding scheme. In: Development in Practice 3:184-195.
- Goetz, A.M. and Sen Gupta, R. (1996) Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh. In: World Development Vol. 24. No. 1. Pp. 45-63.
- Haddad, L. (1999) The income earned by women; impacts on welfare outcomes. In: Agricultural Economics 20:135-141.
- Haddad, L and Smith, L. (1999) Discussion Paper 60 Explaining child malnutrition in developing countries: A cross-country analysis. International Food Policy Research Institution (IFPRI), Washington, USA.
- Hagnauer, Juan R. (1999) Delivering Business Development Services to SMEs on a Sustainable Basis: Can it be Done? Draft Note, Small Enterprise Development Unit (PSDSE), World Bank, Washington, D.C.
- Hallberg, K. (1999) A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises, Discussion Paper number 40, International Finance Corporation, The World Bank, Washington D.C. 1999.
- Havers, M. (1996) Financial sustainability in savings and credit programmes. In: Development in Practice 6:144-150.
- Healey, J., Foster, M., Norton, A., Booth, D. (2000) Towards national public expenditure strategies for poverty reduction. ODI: London, ODI Poverty Briefing No 7: March 2000.
- Hulme, D., Mosley, P. (1996) Finance Against Poverty, Vol. 1. London: Rutledge.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (1995) Principles for Promoting clusters and networks of SMEs, Number 1, Paper commissioned by the Small and Medium Enterprises Branch, UNIDO, Vienna.
- ISNAR (1997) Gender Analysis for Management of Research in Agriculture and Natural Resources, A Training Module, May 1997. The Hague, The Netherlands.
- Jahan, R. (1995) The Elusive Agenda: Mainstreaming Women in Development, London: Zed Press.
- Johnson, S. (1999) Gender and Microfinance: guidelines for good practice, Centre for Development Studies, University of Bath, Email: suzanjohnson@compuserve.com
Gender and Microfinance: guidelines for good practice, mimeo, March 1999.
- Johnson, S. and Kidder, T. (1999) Globalization and gender – dilemmas for microfinance organizations. Small Enterprise Development, 10 (3): 4-15
- Kabeer, N. (1995) Targeting women or transforming institutions? Policy lessons from NGO anti-poverty efforts. In: Development in Practice, Vol. 5. No.2. May 1995. Oxfam UK and Ireland.
- Kienzle, J. (1999) SEAGA Guide on Farm Tools and Sustainable Mechanisation, FAO, Rome.
- Liedholm, C. and Mead, D. (1995) The dynamic role of micro and small enterprises in the development process. Action Research program I, GEMINI, USAID Microenterprise Development Brief, No 24.

Lukes, S. (1974) *Power: A Radical View*, Macmillan London.

Lusthaus, C., Anderson, G., Murphy, E. Institutional assessment: A framework for strengthening organizational capacity for IDRC's research partners. IDRC (www.idrc.ca/books/focus/771/) 1995. In: SEAGA Intermediate Handbook, Norem R. 2000, Rome, FAO.

Marr, A. (1999) *The poor and their money: what have we learned?* ODI: London, ODI Poverty Briefing No 4, March 1999.

Mayoux, L. (1999) *From access to empowerment: Gender issues in microfinance*
Position paper presented to CSD Virtual Conference, October 1999.

Mayoux, L. (1998) *Microfinance and women's empowerment: Approaches, evidence and ways forward*. Open University Development Policy and Practice Discussion Paper No. 41, August 1998.

Mayoux, L. (1995) *From Vicious To Virtuous Circles? Gender and Micro-Enterprise Development*. Occasional Paper No. 3 prepared for the UN Fourth World Conference On Women, Beijing. United Nations Research Institute for Social Development, May 1995.

Mayoux, L. (1997) *The magic ingredient? microfinance & women's empowerment*
A briefing paper prepared for the Micro Credit Summit, Washington, February 1997.

Microcredit Summit, 1997, 1999 Documents, Washington DC, 1997.

Microfinance Centre for Central Europe and the New Independent States Newsletter, Winter/Spring 2000, Warsaw, Poland.

Morduch, J. (1999) *The Microfinance Promise*, Journal of Economic Literature Vol. XXXVII (December 1999), pp. 1569-1614.

Nagarajan, G. (1999) *Microfinance in post-conflict situations: towards guiding principles for action*. Paper prepared by Nagarajan, Associate researcher, The Ohio State University/ Calmeadow for the joint ILO/UNHCR Workshop on microfinance in post-conflict countries, 15-17 September 1999. Geneva, ILO.

Nelson, C., Nelly, B., Stack, K., Yonovitch, L. (1996) *Village Banking: The State of the Practice*. Small Enterprise Education and Promotion Network. New York, United Nations Development Fund for Women (UNIFEM).

Norem, R. (2000) *SEAGA Intermediate Handbook*, FAO, Rome.

Nyamugasira, W. (1995) *NGOs and income-generation projects: Some further thoughts*. In: *Development in Practice*, Vol. 5., No. 2, May 1995.

O'Reilly, C. (1996) *Urban women's informal savings and credit systems in Zambia*. In: *Development in Practice*, Vol. 6., No. 2, May 1996.

OECD (1999) *Women's Entrepreneurship: exchange experiences between OECD and transition economy countries, Local Economic and Employment Development (LEED)*, Note by the Secretariat, Paris.

Pahl, J. (1983) *The allocation of money within marriage*. In: *Sociological Review* 31:237-264.

Parker, J. & Torres, T. (1993) *Micro and small enterprise in Kenya: Results of the 1993 national Baseline Survey*, K-Rep research paper no 24, Kenya Rural Enterprise programme, Nairobi.

Peck-Christen, Rosenberg R. (1999) *The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance*, Washington, CGAP.

Poyo, J. (1995) *Expansion of rural financial services: The development of a community-based rural credit union network in the Dominican Republic (1984-93)*. Geneva, ILO Enterprise & Cooperative Development Dept, Working Paper No 10.

Rahman, A. (1994) *Study of the Grameen Bank and its impact on Women*. [Http://www.idrc.ca/media/Aminur_e.htm](http://www.idrc.ca/media/Aminur_e.htm).

Remenyi, J. (1997) *Microfinance: A Panacea for poverty?* Development Research Briefings, University College Dublin 1997(2)

Rhyne, E. and S. Holt, (1994) *Women in Finance and Enterprise Development*. Washington, D.C.: World Bank. World Bank Discussion Paper Series.

Rietbergen-McCracken, Narayan et al (1997) Participatory tools and techniques: A resource kit for participation and social assessment. Social Policy and Resettlement Division, Environment Department. The World Bank, Washington, USA.

Ricupero . R. (1999) Beyond the unification of markets: A global community of cooperation and shared knowledge for security and development. Some personal reflections. Geneva, UNCTAD. http://www.unctad.org/en/special/ux_td380text.htm

Rogaly, B. (1996) Micro-finance evangelism, destitute women and the hard selling of a new anti-poverty formula. In: Development in Practice Vol. 6 No.2 Oxfam, UK, May 1996 pp100-112.

Rose, R. (1993) Where women are leaders: The SEWA movement in India. London: Zed Press.

Schneider, H. (Eds.) (1997) Microfinance for the poor. IFAD/OECD.

Singh, K., Dawkins-Scully, N., Wysham, D., (1997) Micro-credit: band-aid or wound? The gender imperative in development. In: Connections no. 6, June 1997 Vrouwenberaad Ontwikkelingssamenwerking. The Netherlands.

Sutton, R. (1999) The Policy Process: An Overview. ODI, London, August 1999.

The Micro Finance Network, Occasional Paper No 1. (1997), Regulation and supervision of microfinance institutions: Experience from Latin America, Asia and Africa, 1997.

Tilakaratna, S. (1996) Credit schemes for the rural poor: Some conclusions and lessons from practice. Issues in Development Discussion Paper 9. Geneva, ILO.

Tsilikounas, C. (2000) ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina. Washington, D.C.: Management Systems International

Tripp R (1981) Farmers and traders – Some economic determinants of nutritional status in northern Ghana. J. Trop. In: Pediatrics 27:15-22.

UNDP (1995a) The Beijing Platform for Action. Fourth World Conference on Women.

UNDP, (1995b) The Human Development Report. New York, UNDP.

UNIFEM (1992) A question of access: Training workshops on planning credit projects that take women into account. New York, UNIFEM.

USAID (2000) Assessment of the SME Sector in Armenia, USAID 2000.

Utting P. (2000) Business Responsibility for Sustainable Development. UNRISD, Geneva, Switzerland.

Van Stavern, I. and Elson D. (1995) Gender and Macro Economic Development Reader. The University of Manchester, and Oikos, Utrecht, The Netherlands.

White, B. (1996) Globalisation and the child labour problem. In: Journal of International Development 8:829-839.

Wilde, V. (1997) SEAGA Field Handbook, FAO, Rome

Women's World Banking (1994) Achieving Policy Impact, What Works, A Women's World Banking Newsletter, Volume 4 Number 5, December 1994.

Yaron, J.(1992) "Successful Rural Finance Institutions" World bank Discussion Paper 150. Washington D.C.

ASEG

Programme d'analyse socioéconomique selon le genre

**Service de la parité hommes-femmes
et du développement**

**Division de la parité hommes-femmes
et de la population**

Département du développement durable

**Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation et l'agriculture**

Viale delle Terme di Caracalla
00100 Rome, Italie

Tél.: (+39) 06 5705 6751

Télécopie: (+39) 06 5705 2004

Mél.: SEAGA@fao.org

Site Web: www.fao.org/sd/SEAGA