

# 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 « bancaables » 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 possibilité 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 Barklays, 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 Barklays 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 (PARMEC<sup>1</sup>), à Madagascar (CECAM<sup>2</sup>), 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

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

<sup>2</sup> 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 1984<sup>3</sup>. 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

---

<sup>3</sup> 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'IMF<sup>4</sup>. 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.

---

<sup>4</sup> 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-crédit<sup>5</sup> 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

---

<sup>5</sup> 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.

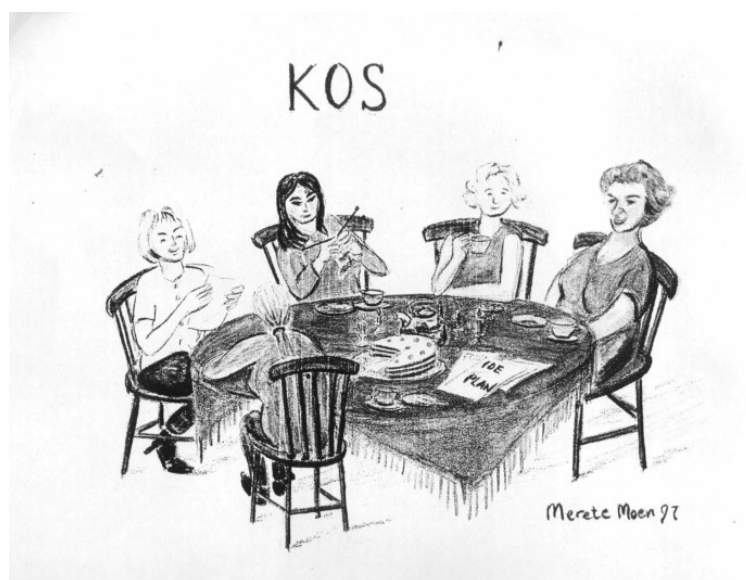
Les intermédiaires de microfinance peuvent fournir une grande variété de services à leurs clients comme par exemple :

- 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 Bank<sup>6</sup> 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.

---

<sup>6</sup> 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.*

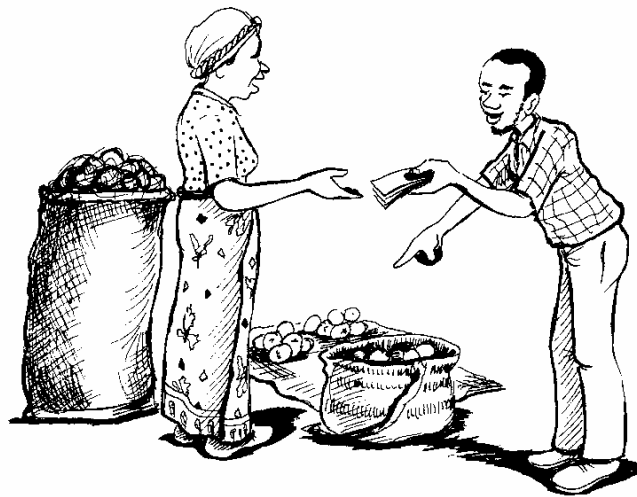
*SwissContact a un contrat d'entreprise avec les CDA qui met en évidence des objectifs financiers. Le partenaire CDA couvre généralement jusqu'à 50% de ses frais d'exploitation pendant un an. SwissContact fournit également des bourses pour la formation des équipes, des études de marché et la mise en 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 IRR 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'ADOPEM, 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) <sup>(a)</sup> 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.*

<sup>(a)</sup> 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.

MCours.com