

Femmes et Microfinance

Espoirs et désillusions de
l'expérience indienne

Isabelle GUÉRIN
Jane PALIER
Benoît PREVOST

Femmes et Microfinance

Espoirs et désillusions de
l'expérience indienne

AGENCE
UNIVERSITAIRE
DE LA FRANCOPHONIE

eo
ac
éditions
des archives
contemporaines

Copyright © 2009 Éditions des archives contemporaines et en partenariat avec l'Agence universitaire de la Francophonie (AUF)

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation réservés pour tous pays. Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement, quelque système de stockage et de récupération d'information) des pages publiées dans le présent ouvrage faite sans autorisation écrite de l'éditeur, est interdite.

Éditions des archives contemporaines
41, rue Barrault
75013 Paris (France)
Courriel : info@eacgb.com
Catalogue : www.eacgb.com

ISBN : 978-2-914610-89-6



Introduction

Depuis 2005, déclarée « année du microcrédit » par les Nations unies, et dans le sillage du prix Nobel de la paix attribué à Muhammad Yunus et à la *Grameen Bank*, les campagnes de médiatisation de la microfinance ne se comptent plus, et toutes rivalisent en *success stories* chargées de convaincre des multiples bienfaits de l'outil. Le cliché d'une femme misérable ayant réussi à vaincre les diverses facettes de la pauvreté est mondialisé : originaire d'un bidonville de Calcutta ou du désert sahélien, elle serait désormais capable grâce à la microfinance de surmonter les affres de l'endettement usurier, entraînant avec elle mari (désormais très respectueux de son épouse), enfants (qui depuis, iraient à l'école) et, enfin, l'ensemble de la communauté féminine (dorénavant capable de s'exprimer et de faire valoir ses droits). Est ainsi mis en scène le cercle vertueux au cours duquel la microfinance conduirait à l'émancipation féminine.

Dans l'histoire du crédit institutionnel aux pauvres, s'adresser aux femmes est plutôt inédit. En Europe et en Amérique du Nord, les premières initiatives coopératives et mutualistes ne s'intéressaient guère aux femmes. Malgré les efforts dispersés et isolés de quelques expériences (en particulier les *Casse Rurali* italiennes), la part des femmes dans les mouvements coopératifs et mutualistes atteignait rarement la barre des 10 % (Lemire *et al.*, 2001). Les femmes mariées n'ayant alors, et quels que soient les pays, aucun droit sur leur patrimoine, la question ne se posait tout simplement pas (Fontaine, 2001). Avec un quart de clientes, essentiellement veuves et célibataires, les fonds communautaires irlandais font figure d'exception. Ce sont probablement les très faibles montants de prêts qui en sont à l'origine (Hollis, 2001). Le même constat vaut pour les premières expériences de crédit aux pauvres dans les pays du Sud, qu'il s'agisse des banques de développement ou du mouvement coopératif (Fournier et Quedraogo, 1996).

Cibler une clientèle en partie, voire en majorité, féminine représente donc une spécificité majeure de la microfinance contemporaine : selon les organisations, leur proportion varie entre 40 % et 80 % (*Microbanking bulletin*, 2006)

Encadré n° 1 : Quelques grands principes de la microfinance

La microfinance est l'offre de services financiers (principalement épargne, prêt, mais aussi assurance et transfert de fonds pour les migrants) aux personnes qui n'ont pas accès à la finance dite formelle (autrement dit pour simplifier au système bancaire).

Les organisations qui proposent ce type de services sont appelées institutions de microfinance (IMF) : on peut distinguer des structures bien implantées qui réalisent un gros volume d'opérations financières (*Grameen Bank* au Bangladesh, *BancoSol* en Bolivie, *Kafo Jiginew* au Mali) et qui ont parfois un statut d'institutions financières, de la masse des toutes petites organisations, le plus souvent de minuscules ONG qui incluent dans leur action de « développement » un volet finance solidaire.

Pour une analyse détaillée de la diversité de la microfinance et de ses origines, voir l'ouvrage de M. Lelart (2005).

Prendre acte, enfin, de l'exclusion bancaire féminine est fort louable. Ce choix se justifie autant pour des raisons d'équité que d'efficacité, nous aurons l'occasion d'y revenir. Toutefois, une telle focalisation (qui tourne parfois à l'obsession) sur la clientèle féminine soulève plusieurs questions. Tout d'abord, de quelle clientèle féminine s'agit-il ? Quoi de commun entre une petite paysanne dont l'unique activité rémunérée consiste à vendre quelques fagots de bois mort et une femme d'affaires du centre-ville de Mumbai qui possède un centre de remise en forme, gère plusieurs tontines de grandes commerçantes tout en s'impliquant activement dans une ONG de lutte contre la violence domestique ? Certes, ces quelques exemples sont provocateurs : le commerce international continue d'être le privilège de quelques-unes et pour la plupart, l'horizon des affaires reste très modeste. Toujours est-il que la

catégorie « femme » est très disparate. Se vanter d'attirer une clientèle en majorité féminine (critère auquel bon nombre de dispositifs de microfinance se limitent pour justifier d'une action « sociale ») ne saurait suffire à démontrer un quelconque effet en termes de lutte contre la pauvreté ou les inégalités. Vient ensuite l'épineuse question de l'impact, encore trop souvent négligée alors qu'elle est finalement décisive. À quoi sert-il d'encourager la mise en place de dispositifs et de s'évertuer à rendre pérennes ceux qui existent (c'est ce point qui cristallise toutes les énergies) si l'on ne sait même pas quelle en est la portée pour les bénéficiaires ? Les effets observés incitent à la prudence : la microfinance peut tout autant affranchir les femmes de certains liens de dépendance qu'en forger de nouveaux, renforçant ainsi les inégalités entre hommes et femmes, mais aussi entre femmes elles-mêmes.

En se basant principalement sur l'Inde et les travaux qui y sont menés dans le cadre d'un programme de recherche de l'Institut de recherche pour le développement implanté à l'institut français de Pondichéry, cet ouvrage propose de se pencher sur la question suivante : que sait-on aujourd'hui des effets de la microfinance sur la pauvreté féminine et sur les inégalités entre hommes et femmes ?

Compte tenu de la complexité du sujet, notre objectif n'est pas de mener une analyse exhaustive. Plus modestement, nous proposons de mettre en évidence cette complexité, de soulever un certain nombre de questions et, parfois, d'y apporter quelques éléments de réponse. Faute de place, précisons également que de nombreuses thématiques ont nécessairement été traitées de manière rapide et superficielle. Le texte comporte des références à d'autres travaux permettant à celles et ceux qui le souhaitent d'en savoir davantage.

Le *premier chapitre* porte sur les discours actuels relatifs aux liens entre femmes et microfinance, où le concept d'*empowerment* occupe une place centrale. La microfinance n'est pas seulement un « outil » : elle véhicule des systèmes

de représentations qui sont variables et dépendent étroitement de l'idéologie de ses promoteurs. Un détour par une présentation des discours est donc incontournable, avec un intérêt particulier sur celui de la Banque mondiale, dont on sait à quel point il peut influencer les modalités de l'aide internationale. Nous verrons que c'est une conception individualiste et instrumentale de l'*empowerment* qui prévaut et, surtout, que cette conception laisse de côté les questions les plus épineuses en matière de redistribution des ressources et des pouvoirs.

L'objet du *deuxième chapitre*, centré sur l'exemple indien, consiste à faire le point sur ce que les études d'impact disponibles peuvent nous apprendre. En dépit de la diversité des résultats, qui tient autant à la diversité des contextes, des dispositifs que des méthodologies employées, quelques conclusions communes émergent. Confirmant des travaux menés dans d'autres pays (Baumann et Servet, 2007 ; Servet, 2006), les effets se mesurent au mieux en termes d'une meilleure gestion de la trésorerie familiale et dans certains cas, en matière d'augmentation du patrimoine et de la consommation, en particulier dans le secteur de la santé et de l'éducation. On observe également des risques en matière de surendettement, de conflits domestiques et d'alourdissement des obligations féminines. Enfin, aucune étude n'est vraiment concluante quant à un impact réel en matière d'évolution des rapports de pouvoir entre sexes.

Pourquoi la révolution annoncée n'a-t-elle pas eu lieu ? Le *troisième chapitre* propose plusieurs explications, en distinguant les limites propres à l'outil microfinance et celles liées à l'environnement. Concernant l'outil, face à la diversité des besoins et des profils d'emprunteuses, l'offre est de toute évidence encore inadaptée, tant en matière d'épargne que de prêt. Concernant l'environnement, les multiples défis auxquels l'entrepreneuriat féminin est confronté constituent des obstacles qui appellent à un renforcement de l'approche « genrée ».

C'est à la défense de cette approche que sera consacré le *quatrième chapitre*. Marché et monnaie ont un sexe : la microfinance, aussi efficace soit-elle, ne peut être effective en matière de lutte contre les inégalités que si elle parvient à influencer sur l'ensemble de normes « genrées » profondément ancrées dans les croyances et les pratiques.

Faut-il pour autant abandonner tout espoir et condamner la microfinance, au prétexte qu'elle n'aurait qu'un impact limité ? Certainement pas, mais il devient simplement urgent de prendre conscience des limites de l'outil et de ne pas en surestimer les potentialités. Le *cinquième chapitre* de l'ouvrage plaide ainsi pour une vision raisonnée de la microfinance ainsi que pour une approche en termes d'économie solidaire.

Encadré n° 2 : Les modèles de la microfinance en Inde

En Inde, il n'existe pas d'IMF géante ayant l'envergure de la *Grameen Bank* implantée au Bangladesh voisin. L'institution qui a le plus œuvré pour l'essor de la micro-finance est la NABARD (la banque publique nationale en charge du développement rural) qui au début des années quatre-vingt-dix a décidé de soutenir la formation de *Self-Help Groups* (*Modèle 1*) qui sont devenus depuis le prototype de la microfinance en Inde, il n'en demeure pas moins que des organisations indiennes ont préféré répliquer le modèle *Grameen Bank* (*Modèle 2*) ou encore d'autres formes d'offre de microfinance (*Modèle 3*)

1. Quinze à vingt femmes pauvres avec le soutien d'une ONG forment un groupe appelé *Self-Help Group*. Elles élisent des *leaders* qui organisent des réunions tous les mois, au cours desquelles sont collectées les contributions d'épargne (entre 20 et 100 roupies soit entre 40 centimes et 2 euros) qui alimentent un fonds commun qui est prêté (généralement à 2 % par mois), à une ou plusieurs membres, selon une décision consensuelle. Après environ six mois de fonctionnement, le groupe peut être « relié » au système bancaire formel via l'obtention d'un crédit octroyé au groupe dans son ensemble, à charge pour les membres de le répartir.

Selon les préoccupations de l'ONG qui soutient ces SHG, ceux-ci vont bénéficier d'autres services ou développer par eux-mêmes d'autres activités sociales ou politiques.

2. Cinq femmes pauvres forment un groupe lui-même regroupé en « centres » de 5, eux-mêmes dépendants hiérarchiquement d'une IMF (une réplique de la *Grameen Bank* du Bangladesh fondée par M. Yunus). Chaque femme bénéficie d'un crédit individuel mais est conjointement responsable du remboursement de celui de ses « pairs » (un groupe dit « de caution solidaire »). Un membre de l'IMF est chargé d'organiser la collecte hebdomadaire des remboursements et de l'épargne (5 roupies). Le crédit qui intervient avant l'épargne est supposé financer une activité économique ; le groupe n'est pas conçu comme un support à des activités collectives. Pas de banque ici, l'IMF est le prêteur notamment grâce à des subventions de donateurs internationaux.
3. Le troisième modèle est plus hétérogène : le plus souvent une IMF propose des *prêts individuels* plutôt à des hommes, qui ne sont nécessairement pauvres, pour un montant plus élevé et essentiellement destiné à financer une micro-entreprise.

Microfinance, femmes et *empowerment*

Depuis plus d'une décennie, l'usage du terme *empowerment* s'est répandu aussi bien dans le discours des organisations internationales, que dans celui des politiciens et des acteurs de terrain, notamment des promoteurs de dispositifs de microfinance à travers le monde. Le succès du terme n'est pas un phénomène isolé dans l'évolution du champ lexical de l'économie politique du développement (Cornwall et Brock, 2005) : capital social, participation, responsabilisation, autonomisation, capacités, bonne gouvernance, sont autant de nouveaux concepts d'autant plus fédérateurs que leur sens peut être manipulé à l'envi. L'essor d'un nouveau vocabulaire développementaliste est allé de pair avec l'émergence d'un « nouveau paradigme » du développement porté par les organisations internationales, et plus particulièrement la Banque mondiale. Cette évolution remonte au moins à 1995, date à laquelle la réduction de la pauvreté redevient l'objectif central des stratégies soutenues par la Banque mondiale et jusque-là critiquées pour le peu de cas qu'elles faisaient de la question sociale (Palier et Prévost, 2007a)¹. Qualifié de développement intégré (*Comprehensive Development*), ce paradigme a pro-

¹ On trouvera chez Chavagneux et Tubiana (2000) d'autres arguments qui situent l'évolution de la conditionnalité de l'aide à la même période.

posé de redéfinir à la fois les concepts (notamment la notion de pauvreté) et les principes de l'aide internationale. Plusieurs aspects de ce nouveau paradigme peuvent nous permettre de mieux comprendre une série d'*a priori* et de postulats concernant l'impact de la microfinance sur les populations défavorisées.

En particulier, un lien de causalité entre microfinance et *empowerment* est presque systématiquement établi par la plupart des acteurs du développement sans que ce lien soit démontré. Que l'on parcoure les documents de travail de la Banque mondiale ou le rapport d'activité d'une petite organisation de microfinance indienne, cette causalité apparaît souvent comme une évidence et son existence même est peu questionnée. Les questionnements portent davantage sur les moyens d'optimiser l'*empowerment* par le biais de la microfinance. Discuter de la définition et des sens donnés au concept d'*empowerment* semble donc un préalable nécessaire. D'autant plus que dans un sens plus étroit, il renvoie aux inégalités de genre et est alors utilisé comme synonyme d'émancipation féminine. Dans le champ de la microfinance au Sud, le concept d'*empowerment* est quasi systématiquement associé à la catégorie « femmes », et l'Inde n'échappe pas à cette tendance. Basses castes et minorités ethniques (*scheduled castes and tribes* selon la terminologie officielle), catégories pourtant très vulnérables, font l'objet d'une moindre attention.

Quelques semaines passées en Inde suffisent à convaincre que le maître mot des ONG en matière de microfinance est bien *women's empowerment*, sans pour autant, hélas, que de véritables stratégies de genre soient mises en place.

A. NOUVELLES APPROCHES DE LA PAUVRETÉ ET CIBLAGE DES POPULATIONS FEMININES

Les travaux initiés par les « fondateurs » du *Comprehensive Development*, James Wolfensohn (président de la Banque, de 1995 à 2005) et Joseph Stiglitz (économiste en chef de la

Banque, de 1997 à 2000), ont abouti à la publication du *Rapport sur le développement dans le monde 2000 : combattre la pauvreté*, qui officialise les nouvelles thématiques du développement. Deux aspects sont particulièrement novateurs :

1. L'acceptation des limites de l'approche économique, considérée comme trop réductrice et
2. Une attention accrue portée aux inégalités de genre.

L'idée que le bien-être ne saurait être mesuré ni par la monnaie ni par l'utilité a été, entre autres, soutenue par les travaux d'Amartya Sen dont la popularité a crû régulièrement au cours des dernières années jusqu'à devenir la référence récurrente de la Banque mondiale et du PNUD sur les thèmes de la lutte contre la pauvreté, de l'*empowerment*, du développement social, etc. En parallèle, de nombreuses enquêtes de terrain ont permis de faire ressortir des aspects de la pauvreté jusque là ignorés (en faisant entendre les « voix des pauvres ») et en particulier la vulnérabilité qui caractérise les populations défavorisées, aussi bien en tant que situation qu'en tant que sentiment (Narayan *et al.*, 2000). Ainsi, lorsque la Banque mondiale procède à la refondation de ses analyses et pratiques de développement, c'est en annonçant que « la vulnérabilité et l'exposition au risque » (Banque mondiale, 2000, p.15) sont au cœur des problèmes de pauvreté et constituent des atteintes aux capacités des individus.

Encadré n° 3 : Amartya Sen et les nouvelles approches de la pauvreté

Dans son ouvrage le plus connu (*Development as Freedom*, 1999, 1^{re} trad. fr., 2000, *Un nouveau modèle économique*, Paris, Odile Jacob), Amartya Sen propose un dépassement des approches les plus courantes en matière de développement et de pauvreté. La première avancée concerne les définitions : Sen fait du développement « un processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus » (Sen, 2003, p.15) et de la pauvreté « la privation de capacités élémentaires » (*id.*, p.36). Les capacités, ou capacités d'un individu correspondent à la fois à l'étendue des

choix qu'il lui est possible de formuler (la conscience des choix de vies possibles) et de réaliser (la possibilité de mener ces vies). Il n'est donc pas étonnant que Sen utilise souvent l'un pour l'autre les termes capacités et libertés réelles. Cette perspective permet à Sen de mettre en avant le caractère multidimensionnel de la pauvreté qui se définit dans les différentes sphères de la vie privée et sociale et non plus seulement dans la sphère monétaire ou consumériste : la privation de libertés élémentaires comme l'accès à l'éducation, à la vie associative, à la vie politique devient aussi importante que le manque de nourriture. Du coup, les débats sur l'importance de la démocratie pour le développement, par exemple, deviennent « spécieux » (*id.*, p.18) : les libertés politiques ou sociales sont « constitutives » du développement et ne sauraient être soumises à des impératifs ou priorités d'ordre purement économique. La pauvreté peut alors se comprendre comme le résultat d'inégalités dans les différentes sphères de la vie privée et sociale. Les cercles vicieux de la pauvreté sont le résultat de privations de libertés qui se renforcent mutuellement et dont l'insuffisance de revenu n'est à la fois qu'une composante et, le plus souvent, que le résultat (et non la cause). Il faut alors traquer à la fois les inégalités formelles, enracinées dans les institutions, mais aussi, une fois ces institutions transformées, l'ensemble des inégalités réelles qui empêchent la réalisation des libertés formelles conquises : ainsi, le droit de vote n'a pas de sens pour qui ne peut, pour des raisons de caste, de genre, d'ethnie, se déplacer librement pour aller voter. De la même manière, l'accès à un crédit en vue de créer son propre emploi est dépourvu de sens si les conditions sociales ne sont pas réunies pour que chacun (et surtout chacune) puisse accéder réellement à l'ensemble des activités possibles...

Reconnaître la vulnérabilité et l'exposition au risque comme éléments constitutifs et caractéristiques de la pauvreté permet d'introduire une nouvelle compréhension des processus de pauvreté et donc des moyens d'y échapper (Alwang *et al.*, 2001). La vulnérabilité est associée à un manque de pouvoir à différents niveaux : économique (vulnérabilité aux chocs macroéconomiques, climatiques, etc.), mais aussi politique et social, avec le sentiment de ne compter pour rien (Kanbur et

Squire, 2002 ; Narayan *et al.*, *op. cit.*). Puisque les pauvres sont « sans pouvoir », il convient, dans les nouvelles stratégies de lutte contre la pauvreté, de leur en redonner, de les « renforcer » (Banque mondiale, 2002, p. 10). C'est le principe de l'*empowerment*, conçu comme une « expansion de la liberté de choix et d'action », ou comme une « expansion des ressources et capacités des pauvres à influencer, contrôler et tenir pour responsables les institutions qui affectent leurs vies » (*ibid.*, p. 11). La définition invite ainsi directement au parallèle avec l'œuvre d'A. Sen et sa conception du développement comme « processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus » (Sen, 2003, p. 15). L'évolution conceptuelle qui aboutit au principe d'*empowerment* à la fin des années quatre-vingt-dix doit donc être appréhendée comme étant le produit intellectuel d'une histoire plus longue que celle qu'inaugurent Wolfensohn et Stiglitz. La critique de l'approche trop réductrice de l'économie standard du bien-être et de la pauvreté a été initiée par Sen, bien avant la prise de conscience des institutions internationales. Elle a d'ailleurs conduit le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) à élaborer, dès la fin des années quatre-vingt, le concept de développement humain (dont Sen est le co-inventeur avec Mahbub ul Haq) :

« Le développement humain [...] a pour objectif de créer un environnement dans lequel les individus puissent développer pleinement leur potentiel et mener une vie productive et créative, en accord avec leurs besoins et leurs intérêts. [...] Pour cela, il est essentiel de renforcer les capacités dont disposent les êtres humains, c'est-à-dire la diversité de ce que les individus peuvent réaliser ou devenir. Les capacités les plus fondamentales dans l'optique du développement humain sont les suivantes : vivre longtemps et en bonne santé, acquérir un savoir et des connaissances, avoir accès aux ressources nécessaires pour mener une existence décente et être en mesure de participer à la vie de la collectivité. En l'absence de ces capacités, un grand nombre de possibilités de choix sont tout simplement impossibles, et maintes opportunités demeurent hors d'atteinte. » (PNUD 2001, p.19)

Ce mouvement de fond va s'accompagner d'une attention croissante pour la « féminisation » de la pauvreté, mouvement initié par diverses organisations féministes, puis repris par les Nations unies. Les inégalités de genre en matière de droits font désormais partie des agendas officiels. Cette évolution va de pair avec la construction de nouveaux indicateurs. En 1995, la dimension sexuée de la pauvreté et du développement est introduite par le PNUD avec l'indicateur sexo-spécifique de développement humain (ISDH) et l'indicateur de la participation des femmes (IPF) traduction de *Gender Empowerment Measure*. Tandis que l'ISDH mesure les inégalités entre hommes et femmes dans l'accès aux besoins de base, l'IPF évalue l'accès des femmes aux fonctions politiques et économiques. Le PNUD a constamment approfondi cette démarche à travers les Objectifs du millénaire et la promotion de l'*empowerment* féminin comme l'un des moyens les plus sûrs de parvenir à ces objectifs.

Si l'intérêt porté à l'*empowerment* et à l'analyse des inégalités de genre, coïncident historiquement, cela ne suffit pourtant pas à expliquer le fait que bon nombre de dispositifs de microfinance aient choisi de ne cibler qu'une clientèle féminine. Il existe d'autres justifications plus ou moins explicites (Cheston *et al.*, 2002, pp. 7 – 11) que nous pouvons examiner en distinguant deux perspectives :

1. l'une, *substantielle*, considère le renforcement des droits et libertés comme des biens en soi, autrement dit comme une question purement éthique (Kabeer, 2005) ;
2. l'autre, *instrumentale*, les appréhende en fonction de leurs conséquences, et en particulier leur efficacité économique.

Appliquée aux liens entre *empowerment* et microfinance, cette distinction permet de classer les quatre principaux arguments généralement avancés. Du côté de l'approche substantielle,

on trouve le problème de la féminisation de la pauvreté, et l'argumentation féministe. Du côté instrumental, on trouve le rôle des femmes dans la croissance économique et le développement, et leur respect des engagements financiers.

- *Le phénomène de féminisation de la pauvreté* : on considère que les femmes sont parmi les plus pauvres des pauvres et surtout les plus vulnérables. Il « faut » alors les aider en priorité, car elles sont les plus défavorisées. Les statistiques confirment ce constat pour les femmes seules (mères de famille monoparentale, veuves et femmes âgées vivant seules). Au milieu des années quatre-vingt-dix, plus de la moitié des femmes de plus de 65 ans en Asie et en Afrique étaient veuves, contre seulement 10 % à 20 % des hommes du même âge. Nombre de ces femmes cumulent pauvreté monétaire et exclusion sociale et leur vulnérabilité ne va cesser de s'aggraver du fait du vieillissement de la population (Banque mondiale, 2003).
- *L'accès des femmes aux droits humains fondamentaux* : les services financiers sont un point d'entrée pour plus d'*empowerment* dans une optique féministe. En Inde, SEWA (*Self-Employed Women Association*) ou FWWB (*Friends of Women's World Banking*) revendiquent explicitement l'utilisation de la microfinance comme outil de promotion de l'indépendance, de l'autonomie et des droits des femmes. La microfinance n'est qu'un outil parmi toute une palette de mesures visant à lutter contre les inégalités de genre.
- *Les discriminations et les inégalités de sexe pèsent sur la croissance d'un pays*. Il faut donc aider les femmes au nom de leur contribution au développement. Cet argument est très largement repris par les organisations internationales. Il est devenu courant de considérer qu'investir dans les capacités des femmes est autant un bien en soi que le meilleur moyen de contribuer à la croissance éco-

nomique et au développement dans son ensemble. Les travaux du PNUD autour de l'*empowerment* féminin et des Objectifs du millénaire témoignent de cet intérêt croissant et déterminant pour le rôle des femmes dans la lutte contre la pauvreté. Divers vecteurs sont évoqués, en particulier ceux liés au contrôle des naissances, à la mortalité infantile, aux aspects sanitaires, médicaux, et éducatifs du développement. Les femmes utilisent davantage leurs ressources pour le bien-être de la famille (dépenses alimentaires, d'éducation ou de santé). Les hommes sont accusés de gaspiller leur revenu en consommation improductive – voire contre-productive (boissons, tabac, jeux, etc.). De multiples études convergent sur ce point : le constat a été établi notamment en Inde, au Mexique, au Guatemala, en République dominicaine, au Brésil, au Maroc, en Égypte, au Cameroun, en Côte-d'Ivoire, au Burkina Faso, au Ghana, au Niger (Guérin, 2000). Aider les femmes aurait donc un effet multiplicateur sur l'ensemble de la famille.

- *Les femmes sont considérées comme plus fiables*, autrement dit, elles sont de « bonnes » emprunteuses, disciplinées et dociles dans leurs remboursements. Cet aspect joue un rôle essentiel dans les approches en termes d'imperfections de marché et d'asymétrie d'information en matière de crédit, comme nous le verrons.

En pratique, quels arguments utilisent les promoteurs de la microfinance, sur le terrain, pour justifier leur ciblage sur les femmes ? Est-ce plutôt au nom de l'équité ou de l'efficacité ? Qu'il s'agisse de la *Grameen Bank*, accusée par certains d'instrumentaliser les femmes (Rahman, 1999, pp. 69 – 71) mais aussi du secteur dans son ensemble (Brown, 2002, p. 38 ; Cheston, 2007), c'est plutôt le second argument qui semble l'emporter. Ce constat est très largement valable pour le contexte indien. Pour de nombreux responsables d'ONG, la question est en fait surprenante tant la réponse semble aller de soi. Trois études récentes, menées à l'échelle de

l'ensemble de l'Inde, confirment nos propres observations. D'après l'étude d'EDA (cf. chapitre 2) qui porte sur vingt IMF, aucune d'entre elles ne dispose réellement d'une politique de genre. Une autre étude, basée sur différentes analyses d'impact, va dans le même sens (Sing, 2003). Elle indique une absence quasi totale de stratégie de genre, que ce soit en termes de services financiers ou non financiers, de critères d'évaluation ou de formation du personnel. La plupart des IMF se contentent de cibler les femmes en supposant que les conséquences en termes de lutte contre les inégalités de genre seront mécaniques. Enfin, la dernière étude a été menée par *Friends of Women's World Banking* (FWWB) auprès de ses partenaires (Sundararajan, 2005a). FWWB accorde un soutien financier et technique aux IMF qui s'adressent en priorité aux femmes. L'étude visait explicitement à évaluer le degré de prise en compte de la dimension genre par ses partenaires. Or, les résultats apparaissent, ici aussi, très décevants. Très rares sont les IMF, notamment parmi les petites organisations, qui ont véritablement une politique de genre. Elles n'ont que peu conscience des discriminations qui pèsent sur les femmes et ne développent pas d'actions spécifiques de lutte pour les droits des femmes. Si ces organisations ciblent la clientèle féminine, c'est essentiellement parce qu'elles considèrent que les femmes sont des emprunteurs crédibles. Ces IMF supposent également qu'un meilleur accès aux ressources financières améliorera automatiquement le statut social de leurs clientes. Quelques organisations soutenues par FWWB se distinguent néanmoins en ayant su adapter les services financiers en fonction des besoins spécifiques des femmes, en dissociant services financiers et non financiers et en se dotant d'un personnel compétent dans les différents domaines.

Parmi les nombreuses questions que soulève la prévalence de cette approche instrumentale (notamment sa validité empirique) on voit se dessiner une ambiguïté : l'*empowerment* est-il un simple moyen, un objectif ou bien un processus com-

plexe qui renvoie aux représentations des rapports sociaux et à leur transformation ?

Encadré n° 4 : Les clés de l'*empowerment*

Les fondements du *Comprehensive Development Framework* (CDF) sont : « assurer un environnement macroéconomique stable et ouvert ; construire des institutions publiques (légales, financières et politiques) responsables et inclusives ; investir dans la santé, l'éducation et les programmes de sûreté sociale » (Ritzen, Easterly et Woolcock 2000, p.2).

L'*empowerment* passe par quatre éléments clés :

1. L'accès à l'information ;
2. L'inclusion et la participation ;
3. La responsabilité ;
4. La capacité organisationnelle locale (Banque mondiale, 2002, p. vi).

Si on compare ces principes à ceux de la lutte contre la corruption et de la bonne gouvernance, on constate que le dénominateur commun est la participation.

La bonne gouvernance implique :

1. L'expression et la responsabilisation ;
2. La stabilité politique ;
3. L'efficacité du gouvernement ;
4. L'absence de tracasseries administratives ;
5. La primauté du droit ;
6. Le contrôle de la corruption (Banque mondiale, 2002).

La politique anti-corruption se décline autour de cinq principes :

1. Augmenter la responsabilité politique ;
2. Renforcer la participation de la société civile ;

3. Créer un secteur privé compétitif ;
4. Assumer un contrôle institutionnel du pouvoir ;
5. Améliorer la gestion du secteur public (The World Bank :
<<http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/index.cfm>>).

Lutter contre la corruption, mettre en place les conditions d'une bonne gouvernance et assurer une meilleure lutte contre la pauvreté sont autant d'objectifs liés et se définissant mutuellement. Les réformes institutionnelles qui se déduisent de l'*empowerment* sont censées faire progresser les pays en développement vers la démocratie grâce à la mise en place d'un système légal équitable (*fair*) « favorable au développement, c'est-à-dire, par exemple, qu'il favorise la croissance ou qu'il répond aux besoins des pauvres » (Banque mondiale, 1992, p. 30).

B. PENSER L'*EMPOWERMENT* ? QUELQUES PISTES

S'entendre sur une définition claire et consensuelle du terme *empowerment* n'est guère réaliste. Ce n'est ni même souhaitable compte tenu de sa dimension subjective et relative à un contexte socioculturel donné. Il semble plus pertinent de s'intéresser à l'essence de l'*empowerment* et de repérer deux principales tendances, souvent implicites, qui sous-tendent toutes les tentatives de définition : celles qui plaident pour une conception neutre du processus d'*empowerment*, et celles qui en font au contraire un processus intrinsèquement politique et conflictuel. S'il existe un consensus tendant à définir d'abord l'*empowerment* comme l'extension des capacités individuelles, la manière d'y aboutir reste non tranchée.

Grossièrement, pour certains, il s'agit de permettre à chacun de prendre conscience de ses droits et de les exercer, mais aussi d'être capable de formuler et de concrétiser ses propres choix grâce à un cadre institutionnel adapté. Pour d'autres, le processus d'*empowerment* est nécessairement conflictuel dans la mesure où il amène à une contestation et une modifi-

cation des rapports de pouvoir existants au sein d'une société. La différence est donc moins dans le résultat espéré ou l'objectif final – qui n'est finalement que la constitution d'une société d'êtres humains libres en droit et capables d'agir – que dans le moyen d'y parvenir.

Il existe une abondante littérature sur le pouvoir qui a donné lieu à l'élaboration d'une typologie assez répandue distinguant quatre catégories (Csazar, 2004) : *power with*, *power to*, *power within* et *power over*, qui sont applicables à différentes dimensions de l'*empowerment*. Les trois premiers types participent de l'*agency*, c'est-à-dire la capacité à formuler et réaliser des objectifs. L'idée forte ici tient à ce que l'*empowerment* est conçu dans la sphère individuelle, même si le « groupe » (notion ambiguë comme nous allons le voir) joue un rôle important : il permet à chacun de prendre conscience de ses propres intérêts tout en apprenant la négociation et la coopération qui lui permettent de réaliser ses objectifs. *Power with* et *power to* sont ainsi imbriqués dans une réintroduction du « social » via la notion relativement vague du « capital social »² auquel le groupe est souvent associé. C'est aussi au sein du groupe que chacun peut acquérir du *power within*, c'est-à-dire le respect et la connaissance de soi. L'*empowerment* signifie alors le processus par lequel les personnes se sentent capables et en droit de prendre des décisions (Kabeer, 2001). Cette perspective prend tout son sens lorsqu'elle est appliquée aux groupes et au capital social tels qu'ils apparaissent dans la microfinance.

L'idée de *power over* relève d'une vision plus conflictuelle du pouvoir (Dahl, 1997). Appliqué à l'*empowerment*, le *power over* consiste ainsi à inclure dans les processus de décision ceux qui en étaient exclus jusque-là (Csazar, 2004, p. 144).

² Le terme est trop sujet à débats pour les résumer ici, en quelques phrases. On pourra se référer, pour une présentation simple et éclairante à Ponthieux (2006) ou bien Woolcock et Narayan (2000).

Cet aspect de l'*empowerment* implique que certains groupes voient leur pouvoir de décision limité par un élargissement du corps participatif. La notion de participation (politique, sociale, économique) qui y est attachée est alors floue et ambiguë : limitée à la consultation, elle n'est pas conflictuelle ; élargie aux processus décisionnaires, elle le devient.

On trouve pourtant en général une image consensuelle et neutre de la participation et de l'*empowerment*, dont on suppose qu'ils peuvent se réaliser indépendamment de toute redistribution du pouvoir (Mohanty, 2001). Les implications conflictuelles de la démocratie et de l'*empowerment* sont ainsi laissées de côté (Fox, 2004). Pour reprendre l'expression de Bruno Lautier, « les pauvres doivent "prendre le pouvoir", mais à personne » (2002, p. 21). Il est alors difficile d'accepter que « réussir l'*empowerment* des pauvres revient à créer plus et non pas moins de conflits » (Woolcock, 2004, p. 117). Prendre du pouvoir c'est acquérir la capacité à revendiquer. C'est donc opérer une redistribution du pouvoir qui conduit nécessairement à une redistribution des ressources à la fois politiques, sociales et économiques (Dahl, 1999). Il y a, fondamentalement, un impensé du *power over* de l'économie moderne sur lequel les économistes hétérodoxes se sont penchés (par exemple Galbraith, 2007 ; Dockès, 1999). L'aveuglement théorique et idéologique aux questions de pouvoir et d'autorité a trouvé dans la microfinance une expression nouvelle : lorsqu'il est question de redonner du pouvoir économique, la voie de la modernité est présentée comme étant celle de la micro-entreprise et de l'auto-emploi qui assureront aux pauvres autonomie et responsabilité (*power within et to*) (Servet, 2006). Une fois assurées les conditions initiales d'égalité de droits, notamment dans l'accès aux ressources économiques et financières, chacun sera investi des pouvoirs minimums dont la société peut se sentir responsable. Une telle représentation du développement a été clairement adoptée par la Banque mondiale dans sa définition de l'équité comme égalité d'opportunités (Banque mondiale, 2006 ; Cling *et al.*, 2005). La démocratie ne joue plus, dans

cette perspective, qu'un rôle purement normatif en garantissant le respect de normes assurant un climat général favorable à une croissance bonne pour les pauvres (Stern, 2005), autrement dit une croissance riche en opportunités pour les micro-entrepreneurs.

Ces questions prennent un intérêt particulier une fois appliquées aux questions d'inégalités de genre. Dans le paradigme féministe, l'*empowerment* dépasse le seul domaine économique et la seule amélioration du bien-être en s'attaquant aux intérêts stratégiques de genre (Mayoux, 1998) pour lesquels la microfinance indienne constitue un terrain privilégié. Si elle s'est fortement développée au cours des dernières années, c'est par le biais de *self-help groups* (SHG) qui sont des groupes supposés solidaires d'une vingtaine d'épargnants et d'emprunteurs. La conception des groupes est très variable : leur vocation se limite-t-elle à de l'intermédiation financière ou bien inclut-elle des actions de mobilisation, de revendications sociales et de lutte contre les inégalités ? Autrement dit, s'agit-il d'un mouvement neutre ou bien peut-on considérer qu'il porte en lui les germes d'une véritable contestation des causes structurelles des inégalités ?

S. Rabindranathan (2005a) en adoptant une perspective historique et comparative, montre que les mouvements sociaux indiens plus anciens s'apparentent à de véritables mouvements de lutte autour d'actions collectives, alors que bon nombre de SHG ne sont focalisés que sur les seuls besoins économiques des femmes et sont donc un projet politiquement neutre. En s'appuyant sur l'exemple du Kerala, S. Mohanakumar et S. S. George (2005a) vont plus loin encore. Ils cherchent à démontrer que, non seulement les micro-entreprises créées par des membres de SHG n'améliorent pas le revenu et l'emploi des femmes – ou leur *empowerment* économique – mais accentuent leur exploitation en raison d'une charge de travail accrue et de salaires diminués. Selon eux, la manière dont sont conçues et pensées les politiques qui encadrent le soutien à la création de SHG joue un rôle déterminant. Alors que les pre-

mières initiatives s'inscrivaient dans une approche globale et favorable à une réelle redistribution des pouvoirs, le changement de gouvernement en 2001 s'est traduit selon les auteurs par une modification radicale de l'idéologie sous-jacente au mouvement des SHG, transformant ces derniers en un simple outil pour la création d'entreprises.

Définir l'*empowerment* s'avère donc avant tout un exercice idéologique et politique. Le concept est néanmoins porteur de questions essentielles pour la lutte contre la pauvreté et les inégalités dès lors qu'on la conçoit comme une lutte multidimensionnelle. C'est alors que commencent les difficultés pour comprendre l'articulation des différentes dimensions des processus qui permettent l'*empowerment*. Présentons, pour clore ce chapitre, deux démarches qui illustrent bien la diversité des conceptions d'un même phénomène.

La première cherche à articuler les dimensions économiques, sociales et politiques du processus d'*empowerment* afin de proposer un schéma d'explication du « succès » du mouvement SHG au Tamil Nadu (Gariyali et Vettivel, 2004). Dans cette optique, l'*empowerment* des femmes progresse de manière linéaire de l'*empowerment* économique à l'*empowerment* politique en passant par la dimension sociale. Selon ces auteurs, le changement intervient en premier dans la conscience des femmes pour se traduire ensuite par des changements de comportements, puis des rapports de genre. Le fait de chercher à expliquer les raisons du « succès » des SHG conduit tout de même à négliger un certain nombre d'obstacles à l'accomplissement du processus et à considérer la participation à un SHG comme entraînant de soi l'*empowerment* des femmes.

Joy Deshmukh-Ranadive (2002 et 2005a) – quant à elle – propose un cadre théorique d'analyse du processus d'*empowerment* centré sur le concept d'espace. Elle met en évidence les interrelations entre les différents espaces des femmes (« *the place/freedom/margin to do what she intends*

to do ») au sein d'un macro-environnement et d'un environnement domestique. Elle utilise ce cadre d'analyse pour montrer que l'expansion d'un espace (par exemple l'expansion de l'espace économique et l'accroissement des revenus qui en résulte) n'entraîne pas nécessairement l'extension des autres et donc l'*empowerment* des femmes. C'est l'interaction entre les différents espaces qui est donc déterminante. Sa démarche se rapproche elle aussi des auteurs privilégiant l'*empowerment* personnel dans la mesure où elle considère « *the most important condition for empowerment to take place is an expansion of the person's mental space* ». Néanmoins, elle considère qu'il s'agit d'une condition nécessaire mais non suffisante : ce sont les interactions avec les autres espaces, notamment ceux qui relèvent du contexte macro-économique, qui conditionnent ensuite l'effectivité du processus d'*empowerment*.

En résumé de ce chapitre, l'*empowerment* peut être conçu doublement : soit il est compris comme un instrument du changement social – donc conflictuel – s'appuyant sur les forces individuelles et collectives, en vue d'une redistribution des pouvoirs au profit des plus démunis ; soit il est vu comme un processus neutre et individuel, visant simplement à permettre aux plus démunis d'accéder à plus de pouvoir sur eux-mêmes, privilégiant ainsi le *statu quo*. Cette dernière position est celle qui prédomine dans les discours des organisations internationales. C'est également celle qui prévaut au sein des organisations de microfinance, et en particulier, sur le terrain indien.

Que sait-on aujourd'hui de l'impact de la microfinance en termes d'*empowerment* ? L'exemple indien

Ce chapitre aborde une question extrêmement complexe et délicate, mais aussi essentielle : celle de l'impact – ou plutôt des effets et des impacts³ – de la microfinance, en se centrant sur la question de l'*empowerment*. La complexité provient d'abord de difficultés méthodologiques et théoriques. Comme toute méthode de recherche, l'évaluation d'impact ne saurait prétendre à la neutralité et à l'objectivité, à commencer par la définition de ses objectifs. Prétendre évaluer l'ensemble des

³ Pour une discussion sur la distinction entre effets et impacts, voir Servet (2006).

effets provoqués par la microfinance n'est pas pensable : toute analyse implique des choix, qui dépendent de ce que l'on cherche à observer et qui sont donc sous-tendus par un certain nombre d'hypothèses et d'*a priori* plus ou moins explicites.

Le niveau d'analyse (micro-, méso- ou macro) est un premier exemple. Le niveau retenu oriente l'observation et la nature des faits observés. Chaque niveau met en évidence certains phénomènes et en occulte d'autres. Ce qui est visible à une échelle, disparaît à une autre. Un mieux-être familial peut masquer un accroissement des inégalités de genre ou entre femmes (en particulier dans les familles élargies) : des enfants (généralement des filles) retirés de l'école pour remplacer leur mère dans les tâches domestiques lorsque celle-ci, grâce au programme de microfinance, développe une activité génératrice de revenu. Plus généralement, une multiplicité de micro-projets, aussi efficaces soient-ils, peut s'accompagner par ailleurs d'un désengagement public qu'elle contribue en même temps à justifier : les conséquences de moyen et long termes, en matière de développement humain et économique, pourraient s'avérer alors négatives.

Le choix des indicateurs retenus est également décisif. Se limiter à des variables monétaires est tentant puisque cela règle bon nombre de difficultés de mesure. Mais ne passe-t-on pas à côté de l'essentiel ? On observe que bien souvent, en particulier avec les plus vulnérables, c'est l'accès à de nouvelles formes de liberté qui est finalement l'effet le plus manifeste. Mais comment mesurer le fait que des femmes soient désormais capables d'imaginer qu'elles ont le droit de faire des choix, de donner leur avis, de réaliser des projets ? Cela renvoie au problème épineux de la mesure des capacités (Alkire, 2002).

Aussi fondamentale soit-elle, l'évaluation de l'impact en microfinance n'est pourtant que très récente⁴. Les premières évaluations conduites à la fin des années quatre-vingt utilisent des méthodes et des outils académiques et se sont révélées longues, coûteuses et, surtout, peu opérationnelles pour les praticiens du secteur. Dans les années quatre-vingt-dix, une nouvelle approche de l'impact qualifiée de minimaliste se développe ; à cette période, la microfinance est déjà très à la mode, mais on se préoccupe essentiellement des performances financières des institutions. Les maîtres mots sont alors autonomie, viabilité et pérennité financière. On considère que des résultats financiers positifs (comme un fort taux de remboursement) signifient la satisfaction de la clientèle ou que le fait qu'une institution dure de façon autonome est la meilleure preuve de son impact positif. Les premières difficultés financières rencontrées par certaines institutions de microfinance à la fin des années quatre-vingt-dix amorcent une nouvelle phase : on assiste à un regain d'intérêt pour des outils d'analyse plus opérationnels : l'objectif d'« améliorer » les pratiques gagne du terrain par rapport à celui de « prouver » l'impact (Hulme, 2000). S'ensuit alors un foisonnement d'études de nature diverse cherchant à analyser les effets en termes d'activités génératrices de revenu, de réduction de la pauvreté, de création d'emploi, d'émancipation féminine, de démocratie locale, etc⁵.

La multiplication d'études réalisées en Inde au cours des dernières années illustre ce phénomène et leurs résultats montrent qu'il est primordial de dépasser les analyses purement économiques et financières. Un taux élevé de remboursement ne signifie pas nécessairement un revenu supplémentaire généré par une activité économique : il peut dissimuler l'utilisation d'autres sources de revenu (dont celui de l'époux) et de crédit (notamment les prêteurs privés dont la microfi-

⁴ Pour un aperçu de l'évolution de la question de l'impact en microfinance, voir Fouillet (2004).

⁵ Pour une revue de la littérature, voir Fouillet (2004), Haley et Morduch (2004).

nance est censée délivrer les populations vulnérables) pour rembourser les microcrédits (Thampi, 2005). Dans un contexte de forte croissance du nombre de SHG (le nombre de membres augmente de plus de 80 % par an depuis 1993, on compte en 2007 environ 3 millions de SHG), la plupart de ces études se justifient par le fait que trop peu d'attention a été portée à la dimension sociale ou politique de l'*empowerment* par rapport aux performances économiques de ces groupes de microfinance. Pour ne pas perdre le lecteur dans une masse d'informations, est fait ici le choix de n'utiliser que quelques études parmi les plus significatives réalisées au cours des dernières années, dont certaines ont été présentées lors d'un colloque organisé à l'institut français de Pondichéry (cf. encadré n° 5).

Encadré n° 5 : Le programme de recherche sur la microfinance à l'institut français de Pondichéry

Le programme de recherche « Microfinance et développement socialement durable » avait été initié en 2002 par J.-M. Servet au sein du département de sciences sociales de l'institut français de Pondichéry en Inde, avec le soutien de l'Institut de recherche pour le développement (IRD) et le laboratoire « Population Environnement Développement » (LPED). Depuis juillet 2003, ce programme est dirigé par Isabelle Guérin avec la collaboration de Marc Roesch, depuis janvier 2005. Les thématiques de recherche se sont élargies en intégrant plus explicitement les questions d'emploi et l'évolution des articulations entre « société civile » et « État ». Le programme s'intitule désormais « Travail, finance et dynamiques sociales » et regroupe une vingtaine de chercheurs, principalement des économistes et des anthropologues. (Pour plus d'informations voir le site Internet : <<http://www.ifpindia.org/Travail-Finance-et-Dynamiques-Sociales.html>>). La question du lien entre microfinance et *empowerment* des femmes a été dès le départ une thématique centrale. Entre autres, elle a donné lieu à la tenue d'un colloque international organisé en janvier 2004 et dont les contributions les plus significatives ont été réunies dans un ouvrage publié en 2005 : *Microfinance challenges : empowerment or disempowerment of the poor*.

A. L'IMPACT ÉCONOMIQUE : ÉLARGIR L'ÉVENTAIL DES CHOIX PLUS QUE LUTTER CONTRE LA PAUVRETÉ

L'étude réalisée par EDA *Rural System* (EDA, 2005 ; Patole et Sinha, 2005) est probablement la plus complète. Il s'agit d'une étude longitudinale (suivi sur plusieurs années) commandée par les bailleurs de fonds de 44 IMF indiennes à travers l'ensemble du pays. Les vingt IMF choisies, représentent les trois principaux modèles en vigueur en Inde (SHG, *Grameen Bank* et prêt individuel, cf. encadré n° 2). L'étude repose sur une triangulation des méthodes qui permet de tirer parti des avantages des trois outils utilisés afin à la fois de « prouver » les impacts et d'« améliorer » les pratiques : les groupes de discussion (260) permettent de décrypter le processus de changement, les études de cas (150) décrivent les formes du changement dans différents contextes localisés et les données quantitatives (échantillon de plus de 5 000 personnes) et répétées dans le temps mesurent les changements intervenus.

Quelques mots d'abord sur le profil de la clientèle de ces IMF :

- 95 % sont des femmes ;
- 35 % des clients sont considérés comme pauvres (contre 26 % à l'échelle indienne),
- 39 % sont considérés comme « vulnérables » (juste au dessus de la ligne de pauvreté mais susceptibles de basculer dans la pauvreté au moindre choc) ;
- 26 % sont considérés comme non pauvres⁶ ;

⁶ L'étude reprend la définition officielle indienne de la ligne pauvreté (proposée par la *Planning Commission*), comprise selon les États entre 9 et 13 Rs (roupies) en milieu rural et entre 12 Rs et 18 Rs en milieu urbain (année 2004, date de l'enquête). Cette définition équivaut à peu près au seuil de 1 dollar par jour et par personne, exprimé en parité de pouvoir d'achat.

- 36 % font partie des *scheduled castes* et *scheduled tribes* (population tribale et basses castes), soit les groupes sociaux les plus défavorisés (contre 24 % en moyenne au niveau national)
- 11 % sont des familles avec des femmes seules à leur tête ;
- la majorité est exclue de la finance formelle :
 - o 6 % d'entre eux ont déjà eu accès à un prêt bancaire et
 - o 17 % d'entre eux ont un compte d'épargne bancaire ou postal.

En termes d'impact économique, les effets principaux peuvent se résumer de la manière suivante. On peut difficilement parler de lutte contre la pauvreté. Si certains clients sortent effectivement de la pauvreté – évaluée selon plusieurs critères issus d'enquêtes participatives (revenus, type d'emploi, habitat, patrimoine, santé, alcoolisme) – un tiers d'entre eux restent pauvres, même après cinq années d'implication dans un programme de microfinance, et les très pauvres sont ceux qui ont le plus de mal à profiter des services financiers.

67 % des prêts sont utilisés en priorité de manière productive (le reste concernant d'autres besoins du ménage), pour démarrer de nouvelles entreprises (un tiers) ou plus souvent (deux tiers) pour renforcer des entreprises existantes⁷. Il s'agit essentiellement de micro-entreprises, reposant en grande partie sur une main d'œuvre familiale (1,14 emploi temps plein en moyenne, dont environ le tiers représente un emploi nouveau) occupé à part quasiment égale par les hommes (42 %) ou par les femmes (53 %) mais aussi par les enfants de moins

⁷ La fongibilité partielle des différents flux monétaires incite néanmoins à considérer avec prudence ce type de données.

de quinze ans (5 %). La majorité de ces entreprises (80 %) sont rurales et sont à 43 % non agricoles (un tiers lié à l'élevage et un quart à l'agriculture). Dans les deux tiers des cas, les personnes connaissent une augmentation de revenu liée à cette activité d'entreprise, mais nombre d'entre elles restent très fragiles : 8 % avaient fermé au moment de l'enquête et 38 % sont considérées comme « en difficulté ». Elles procurent des revenus irréguliers, rythmés par la saisonnalité des marchés et les aléas de nature diverse que rencontrent les familles. Le moindre problème de santé ou de dégradation du capital productif provoque facilement l'arrêt de l'activité. Les plus pauvres sont surreprésentés parmi les entreprises les plus fragiles et celles ayant fermé.

En termes de gestion des risques, contrairement aux affirmations de nombreux promoteurs d'IMF, la microfinance ne se substitue pas au prêt informel, qui constitue encore une large part de l'endettement total (30 %). La microfinance s'avère incapable de répondre aux besoins d'un montant important (en particulier pour les mariages) et aux besoins urgents du fait d'un manque de flexibilité dans les procédures. La part des prêteurs privés a néanmoins tendance à diminuer puisqu'elle ne représente plus que 30 % de l'endettement total des clients contre 43 % pour le groupe de contrôle. En termes de réduction de la vulnérabilité par la microfinance, on peut mettre ces résultats en parallèle avec ceux d'une étude plus restreinte et essentiellement qualitative auprès de 200 femmes de SHG (Palier, 2008). Celle-ci montre que, d'une part 85 % des risques ayant entraîné une dépense imprévue sont liés soit à l'existence (maladie, décès, naissance) pour 43 %, soit à la vie sociale (éducation, mariage, obligations sociales) pour 42 % et très peu à l'activité économique. Cette étude montre d'autre part que les principales réponses face à ces risques sont les prêts internes de SHG (37 %) et le recours aux prêteurs privés (32 %). On comprend dès que les besoins sont moins économiques que sociaux. La microfinance ne remplace pas les autres modalités de financement du risque mais en constitue une nouvelle modalité.

L'étude d'EDA met aussi en évidence de fortes différences entre modèles de microfinance. Les SHG concernent des personnes qui ne sont pas nécessairement parmi les plus pauvres mais qui sont beaucoup plus dépendantes de l'agriculture. L'usage productif des prêts est beaucoup moins systématique (36 % contre 82 % pour le modèle *Grameen*), les entreprises créées sont plus petites, plus risquées (du fait notamment d'une surreprésentation des activités agricoles) et l'augmentation des revenus est de ce fait moins importante (55 % des activités contre 82 % pour le modèle *Grameen*). Dans d'autres études (comme celle d'Oommen *et al.*, 2005, à Kanyakumari, Tamil Nadu), le fait que les SHG se limitent au prêt à la consommation apparaît de manière plus évidente. Ils sont utilisés comme un moyen alternatif (et moins onéreux) d'obtenir un crédit, comme une *microbanque* mais pas comme un soutien à des activités économiques individuelles ou collectives. Nos propres observations de terrain au Tamil Nadu vont dans le même sens : le rôle de l'IMF les soutenant est alors essentiel puisque c'est bien souvent elle qui permet aux femmes d'envisager la création d'une activité économique, qui les incite, les forme, leur ouvre des débouchés... ou non. En outre, l'accès aux prêts bancaires reste limité malgré le discours tenu par les autorités qui encouragent la création de groupes censés faciliter leur accès au microcrédit.

La seconde étude (Labh, 2005) porte sur le programme CASHE, soutenu par l'organisation internationale CARE ainsi que l'agence de coopération britannique DFID. Ce programme de lutte contre la pauvreté via l'offre de services de microfinance lancé en 1999 a été mis en œuvre par 25 ONG indiennes dans trois États indiens et il s'adresse à environ 250 000 femmes. L'étude réalisée en 2003 en Orissa combine enquêtes par questionnaires avec groupe de contrôle (échantillon de 1 300 personnes) et outils qualitatifs (groupes de discussion, enquêtes participatives). Elle conclut à un impact positif en termes de diversification des revenus et d'amélioration du bien-être mesuré via les dépenses de con-

somation. Ainsi, si l'impact en termes d'augmentation des revenus reste limité, celui en termes de diversification est réel : le travail agricole journalier ne représente que 25 % des revenus contre 40 % pour le groupe de contrôle. Par ailleurs, compte tenu des difficultés posées par l'évaluation du revenu global des ménages pauvres en zones rurales, l'étude s'est surtout focalisée sur l'évolution des différentes dépenses, tant d'un point de vue absolu que relatif. Le montant absolu des dépenses alimentaires est supérieur, mais leur part relative diminue (38 % contre 49 %), de même que les dépenses de tabac et d'alcool (3 % contre 8 %). On observe une augmentation substantielle du montant des dépenses de santé (+ 40 %), d'éducation (+ 125 %) et d'entretien de l'habitat (+ 80 %). Notons aussi qu'une part plus importante du budget est consacrée à l'organisation de mariages (14 % contre 4 %). Le patrimoine connaît également une nette amélioration. D'une part, l'habitat se « modernise » : 15 % des maisons traditionnelles (argile et chaume) sont désormais cimentées. D'autre part, les familles acquièrent du bétail, ce dernier constat étant surtout valable pour les clients qui ont plus de trois ans d'ancienneté (+ 56 %).

Une autre étude d'envergure plus limitée (une seule IMF, *Community Development Society* au Kerala), montre notamment les limites de la microfinance en termes d'épargne (Thampi, 2005). Le fort taux d'épargne observé lors des premières années est en fait surtout motivé par l'obtention du prêt. Il diminue après l'obtention d'un crédit bancaire : après six années de participation, 62,5 % des femmes interrogées considèrent qu'elles épargnent moins qu'au départ. En matière de gestion des risques, dans les SHG, l'épargne est davantage considérée comme un moyen d'obtenir un crédit que comme une précaution ou une réserve. En matière d'augmentation des revenus, les résultats sont également mitigés. Parmi les femmes ayant obtenu un ou plusieurs prêts, 58 % ont rapporté qu'elles ne tiraient pas de revenu régulier des activités économiques créées. Selon l'auteur, le problème principal vient de l'absence d'études de faisabilité, négligée

puisque la pression du groupe garantit les remboursements. Dès lors, la microfinance peut contribuer à la réduction de la vulnérabilité via la création d'activités économiques si des potentialités existent, celles-ci devant être fortement « suggérées » par l'IMF pour que les femmes en prennent conscience.

La dernière étude que nous citerons est elle aussi limitée en taille (400 clients, deux IMF, un district du Tamil Nadu), mais a pour spécificité de combiner plusieurs niveaux d'observation (individuel /familial, SHG, territorial) avec un suivi longitudinal. Elle met en évidence des effets contrastés et ambigus (Guérin *et al.*, 2008 ; Roesch et Guérin, 2008). L'étude a été menée par des chercheurs de l'IRD et de l'IFP, et porte sur l'évaluation d'un projet de microfinance soutenu par le BIT. Ce projet est mis en place localement par deux ONG. Il s'adresse à des familles particulièrement vulnérables, majoritairement des *Scheduled Castes* sans terre, qui tirent l'essentiel de leurs revenus du salariat agricole journalier. Outre des revenus faibles et surtout très irréguliers, les familles (avant microfinance) sont très endettées (l'encours représente en moyenne un an de salaire). Les familles jonglent en permanence avec de multiples formes de financement (3 à 5 créanciers avant la microfinance) et une part importante de leurs revenus est consacrée au remboursement de prêts. En dépit de diverses mesures complémentaires (formation, organisation des travailleurs en coopératives de vente) l'impact en termes de création d'emploi et d'augmentation directe des revenus s'avère marginal. Après trois années d'activité, les prêts sont utilisés en grande majorité (60 % à 80 %) à des usages ne générant pas directement de revenus (santé, remboursement de dette, alimentation, éducation).

C'est en termes de diminution de la vulnérabilité que l'on observe certaines améliorations mais celles-ci sont aussi à l'origine de nouvelles formes de risque. Une première amélioration observée est la diminution de la part des crédits auprès de prêteurs privés pour 48 % des ménages (contre 20 % pour

lesquels cette part s'est accrue). Du fait de taux d'intérêts moins onéreux et d'une obligation de remboursement rapide, cette substitution partielle permet aux familles de réaliser des économies substantielles (qu'il est néanmoins difficile d'évaluer précisément compte tenu de la diversité des contrats avec les prêteurs privés). On observe également une évolution positive du ratio endettement/patrimoine (pour 85 % à 90 % des familles) : au fil du temps les ménages acquièrent plus de patrimoine et/ou diminuent leur endettement (ou bien augmentent leur patrimoine plus fortement que leur endettement), ce qui les rend moins vulnérables. Néanmoins cette évolution résulte en large partie de facteurs d'ordre macroéconomique, en particulier l'évolution du cours de l'or qui a doublé (en roupies) entre 2002 et 2006. L'or représente en moyenne la moitié de la valeur du patrimoine des familles et la principale source d'augmentation du patrimoine (avec le bétail). L'or a l'avantage de concilier des fonctions de sécurité, de liquidité (il peut immédiatement être mis en gage), de prestige social et enfin de spéculation (compte tenu de l'évolution régulière de son cours). On observe également que la microfinance permet une augmentation de l'éventail des opportunités financières disponibles (suite à leur adhésion au projet les clients ont désormais accès à près de huit sources de financement). Cet élargissement est dû aux microcrédits – bien sûr – mais aussi à l'acquisition d'or qui permet des prêts sur gage et enfin, à une meilleure réputation auprès de créanciers potentiels, qui savent que leur débiteur pourra solliciter un microcrédit s'il a du mal à rembourser. Cet élargissement des opportunités financières permet aux familles de mieux gérer leur trésorerie et de pallier plus facilement les différents aléas de la vie quotidienne mais il est également source de risques : entre 30 % et 45 % des familles sont désormais plus endettées qu'auparavant. Sont-elles pour autant plus vulnérables d'un point de vue économique ? Tout dépend de l'évolution des revenus, mais ceux-ci restent à peu près stables, et du patrimoine : évolue-t-il plus ou moins vite que l'endettement ? L'analyse longitudinale montre qu'une petite partie de la clientèle (entre 10 % et 15 %) a vu le ratio endettement/capital

diminuer : on peut donc considérer qu'elle est plus vulnérable d'un point de vue économique. Les autres familles ont acquis plus de capital qu'elles n'ont augmenté leur dette, mais cette augmentation reste fragile car en partie lié à la valeur de l'or, ou à la santé (fragile) du bétail. Sans l'augmentation du cours de l'or, plus de la moitié d'entre elles seraient désormais plus vulnérables.

Une étude menée par *Basix*, l'une des plus importantes IMF indiennes basée en Andhra Pradesh, met également en évidence des résultats contrastés. Menée auprès de clients ayant plus de trois ans d'ancienneté, cette étude montre que 52 % des clients connaissent une augmentation de revenus, 23 % ne voient aucun changement, tandis que 25 % évoquent une diminution (Mahajan, 2005).

Pour résumer, l'impact de la microfinance en Inde ne se mesure pas en termes de réduction de la pauvreté, mais en termes d'amélioration de la gestion des risques à travers une meilleure gestion de la liquidité. Au mieux, elle permet aux familles de diminuer partiellement leur vulnérabilité *via* une meilleure gestion temporelle de leurs ressources et de leurs emprunts. En matière de diversification d'activité et d'augmentation des revenus, les études citées ici donnent des résultats contrastés. Ceci provient probablement d'une diversité de contextes socio-économiques (plus ou moins propices à la diversification), d'une qualité inégale de services financiers et non financiers, et enfin de méthodes d'analyses hétérogènes. Au pire, la microfinance peut également être source de nouveaux risques et d'accroissement de la vulnérabilité, comme le montre la dernière étude. Cette question a pour l'instant été peu étudiée, alors qu'elle est évidemment essentielle de toute évidence, mérite des investigations ultérieures.

B. EMPOWERMENT INDIVIDUEL : DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS BRIDÉES PAR LE POIDS DES CONTRAINTES STRUCTURELLES

Quelles conséquences ont les changements précédemment relevés en matière d'autonomie et d'émancipation des femmes ? Autrement dit, comment se répercutent les impacts dits « économiques » au niveau individuel sur l'*empowerment* des femmes ? Sur ce point, toutes les études convergent : la « révolution » annoncée par certains n'a pas eu lieu. Elle n'aura probablement pas lieu du fait de la microfinance. L'accès aux services financiers permet d'amorcer certains changements en élargissant l'accès à de nouvelles opportunités, mais se révèle incapable de modifier les contraintes structurelles.

Revenons aux conclusions de l'étude d'EDA (EDA, 2005 ; Patole et Sinha, 2005). L'accès aux services financiers est déjà en soi novateur. Pour nombre de femmes, c'est la première fois qu'elles épargnent sous forme liquide ; peu d'entre elles ont accès à l'épargne bancaire (7 %) ou tontinière (4 %). Jusque là, soit elles n'épargnaient pas sous forme monétaire (les bijoux en or constituent une forme plus répandue d'épargne), soit elles le faisaient mais souvent de manière dissimulée, afin d'éviter les risques d'appropriation par leur époux. Deuxièmement, la participation à un dispositif de microfinance permet la reconnaissance de la propriété de biens (essentiellement productifs) au nom des femmes. La comparaison entre clientes et non clientes ne laisse aucune ambiguïté, notamment au Sud, puisque pour les clientes, 43 % des biens productifs sont acquis au nom de la femme contre 22 % pour les non-clientes. Troisièmement, pour de nombreuses femmes, c'est aussi l'occasion de bénéficier pour la première fois d'un crédit « productif » : la proportion des ménages dans lesquels une femme a eu accès à un prêt pour un investissement est de 50 % pour les clientes contre seulement 3 % parmi les autres. Avoir accès au crédit ne signifie pas nécessairement en contrôler l'usage. Au Sud, 27 % des entreprises

financées grâce à un prêt au nom des femmes (la part augmente jusqu'à 53 % au Nord) sont en fait gérées par leur époux. Les femmes ne perçoivent pas nécessairement négativement ce « détournement » dans la mesure où elles tirent une satisfaction de leur contribution au revenu du ménage. Dans bon nombre de cas, les entreprises sont gérées conjointement, la femme travaillant à domicile pendant que l'époux se charge des relations avec l'extérieur et des gros achats. En outre, les entreprises gérées par les femmes restent confinées dans des secteurs typiquement « féminins » généralement peu capitalistiques, à temps partiel, basés à domicile et souvent peu rentables : élevage (très souvent il s'agira d'une ou deux vaches qu'il faut faire paître et traire ou encore trois ou quatre poulets ou chèvres à nourrir et à surveiller), petits commerces (ventes de fruits, légumes, fleurs, snacks, beignets... quelques heures par jour, devant leur domicile) ou travail de couture. Ce constat est largement confirmé par d'autres études, comme celle de Sing (2003) basée sur une synthèse de diverses études d'impact des principales IMF indiennes. Non seulement peu d'entre elles disposent d'une réelle stratégie d'accompagnement à la création d'entreprise mais les activités financées restent très conventionnelles, peu rentables, et perpétuent les normes de division sexuée de l'emploi. Enfin, n'oublions pas que dans de nombreux cas (entre un tiers (étude EDA) et 60 %/80 % (étude IRD/IFP) selon les études), les prêts ne sont pas utilisés à des fins productives mais consacrés en priorité aux besoins familiaux (nourriture, soins médicaux, frais d'éducation). Selon Thampi (2005), ce résultat illustre la construction sociale du rôle des femmes comme mères de famille et en charge de la reproduction des valeurs patriarcales ; la microfinance n'étant pas à même de s'attaquer aux causes structurelles de la pauvreté et des inégalités de genre. Une étude menée au Kerala (Sunil, 2005) met également en évidence un autre risque, celui du renforcement des obligations financières féminines. Un suivi longitudinal (2000-2002) montre que le montant de l'endettement global de la famille reste sensiblement le même, mais sa structure évolue. D'une part la microfinance tend à se

substituer partiellement à l'endettement informel, d'autre part l'endettement féminin tend à se substituer (ici aussi partiellement) à l'endettement masculin. Non seulement les femmes sont la cible prioritaire de la microfinance, mais les prêteurs privés locaux ont également tendance à s'adresser davantage aux femmes, leur appartenance à la microfinance offrant une garantie de remboursement. Selon l'étude EDA (*Ibid.*), la question de l'estime de soi donne des résultats mitigés. Alors que certaines femmes ont le sentiment d'être beaucoup mieux reconnues et plus écoutées, d'autres en revanche considèrent que l'accès à la microfinance ne change strictement rien. Ceci s'explique par le fait que toutes les femmes ne sont pas impliquées pas de la même manière dans le dispositif de microfinance : seulement 8 % des femmes interrogées par EDA connaissent les principes de fonctionnement de leur IMF ainsi que leur propre montant d'épargne. Lors de discussions de groupe organisées au Tamil Nadu (Palier, 2008), nous avons observé que de nombreuses femmes ignorent le nom de leur SHG ou encore sa signification. Toujours est-il que les résultats positifs (en termes d'estime de soi) sont observés surtout au Sud et pour les leaders de groupe. Trois éléments semblent jouer un rôle : la capacité à se déplacer, l'acquisition de compétences nouvelles et l'ouverture sur l'extérieur. Il est évident que les leaders de groupe, compte tenu des responsabilités qu'elles occupent, des déplacements qu'elles sont amenées à faire et des personnalités qu'elles sont régulièrement amenées à rencontrer, sont avantagées. Notons que le *leadership* de groupe n'est pas automatiquement positif : le soutien de la famille et de l'IMF – en particulier l'accès à des formations – joue un rôle décisif dans la reconnaissance que les femmes peuvent tirer de leurs nouvelles fonctions. Sinon, la charge de gestion et d'animation d'un SHG peut se révéler très lourde. Interroger les hommes confirme ce résultat nuancé (EDA, 2005) : certains – ici encore, surtout au Sud – apprécient les responsabilités nouvelles de leur épouse et sont prêts à les encourager dans ce sens. D'autres en revanche se montrent plutôt hostiles ; ils craignent que

l'implication de leur épouse dans des activités économiques et financières n'empiète sur leurs responsabilités familiales.

D'après l'étude, le modèle SHG se révèle plus à même de favoriser des processus d'*empowerment*. L'organisation en groupes peut donner lieu à des espaces de parole et d'action collective limitant l'isolement, le repli sur soi et favorisant le renforcement mutuel, l'entraide ainsi qu'un processus d'acquisition d'estime de soi. Les groupes de discussion menés par EDA montrent que contrairement aux hommes, les femmes apprécient davantage de faire partie d'un groupe. Elles retirent un appui moral de leurs pairs et l'implication dans le groupe les aide à partager leurs difficultés et leurs efforts (Patole *et al.*, 2005). L'impact le plus significatif concerne les femmes vivant seules, tant d'un point de vue économique que social et moral. Par contre, ici encore, l'accès aux services de microfinance est le point de départ de trajectoires ascendantes, mais il se révèle souvent insuffisant face à l'ampleur des contraintes.

Arrêtons-nous sur l'un des derniers points évoqués : la mobilité spatiale. Lorsqu'elle analyse les résultats du dispositif kéralais CDS, Thampi (2005) conclut qu'en dépit d'effets économiques limités, un impact majeur est observé : la mobilité nouvelle que connaissent nombre de femmes jusque là confinées au village, voire au quartier. Nos propres observations, de nature qualitative et limitées au Tamil Nadu, vont dans le même sens (Guérin, 2008b ; Jamet, 2004). Le terme tamoul *veli* ou *veliye* désigne ce qui se trouve hors des espaces familiaux, – la maison, les rues environnantes – c'est-à-dire l'espace « extérieur », en quelque sorte interdit aux femmes. Un observateur occidental peu familier avec ce type d'interdits et de normes sexuées pourrait conclure hâtivement à un impact mineur : cette liberté nouvelle est pourtant essentielle. Elle est bien sûr toute relative, et elle ne se fait pas sans heurts : les femmes sont confrontées en permanence à la résistance de la famille et de la belle-famille. Elles subissent également de nombreuses suspicions de la part de

l'entourage : dans l'imaginaire collectif, une femme mobile est une femme de « petite vertu ». Et les comportements déviants sont d'autant plus sanctionnés qu'ils mettent en jeu la réputation de la famille entière : les femmes sont garantes des mœurs, de la moralité et de la respectabilité de la famille. Même si le processus est nécessairement chaotique, parfois laborieux, l'ouverture sur le monde extérieur et la prise de conscience que l'horizon du village et du quartier n'est pas une frontière immuable représente sans doute aucun un changement considérable. Soulignons tout de même que cette mobilité est vécue différemment en fonction des milieux sociaux. Paradoxalement, parmi les femmes membres d'un dispositif de microfinance, ce sont les femmes de classe « moyenne », souvent épouses de propriétaire terrien ou de fonctionnaires (synonyme d'un revenu correct mais surtout régulier) qui sont les plus « intimidées » par le fait de devoir se déplacer. Les femmes actives, notamment les ouvrières agricoles, malgré leur statut « inférieur » sont beaucoup plus libres de leur mouvement, mais aussi de leur parole (Palier, 2008)

Que conclure de ce tour d'horizon ? La microfinance ne permet pas de réel changement du statut des femmes. En revanche, elle leur donne accès à des ressources (en particulier un accès à la propriété) susceptibles de renforcer leurs capacités de négociation et elle leur offre une ouverture sur le monde extérieur via une mobilité nouvelle. La microfinance est donc susceptible de participer à un processus de renforcement de leurs *capabilités* par un élargissement des possibles, des libertés réelles que peuvent concevoir les femmes et dont elles peuvent espérer jouir. En même temps, cet élargissement des possibles suscite des tensions, des résistances, parfois des conflits, mais qui sont probablement le prix à payer pour des transformations sociales.

C. EMPOWERMENT SOCIO-POLITIQUE : UNE MOBILISATION COLLECTIVE QUI RESTE EXCEPTIONNELLE

La dimension politique de l'*empowerment* concerne l'engagement, l'implication dans les institutions politiques locales, la participation aux manifestations publiques, la revendication de ses droits, le *lobbying* auprès des pouvoirs publics, autrement dit l'ensemble des aspects institutionnels formels et informels qui déterminent directement les libertés individuelles.

L'étude d'EDA (EDA, 2005 ; Meenal et Patole, 2005) conclut à un impact négligeable : la mobilisation collective est exceptionnelle, et seuls quelques très rares groupes, isolés, ont pris des initiatives en ce sens. Nombre d'entre eux souhaiteraient prendre des initiatives contre l'alcoolisme – les groupes de discussion avec les femmes montrent que c'est l'une de leurs priorités, avec un emploi stable et l'éducation de leurs enfants – mais en pratique, très peu le font. D'autres études (Labh, 2005) sont plus positives – le rôle support de l'IMF, plus ou moins actif, explique probablement la différence, ce qui montre bien que la mobilisation collective « spontanée » n'est qu'exceptionnelle. Ainsi, l'étude du programme CASHE mentionne, mais sans le chiffrer, le fait que de « nombreux » groupes sont impliqués dans diverses activités de gestion de biens communs au niveau local (gestion de pisciculture, vergers, centres communautaires, lieux de culte), dans des comités de suivi de travaux d'intérêt collectif (rénovation et nettoyage de réservoirs, des routes, des pompes manuelles) ou encore dans des actions de revendication (pour l'obtention de transports en commun, l'amélioration des infrastructures routières, la réparation de l'éclairage public, etc.) et enfin, dans des assemblées locales issues de la décentralisation.

L'étude menée par Lakshmi Prasanna (2005) en Andhra Pradesh, auprès de 1 107 femmes membres de 88 SHG structurés en fédérations, fait également état d'initiatives diverses. Le rôle des fédérations est double : il se manifeste

en termes de marketing des produits commercialisés par les membres de groupes et de revendications et d'actions de *lobbying* (voir aussi Nair, 2001). Elle cite l'exemple du programme public Deepam, prévoyant la connexion de gaz à un prix subventionné pour les personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté. Comme la plupart des programmes publics, le public ciblé a souvent du mal à faire valoir ses droits. Ici, la mobilisation des femmes a permis de faire reconnaître l'éligibilité des membres de SHG.

Des effets négatifs méritent également d'être mentionnés. Certes, les groupes sont producteurs d'« externalités positives » (participation dans des programmes publics, dans des réunions, amélioration de l'accès à l'information, contacts entre les femmes et les représentants des autorités publiques, ouverture sur l'extérieur, etc.). Mais ils produisent également des « externalités négatives », en particulier des tensions avec les hommes, au niveau des familles, comme du village, interférence des élus et des représentants des partis politiques locaux, dans la gestion et l'orientation des groupes.

Ce risque d'instrumentalisation est une préoccupation constante (Guérin et Palier, 2005). Louis Prakash (2005), à partir d'enquêtes menées dans le Nord de l'Inde montre que l'un des enjeux actuels est de préserver les groupes de l'influence des politiques locaux qui ont tendance à réduire les SHG à des réservoirs de votes. Kalpana (2005) fait le même constat, à partir d'études qualitatives menées au Tamil Nadu. Bien au-delà du cercle académique, cette question est régulièrement débattue, en particulier à l'approche de chaque échéance électorale et la presse indienne s'en fait largement l'écho. Problématiques certes, ces « externalités négatives » n'en sont pas moins inévitables, dès lors qu'un projet se donne comme ambition de promouvoir un changement social. Pré-tendre se garder de toute forme de tension est par conséquent illusoire. La question est bien sûr de connaître le degré et l'intensité de tension acceptables.

Une révolution manquée ?

Face aux multiples promesses annoncées, la réalité paraît bien terne. Toutefois compte tenu de l'ampleur de la pauvreté et des inégalités, les effets produits, aussi maigres soient-ils, représentent une avancée certaine. On voit ici à quel point compte le cadre de référence : ce qui importe, ce n'est pas uniquement la taille de l'effet, mais sa proportion. Il convient alors de dépasser la naïveté ou la mauvaise foi de certains « prophètes » de la microfinance, probablement plus intéressés par profiter de l'outil qu'à lutter efficacement contre les inégalités de genre. Comment interpréter de manière constructive ces différents constats ? Il s'agit d'abord de comprendre ce qui relève des défauts de l'outil : de toute évidence, l'offre n'est pas encore suffisamment adaptée à la demande. Face à la diversité des besoins, les services sont encore beaucoup trop rigides et trop uniformes. Nous reviendrons ensuite sur le potentiel entrepreneurial ouvert par la microfinance.

A. L'OFFRE EST-ELLE ADAPTÉE A LA DEMANDE ?

Un des objectifs premiers de la microfinance consiste à « libérer » les pauvres, et en particulier les femmes, de la dépendance à l'égard des prêteurs privés. En Inde, on évoque le fait

que la microfinance doit « libérer » les femmes des « griffes » des *moneylenders*⁸. Diverses études récentes, dont certaines citées plus haut, ont montré que l'offre de services de microfinance ne saurait se substituer aux pratiques informelles : les client(e)s continuent de jongler avec diverses sources de financement, utilisent les prêts de la microfinance pour rembourser le prêteur et *vice versa*, voire utilisent la microfinance pour re-prêter à leur tour. On est en présence d'un enchevêtrement complexe de relations de dettes et de créances – chacun est débiteur et créancier à la fois, l'ensemble de ces relations financière étant par ailleurs étroitement imbriqué dans des relations de solidarité et de protection.

Insistons tout d'abord sur la diversité des pratiques financières informelles et des « cercles » de financement ainsi que sur leur dimension fondamentalement sociale⁹. Il y a tout d'abord le cercle de l'entourage, parenté ou voisinage, où les échanges monétaires fonctionnent selon le principe de la réciprocité. Cette réciprocité s'inscrit d'abord dans le très court terme (en pays Tamoul, on évoque le terme de *kaimathu*, qui signifie littéralement « l'échange de la main à la main » pour rendre compte des dons contre dons qui circulent quotidiennement entre proches) ; elle joue un véritable rôle de filet de survie. On a également une réciprocité de plus long terme, celle qui s'inscrit dans le temps long des obligations sociales : elle s'avère essentielle pour financer les événements liés au cycle de vie, naissances, rituels de puberté, mariages et funérailles. Cette réciprocité de moyen ou long terme s'appuie sur des dons contre dons et sur des formes d'épargne rotatives de type tontine, au sein desquelles

⁸ De nombreuses IMF reprennent cet argument et la presse indienne s'en fait largement l'écho.

⁹ Pour plus de détails sur les pratiques financières informelles indiennes, nous nous permettons de renvoyer à d'autres travaux de l'équipe de l'IFP, en particulier Roesch et Héliès (2007) et Guérin (2008a) pour les pratiques plus spécifiquement féminines. Pour une analyse générale de la finance informelle et de ses liens avec la microfinance, les ouvrages de J.-M Servet (1995) et M. Lelart (2005) offrent un excellent panorama.

les femmes sont très largement impliquées, quels que soient les pays, et l'Inde n'est pas une exception. On distingue ensuite les relations financières imbriquées dans des obligations sociales de type hiérarchique et paternaliste. Les avances régulières « généreusement » octroyées par les propriétaires terriens à leurs employés permanents, dont certains sont dans une véritable situation de servitude, en sont une illustration. Cette situation est encore très présente dans nombre de pays d'Asie du Sud (Inde, Pakistan, Népal, Bangladesh), et probablement ailleurs (Guérin *et al.*, 2005). Ces relations sont souvent très ambiguës, puisqu'elles oscillent en permanence entre protection et domination, respect mutuel et exploitation ; dans un contexte de très forte pénurie d'emploi, la servitude peut être vécue comme une garantie d'emploi (Bremar, Guérin et Prakash, 2008). Viennent ensuite les relations financières d'ordre professionnel ou commercial : prêteur privé, fournisseur, grossiste ou tout simplement commerçant. Notons bien qu'il est très arbitraire de distinguer cette sphère de la précédente (obligations sociales) ; les frontières sont perméables et l'on est souvent en présence de relations « hybrides ».

Les coûts de l'endettement et les situations de surendettement qui en découlent sont au cœur des processus de pauvreté et d'inégalités et limitent toute perspective d'accumulation. D'après une étude menée en Inde sur les trajectoires de pauvreté, le coût de l'endettement serait, avec la santé et les dépenses de rituels, en particulier de mariages, l'un des principaux facteurs déclencheurs de la pauvreté (Krishna, 2004). Si les effets néfastes de l'usure sont évidents, il n'en reste pas moins que les prêteurs privés ne sont pas toujours les « méchants » décriés par les organismes de microfinance, uniquement mus par une volonté d'exploitation et d'oppression de leurs clients (Patole et Ruthven, 2002 ; Shishir et Chamala, 2003). Les avantages comparatifs des prêteurs privés sont bien connus¹⁰ : ils sont chers certes,

¹⁰ Pour plus de détails, voir Roesch et Héliès (2007).

mais ils sont accessibles et disponibles à tout moment ; ils exigent des garanties minimales ; ils sont généralement peu regardants quant à l'usage du prêt et ils offrent des modalités très souples de remboursement. Enfin, nombre de prêteurs assument bien d'autres fonctions que celle de simple prêteur et sont en quelque sorte prestataires de services : le prêteur est aussi celui qui donne des conseils, qui aide à trouver un emploi, qui règle des conflits, qui négocie avec la police ou encore qui conserve l'épargne de ses « protégés ». Hormis le prix, très rares sont les dispositifs de microfinance qui parviennent à offrir des services aussi compétitifs : l'octroi du crédit est très rarement immédiat, il faut souvent justifier de l'usage – et certains « besoins » considérés comme non prioritaires sont refusés (les cérémonies par exemple). Les modalités de remboursement sont souvent rigides et les retards mal tolérés. Le droit de regard du groupe – qui se transforme facilement en inquisition – n'est pas toujours apprécié, même parfois vécu comme une véritable épreuve. Enfin, si le coût direct (le taux d'intérêt) est souvent plus compétitif, le temps consacré aux multiples réunions de groupes, aux formations et sessions de « sensibilisation » diverses représente parfois un coût caché conséquent. Il peut s'agir de véritables services, utiles tant d'un point de vue personnel (création d'activité) que collectif (renforcement des capacités d'auto-organisation). Dans certains cas hélas, ces temps collectifs sont davantage vécus comme une contrainte et une obligation conditionnant l'octroi de prêts. Enfin, certains prêteurs sont de véritables « *big men* » locaux ; quand bien même la microfinance offrirait des services financiers compétitifs, elle est vécue comme une relation contractuelle et temporaire – d'autant que les ONG ont tendance à se succéder et certaines ne durent pas – laquelle peut difficilement se substituer au « lien de clientèle » noué avec les « patrons » locaux.

En matière d'épargne, les produits existants peinent également à s'adapter à la demande. Les montants sont souvent prédéterminés et pas toujours compatibles avec les

capacités réelles d'épargne. Ainsi, il n'est pas rare de voir des femmes s'endetter pour s'acquitter de leur obligation d'épargner chaque semaine ou chaque mois. La destination et l'usage de cette épargne ne sont pas toujours très clairs : s'agit-il d'épargne bloquée ? De parts sociales ? L'éligibilité à un prêt est-elle conditionnée par le montant d'épargne ? Les femmes connaissent souvent mal les détails des produits d'épargne, ce qui rend d'autant plus problématique leur appropriation. Le manque d'accessibilité (en particulier la distance) n'incite guère à l'épargne volontaire et rend problématiques les retraits en cas d'urgence. Concevoir des produits adaptés n'est pas chose aisée : le défi consiste à trouver un équilibre entre d'une part, un minimum de liquidité – que les femmes puissent retirer leur épargne en cas d'urgence – et d'autre part, des mécanismes instaurant une certaine « discipline ». L'analyse des motivations d'épargne, dans des contextes aussi différents que le Sénégal, l'Inde du Sud, le Bangladesh ou le Pakistan, montre que les femmes sont souvent à la recherche de mécanismes d'épargne « forcée », à même de les protéger des sollicitations de l'entourage, en particulier l'entourage masculin (Guérin *et al.*, 2005). Le succès des tontines s'explique en partie de cette manière : diverses études empiriques menées dans des contextes géographiques variés montrent que les tontines sont pour les femmes un moyen de préserver une certaine indépendance financière (Anderson et Baland, 2002 ; Hospes, 1995 ; Mayoux et Anand, 1995 ; Niger-Thomas, 1995) ainsi qu'un moyen de « s'obliger » à épargner (Aliber, 2000 ; Bortei-Doku et Aryeetey, 1995 ; Gugerty, 2000 ; Hand *et al.*, 1999 ; Kane, 2002 ; Southwold-Llewellyn, 2001). L'usage fréquent de tirelires s'inscrit dans la même optique – le fait de devoir briser la tirelire pour accéder aux pièces ou aux billets incite à réfléchir à deux fois à la dépense. Le succès des banquiers ambulants, observés dans plusieurs pays d'Afrique mais aussi certaines régions indiennes, par exemple dans la ville de Pune (Maharashtra), s'explique aussi de cette manière : les personnes sont prêtes à payer pour bénéficier d'un service d'épargne à domicile, qu'elles apprécient pour

son caractère incitatif. En définitive, les femmes sont souvent à la recherche de mécanismes « disciplinaires » mais qu'elles ont elles-mêmes choisis et dont elles maîtrisent parfaitement le fonctionnement (Guérin, 2006 ; Schreiner et Vonderlack, 2002).

La diversité entre femmes doit également être mentionnée. Cette diversité – qui se traduit directement par de fortes inégalités – se manifeste d'abord au niveau des pratiques financières, puis en termes de besoins. De manière un peu caricaturale, on peut opposer les plus vulnérables, déjà souvent surendettées faute d'alternative et dont la priorité est d'assainir leur budget familial et de stabiliser des revenus, non seulement maigres mais très fluctuants. Pour ce type de public, ce sont des services financiers permettant de lisser la consommation et d'éviter ou du moins de limiter la décapitalisation qui sont nécessaires (Guérin, 2006 ; Mayoux, 2003 et 2007) : petits montants d'épargne et prêts d'urgence ; des microcrédits en vue d'une activité génératrice de revenus peuvent être envisagés, mais de manière très progressive, et en prévoyant une certaine flexibilité en cas de problème de remboursement. À l'inverse, d'autres femmes, parfois issues du même quartier ou du même village, jonglent avec diverses activités, parviennent à spéculer et sont parfois de véritables prêteuses professionnelles. Non seulement les besoins ne sont pas les mêmes, mais on voit ici que le ciblage « femme » n'a guère de sens.

La leçon est claire : les promoteurs de la microfinance ont encore des progrès à faire en termes d'innovation, de diversification et de segmentation de leur clientèle. Se substituer aux pratiques financières informelles n'est guère réaliste, il s'agit plutôt de repérer les manques et de proposer une complémentarité. Au milieu des années quatre-vingt-dix, Paul Hulme et David Mosley (1996) plaidaient en faveur d'une diversification des services financiers, arguant de la nécessité d'adapter les produits à des besoins multiples et de faire preuve de souplesse, en particulier pour les plus pauvres. Depuis, l'idée

a avancé et le besoin d'innovation et de flexibilité fait aujourd'hui consensus. Ce thème a d'ailleurs été l'un des points forts du dernier sommet mondial du microcrédit. Certaines innovations existaient déjà mais n'ont guère été médiatisées. Citons par exemple le service de porte-à-porte offert par la *SEWA Bank* (Gujarat), une coopérative financière d'environ 175 000 membres en 2007, essentiellement des femmes. Dès la création de l'organisation en 1974, les fondatrices avaient compris que les femmes avaient besoin d'un service à domicile. Très vite, il a été décidé qu'une partie des agents de crédit, qualifiés de *handholders*, seraient mobiles et se déplaceraient au domicile ou au lieu de travail des clientes. Au fil du temps, il est apparu nécessaire de renforcer ce service de proximité, tant du point de vue des clients que de celui de l'organisation (notamment pour optimiser les taux de remboursement). Un service de collecte d'épargne quotidienne à domicile a donc été mis en place. Simultanément, les *banksathis*, qui sont elles-mêmes clientes, sont chargées de seconder les *handholders* : elles collectent l'épargne et les remboursements de prêts à domicile, diffusent l'information et conseillent les familles sur l'usage des différents produits, et ceci dans un langage *a priori* accessible à toutes les clients puisqu'elles sont issues du même milieu. Elles se déplacent à pied, en *rickshaw* ou en vélo. Elles ne perçoivent pas de rémunération fixe, mais une commission basée sur leur capacité à mobiliser l'épargne et le remboursement des prêts. En matière d'innovation, citons d'autres micro-expériences qui existent ici et là. Au Tamil Nadu, les ONG IRCDS et MSSS, avec le support du BIT, expérimentent un système d'épargne à domicile pour une clientèle très vulnérable, des familles en situation de servitude ou qui en sont proches (Guérin *et al.*, 2005 et 2008). Le produit est intitulé « *dumb boxes* » et consiste tout simplement en une tirelire en métal, fermée à clef, conservée par les clients à domicile. Le principe est très proche des pratiques d'épargne informelles traditionnelles en vigueur dans la plupart des familles : une jarre en argile conservée à domicile ou dissimulée, qui sera brisée le jour de la dépense. L'avantage des *dumb boxes*, par rapport aux tire-

lires traditionnelles, consiste à déposer régulièrement l'épargne dans un compte bancaire, ce qui règle le problème de l'insécurité. Les montants d'épargne restent très limités, mais le système a néanmoins le mérite d'éviter que les femmes ne s'endettent pour s'acquitter de leur dû (épargne obligatoire et remboursement de prêt).

Il semble néanmoins que l'innovation et la diversification restent le privilège d'un nombre limité de grosses organisations de microfinance : celles qui disposent d'une réelle capacité de recherche-action, qui ont les moyens humains et financiers de procéder à des enquêtes de satisfaction de la clientèle et aussi d'investir dans de nouveaux produits (Guérin, Fouillet et Palier, 2007). La forte concurrence qui s'exerce dans certaines zones (certaines régions du Bangladesh ou d'Amérique latine) a largement contribué à populariser le concept de marketing et d'approche basée sur la demande. Acculés à une concurrence accrue et à une désertion croissante de leurs clients, les opérateurs n'ont plus vraiment le choix. En revanche, pour une majorité de petites organisations, force est de constater que l'offre de produits reste uniforme. En Inde en l'occurrence, bon nombre d'opérateurs se contentent du « modèle SHG » classique : épargne préalable, prêts internes basés sur l'épargne, puis prêts externes via une banque. En matière de micro-assurance, depuis les efforts pionniers de la SEWA du début des années quatre-vingt, on estime qu'une centaine de dispositifs existent aujourd'hui.

Au cours des dernières années, les dispositifs d'assurance destinés aux pauvres se sont fortement développés en raison des incitations publiques. Désormais, et en contrepartie de la libéralisation du secteur de l'assurance, le gouvernement indien impose aux compagnies d'assurance d'investir un minimum de leur portefeuille auprès de la clientèle dite « prioritaire » (Fouillet, 2007). Il est probablement trop tôt pour se prononcer sur la pertinence des dispositifs ainsi mis en place. On peut néanmoins noter que l'offre de prêts d'urgence ou de services d'épargne volontaire, bien plus simples à mettre en

œuvre que la micro-assurance alors qu'ils sont tout aussi susceptibles d'aider les pauvres à mieux gérer les risques, peinent à se développer. On touche ici à un problème plus général au tiers secteur indien : des moyens qui ne sont pas à la hauteur des ambitions et des objectifs, des bailleurs pressés et davantage soucieux de résultats à court terme, réticents à financer des études, qu'il s'agisse d'études d'impact ou de satisfaction de la clientèle (Georgeais, 2004).

B. QUEL POTENTIEL ENTREPRENEURIAL ?

Le très fort potentiel entrepreneurial des femmes pauvres est l'une des principaux paris de la microfinance. Certes, l'esprit de débrouillardise et d'initiative existe bel et bien chez bon nombre de femmes, y compris les plus pauvres. Mais combien d'entre elles sont effectivement non seulement désireuses mais aussi capables de créer une entreprise ?

Dans certains contextes, et c'est notamment le cas en Inde du Sud, le modèle de la femme « oisive » – nous reprenons ici l'expression employée au XIX^e siècle en Europe à propos de la famille bourgeoise – reste un idéal à atteindre et partagé par nombre de milieux sociaux, y compris en milieu rural (Kapadia, 2002). Ce modèle est probablement autant, sinon plus, une contrainte sociale qu'une réelle volonté personnelle et il est probablement fort souhaitable de proposer aux femmes d'élargir leurs champs de possibilités. Il n'empêche que le processus ne peut être que progressif. Curieusement, peu d'études d'impact de microfinance ont analysé en détail les conditions nécessaires à la pérennisation d'activités économiques. Il semble pourtant évident qu'être entrepreneur, même s'il s'agit de vendre quelques tomates sur un devant de trottoir, ne s'improvise pas et n'est pas seulement une question de moyens. Il faut être capable d'apprécier et de gérer le risque, d'accéder à l'information et de traiter cette information, de négocier, d'argumenter, de parlementer, tant avec les fournisseurs, les clients (la vente à crédit est souvent ce qui ruine les petits commerçants) ou encore l'administration

et les forces de l'ordre. Tout ceci suppose des compétences sociales, humaines, relationnelles dont beaucoup sont dépourvus.

Enfin, quand bien même toutes ces conditions seraient réunies, se pose l'épineuse question de la demande locale et de la commercialisation des produits. Bon nombre de femmes sont prêtes à se lancer dans de nouvelles activités économiques, mais elles sont souvent très démunies lorsqu'il s'agit de concrétiser leur projet. Que produire ? Comment produire ? Et surtout, comment vendre ? (Guérin et Palier, 2005). Certaines monographies de village menées en Inde du Sud concluent à une succession d'échecs. Qu'il s'agisse de la production de lessive, de bâtons d'encens, de verres en papier ou de champignons, d'artisanat local ou encore d'élevage bovin, dans nombre de cas aucune de ces activités ne s'avère rentable (Jamet, 2004). Le manque, voire l'absence d'expérience et de mobilité spatiale sont évidemment des handicaps majeurs. Or, nous l'avons déjà vu, nombre de femmes n'ont pour horizon que celui du village.

Au-delà des problèmes spécifiques rencontrés par les femmes, les structures de marché sont largement défavorables aux petits entrepreneurs. La plupart des filières sont à la fois très monopolistiques et intégrées, au sens où un nombre très limité d'intermédiaires contrôle la filière à chacune de ses extrémités, en étant à la fois acheteurs et fournisseurs de matières premières et d'avances.

Encadré n° 6 : La rentabilité des petites épiceries de village.
Étude de cas

Les épiceries de village représentent l'une des activités fréquemment financées par la microfinance en Inde du Sud. L'investissement en capital fixe est négligeable : la vente se fait au domicile où dans une petite cabine en tôle ou en bois, le matériel se limite à une balance, parfois un transistor permettant d'attirer les clients. Le fonds de roulement va de 500 à 2 000 Rs¹¹ (parfois davantage mais c'est exceptionnel), avec un cycle de production variant entre 2 et 7 jours. La rentabilité est très variable : 10 % dans le meilleur des cas, ce qui signifie un revenu net journalier compris entre 7 et 100 Rs ; 5 % en moyenne (revenu net journalier de 3 Rs à 50 Rs), mais parfois moins. D'après nos observations, les revenus mensuels varient entre 150 Rs et 450 Rs, représentant au mieux un complément du revenu familial (compris en moyenne entre 10 000 Rs et 40 000 Rs) La rentabilité dépend en large partie de l'intensité de la concurrence mais aussi des conditions d'achat (achat en gros, coûts de transport) ainsi que des conditions de vente : vendre à crédit est une règle plutôt que l'exception et le principal défi consiste à minimiser le nombre de mauvais payeurs... Un grand nombre de petites épiceries ont fermé leurs portes faute d'un trop grand nombre de clients insolvable ou bien du fait d'achats à crédit qui grèvent la rentabilité de l'activité. Notons également que même lorsque l'activité est très peu rentable, voire déficitaire, elle permet de dégager régulièrement de la liquidité et certains s'en accommodent.

Source : Roesch et Guérin, [à paraître].

Dans le contexte indien, compléter l'offre de services microfinanciers avec des services d'accompagnement à la création d'entreprise est donc une réelle nécessité. Cette question n'est pas nouvelle. Déjà dans les années soixante, alors que les petites et moyennes entreprises représentaient l'une des cibles privilégiées des bailleurs de fonds (non pas dans une logique de lutte contre la pauvreté, mais surtout dans une logique de recherche de substitution aux importations), de

¹¹ En 2008, 1 euro vaut 62 roupies.

nombreux programmes de développement offraient une combinaison de services financiers et non financiers, souvent en associant banques publiques de développement et prestataires de services d'accompagnement à la création d'entreprise. Absence d'identification claire de la demande et de perspective de rentabilité, combinaison systématique des deux types de services sans adaptation aux besoins individuels... : l'échec de ces programmes a souvent été la règle, tant du côté des bénéficiaires que des prestataires. A ainsi été abandonné le concept de programme « intégré » au profit de projets distincts. La microfinance est alors apparue, mais en privilégiant dans un premier temps une approche dite « minimaliste », se limitant aux services strictement financiers. Aujourd'hui, alors que la concurrence commence à se faire sentir, que les études d'impact montrent des effets limités en termes de création d'entreprises, la satisfaction du client et la pérennité de son entreprise sont désormais au centre des préoccupations. La volonté d'articuler les deux types de services s'affirme, avec néanmoins de fortes différences par rapport à la première génération : une approche plus centrée sur la demande, la couverture des coûts et la pérennité.

L'ouvrage de Fisher et Sriram (2002), intitulé *Beyond Microcredit*, s'attachait justement à décrire des expériences indiennes de microfinance particulièrement innovantes en matière de services non financiers. Évoquons rapidement certaines d'entre elles. *Basix* (Andhra Pradesh) est présenté comme leader en ce domaine. En se donnant comme mission la création de *sustainable livelihoods*, *Basix* propose depuis sa création une panoplie de services financiers et non financiers, tant au service des emprunteurs individuels que des communautés locales (Guérin, Fouillet et Palier, 2007). Certains services non financiers s'adressent directement aux producteurs-emprunteurs, soit pour leur permettre d'accéder à de nouveaux marchés (notamment à travers l'identification de certaines niches commerciales), soit pour les aider à améliorer leur productivité via l'introduction de nouvelles techniques de production ou l'amélioration des techniques existantes

(semences de meilleure qualité, pratiques innovantes d'irrigation, services vétérinaires, etc.). D'autres services visent à améliorer la qualité des infrastructures collectives, en particulier l'irrigation et l'électricité. Enfin, notons que l'intervention de *Basix* s'appuie également sur des techniques pédagogiques innovantes, notamment les échanges entre entrepreneurs.

Au Gujarat, l'expérience SEWA mentionnée plus haut vise à développer les coopératives de femmes dans les domaines de la production et de la commercialisation. Aujourd'hui il existe environ 80 coopératives, regroupant environ 50 000 femmes, dans des domaines aussi variés que l'artisanat, le lait, le textile, les services à la personne. Une fédération a été créée en 1992, visant à renforcer le pouvoir de négociation des coopératives individuelles. Certaines de ces coopératives ont échoué, et parmi celles en place, l'efficacité et le dynamisme varient fortement d'une coopérative à l'autre. Cette diversité tient tant aux modes de management – on sait à quel point toute entreprise collective est un défi permanent – qu'à l'influence de la conjoncture économique sur les secteurs de production concernés.

L'étude menée par le réseau Sa-Dhan (Sa-Dhan, 2004) auprès d'une trentaine de fédérations de SGH montre également que plusieurs d'entre elles sont engagées dans des services d'accompagnement, en particulier dans le domaine agricole. Certaines sont impliquées dans diverses activités génératrices de revenus (exemple de la fédération *Award* au Tamil Nadu), mais nombreuses sont celles qui se spécialisent sur une filière spécifique : achat en gros d'intrants agricoles (exemple de la fédération *Sangamam* au Karnataka), semences (exemple de la fédération *Grammen Mahila Swayamsiddha Sangha* au Maharashtra), élevage de volailles (exemple de la fédération *Samyuka Mahila Samiti* au Maharashtra et de *WFMF* au Rajasthan), produits laitiers (exemple de *PRADAN* au Rajasthan), tissage manuel et artisanat (exemple de *Tejpur Dis Mahila* en Assam), produits à base de plantes (exemple de

Samukik Mahila Bachat Gat Parisar Sangh Devpayli au Maharashtra).

De nouvelles approches, s'inscrivant dans une perspective de développement durable, voient également le jour. Le commerce équitable commence à se développer en Inde (Raste, 2005), mais il y a encore très peu de liens avec la microfinance. Notons également l'émergence d'initiatives visant à intégrer la microfinance dans des « chaînes de valeur », terme désormais employé pour désigner une forme spécifique d'organisation de filières assurant un minimum de valeur ajoutée pour les producteurs. Certaines expériences sont conduites par exemple dans le domaine du textile et de l'élevage¹².

Le gouvernement du Tamil Nadu, qui a fortement soutenu le développement de la microfinance à travers le programme *Mahalir Thittam*, s'est aussi lancé dans des programmes de marketing (Gariyali et Vettivel, 2004). Plusieurs *district collectors* – l'équivalent des préfets en France – ont soutenu la construction de bâtiments spécialement destinés à accueillir des boutiques de membres de SHG. Des foires commerciales sont également organisées régulièrement par l'État du Tamil Nadu, en général, à l'occasion de festivals religieux. L'ONG *World Vision* à Chennai expérimente des boutiques spécialisées et teste l'ampleur du marché. Des sites internet dédiés aux produits SHG ont même été créés (par exemple <<http://www.shg-india.net>>, en collaboration avec *Women Information Network* [WIN], une ONG spécialisée dans la vente de produits SHG). Le département « développement rural » de l'État du Tamil Nadu a également créé un

¹² L'articulation entre microfinance et approche en termes de filière a été largement évoquée lors du colloque organisé à Paris en décembre 2007 par la fondation FARM sur la microfinance et l'agriculture. Voir par exemple le *business model* proposé par la société Danone et la *Grameen Bank* au Bangladesh autour de la filière du lait [Internet] :

<http://www.fondation-farm.org/IMG/pdf/P2_Ardoin_HEC_FRA_ppt.pdf>.

site web¹³. Toutes ces initiatives en sont encore au stade expérimental, mais nombre d'entre elles peinent à donner les effets escomptés. De nombreux étals sont déjà vides et ont fermé leurs portes. Personne ne semble vraiment s'en soucier. Lorsqu'un *officer* (représentant du service public ayant soutenu l'initiative) vient en visite, on demande simplement aux femmes de faire acte de présence et de remplir les étagères en empruntant quelques marchandises aux boutiques voisines. Ce type de comportement en dit long sur les motivations réelles de ce programme public, dont les promoteurs semblent de toute évidence plus motivés par des effets d'annonce que par l'impact effectif auprès des femmes. Il reste encore à relever plusieurs défis. Le premier concerne la qualité des produits, de toute évidence insuffisante pour attirer une clientèle solvable donc aisée. Ceci suppose de proposer des formations adaptées et donc d'avoir du personnel qualifié dans ce domaine ; ce qui est encore loin d'être le cas. Enfin, face à la saturation des marchés habituels, explorer de nouvelles niches commerciales est aussi une priorité. Les domaines du tourisme (dans certaines zones), des services ou encore de la restauration sont probablement des niches potentielles, soit par de la vente de porte à porte, soit en partenariat avec des entreprises ; une expérimentation est d'ailleurs en cours dans la ville de Cuddalore avec l'ONG *Bless*.

Si un certain nombre d'initiatives existent bel et bien, force est de constater néanmoins qu'ici encore, seules les organisations les plus expérimentés sont en mesure de combiner avec efficacité services financiers et non financiers. Cette combinaison, on le sait, est très délicate, et relève plus de « l'art » que de la technique proprement dite (Fisher et Sriram, 2002). Bon nombre d'ONG qui se sont lancées dans la microfinance sont déjà impliquées dans de multiples secteurs (en particulier l'accès à l'eau, la santé, l'alphabétisation). Elles ont profité du « boom » de la microfinance (et des programmes publics)

¹³ <<http://www.ruralbazar.tn.gov.in/aboutus.asp>>.

pour se lancer dans les SHG. Ce qui explique d'une part que la plupart des IMF soit des non-professionnels de la finance et d'autre part que les programmes de microfinance soient couplés avec d'autres projets, mais pas toujours de manière très professionnelle.

Plaidoyer pour une approche genrée

L'analyse des difficultés économiques rencontrées par les différentes initiatives doit tenir compte des obstacles qui se dressent spécifiquement sur la route de l'*empowerment* des femmes.

La microfinance est supposée, nous l'avons évoqué à maintes reprises, favoriser l'émancipation des femmes. Lorsqu'elle observe le comportement des femmes entrepreneurs du Bangladesh, Naila Kabeer (1997) montre que l'indépendance financière doit se comprendre, non pas comme une ressource transformée automatiquement en prise de décision, mais simplement comme un élément susceptible de modifier les paramètres de choix. L'indépendance financière donne aux femmes plus de marge de manœuvre au sein d'une structure donnée qui elle, n'évolue que très lentement. Ce type d'approche nous semble le plus à même d'apprécier de manière réaliste et raisonnable les potentialités de la microfinance. Cet outil offre aux femmes une opportunité supplémentaire susceptible d'accroître leur pouvoir de négociation au sein d'un cadre, constitué de l'ensemble des normes sociales et sexuées en vigueur dans une société donnée, et qui régulent les comportements féminins et masculins. En particulier, l'accès aux sphères marchandes et

monétaires est régi par des normes sociales instituant des inégalités entre hommes et femmes sur lesquelles les programmes de microfinance ont peu d'impact. Renforcer cet impact suppose de s'intéresser à une perspective féministe sur l'*empowerment* et d'en accepter la dimension conflictuelle.

A. LE SEXE DE LA MONNAIE ET DU MARCHÉ

Parmi les normes en jeu, la place réservée aux femmes¹⁴ dans la construction sociale des sphères marchande et non marchande joue un rôle central¹⁵. Ont-elles le droit d'acheter et de vendre, et qu'ont-elles le droit d'acheter et de vendre ? Est-ce compatible avec leurs obligations familiales et avec l'idée que l'on se fait de la « féminité » ? Ont-elles le droit d'exercer une activité rémunérée et peut-on envisager de rémunérer les activités liées à leurs obligations en tant que femmes, mères, épouses ? Si oui, ont-elles le droit de disposer de leurs revenus et ne sont-elles pas sommées de les employer à certains usages ?

La réponse à ces différentes questions est infiniment variée, que ce soit sous la forme de règles formelles et de textes de lois ou de normes d'usage ainsi que de conventions en vigueur intériorisées par tous, obligations moins formalisées mais non moins prégnantes. On sait à quel point les rôles attribués aux hommes et aux femmes varient selon les contextes culturels et historiques. L'accès à la sphère marchande fait vraisemblablement partie des domaines où les idées relatives au rôle des femmes sont les plus contrastées. Dans certaines communautés hindoues et arabes, on dit qu'un commerce tenu par une femme est une « abomination » ; les femmes s'abstiennent de vendre mais aussi d'acheter (Boserup, 1983 ; Papanek et Schwede, 1988). En Haute-Égypte, on dit que les femmes ne doivent ni toucher de la monnaie, ni en

¹⁴ Ce paragraphe reprend des éléments de Guérin (2002).

¹⁵ Pour une analyse des sphères marchandes et non marchandes, voir par exemple Laville (*op. cit.*) et Servet (2007a).

parler, « même si elles sont revêtues d'or » (Hoodfar, 1988). Dans certaines régions du Maroc jusque dans les années quatre-vingt, qu'une femme vende ou achète était « une atteinte à sa dignité et à Dieu » (Maher, 1981, p. 124). Le cas indien n'a donc rien de particulier dans ses principes généraux d'exclusion. En revanche, dans d'autres régions africaines, en particulier en Afrique de l'Ouest, ainsi que dans la plupart des pays d'Asie du Sud-Est, on abandonne aux femmes une grande partie du petit commerce, qu'il s'agisse d'acheter ou de vendre. Cette liberté est quand même très relative. Faute de capital, de formation, mais aussi faute de temps, les seules options possibles se limitent à des secteurs peu rentables, notamment le petit commerce, la restauration et la sous-traitance sous forme de travail à domicile. Au total, en dépit de la diversité des contextes et à l'exception de quelques cas isolés (par exemple les *mamabenz* du Togo), nul ne peut nier que l'accès des femmes aux sphères marchandes reste limité et que l'histoire de l'oppression féminine s'est largement nourrie de cette limitation.

Compte tenu de la diversité des normes, l'impact potentiel de la microfinance apparaît donc lui aussi très diversifié. Lorsque la liberté d'acheter et de vendre des femmes est déjà acquise, l'enjeu consiste à leur permettre de mieux contrôler les filières commerciales, ce que nous avons déjà observé au Sénégal (Guérin, 2001) ou bien de pénétrer de nouvelles filières. Ailleurs, une première étape, plus réaliste, peut consister à acquérir cette liberté, tout en étant bien conscient qu'il ne peut s'agir que d'un processus long et probablement chaotique. Prenons l'exemple du Bangladesh, pays où le taux de pénétration de la microfinance est probablement le plus élevé. On estime que plus de 50 % de familles sont concernées, et probablement plus dans certaines régions. Dans de nombreux villages au début des années deux mille, les places de marché étaient encore interdites aux femmes. Les programmes de microfinance contribuent à modifier les règles, mais de manière très progressive : par exemple, il n'est pas rare de voir une femme bénéficiaire d'un microcrédit accompagner

son époux au marché, rester à l'entrée puisqu'elle n'est pas autorisée à y pénétrer, et surveiller de loin son époux, quitte à hurler pour lui donner des ordres, s'il ne respecte pas les consignes qu'elle lui a données (Braham et Guérin, 2003).

B. LES RELATIONS INTRAFAMILIALES

Il est essentiel de se pencher sur les modes de gestion familiaux si l'on veut véritablement comprendre les effets de la microfinance. Au milieu des années quatre-vingt-dix, alors que la microfinance commençait à être fortement médiatisée et à susciter des espoirs multiples et démesurés, en particulier pour les femmes, une étude menée au Bangladesh, considéré alors comme « La Mecque » de la microfinance, jetait un premier pavé dans la mare. L'étude montrait que l'usage des microcrédits échappait en fait à une large partie des clientes, et que c'était généralement les époux, éventuellement les frères, les pères ou tout autre gardien mâle de la famille, qui en contrôlaient l'usage. Cette proportion atteignait 10 % pour les emprunteuses de la *Grameen Bank*, 45 % pour BRAC, 38 % pour TMSS et culminait à 63 % pour RD-12 (Goetz et Gupta, 1996). Une monographie réalisée par Aminur Rahman (1999) dans la région de Tangail, toujours au Bangladesh, enfonçait encore le clou : sur un échantillon de 295 familles, il montrait que 60 % des femmes étaient en fait fortement incitées par leur époux à prendre un crédit. En semant le doute quant aux vertus de la microfinance sur l'émancipation des femmes, ces deux publications ont fait couler beaucoup d'encre.

S'il y a bien des raisons de douter, la question du contrôle des crédits est toutefois plus complexe. S'en tenir au pourcentage de femmes qui contrôlent l'usage des crédits n'a finalement guère de sens : ce sont les normes de gestion en vigueur au sein de la famille, leur caractère sexué et inégalitaire ainsi que leur évolution qu'il faut étudier. Lorsque la gestion financière et monétaire échappe complètement aux femmes, et quand bien même les microcrédits sont à leur nom, comment espérer

qu'elles en contrôlent l'usage ? Comprendre l'impact potentiel de la microfinance sur les normes en question suppose au préalable une certaine connaissance des modes de gestion familiaux.

En la matière, il est d'usage d'opposer deux idéaux-types (Guyer et Peters, 1987 ; Kabeer, 1995). Le modèle « conjugal-patriarcal » est fondé sur les liens conjugaux et sur la superposition des fonctions de production, de procréation, de consommation et de résidence. L'essentiel des obligations financières repose sur le père chef de famille, chargé d'assurer la protection des femmes et des enfants. L'homme est considéré comme le principal « pourvoyeur de revenus » (*breadwinner*). La mère ne dispose d'aucune obligation financière, mais en contrepartie elle jouit d'une autonomie très limitée, et elle est considérée comme dépendante. Elle est souvent chargée de gérer le budget familial à travers un « mandat » alloué par le père, mais sans pour autant exercer le moindre contrôle en termes de décision. Elle remplit simplement une fonction d'exécution. Ce modèle a été établi à partir d'observations faites en Europe, en Amérique du Nord, en Afrique du Nord, au Moyen-Orient, en Asie, et dans certaines régions d'Amérique latine. C'est ici que les risques de détournement des microcrédits par les hommes de la famille sont les plus prononcés ; mais c'est aussi ici que l'impact potentiel en termes de transformation des règles de gestion intrafamiliales est le plus important. Ainsi, dans nombre de régions du Bangladesh, les femmes ne peuvent travailler à l'extérieur du foyer qu'à une condition : leur époux doit contrôler l'usage des revenus ainsi obtenus. Dans un tel contexte, les chiffres donnés plus haut (à savoir qu'entre 10 % et 63 % des femmes ne contrôlent pas l'usage du microcrédit) peut sembler plutôt positif.

Par opposition au modèle précédent, le modèle « lignager-segmenté » est fondé sur les liens lignagers plus que conjugaux et sur la séparation des fonctions de production, de procréation, de consommation et de résidence. Hommes et

femmes ont accès à des ressources financières distinctes et exercent des responsabilités financières également distinctes. Ce modèle est compatible avec des degrés d'autonomie variables pour les femmes ; elles en bénéficient toutefois quelque peu puisqu'elles ont le droit d'accéder à leurs propres ressources. Ce modèle a été établi à partir d'observations faites dans les Caraïbes, certaines parties de l'Amérique latine, et surtout en Afrique de l'Ouest. Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, hommes et femmes font « bourse séparée » (Coquery-Vidrovitch, 1994 ; Guyer, 1988). Les époux ne mélangent pas leurs revenus, que ceux-ci soient monétaires ou en nature. Ils disposent rarement de biens et de capital communs et ils assument des responsabilités distinctes en termes de dépenses. Ceci vient du fait que l'unité de base n'est pas la famille, mais un noyau composé de la mère et de ses enfants. Ce mode de fonctionnement va souvent des pratiques de polygamie, sans pour autant que ce soit systématique. Dans bon nombre de sociétés africaines, cette unité a son propre nom ; elle dispose de son propre espace et de ses propres biens, et bénéficie de droits à des ressources spécifiques de la part du lignage. Elle jouit de ce fait d'une relative autonomie et d'une identité distincte, ce qui implique une séparation stricte des responsabilités et des obligations entre hommes et femmes, notamment pour l'accès aux revenus et aux dépenses (Gastellu, 1985). Par conséquent concernant la microfinance, les risques de détournement par les époux ou d'autres hommes de la famille sont beaucoup moins marqués.

Ces deux « modèles » sont bien évidemment très réducteurs. Chaque société, chaque « communauté » se construit ses propres normes et celles-ci sont par conséquent bien plus complexes et bien plus diversifiées. Par ailleurs, les normes doivent être comprises comme des ressources et des contraintes pour l'action mais non comme des carcans. Lorsqu'on analyse les pratiques financières des femmes, on se rend compte qu'elles s'éloignent fortement des discours et des normes (Guérin, 2008a). D'une part, les femmes sont de plus

en plus nombreuses, quels que soient les contextes, à couvrir une part élevée des revenus familiaux. D'autre part, on observe aussi une capacité souvent extraordinaire des femmes à défier (partiellement) les normes, à les détourner ou à les contourner en vue d'obtenir une certaine autonomie financière (même si celle-ci reste très relative, et vise souvent à équilibrer le budget familial plus qu'à permettre aux femmes de s'acheter des biens propres). Les pratiques monétaires et financières de ces femmes témoignent d'une complexité et d'une diversité tout à fait surprenante, y compris dans des contextes où les femmes sont supposées être exclues de toute gestion financière : multiplicité des pratiques d'épargne, d'emprunt, d'échange, parfois des sources de revenus, mais aussi diversité des usages monétaires *via* les techniques de cloisonnements et de marquages sociaux et enfin construction de circuits monétaires et financiers souvent spécifiquement féminins (Guérin, 2008a). Toujours est-il que ces normes exercent une influence évidente sur le rôle financier *attendu* des femmes. En particulier, le droit des femmes à exercer une activité rémunérée, à contrôler leurs propres revenus et à avoir des responsabilités financières est beaucoup mieux accepté dans le modèle lignager que dans le modèle conjugal. Leur exclusion financière est aussi généralement moins forte. C'est donc dans les contextes de type conjugal qu'elles ont *a priori* le plus besoin de services de microfinance. C'est aussi là que les risques sont les plus prononcés : risques de détournement des crédits par les hommes, conflits conjugaux liés à leur implication nouvelle ou croissante dans une activité rémunérée (dans la mesure où cela tend à remettre en question le statut et « l'honneur » des hommes).

Plusieurs travaux ont mis en évidence des effets négatifs de la microfinance, tant à l'échelle intra-familiale qu'à l'échelle plus globale des rapports sociaux de sexe :

- détournement des entreprises lorsque celles-ci deviennent profitables (Grasmuck et Espinal, 2000),

- exacerbation de la violence intra-conjugale et de la domination patriarcale via le contrôle exercé par les agents de crédit (Rahman, 1989) ;
- alourdissement des responsabilités, surcharge de travail et fatigue (Akerly, 1995) ;
- exacerbation des inégalités intra-féminines (Guérin et Palier, 2005 ; Mayoux, 2001 ; Rankin, 2002 ; Wright, 2006) ;
- renforcement de la spécialisation des femmes dans des secteurs d'activité peu productifs (Fernando, 2006 ; Weber, 2006).

Comme indiqué dans un chapitre précédent, le cas indien n'a rien d'exceptionnel. Mais tout processus d'*empowerment*, quel qu'il soit, est nécessairement un processus conflictuel, fait de compromis, de négociations, de tensions et de résistances (Hainard et Verschuur, 2005). La lenteur du processus, son caractère imprévisible, sont aussi susceptibles de créer des déceptions, des frustrations de la part des femmes elles-mêmes. De tels effets ne peuvent être considérés comme des échecs : ils représentent une composante incontournable du processus. Il est essentiel néanmoins d'en être conscient, de les évaluer et de les limiter.

Encadré 7 : Les métaphores de la microfinance

Donner la parole aux femmes est sans doute le meilleur moyen de rendre compte des ambiguïtés et des ambivalences du processus d'*empowerment* et du rôle potentiel de la microfinance (Guérin, 2008b). « Le SHG résout certains problèmes mais en crée de nouveaux » disent souvent les femmes indiennes. Citons également la métaphore de l'une des femmes rencontrées, pour rendre compte des relations avec les hommes. Elle compare le lien avec les hommes à un *élastique* : il est possible de s'éloigner, mais plus on s'éloigne, plus le retour est rapide, violent et douloureux. Si on tire trop sur l'élastique, soit il casse... et là c'est le drame,

soit au bout d'un moment il est distendu et inutilisable... il faut arriver à l'assouplir sans le casser ni le distendre... Cette métaphore illustre le fait que le processus d'*empowerment* est un processus *risqué* et qu'il suppose des *compromis* : trop en vouloir à la fois est dangereux. Certaines comparent le SHG au fait de se ronger les ongles : ça détend et ça permet de se calmer les nerfs, mais il ne faut pas trop en abuser, sinon on attaque la chair et ça devient douloureux...

C. INTÉGRER LA DIMENSION « GENRE » AUX OBJECTIFS DE L'INSTITUTION DE MICROFINANCE

Lorsqu'elle analyse l'idéologie sous-jacente aux modes d'intervention des IMF, Linda Mayoux (2004) repère trois « paradigmes » dominants :

1. Le premier s'inscrit dans une perspective de « viabilité financière » ;
2. Le second, dans une perspective de lutte contre la pauvreté et
3. Le troisième, dans une optique « féministe », où l'égalité de genre et l'*empowerment* des femmes font véritablement partie des objectifs poursuivis et des moyens mis en œuvre.

Ce dernier point est essentiel : compte tenu de l'ampleur des difficultés structurelles à l'origine des inégalités de genre, une approche neutre ne saurait suffire. L'implication des femmes dans des activités génératrices de revenu pérennes, le renforcement de l'estime de soi et l'accès à la parole ne sont pas une conséquence automatique de l'accès aux services de microfinance. Il est nécessaire de les planifier d'un point de vue stratégique comme partie intégrante des dispositifs.

Très peu d'organisations s'inscrivent dans le paradigme qualifié de « féministe ». Nous avons vu l'exemple de l'Inde, particulièrement décevant en dépit d'un discours officiel très prometteur. Malheureusement, le reste de la planète semble confirmer ce constat, et les tendances actuelles en matière de commercialisation de la microfinance (focalisation sur les objectifs de pérennité financière et d'accès aux marchés financiers) laissent encore moins de place à une perspective féministe (Cheston, 2007 ; Mayoux, 2007). Concrètement, quelles seraient les mesures à prendre pour optimiser les résultats en matière de lutte contre les inégalités de genre ou tout au moins limiter les effets pervers ? Si aucune « recette » ne s'impose compte tenu de la diversité des contextes et des normes sexuées, en revanche plusieurs pistes peuvent être proposées.

La première consiste à être conscient du fait que l'accès aux services financiers ne peut être considéré comme étant en soi un facteur d'*empowerment*. Nous l'avons déjà dit et redit, mais au vu des discours encore très simplistes sur cette question, il nous semble nécessaire d'insister sur ce point. Se limiter à des indicateurs tels que proportion de femmes parmi les clients, volume de crédits octroyés et taux de remboursements ne garantit en rien des effets positifs pour les femmes. Une demande forte de crédit de la part des femmes peut également être trompeuse, et peut s'expliquer par la pression exercée par l'époux ou la belle-famille, en particulier « lorsque les hommes n'ont pas accès au crédit et/ou ne sont pas disposés à participer aux réunions et à s'astreindre à la discipline financière imposée pour y avoir accès » (Mayoux, 2007, p. 43)

Identifier les potentialités de la microfinance est une première étape, qui suppose une connaissance, même minimale, des réalités locales. Quatre domaines de connaissance nous semblent prioritaires.

1. Le premier concerne les normes sociales en matière de genre et les principaux facteurs d'inégalités, au ni-

veau intrafamilial et communautaire. S'interroger sur les interdits, tant en termes de comportements, d'activités, d'espaces de mobilité, et inversement sur les « qualités » attendues des femmes, peut être un point de départ.

2. Le second concerne les activités génératrices de revenu : il est indispensable d'identifier les opportunités, les limitations et les goulots d'étranglement des divers secteurs d'activité de production et d'échange dans lesquels les femmes sont impliquées ou pourraient s'impliquer.
3. Le troisième domaine concerne les pratiques financières : il convient de connaître les principales sources de dépenses ainsi que leurs modes de financement, en se focalisant sur celles qui sont problématiques et sur lesquelles il est à la fois souhaitable et réaliste que la microfinance intervienne. Les avantages comparatifs des prêteurs privés doivent être pris en compte, en tenant bien compte du rôle complexe que nombre d'entre eux jouent. Il convient également d'identifier les pratiques d'épargne, souvent de nature informelle, leurs forces et leurs faiblesses, afin d'en déduire quels sont les besoins non satisfaits.
4. Il est enfin nécessaire d'avoir une certaine connaissance des réseaux sociaux locaux, féminins et mixtes, ainsi que du degré de hiérarchie qu'ils impliquent, afin d'identifier ceux sur lesquels il est possible de s'appuyer. Quelles sont les pratiques en matière de discussions, de rencontres, d'actions communes, qu'elles aient un caractère communautaire, professionnel, religieux ou festif ? Quelles sont les pratiques en matière d'échanges, de dons contre dons et enfin de solidarité ?

Étant donnée la nature intriquée et mutuellement renforçante des différentes dimensions de l'*empowerment*, adopter une perspective de genre exige également d'adopter une vision globale, tenant compte des contraintes professionnelles et domestiques des femmes. La polyvalence ayant ses limites, il est bien sûr peu souhaitable d'offrir une infinité de services. En revanche, il est absolument indispensable d'une part, d'avoir une certaine connaissance des inégalités de genre dans les contextes d'intervention et des conséquences potentielles du programme dans une perspective de genre, et d'autre part, de nouer des relations avec d'autres organismes/dispositifs susceptibles d'intervenir de manière complémentaire dans une perspective de genre.

Cette connaissance des contextes locaux et des principales contraintes qui pèsent spécifiquement sur les femmes doit ensuite être intégrée à toutes les étapes de la prestation de services : élaboration des produits financiers, offre de services proprement dits et enfin suivi-évaluation. Au-delà des spécificités propres à chaque contexte, il est possible de lister un certain nombre de recommandations d'ordre général.

- Concernant le personnel :
 - sensibiliser le personnel aux inégalités de genre et à leurs spécificités locales semble incontournable, sans négliger le personnel féminin, puisque l'expérience montre que les femmes agents de développement ont elles aussi tendance à reproduire les biais dont elles sont victimes (Goetz, 2001) ;
 - s'assurer d'un minimum de représentativité du personnel féminin est également souhaitable (Cheston, 2007), ce qui suppose souvent des efforts particuliers afin de pallier le faible taux d'éducation des femmes (efforts en matière de formation) et leur mobilité limitée (par exemple en limitant leur portefeuille de

clients à une zone géographique circonscrite, évitant qu'elles se déplacent de nuit).

- Concernant l'élaboration des services :
 - associer les clientes à la définition des services est essentiel afin de s'assurer qu'ils soient réellement adaptés à la complexité et à la diversité des besoins (Mayoux, 2007), mais il convient néanmoins d'insister sur les limites et les ambiguïtés des approches dites participatives (nous revenons sur ce point dans le paragraphe suivant) ;
 - au-delà de la diversité des contextes et de la catégorie « femmes », nombre d'entre elles expriment un intérêt certain pour les services d'épargne, à la fois pour sécuriser la trésorerie familiale et assurer les besoins liés au cycle de vie (naissances, éducation, mariages, décès, etc.). La plupart ont déjà recours à une multitude de pratiques d'épargne informelle, et l'enjeu de la microfinance consiste à proposer des services complémentaires, s'inspirant des usages informels tout en compensant leurs faiblesses. Les propositions de Mark Schreiner et Rebecca Vonderlack (2002) allaient dans ce sens, mais il reste probablement beaucoup à faire pour dépasser ce stade d'expérimentation ;
 - les femmes ne constituent pas un groupe homogène, bien qu'elles soient souvent considérées comme un groupe aux intérêts communs. Diversifier les services en fonction des profils peut donc s'avérer nécessaire. On observe également souvent l'exclusion d'autres groupes qui mériteraient largement de bénéficier des services de la microfinance : les plus pauvres, hommes ou femmes, mais aussi une partie des micro-entreprises, considérées comme trop « riches » (Mahmud, 2005). De nombreux hommes ont tout au-

tant besoin de services de microfinance, mais les écarter est souvent contre-productif et dangereux : on court alors le risque d'accroître les tensions au sein du ménage, du quartier et/ou du village. Favoriser la discussion plutôt que le conflit ou l'indifférence semble un moyen meilleur d'impliquer les hommes dans la lutte contre les inégalités de genre. Des expériences menées dans d'autres secteurs d'activité et impliquant les hommes montrent que cela permet bel et bien d'amorcer des changements en matière de systèmes de représentations et de normes sociales locales (Hainard et Verschuur, 2005) ;

- tenir compte des contraintes temporelles des femmes et limiter les temps d'accès aux services financiers est essentiel dans la mesure où les femmes souffrent déjà de contraintes temporelles très fortes. L'exigence de disponibilité des femmes (en particulier à travers leur participation à de multiples réunions de groupes d'emprunteuses) est souvent pensé comme un moyen de pallier l'absence ou l'insuffisance de garanties matérielles, mais elle tend à exacerber les inégalités de genre face à la gestion du temps ;
- l'approche collective, souvent mise en avant, n'a pas que des effets bénéfiques d'émulation et d'entraide et peut parfois conduire à un renforcement des inégalités de genre (en particulier du fait des contraintes temporelles mentionnées à l'instant) et/ou à un renforcement des inégalités entre femmes (du fait de l'accaparement du pouvoir par une minorité au sein des groupes). Nous revenons sur ce point dans le chapitre qui suit.
- Concernant le suivi-évaluation :
 - comme déjà indiqué, tout projet de développement susceptible de remettre en question des rapports de

pouvoir suscite des risques multiples. Les conflits et les tensions engendrés par l'accès aux services financiers pour les femmes sont généralement sous-évalués. Les effets négatifs tels que la surcharge de travail, la fatigue et l'alourdissement des responsabilités sont souvent occultés. La question du suivi-évaluation s'avère donc absolument essentielle.

Proposer une méthode ou des indicateurs « types » n'a guère de sens, compte tenu de la diversité des contextes, des programmes et des moyens disponibles pour la mise en œuvre d'un suivi-évaluation. On se contentera ici d'insister sur la nécessité absolue de tenir compte du contexte initial pour deux raisons :

1. Seule une connaissance minimale de l'environnement local permet de comprendre les effets observés mais aussi
2. D'identifier les risques possibles et de les analyser.

Comme l'indique Susan Johnson : « le principe selon lequel "on ne perçoit que ce que l'on cherche" » s'avère particulièrement vrai, dans le cas des questions de genre (Johnson, 2007, p. 93). Nombre d'effets pervers sont rarement identifiés, tout simplement parce que la question n'a jamais été posée.

Solidarité et démocratie

Sous la pression des bailleurs de fonds qui exigent de plus en plus des programmes viables, sinon rentables, force est de constater la dominance de l'idéologie de la « viabilité financière ». Nombre d'opérateurs, aussi réfractaires soient-ils, sont alors obligés de s'y plier.

Or, il ne semble pas que cette voie soit la plus porteuse d'espoirs de changements réels pour les populations les plus vulnérables concernées par la microfinance. Nous proposons une perspective qui a déjà été développée dans des ouvrages antérieurs (Guérin 2003 ; Guérin et Palier, 2005) ainsi que par d'autres auteurs (Servet, 2006) : elle consiste à plaider pour une inscription de la microfinance en termes d'économie solidaire afin d'en faire un outil de changement social à même de lutter contre la pauvreté et les inégalités de façon durable.

A. POURQUOI L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE ?

L'insistance sur l'équilibre financier est porteuse de risques réels et, en premier lieu, d'une marginalisation accrue des clients les plus pauvres. En témoigne l'évolution historique des systèmes mutualistes et coopératifs occidentaux ou le tournant déjà effectué par certains dispositifs des pays du Sud

et constaté il y a plus de dix ans déjà (Bennett et Cuevas, 1996).

Autre danger : les programmes affichant cet objectif s'inscrivent généralement dans une politique plus globale visant à restreindre l'accès à d'autres services sociaux (Mayoux, 1999 ; Servet, 2006). Les propos récents de la Banque mondiale peuvent s'interpréter de cette manière. La microfinance est présentée non seulement comme un outil au service de la lutte contre la pauvreté, en particulier la pauvreté féminine, mais comme un élément à part entière de la protection sociale, conçue désormais comme « mode de management du risque » (Baumann, 2003 ; Baumann et Servet, 2007 ; Palier et Prévost, 2007). Moins d'un quart de la population mondiale a accès à une protection sociale institutionnalisée, et moins de 5 % peut compter sur une forme privée. L'assistance sociale est jugée trop onéreuse pour des États aux ressources financières limitées par la faiblesse de la richesse nationale mais aussi par l'ensemble des contraintes qui pèsent sur leurs décisions fiscales et budgétaires (conditionnalité de l'aide internationale, attractivité des investissements directs étrangers, etc.). Éliminer la pauvreté à travers des transferts publics dépasse ainsi considérablement la capacité fiscale de la plupart des pays.

Les experts de la Banque mondiale préconisent d'aller au-delà d'une redistribution passive de revenu et d'appréhender la protection sociale comme un « investissement » plutôt que comme un « coût ». D'où la nécessité également d'inciter les populations à se prendre en charge (principes d'autonomisation et de responsabilisation). Il s'agit d'abord de leur offrir un tremplin vers des activités génératrices de revenus. Il s'agit ensuite de leur permettre de se protéger elles-mêmes contre les aléas de l'existence de manière « productive » : décapitaliser, diversifier les sources de revenu, recourir à des formes informelles d'épargne et de crédit, faire travailler les enfants (ce qui non seulement contribue à sacrifier leur formation mais implique aussi une pression générale à la

baisse sur les salaires), ou encore « investir » dans le réseau communautaire, par exemple au travers des alliances matrimoniales.

Alors que les sociétés du Nord se caractérisent par une capacité de plus en plus forte à transformer l'incertitude en risque (il devient désormais possible de s'assurer pour tout et n'importe quoi) les sociétés du Sud, elles, continuent de subir de multiples formes d'incertitudes. Or, peut-on demander aux populations d'épargner pour se protéger contre l'éventualité d'un coup d'État, d'un gel des salaires faute de fonds publics ou encore d'une soudaine explosion des prix (Baumann, 2003) ? En aucun cas, un outil comme la microfinance ne saurait remplacer la mise en place et l'application de règles et de droits politiques, économiques et sociaux de base.

Face à ces deux écueils (objectif de viabilité financière et focalisation sur des services financiers au détriment des droits sociaux), penser la microfinance en termes d'économie plurielle et solidaire est sans aucun doute la seule option possible (Servet, 2006). Qu'entendons-nous par économie solidaire ? Une véritable démocratisation des pratiques économiques s'appuyant sur un partage des compétences et des responsabilités entre société civile, marché et pouvoirs publics et sur de nouvelles formes d'élaboration du bien public (Laville, 2007 ; Fraisse, Guérin et Laville, 2007). Au sens large, l'économie solidaire désigne l'ensemble des initiatives économiques privées (c'est-à-dire indépendantes de l'État) misant sur l'intérêt collectif et la solidarité plutôt que sur la recherche du profit. Concrètement, les expériences d'économie solidaire partagent deux spécificités. La première repose sur une « hybridation » des ressources en combinant ressources marchandes, non marchandes (subventions publiques) et non monétaires (bénévolat). Cette hybridation comporte une dimension purement fonctionnelle : solvabiliser la demande et assurer une offre équitable et accessible à tous. Il est évident qu'offrir des services de qualité, adaptés aux spécificités des femmes pauvres et sur le long terme coûte cher. Il est également évident que

cela ne peut être pensé ni en termes strictement marchands, ni encore en termes d'autogestion. Cela ne peut être envisagé non plus sous la forme de simples relais des instances publiques. Plaider en faveur d'une répartition des responsabilités entre État, marché et « société civile » est sans aucun doute la seule option possible. Ceci suppose de convaincre les bailleurs de fonds que qu'un soutien public de long terme est une priorité. Certains universitaires et certains opérateurs de terrain ont fait des propositions dans ce sens, en suggérant des subventions structurelles de long terme ou des aménagements fiscaux (Doligez, 2002 ; Morduch, 1999 ; Servet, 2006), mais l'idée a encore beaucoup de mal à faire son chemin.

La seconde spécificité des expériences d'économie solidaire repose sur leur ancrage politique : au-delà de l'offre de biens ou de services et de la réponse directe et pragmatique à des besoins non satisfaits par l'État ou le marché, l'économie solidaire a pour ambition d'influencer et de faire évoluer l'action publique dans une perspective plus démocratique ou citoyenne¹⁶. Concernant la microfinance, depuis plusieurs décennies déjà plusieurs mouvements féministes plaident en faveur de son ancrage politique : les projets de microfinance ne se justifient, disent leurs dirigeant(e)s, que s'ils établissent des liens stratégiques avec d'autres forces de changement, dont les réseaux, mouvements, et organisations de défense et de lobbies des femmes (Mayoux, 1999 ; Hofmann et Marius-Gnanou, 2001, 2007). Le Bureau international du travail a adopté la même position en reconnaissant que la microfinance n'a absolument pas la vocation d'éliminer les problèmes de pauvreté, y compris la pauvreté féminine, et qu'elle n'est légitime que si elle est intégrée dans une réflexion plus globale sur la valorisation des droits fondamentaux, en particulier pour les femmes (BIT, 1999).

¹⁶ Sur la différence entre action citoyenne et action démocratique, voir Servet (2007b).

Inscrire la microfinance dans une perspective d'économie plurielle et solidaire n'est pas seulement une question de bonne volonté. Il convient d'insister sur les multiples défis de mise en œuvre de ce type d'initiatives. Les paragraphes qui suivent se contentent de faire état de certaines difficultés. Ils ne prétendent guère aller plus loin : analyser en détail les conditions de mise en œuvre d'une microfinance solidaire dépasse de très loin l'objet de cet ouvrage.

B. LES AMBIGUÏTÉS ET LES RISQUES DE LA PARTICIPATION

La « participation » des usagers est souvent présentée comme un moyen d'élaborer des services plus adaptés à la demande, mais aussi de diminuer certains coûts de gestion. Une analyse fine de quatre IMF et de leur évolution dans la durée montre à quel point la mise en œuvre d'un processus participatif est complexe et par conséquent coûteuse – les économies escomptées ne sont donc pas toujours celles que l'on croit (Cerise, 2004). Alors qu'elle est supposée favoriser l'égalité et l'*empowerment* des plus démunies, elle peut très facilement reproduire, voire renforcer des inégalités préexistantes. Dans bon nombre de cas, les clients, hommes ou femmes, ne sont absolument pas prêts à « participer », pour reprendre le jargon des développeurs. C'est autant une question de volonté que de disponibilité, en particulier pour les femmes. La plupart ne maîtrisent pas leur temps, ce qui a d'ailleurs largement contribué à les exclure du mouvement coopératif (Bisilliat, 1985). Cette réticence à la participation est d'autant plus forte lorsque les opportunités d'accès au crédit se diversifient et que les revenus augmentent. Ce constat avait déjà été observé par Linda Mayoux au cours des années quatre-vingt-dix pour la *Grameen Bank* et certaines banques villageoises de la fondation FINCA (*Foundation for International Community Assistance*), en particulier en Ouganda (Mayoux, 1999).

L'accent mis sur la « participation » va souvent de pair avec une approche collective, supposée faciliter l'émergence des

besoins spécifiques des membres de ces groupes. On suppose également que l'approche collective permet de réaliser des économies d'échelle et le renforcement du « capital social » des client(e)s. En fait, c'est surtout une conception instrumentale qui prévaut, inspirée des théories néo-institutionnalistes : le recours aux groupes d'emprunteurs doit d'abord permettre de diminuer les coûts de transaction et cette instrumentalisation n'est guère compatible avec l'épanouissement du potentiel émancipateur de l'approche collective (Rankin, 2002). La gestion d'un groupe ne s'improvise pas. Convaincre les membres de l'intérêt du groupe, articuler aspirations personnelles et collectives, gérer tensions et conflits : ce sont là autant de savoir-faire qui ne sont ni innés, ni spontanés. En l'absence de mesures d'accompagnement appropriées, une approche collective a donc peu de chances de fonctionner de manière équitable et efficace. Une conception naïve et romantique des groupes d'emprunts comporte deux risques majeurs : une coopération « forcée » sous-estimant les coûts (en particulier en temps) (Molyneux, 2002) et un renforcement des inégalités et des hiérarchies, y compris entre femmes, le fonctionnement en groupe donnant aux plus aisées l'opportunité de drainer et s'approprier les ressources du groupe. Ici en l'occurrence il s'agit des services financiers, mais aussi de l'ensemble des contacts stratégiques qui y sont associés (Guérin, 2006 ; Rankin, 2002).

Par ailleurs, l'analyse des méthodes employées par les organisations pour élaborer des services effectivement adaptés à leurs usagers/membres montre à quel point il s'agit d'un processus complexe (Guérin, Fouillet et Palier, 2007). Certes, s'appuyer sur une connaissance fine des pratiques et des besoins des clients est indispensable. Toutefois, cette connaissance ne passe pas nécessairement par la « participation » des clients. Des relations de très forte proximité entre le personnel et les clients, le recours à certaines techniques d'enquêtes et une bonne circulation de l'information au sein de l'organisation de microfinance peuvent être plus efficaces

que les bonnes intentions de procédures dites « participatives », qui ne peuvent être que des coquilles vides. Entendons-nous bien : il ne s'agit pas de dénier l'intérêt d'organiser des groupes de parole et de discussion, mais de souligner combien leur mise en œuvre est délicate, en particulier lorsque l'on cherche à lutter contre les inégalités susceptibles de limiter une participation équitable (ces inégalités sont liées à des ressources sociales, cognitives ou encore matérielles puisque toute participation comporte un coût). On oublie également trop souvent que l'élaboration de services financiers de qualité suppose une véritable *expertise* de nature socioéconomique, financière, informatique, etc., qu'aucune dimension participative, aussi efficace, soit-elle, ne peut compenser (Guérin, Fouillet et Palier, 2007).

Comme le suggère Linda Mayoux (2003), la mise en œuvre d'une démarche participative n'est souhaitable que s'il est tenu compte des tensions et les défis inhérents à ce type d'approche, à travers notamment :

- une reconnaissance explicite des coûts et des bénéfices potentiels de la participation, pour les femmes comme pour les programmes ;
- le centrage sur les aspirations et les stratégies propres des femmes pour le changement et la mise en priorité de leurs intérêts ;
- la reconnaissance de l'importance des inégalités de pouvoir dans la limitation de ces aspirations et l'engagement de les remettre en cause dans tous les aspects du programme ;
- des stratégies explicites pour s'assurer que les femmes puissent participer, possèdent les connaissances ainsi que les ressources pour le faire, et qu'elles aient l'espace et l'information pour élaborer leurs propres options ;

- enfin, des efforts explicites pour inclure les femmes les plus pauvres ou justifier de leur exclusion.

C. LES DÉFIS DE L'ANCRAGE POLITIQUE

Penser la microfinance en termes d'économie solidaire suppose la mise en œuvre de partenariats innovants permettant d'allier logique de profit, logique administrée et logique de solidarité (Servet, 2006). Dans le domaine de la microfinance, l'analyse de plusieurs exemples asiatiques met en évidence la pertinence mais aussi la complexité de ces articulations (Guérin, Marius-Gnanou, Pairault et Servet, 2005). L'enjeu consiste à concilier mission « sociale » et « financière ». Il consiste également à trouver un équilibre entre des dynamiques collectives issues de la société civile (dont la légitimité et la représentativité sont sans cesse à démontrer) et des politiques publiques aux objectifs parfois multiples et incompatibles (par exemple, développement du secteur agricole *versus* redistribution des richesses, développement du secteur privé *versus* lutte contre la pauvreté), voire tout simplement douteux, la microfinance n'étant parfois qu'un outil démagogique et populiste au service d'intérêts purement électoraux (comme c'est souvent le cas en Inde du Sud). Cette recherche d'équilibre entre acteurs porteurs d'intérêts et de normes souvent divergents – si ce n'est contradictoires – est nécessairement porteuse d'ambiguïtés, de tensions, voire de conflits et en tout cas d'effets imprévisibles et souvent non maîtrisables. Elle suppose des savoir-faire de négociations et de compromis ainsi que des formes innovantes organisationnelles et institutionnelles qu'il reste encore à inventer, mais qui sont sans doute la seule voie possible par rapport aux échecs avérés du « tout État » et du « tout marché » dans le domaine des services financiers aux plus démunis.

L'expérience indienne de la SEWA, que nous avons déjà eu l'occasion de décrire ailleurs (Guérin, Fouillet et Palier, 2007), peut être citée en exemple. Depuis les années soixante-dix, la SEWA lutte pour « servir » la condition des travailleuses indé-

pendantes du secteur informel (petites commerçantes, colporteurs, travailleuses à domicile et ouvrières). Elle s'est donnée pour mission de défendre la *people economy*, qu'elle définit comme l'économie des « petites gens », à la fois stratégies individuelles de débrouille et de survie et initiatives collectives d'auto-organisation. Au fil du temps, la SEWA a considérablement élargi ses activités, tout en poursuivant le même objectif – améliorer l'autonomie des femmes – et avec la même méthode, largement inspirée de la philosophie gandhienne : agir simultanément sur les plans politique, économique, social et culturel en misant sur l'articulation entre action à la base et changement institutionnel (Hofmann et Marius-Gnanou, 2001 ; Palier, 2001). Un premier volet d'action consiste à répondre de manière très pragmatique aux exigences des femmes : satisfaire des besoins de première nécessité (sécurité alimentaire, soins de santé, logement, crèches et garderies d'enfants, etc.) et les aider à exercer des activités génératrices de revenus grâce à l'accès au crédit et à des coopératives de production. La *SEWA Bank* est reconnue par les autorités bancaires indiennes depuis 1974. Elle propose des prêts pour l'entrepreneuriat mais également pour le financement du logement, l'accès à l'eau, le drainage et les branchements sanitaires. Un second volet porte sur des actions d'éducation populaire, avec l'Académie de la SEWA, dont l'objectif explicite est de renforcer les capacités des femmes en matière de gestion collective et d'action politique. Concernant ce dernier volet, la SEWA intervient à différents niveaux. Elle collabore à des plans de développement local, par exemple en matière de programmes de santé, d'adduction d'eau et d'assainissement. En ce qui concerne l'amélioration des situations de travail, elle traite directement avec les employeurs et les entrepreneurs (accords de négociation collective, accords internes d'usines, contrats salariaux, demandes pour des permis commerciaux, etc.). Elle participe également aux décisions gouvernementales, à travers la Commission nationale des femmes travailleuses indépendantes et des femmes travailleuses du secteur informel (Commission *Shramshakti*, créée en 1986). Outre les revendications en

faveur des droits des femmes, la SEWA intervient sur des problèmes ponctuels, qu'il s'agisse de catastrophes naturelles (par exemple la sécheresse de 1995) ou sociales (les affrontements religieux entre hindous et musulmans sont fréquents dans la zone d'intervention). Enfin, elle participe à l'élaboration de conventions internationales, en particulier celles de l'Organisation internationale du travail avec laquelle elle collabore étroitement depuis plusieurs décennies. L'une de ses plus grandes victoires a été l'adoption en 1996 par le BIT d'une convention sur le travail à domicile.

L'analyse des modalités d'action politique de cette organisation montre qu'elle a développé une véritable expertise dans ce domaine. À plusieurs égards, sa démarche peut être qualifiée de hautement stratégique. Plus qu'un plaidoyer en faveur des droits des pauvres, son argumentaire est centré sur des questions d'intérêt général, à travers une réflexion argumentée sur les bénéfices collectifs que pourrait entraîner la protection des travailleurs de l'informel. Le rôle de la recherche joue ici un rôle central : dès le départ, ses revendications ont toujours été appuyées par des études, en particulier statistiques, et plusieurs membres de la SEWA sont des économistes spécialistes du travail et très largement reconnues d'un point de vue académique. Miser sur les partenariats, tant privés que publics, est affirmé comme une priorité – il ne s'agit pas de remplacer le « marché » ou « l'État » en misant sur une *people economy* autonome, mais de lui donner les moyens de dialoguer à part égale. SEWA qualifie elle-même sa position face aux autorités publiques et aux employeurs d'alliance conflictuelle basée sur une politique de la contingence, alliances faites d'intérêts mutuels pas forcément explicites mais bien compris (les femmes savent qu'elles sont des réservoirs de votes et n'hésitent pas en jouer). Les démonstrations de masse restent l'un des modes d'action les plus emblématiques de l'institution, et il est certain que les manifestations silencieuses de milliers de femmes, portant leurs enfants et leurs outils de travail, ont toujours été un moyen efficace de sensibiliser l'opinion publique. À cela s'ajoutent la médiatisation sys-

tématique des activités, basée sur une alliance construite avec les médias, la publication régulières de tracts et d'articles de presse visant à sensibiliser la population mais aussi et surtout les décideurs, et enfin des contacts privilégiés très personnels établis avec ceux qui occupent des postes clefs. Mentionnons également une connaissance très fine des procédures législatives et du mode de fonctionnement effectif (et donc très informel en Inde) de la justice. La participation à des *labour monitoring board* et le plaidoyer systématique pour la mise en place de commissions tripartites ont toujours été un cheval de bataille de l'organisation. Il convient également de préciser la très forte personnalisation des actions de la SEWA. Sa fondatrice (Ela Bhatt) est aujourd'hui mondialement connue. Impliquée dans la création de plusieurs réseaux d'envergure internationale, sans cesse en représentation aux quatre coins de la planète – ce qui lui vaut d'ailleurs de nombreuses critiques –, elle cumule les récompenses, les médailles et les prix de nature diverse. Son origine sociale – l'élite brahmane et bourgeoise d'Amedhabad – est également source de polémique. Toujours est-il que cette origine (couplée à sa formation de juriste) a probablement facilité ne serait-ce que l'ouverture du dialogue avec un milieu dont on imagine mal le degré de mépris et d'arrogance à l'égard des « petites gens », issues en Inde des castes inférieures ou de minorités, ethniques ou religieuses, discriminées.

Le succès de la SEWA, sa capacité à combiner militantisme et professionnalisme, actions pragmatiques et politiques reposent probablement sur une conjonction de facteurs qui rendent l'expérience difficilement répliquable. D'autres exemples montrent que la microfinance peut servir de véhicule à la revendication et à l'obtention d'un certain nombre de droits économiques et sociaux de base et, inversement, c'est cette inscription dans une perspective de justice sociale qui donne à la microfinance sa légitimité, tout en garantissant son efficacité (Guérin, Marius-Gnanou, Pairault et Servet, 2005). Ici, c'est l'adaptation de la réglementation bancaire : citons par exemple l'action de l'IRAM, du Cirad et du CIDR dans plu-

sieurs pays africains et en Amérique latine. Ailleurs, c'est le renforcement des politiques de sécurité alimentaire (par exemple SOS Faim en Afrique) ou l'augmentation de l'offre publique de soins (exemple du Gret au Cambodge) (Poursat, 2005).

Outre le fait d'associer systématiquement autorités publiques, marché et société civile, ces expériences partagent un autre point commun : le fait d'offrir de manière très pragmatique des réponses aux besoins des populations leur permettant de faire émerger des demandes sociales. C'est ce mode de fonctionnement qui est susceptible de faire de la microfinance un véritable outil de justice sociale, non pas une justice sociale définie d'en haut, mais une justice sociale pluraliste, fruit d'un processus discuté et négocié entre les différents acteurs. Les renouvellements récents de la justice sociale, en particulier par les travaux d'Amartya Sen, ont bien montré la nécessité de coupler action économique et politique. Toute la difficulté consiste ensuite à mettre en œuvre ce fameux couplage. La complémentarité entre l'économique et le politique, nous l'avons répété à maintes reprises au cours de cet ouvrage, est un exercice délicat. Elle ne s'improvise pas. En l'absence de recommandations plus concrètes, ce discours normatif restera un vœu pieu. La recherche a ici un rôle essentiel à jouer. Dès lors que le savoir scientifique est pensé au service de la démocratie et non plus comme une technique, le rôle du chercheur devient multiple : il consiste, bien sûr, à renouveler les approches théoriques et à proposer des interprétations, des analyses susceptibles de guider l'action et de faciliter la prise de décision ; il consiste également à être attentif aux pratiques économiques et sociales innovantes et annonciatrices de transformations sociales ; il consiste enfin à favoriser le débat public et à jouer un rôle d'intermédiaire, de « passeur » entre différents groupes d'acteurs. Dans le contexte actuel de la microfinance, où l'euphorie et l'enthousiasme d'il y a quelques années ont tendance à s'émousser, voire à se transformer en déceptions et en désillusions, ce rôle de passeur prend tout son sens et devient plus que jamais actuel.



Garder espoir

Que conclure de ce bref tour d'horizon ? Certaines monographies donnent des résultats très mitigés, voire même inquiétants ; on ne parle plus d'*empowerment* mais de *disempowerment*, ou encore d'*over-empowerment*. D'un point de vue strictement économique, l'impact de la microfinance dans le contexte indien reste marginal. Il se mesure peu en termes d'augmentation des revenus, mais surtout en termes de desserrement des contraintes de liquidité, parfois d'amélioration du patrimoine et de la consommation, en particulier en matière de dépenses d'éducation et de santé. En l'absence de mesures complémentaires (formation, services divers d'appui à la création d'entreprises), il est en revanche beaucoup plus délicat de promouvoir via la microfinance des activités génératrices de revenus pérennes, et plus encore de remettre en question la forte division sexuée des activités productives et d'échanges et leur caractère foncièrement hiérarchique. Il n'est finalement pas rare que les organisations de microfinance indiennes se limitent à faire du crédit à la consommation, sans pour autant se substituer aux prêteurs privés qui conservent de multiples avantages comparatifs. En matière d'évolution des pouvoirs de décision au sein du ménage, on note des impacts très variés. De telles différences proviennent probablement de la diversité des contextes et des rapports de genre en vigueur (très variables selon l'appartenance de caste par exemple) ainsi que des méthodologies employées, tant celles des organismes de microfinance que celles des évaluateurs. Plusieurs recherches montrent également que les groupes d'emprunteurs se présentent comme des espaces de

parole et d'action collective limitant l'isolement, le repli sur soi et favorisant le renforcement mutuel et l'entraide. En revanche l'acquisition de savoir-faire et de savoir-être profite surtout aux responsables de groupe. Si la limite entre *leadership* et autoritarisme – voire hiérarchie – est souvent ténue, si la frontière entre intérêt personnel et celui du groupe est parfois floue, il n'en reste pas moins que ces femmes leaders ont valeur d'exemplarité. C'est à travers elles que se diffusent progressivement de nouveaux modes d'agir et de penser.

Apprécier à leur juste valeur les dimensions collectives de l'*empowerment* suppose également de bien avoir en tête le contexte initial : dans le contexte indien où, contrairement à nombre de pays africains ou sud-américains, le concept d'action collective féminine ne fait qu'émerger, le fait même que les femmes puissent être autorisées à se regrouper est déjà un grand pas. Dans un contexte où la démocratie reste encore très formelle et inégalitaire, en particulier à l'égard des femmes des basses castes et des minorités ethniques, le principe des *Self-Help Groups* représente une opportunité inespérée de susciter de réelles pratiques démocratiques et de lutter contre ces formes d'inégalités. L'indépendance financière (encore toute relative, insistons bien sur ce point) doit se comprendre, non pas comme une ressource transformée automatiquement en prise de décision, mais simplement comme un élément susceptible de modifier les paramètres de choix (Kabeer, 1997). L'indépendance financière accroît les marges de manœuvre des femmes au sein d'une structure donnée qui, elle, n'évolue que très lentement. Cette perspective permet d'interpréter de manière réaliste et raisonnable les potentialités de la microfinance.

Cet outil offre aux femmes une opportunité supplémentaire susceptible d'accroître leur pouvoir de négociation au sein d'un cadre constitué de l'ensemble des normes sociales et sexuées en vigueur au sein d'une société donnée et qui régulent les comportements féminins et masculins. Ces normes sont le fruit d'une dialectique permanente entre pratiques

individuelles et contraintes collectives. Elles sont ni figées, ni irréversibles. Mais le poids des systèmes de représentation et leur caractère normatif leur donnent une inertie parfois déconcertante. Être conscient du poids et de l'inertie des normes sociales incite à rester modeste quant aux effets possibles de la microfinance : quels que soient la qualité de l'offre et le degré de technicité des produits financiers proposés, la route vers l'égalité sera nécessairement longue, et si la microfinance y contribue, cela ne peut être que de manière marginale.

Qu'en est-il de la capacité de la microfinance à lutter contre des inégalités de plus long terme et à impulser des dynamiques de transformations sociales ? C'est probablement sur ce point que les avis sont les plus tranchés. Alors que certains n'hésitent pas à analyser la microfinance comme un outil au service de la « révolution » des inégalités, en particulier les inégalités de genre, d'autres en revanche se montrent beaucoup plus réservés, voire sceptiques quand ils n'accusent pas la microfinance de renforcer les disparités et les hiérarchies. Les résultats des études évoquées ici sont sans ambiguïtés : de toute évidence, les effets structurels de la microfinance sont limités et il convient de garder raison quant aux vertus supposées émancipatrices de cet outil.

Faut-il pour autant abandonner tout espoir et condamner la microfinance, au prétexte qu'elle n'aurait qu'un impact limité ? Non, il devient simplement urgent de prendre conscience des limites de l'outil et de ne pas en surestimer les potentialités. Comme l'a amplement souligné Jean-Michel Servet (2006), nombre de promoteurs de la microfinance se trompent d'objectif en affirmant que leur action relève de la lutte contre la pauvreté : la microfinance ne représente ni plus ni moins qu'un *outil de lutte contre l'exclusion financière*¹⁷. La microfi-

¹⁷ Le rapport de la Banque mondiale (2007) sur l'inclusion financière insiste également sur la nécessité de distinguer les deux objectifs. Le programme de recherche « *Rural microfinance : do process matter* », coordonné par Isabelle Guérin et financé par l'Agence nationale de la recherche, a précisément pour

nance est simplement un service financier permettant aux familles, et en particulier aux femmes, une meilleure gestion de la trésorerie familiale. En revanche, il n'y a aucune raison pour que ce service financier suscite automatiquement un processus d'*empowerment*. L'inscription de la microfinance dans un mouvement plus vaste de transformation des sociétés est alors indispensable. Mais cette transformation ne saurait être une modernisation uniforme telle qu'elle est conçue par la plupart des bailleurs de fonds : elle ne peut être qu'une série d'expériences démocratiques liant intimement lutte contre les inégalités, libertés et développement.

objectif d'analyser le rôle de la microfinance en matière d'inclusion financière (et non de lutte contre la pauvreté).



Bibliographie

ACKERLY, B. A. (1995), « Testing the Tools of Development : Credit Programmes, Loan Involvement and Women's Empowerment », *IDS Bulletin*, vol. n° XXVI, n° 3, pp. 56 – 68.

ALIBER, M. A. (2000), *Rotating Savings and Credit Associations and the Control of Dynamic Inconsistency : A South African case study*, Ph.D. Dissertation, University of Wisconsin – Madison.

ALKIRE, S. (2002a), « Dimensions of Human Development », *World Development*, vol. XXX, n° 2, pp. 181 – 205.

ALKIRE, S. (2002b), *Valuing Freedoms : Sen's Capability Approach and Poverty Reduction*, New York, Oxford University Press.

ALWANG, J. ; SIEGEL, P. B. & CANAGARAJAH, S. (2001), « Viewing Microinsurance as a Social Risk Management Instrument », *Social Protection Discussion Papers*, n° 116, Washington D. C., The World Bank.

ANDERSON, S. & BALAND, J. (2002), « The economics of RoSCAs and Intra-household resource allocation », *Quarterly Journal of Economics*, n° 117, pp. 963 – 995.

ARDENER, S. & BURMAN, S. (edit.) (1995), *Money-go-rounds: the Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, Washington D.C., Berg editions.

BANQUE MONDIALE (1992), *Governance and Development*, Washington D. C.

BANQUE MONDIALE (2000), *Combattre la pauvreté. Rapport sur le développement dans le monde*, Paris, Eska.

BANQUE MONDIALE (2002), *Empowerment and Poverty Reduction : A Sourcebook*, Washington D. C.

BANQUE MONDIALE (2004), *Des services pour les pauvres, Rapport sur le développement dans le monde*, Paris, Eska.

BANQUE MONDIALE (2005), *Empowering people by transforming institutions*, Social development Department, Washington D. C.

BANQUE MONDIALE (2006), *Équité et développement. Rapport sur le développement dans le monde*, Paris, Eska.

BANQUE MONDIALE (2007), *Finance for all ? Policies and pitfalls in expanding access*, Washington D. C.

BAUMANN, E. (2003), « Vulnerability and Micro-Insurance Reflections on "Post-Adjustment" Africa », in Guérin, I. Servet, J.-M. (edit.), 2003, « Microfinance : from daily survival to social change », *Pondy Paper in Social Sciences*, n° 30.

BAUMANN, E. & SERVET, J.-M. (édit.) (2007), *Autrepart*, numéro spécial « Risques et microfinance », n° 44 (déc.), Paris, Armand Colin.

- BISILLIAT, J. (1985), « La participation des femmes aux coopératives mixtes : temps et idéologie », *Revue Tiers-Monde*, vol. XXVI, n° 102, pp. 409 – 415.
- BIT (1999), « Gender and the Access to Financial Services », International Labour Organisation.
- BORTEI-DOKU, E. & ARYEETEEY, E. (1995) « Mobilizing cash for business : women in rotating susu clubs in Ghana », in S. Ardener and S. Burman (edit.), *op. cit.*, pp. 77 – 94.
- BOSERUP, E. (1983), *Les femmes face au développement économique (Women's Role in Economic Development, 1970)*, Paris, PUF.
- BRAHAM, M. & GUÉRIN I. (2003), « Microfinance and Bonded Labour. An ILO Project in South-Asia (Bangladesh, India, Nepal, Pakistan) », Report for the ILO (Ras/99/Mo1/Net), February.
- BREMAN, J. ; GUÉRIN, I. & PRAKASH, A. (2008), *India's unfree workforce. Old and new practices of labour bondage*, New-Delhi, Oxford University Press, [à paraître].
- BROWN, J. M. (2002), *Microcredit, Feminisms and Empowerment, a discursive analysis of subject-object approaches to development*, San Francisco State University, Master of Arts Thesis in International Relations, mai.
- CERISE (2004), « Enjeux et limites de la participation des bénéficiaires et des salariés dans la structure de gouvernance des institutions de microfinance », in Guérin, I. & Servet, J.-M. (édit.), *op. cit.*, pp. 361 – 380.
- CHAVAGNEUX, C. & TUBIANA, L. (2000), « Les transformations de la conditionnalité », *Développement. Rapport au Conseil d'analyse économique*, Paris, La Documentation française.
- CHESTON, S. & KUHN, L. (2002), *Empowering Women through Microfinance*, Women's Opportunity Fund/UNIFEM, draft, août.
- CHESTON, S. (2007) « Les faits, rien que les faits, M'dame : histoires de genre tirées de sources inattendues », *Microfinance et genre : de nouvelles contributions pour une vieille question*, *Dialogue*, n° 37, mai, pp. 13 – 26.
- CLING, J.-P. ; COGNEAU, D. ; LOUP, J. ; NAUDET, J.-D. ; RAZAFINDRAKOTO, M. & ROUBAUD, F. (2005), « Le développement, une question de chances ? À propos du Rapport sur le développement dans le monde 2006 "Équité et Développement" », DT/2005-15, DIAL.
- COQUERY-VIDROVITCH, C. (1994), *Les Africaines. Histoire des femmes d'Afrique noire du XIX^e au XX^e siècle*, Paris, Éditions Desjonquères.
- CORNWALL, A. & BROCK, K. (2005), « Beyond Buzzwords "Poverty Reduction", "Participation" and "Empowerment" in Development Policy », *Overarching Concerns Program Paper n° 10*, UNRISD.
- CSAZAR, F. (2004), « Understanding the Concept of Power », in Alsop R. (édit.), *Power, Rights and Poverty : Concepts and connections*, Washington D. C., The World Bank, pp. 137 – 147.
- DAHL, R. A. (1997), *Toward Democracy : A Journey. Reflections : 1940-1997*, Institute of Governmental Studies Press.

- DAHL, R. A. (1999), « A Note on Politics, Institutions, Democracy and Equality », World Development Report Background Papers, Washington D. C., The World Bank.
- DALEY-HARRIS, S. (2004), *State of the Microcredit Summit Campaign. Report 2004*.
- DESHMUKH-RANADIVE, J. (2002), *Space for Power. Women's work and family strategies in South and South-East Asia*, New Delhi, Centre for Women's Development Studies.
- DESHMUKH-RANADIVE, J. (2005), « Can microfinance empower women ? », in Guérin & Palier (édit.), *op. cit.*, pp. 113 – 120.
- DOCKES, P. (1999), *Pouvoir et autorité en économie*, Paris, Economica.
- DOLIGEZ, F. (2002), « Dix ans d'études de l'impact de la microfinance : synthèse de quelques observations de terrain », in Servet et Guérin (édit.), *op. cit.*, pp. 88 – 112.
- EDA (2005), *The maturing of Indian microfinance. Findings and policy implications from a national study*, EDA Publications.
- FERNANDO, J. L. (édit.) (2006), *Microfinance. Perils and Prospects*, Londres, Routledge.
- FISHER, T. & SRINAM, M. S. (edit.), (2002), *Beyond Micro-Credit. Putting Development Back into Micro-Finance*, New Delhi, Vistaar Publications.
- FONTAINE, L. (2001), « Women economic spheres and credit in pre-industrial Europe » in Lemire, B. ; Pearson, R. & Campbell, G. (edit.), *Women and credit. Researching the past, refiguring the future*, Oxford/New-York, Berg editions, pp. 15 – 33.
- FOUILLET, C. (2004), « L'évaluation d'impact en microfinance : proposition d'une grille de lecture », in Guérin, I. & Servet, J.-M., (édit.), *op. cit.*, pp. 561 – 592.
- FOUILLET, C. (2007), « Les risques climatiques : quel rôle pour la microassurance ? », *Autrepart*, numéro spécial « Risques et microfinance », n° 44 (déc.), Paris, Armand Colin, pp. 199 – 212.
- FOUILLET, C. ; GUERIN, I. ; MORVANT-ROUX, S. ; ROESCH, M. & SERVET, J.-M. (2007), « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable », *Revue du Mauss*, n° 29, pp. 329 – 350.
- FOURNIER, Y. & OUEDRAOGO, L. (1996), « Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique », *Revue Tiers-Monde*, t. XXXVII, n° 145 (jan.-mars), pp. 67 – 83.
- FOX, J. (2004), « Empowerment and institutional change : Mapping "virtuous circles" of State-Society interaction », in Alsop, R. (edit.), *Power, Rights and Poverty : Concepts and Connections*, Washington D. C., The World Bank, pp. 68 – 93.
- FRAISSE, L., GUERIN, I. & LAVILLE, J.-L. (édit.), (2007), « L'économie solidaire dans les pays du Sud », *Revue Tiers-Monde* numéro spécial « Économie

solidaire : des initiatives locales à l'action publique », n° 190 (avril-juin), Paris, Armand Colin.

GALBRAITH, J. K. (2007), « Anatomie du pouvoir », in *Économie hétérodoxe*, Paris, Seuil.

GARIYALI, C. K. & VETTIVEL, S. K. (2004), *Women's own. The Self-Help movement of Tamilnadu*, New Delhi, Vetri Publishers.

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

GEORGEAIS, E. (2004), *Le tiers secteur en Inde. Première tentative de contextualisation*, mémoire de master, Institut catholique de Paris/institut français de Pondichéry.

GOETZ, A. M. & SEN GUPTA, R. (1996), « Who takes the Credit ? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh », *World Development*, vol. XXIV, n° 1, pp. 45 – 63.

GOETZ, A. M. (2001), *Women development workers. Implementing rural credit programs in Bangladesh*, New-Delhi/Thousand Oaks/London, Sage.

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

GUERIN, I. (2000), *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance*, thèse, université Lyon-II, décembre.

GUERIN, I. (2001), « Autonomie féminine et microfinance », ILO Social Finance Unit Working Papers, n° 32, Geneva, ILO, [Internet] :

<<http://www.ilo.org/public/french/employment/finance/download/wp32.pdf>>.

GUERIN, I. (2003), *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte, coll. « Recherches ».

GUÉRIN, I. (2004), *Taking Stock of Microfinance Progress*, Report for the ILO (Ras/99/Mo1/Net), February.

GUÉRIN, I. (2006), « Women and Money : multiple, complex and evolving practices », *Development and Change*, vol. n° XXXVII, n° 3, may, pp. 549 – 570.

GUERIN, I. (2008a), « L'argent des femmes pauvres : entre survie quotidienne et obligations familiales », *Revue française de socio-économie*, n° 2, [à paraître].

GUERIN, I. (2008b), « Actions collectives féminines : entre résistance et justice sociale. Exemples Indiens », in Hersant, M. & Guérin, I. (édit.) *Femmes et économie au cœur de la mondialisation*, Paris, Éditions Érès, [à paraître].

GUERIN, I. ; FOUILLET, C. & PALIER, J. (2007), « La microfinance indienne peut-elle être solidaire ? », *Revue Tiers-Monde*, n° 190, pp. 291 – 308.

GUERIN, I. & KUMAR, M. (2007), « Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance. Étude de cas en Inde du Sud », *Autrepart*, n° 44 (déc.), pp. 13 – 26.

- GUERIN, I. ; MARIUS-GNANOU, K. & SERVET, J.-M., (édit.) (2005), *La microfinance en Asie. Entre traditions et innovations*, Paris/Pondichéry, Khartala/IFP/IRD.
- GUERIN, I. & PALIER, J. (2005), « Empowerment, self-help groups et solidarité démocratique en Inde », in *La microfinance en Asie. Entre traditions et innovations*, Guérin I. et al. (édit.), Paris, op. cit., pp. 173 – 194.
- GUÉRIN, I. & PALIER, J. (édit.), (2005), *Microfinance challenges : Empowerment or disempowerment of the poor ?*, Pondichéry, IFP, coll. « Sciences sociales », n° 10.
- GUERIN, I. et al. (2008), « Staying free from bondage : Do microfinance-led strategies work ? Findings from Tamil Nadu, India », in Andrees, B. & Belser, P. (édit.), *Understanding Modern Forced Labour*, [à paraître].
- GUERIN, I. et al. (2007), « La microfinance aujourd'hui : une utilité incontestable mais des effets mitigés en matière de lutte contre la pauvreté et des risques de renforcement de certaines formes d'inégalités », in *Annuaire suisse du développement*, vol. XXVI, n° 2, pp. 157 – 172, Genève, IUED.
- GUERIN, I. & SERVET, J.-M., (édit.) (2004), *Exclusions et liens financiers*, Rapport 2003 du Centre Walras, Paris, Economica.
- GUÉRIN, I. & VENKATASUBRAMANIAN, G., CHURCHILL, C. (2005), « Bonded labour, social capital and microfinance. Lessons from two cases studies », *Indian Journal of Labour Economics*, vol. XLVIII, n° 3 (Jul.-Sept.), pp. 521 – 536.
- GUGERTY, M. K. (2000), « You can't save alone : testing theories of rotating savings and credit associations », Washington University, [Internet]. <http://www.isop.ucla.edu/CMS/files/gugerty_roscas.doc>.
- GUYER, J. (édit.) (1995), *Money Matters. Instability, values and social payments in the modern history of west african communities*, London/Portsmouth (NH), Currey/Heinemann.
- GUYER, J. & PETERS, P. (1987), « Conceptualizing the Household : issues of Theory and Policy in Africa. Introduction », *Development and Change*, vol. XVIII, n° 2, pp. 197 – 214.
- HAINARD, F. & VERSCHUUR, Ch. (2005), *Mouvements de quartier et environnements urbains*, Paris, Karthala.
- HALEY, B. & MORDUCH, J. (2004) « Microfinance et réduction de la pauvreté : quels résultats ? », in Guérin, I. & Servet, J.-M. (édit.), op. cit., pp. 549 – 560.
- HANDA, S. & KIRTON, C. (1999), « The economics of rotating savings and credit associations : Evidence from the Jamaican "Partner" », *Journal of Development Economics*, vol. LX, n° 1 (oct.), pp. 173 – 195.
- HOFMANN, E. & MARIUS-GNANOU, K. (2001), « L'approche "genre" dans la lutte contre la pauvreté : l'exemple de la microfinance », colloque « Pauvreté et développement durable » organisé par la chaire Unesco de Bordeaux-IV, 20 pp.
- HOFMANN, E. & MARIUS-GNANOU, K. (2007), « Le crédit des femmes et l'avenir des hommes. Microfinance et genre : de nouvelles contributions pour une vieille question », *Dialogue*, n° 37 (mai), pp. 7 – 12.

HOLLIS, A. (2001) « Women and microcredit in history : gender and the irish loan funds », in Lemire *et al.*, *op. cit.*, pp. 73 – 91.

HOODFAR, H. (1988), « Household Budgeting and Financial Management in a Lower-Income Cairo Neighborhood », in Bruce & Dwyer (édit.), *A home divided : women and income in the Third World*, Stanford, Stanford University Press, pp. 120 – 142.

HOSPES, O. (1995), « Women's differential use of ROSCAs in Indonesia », in Arderner, S. & Burman, S. (edit.), *op. cit.*, pp. 127-149.

HULME, D. (2000), « Impact Assessment methodologies for microfinance : Theory, Experience and better Practices », *World development*, vol. XXVIII, n° 1, pp. 79 – 98

HULME, D. & MOSLEY, P. (1996), *Finance against Poverty*, London, Routledge.

JAMET, F. (2004), *L'espace villageois en milieu tamoul : quel rôle pour les SHG ?*, mémoire de master, université Paris-I/institut français de Pondichéry.

JONHSON, S. (2007), « Évaluation de l'impact du genre sur la microfinance et les micro-entreprises : pourquoi et comment ? », *Microfinance et genre : de nouvelles contributions pour une vieille question*, *Dialogue*, n°37 (mai), pp. 89 – 96.

KABEER, N. (1995), *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*, London/New-York, Verso (1^{re} éd. 1994).

KABEER, N. (2001), « Conflicts over credit : Re-evaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh », *World Development*, vol. XXIX, n° 1, pp. 63 – 84.

KABEER, N. (2005), « Gender Equality and Human Development : The Instrumental Rationale », *Human Development Report 2005*, Background Papers, PNUD.

KABEER, N. (1997), « Woman, Wages and Intra-household Power relations in Urban Bangladesh », *Development and Change*, vol. XXVIII, pp. 261 – 302.

KALPANA, K. (2005), « Situating microcredit in India. Some reflexions », in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 149 – 158.

KANBUR, R. & SQUIRE, L. (2002), « L'évolution de notre manière d'envisager la pauvreté : analyse des interactions » in Meier, G. M. & Stiglitz, J. E. (édit.), *Aux frontières de l'économie du développement. Le futur en perspective*, Paris, ESKA/Banque mondiale, pp.155 – 189.

KAPADIA, K. (2002), « Translocal modernities and transformations of gender and caste » in Kapadia, K. (edit.) *The violence of development. The politics of identity, gender and social inequalities in India*, New-Delhi, Kali for Women, pp. 142 – 182.

LABH, P. (2005), « Findings from the mid-term impact assessment study of the CASHE programme in Orissa, carried out by SAMPARK, Bangalore » in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 277 – 285.

LAUTIER, B. (2002a), « La Banque mondiale et la lutte contre la pauvreté : sous la morale, la politique », document GREITD/Centre de recherche de l'IEDES – Paris-I.

- LAUTIER, B. (2002b), « Pourquoi faut-il aider les pauvres ? Une étude critique du discours de la Banque mondiale sur la pauvreté », MATISSE.
- LAVILLE, J.-L. (2007), *L'économie solidaire*, Paris, Hachette coll. « Pluriel ».
- LELART, M. (2005), *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, Éditions des archives contemporaines/Agence universitaire de la Francophonie.
- LEMIRE, B. (2001), « Introduction. Women, credit and the creation of opportunity : an historical overview », in Lemire, B. *et al.* (édit.), *op. cit.*, pp. 3 – 15.
- LEMIRE, B. ; PEARSON, R. & CAMPBELL, G. (2001), *Women and Credit. Researching the past, Refiguring the future*, Oxford/New-York, Berg Editions.
- PRAKASH, L. (2005), « SHG and their place in civil society », in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 295 – 302.
- MAHAJAN, V. (2005), « From Micro Credit to Livelihood Finance », *Economic and Political Weekly*, vol. XL, n° 41.
- MAHER, V. (1981), « Work, Consumption and Authority within the Household. A Moroccan Case », in Young, K., Wolkowitz, C., MacCullagh, R. (edit.), *Of Marriage and the Market : Women's Subordination Internationally and its Lessons*, London/Boston/Melbourne/Henley, Routledge and Kegan Paul, pp. 117 – 135.
- MAHMUD, P. (2005), « Emerging women micro-entrepreneurs in Bangladesh », in Guérin, I. & Palier, J. (edit.), *op. cit.*, pp. 183 – 192.
- MAYOUX, L. (2000), « Micro-finance and the empowerment of women - A review of the key issues », Genève, ILO Social Finance Unit.
- MAYOUX, L. (2003), « Women's empowerment and participation in micro-finance : evidence, issues and ways forward » in MayoUX, L., *Sustainable learning for women's empowerment : ways forward in micro-finance*, New Delhi, Hardbound.
- MAYOUX, L. (2004), « Microfinance et empowerment des femmes : la nécessité d'une approche en termes d'apprentissage, de gestion et d'action participative » in Guérin, I. & Servet, J.-M. (édit.), *op. cit.*, pp. 459 – 483.
- MAYOUX, L. (1998), « L'empowerment des femmes contre la viabilité? Vers un nouveau paradigme dans les programmes de micro-crédit », in Preiswerk, Y. (édit.), *Les silences pudiques de l'économie. Économie et rapports sociaux entre hommes et femmes*, Commission nationale suisse pour l'Unesco, IUED, pp. 73 – 97.
- MAYOUX, L. (2001), « Tackling the Down Side: Social Capital, Women's Empowerment and Micro-Finance in Cameroon », *Development and Change*, 32(3), pp. 421-50.
- MAYOUX, L. & ANAND, S. (1995), « Gender inequalities, Roscas and sectoral employment strategies : questions from the south Indian silk industry », in Ardener, S. & Burman, S. (édit.), *op. cit.*, pp. 179-198.
- MAYOUX, L. (1999), « Microfinance and the Empowerment of Women. A Review of the Key Issues », ILO Social Finance Unit Working Papers, n° 22, Geneva, ILO.

- MAYOUX, L. (2007), « Atteindre les femmes et les autonomiser : défis pour la microfinance, Microfinance et genre : de nouvelles contributions pour une vieille question », *Dialogue*, n° 37 (mai), pp. 35 – 64.
- MOHANAKUMAR S. et GEORGE, S. S. (2005), « Microenterprises of SHG and state policies under a neo-liberal regime : evidences from a village in Kerala », in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 89 – 97.
- MOHANTY, M. (2001), « On the concept of Empowerment » in Debal, K. S., *Social Development and the Empowerment of Marginalized Groups. Perspectives and Strategies*, New Delhi, Sage Publications, pp. 22 – 30.
- MOLYNEUX, M. (2002), « Gender and the silences of social capital », *Development and Change*, vol. 33, n° 2, pp. 167-188.
- MORDUCH, J. (1999), « The microfinance promise », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII (dec.) , pp. 1569 – 1614.
- NAIR, A. (2001), *Sustainability of microfinance self-help groups in India : would federating help ?*, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University.
- NARAYAN, D. (1999), *Can anyone hear us ? Voices from 47 countries. Voices of the poor* (vol. 1), Washington D. C., The World Bank Poverty Group.
- NARAYAN, D. & SHAH, T. (2000), *Connecting the Local to the Global : Voices of the Poor*, Washington D. C., The World Bank.
- NIGER-THOMAS, M. (1995), « Women's access to and the control of credit in Cameroon : the Mamfe case » in Ardener, S. & Burman, S. (édit.), pp. 95 – 110.
- OOMMEN, U., MEENAKSHISUNDARARAJAN, A. (2005), « Microfinance and self-help groups – the way ahead (with special reference to Kanyakumari district) » in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 265 – 277.
- PALIER, J. (2008), *Pratiques de microfinance et processus d'empowerment en Inde du Sud*, thèse de doctorat, université Lyon-II
- PALIER, J. (2003), « Définition et mesure de l'empowerment appliquées au champ de la microfinance en Inde » in Guérin, I. et Servet, J.-M. (édit.), *op. cit.*, pp. 513 – 534.
- PALIER, J. & PREVOST, B. (2005), « L'empowerment : ambiguïtés théoriques et portée pratique », V^{es} rencontres interuniversitaires de l'économie sociale et solidaire, Marseille, mai.
- PALIER, J. & PREVOST, B. (2007a), « Le développement social : nouveau discours et idéologie de la Banque mondiale », *Économie appliquée*, n° 4, pp. 27 – 50.
- PALIER, J. & PREVOST, B. (2007b), « Vulnérabilité et gestion des risques : potentialités et limites de la microfinance. L'exemple de l'Inde du Sud », *Mondes en développement*, n° 138, pp. 103 – 118.
- PAPANEK, H. & SCHWEDE, L. (1988), « Woman are Good with Money : Earning and Managing in an Indonesian City », in Bruce & Dwyer (edit.), *op. cit.*, pp. 80 – 98.

- PATOLE, M. & SINHA, F. (2005), « Microfinance and women's empowerment : Research approach and findings from an impact assessment of MFIs in India » in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 247 – 257.
- PATOLE, M. & RUTHVEN, O. (2002), « Metro Money-lenders. Microcredit Providers for Delhi's Poor », *Small Enterprise Development*, vol. XIII, n° 2, pp. 36 – 45.
- PNUD (2001), *Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté. Rapport mondial sur le développement humain 2002*, Bruxelles, De Boeck.
- PONTHIEUX, S. (2006), *Le capital social*, Paris, La Découverte.
- POURSAT C. (2005) « Politiques de la santé et micro-assurance » in Guérin et al. (édit.), *op. cit.*, pp. 107 – 125.
- PRASANNA, L. (2005) « Microfinance and empowerment – concepts and tools : some preliminary insights from the SHG model in Andhra Pradesh », in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 285 – 295.
- PREVOST, B. (2004), « Droits et Développement : où en sont les institutions de Bretton Woods ? », *Mondes en développement*, n° 128 (avril), pp.115-25.
- PREVOST, B. (2005), « Les fondements idéologiques et philosophiques du nouveau discours sur le développement », *Économies et Sociétés*, série « Développement », n° 4 (mars), pp. 477 – 496.
- PREVOST, B. (2008a), « Aux sources d'un nouveau paradigme du développement. Quelques questions sur la nouvelle économie institutionnelle et l'usage qui en est fait », *Économies et Sociétés*, série « Développement », [à paraître].
- PREVOST, B. (2008b), « Commerce équitable et mythe libéral », Fair Trade International Symposium 2008, Montpellier, mai.
- RABINDRANATHAN, S. (2005) « Historical analysis of empowerment and its present understanding in the context of microfinance », in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 89 – 97.
- RAHMAN, A. (1999), « Micro-Credit initiatives for equitable and sustainable development : who pays ? », *World Development*, vol. XXVII, n° 1, pp. 67 – 82.
- RANKIN, K. N. (2002), « Social capital, microfinance and the politics of development », *Feminist Economics*, vol. VIII, n° 1, pp. 1 – 24.
- RASTE, A. (2005), « Microfinance technology and linkages with non financial services » in Guérin, I. & Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 193 – 205.
- RITZEN, J. ; EASTERLY, W. & WOOLCOCK, M. (2000), *On good politicians and bad policies : social cohesion, institutions and growth*, Washington D. C., The World Bank.
- ROESCH, M. & HELIES, O. (2007), « La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? », *Autrepart*, n° 44 (déc.), pp. 119 – 140.
- ROESCH, M. & GUÉRIN, I. (2008), « Microfinance and Debt bondage », ILO Working Paper, [à paraître].

- SA-DHAN, (2004), *SHG Federations in India. Emerging structures and practices*, New-Delhi, Sa-Dhan Editions.
- SCHREINER, M. & VONDERLACK, R. (2002), « Women, Microfinance and Savings: lessons and proposals », *Development in Practice*, vol. XII, n° 5 (nov.).
- SEN, A. (2003), *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob.
- SERVET, J.-M. (2007a), « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi », *Revue Tiers-Monde*, n° 190, pp. 255 – 274.
- SERVET, J.-M. (2007b), « Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement ? » in *Annuaire Suisse de politique de développement. Financer le développement par la mobilisation des ressources locales*, vol. XXVI, n° 2, pp. 143 – 157.
- SERVET, J.-M. (2006), *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.
- SHISHIR, S. & CHAMALA, S. (2003), « Moneylender's Positive Image. Paradigms and Rural Development », *Economic and Political Weekly*, n° 26 (avril).
- SINGH, K. (2003), « Engendering Impact – Indian Scenario », WISE representative in India, [Internet] : <<http://www.enterprise-impact.org.uk/pdf/Singh.pdf>>.
- SOUTHWOLD-LLEWELLYN, S. (2001), « Group versus Individual : a case study of a rotating savings and credit association in Sri Lanka », *Livelihood, savings and debt in a changing world. Developing anthropological and sociological perspectives*, Wageningen University/FAO, Wageningen, 14th – 16th May.
- SUNDARARAJAN, M. (2005), « Engendering microfinance », in Guérin, I. et Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 55 – 63.
- THAMPI, B. (2005), « Self-help groups and the empowerment of women – a study on Community Development Society in Alleppey, Kerala », in Guérin, I., Palier, J. (édit.), *op. cit.*, pp. 257 – 265.
- WEBER, H. (2006), « The global political economy of microfinance and poverty reduction : locating local "livelihoods" in political analysis » in Fernando (édit.), *op. cit.*, pp. 43 – 64.
- WOOLCOCK, M. (2004), « Empowerment at the Local Level : Issues, Responses, Assessments », in Alsop, R. (édit.), *Power, Rights and Poverty : Concepts and connections*, The World Bank, Washington D. C., pp. 111 – 120.
- WOOLCOCK, M. (2001), « Microentreprise and social capital : a framework for theory, research and policy », *Journal of Socio-Economics*, vol. XXX, n° 2, pp. 193 – 198.
- WOOLCOCK, M. & NARAYAN, D. (2000), « Social capital : implications for development theory, research and policy », *The World Bank Research Observer*, vol. XV, n° 2, pp. 225 – 249.
- WRIGHT, K. (2006), « The darker side to microfinance : evidence from Cajamarca », in Fernando (édit.), *op. cit.*, pp.154 – 171.



Introduction 1

Chapitre 1:

Microfinance, femmes et empowerment 7

A. Nouvelles approches de la pauvreté et ciblage des populations féminines 8
B. Penser l'*empowerment* ? Quelques pistes..... 17

Chapitre 2:

Que sait-on aujourd'hui de l'impact de la microfinance en termes d'*empowerment* ? L'exemple indien..... 23

A. L'impact économique : élargir l'éventail des choix plus que lutter contre la pauvreté 27
B. *Empowerment* individuel : de nouvelles opportunités bridées par le poids des contraintes structurelles 35
C. *Empowerment* socio-politique : une mobilisation collective qui reste exceptionnelle 40

Chapitre 3:

Une révolution manquée ? 43

A. L'offre est-elle adaptée à la demande ? 43
B. Quel potentiel entrepreneurial ? 51

Chapitre 4:

Plaidoyer pour une approche genrée 59

A. Le sexe de la monnaie et du marché 60
B. Les relations intrafamiliales..... 62
C. Intégrer la dimension « genre » aux objectifs de l'institution de microfinance 67

Chapitre 5:

Solidarité et démocratie..... 75

A. Pourquoi l'économie solidaire ? 75
B. Les ambiguïtés et les risques de la participation 79

C. Les défis de l'ancrage politique 82

Conclusion:
Garder espoir..... 87

Bibliographie 88

Liste d'encadrés

Encadré n° 1 :
Quelques grands principes de la microfinance 2

Encadré n° 2 :
Les modèles de la microfinance en Inde 5

Encadré n° 3 :
Amartya Sen et les nouvelles approches de la pauvreté 9

Encadré n° 4 :
Les clés de l'*empowerment*..... 16

Encadré n° 5 :
Le programme de recherche sur la microfinance à l'institut français de
Pondichéry 26

Encadré n° 6 :
La rentabilité des petites épiceries de village. Étude de cas 53

Encadré 7 :
Les métaphores de la microfinance 66

