

Contribution pour le  
Rapport sur le développement dans le monde 2001

*MicroSave Africa*  
&  
UWFT (Uganda Women's Finance Trust)

**VULNERABILITE, RISQUES, ACTIFS ET EMANCIPATION  
– L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LA  
REDUCTION DE LA PAUVRETE**

**Rapport final**

Septembre 1999

Graham A.N. Wright, Deborah Kasente, Germina Ssemogerere et Leonard Mutesasira

Coordonné par Holger Grundel

*MicroSave-Africa*, un projet consacré à  
« Développer des services d'épargne sûrs et de qualité pour les pauvres »  
est financé par le PNUD et DFID

Toute correspondance relative à ce rapport doit être adressée à Graham A.N. Wright  
Courriel : [msa@infocom.co.ug](mailto:msa@infocom.co.ug)

## Liste des abréviations utilisées

1. ACEC Associations cumulatives d'épargne et de crédit
2. AREC Association rotative d'épargne et de crédit
3. ASF Association de services financiers
4. CEEWA Centre for the Economic Empowerment of Women in Africa, Centre pour des femmes en Afrique l'émancipation économique
5. COOPEC Coopérative d'épargne et de crédit
6. DFID Department for International Development, Département pour le développement international
7. DTG Discussions thématiques de groupe
8. EPU Education primaire universelle
9. IMF Institution de microfinance
10. MARP Méthodes accélérées de recherche participative
11. ONG Organisation non gouvernementale
12. PPTE Pays pauvres très endettés
13. SIF Statut des institutions financières
14. UWFT Uganda Women Finance Trust (Fonds financier pour les femmes d'Ouganda)

## Liste des mots en luganda

1. *Matooke* Plantain – aliment de base de nombreux ménages
2. *Munno Mukabi* Association pour les « amis dans le besoin » - groupe d'entraide et d'autosuffisance

## Financement de l'étude

*MicroSave-Africa*, un projet consacré à  
« Développer des services d'épargne sûrs et de qualité pour les pauvres »  
est financé par le PNUD et DFID.  
Cette étude est financée par DFID.

### Note concernant la notion de « pauvreté »

Les expressions « pauvres », « moyen-pauvres », « les plus pauvres », etc. reviennent tout au long de ce rapport. Ces notions sont relatives, elles revêtent différentes significations selon les personnes qui les emploient et se sont toujours avérées extrêmement difficiles à quantifier. C'est pourquoi, dans ce rapport, nous utilisons le mot « pauvre » dans un sens relativement large pour désigner des personnes vulnérables, qui luttent pour satisfaire un certain nombre de besoins élémentaires (lesquels sont définis dans ce contexte comme l'alimentation, les vêtements, l'eau et l'assainissement, la sécurité, la santé et l'éducation).

Lorsque des clients se décrivent eux-mêmes comme « moyen-pauvres », cette expression est à prendre comme un concept relatif (par rapport à la catégorie des « pauvres ») et doit être replacée dans le contexte socioculturel ougandais, où se définir comme « pauvre » est avilissant et constitue une atteinte à la fierté et à l'estime de soi. Les personnes que les clients décrivent comme « moyen-pauvres » sont incontestablement vulnérables et doivent lutter pour répondre de façon satisfaisante à leurs besoins élémentaires – voir « Selon leurs propres mots », point V. A. Quelles sont les catégories de pauvres représentées dans la clientèle de l'UWFT ?

## Table des matières

	<b>Page</b>
<b>Résumé du rapport</b>	<b>1</b>
<b>I. Etendue de l'étude de terrain</b>	<b>1</b>
Contexte	1
Objectifs	5
Hypothèses	6
<b>II. Méthodes de terrain</b>	<b>7</b>
Equipe de recherche	7
Localisation	7
Biais	7
Programme/méthodes de recherche	7
<b>III. Résumé des facteurs contextuels clés affectant les clients et le programme</b>	
<b>10</b>	
Généralités	10
Secteur rural	11
Secteur urbain	11
Marché du travail	11
Services financiers du secteur informel	12
<b>IV. Description de l'organisation et du programme de l'UWFT</b>	<b>14</b>
<b>V. Analyse des résultats du travail de terrain</b>	<b>17</b>
<b>V. A Quelles sont les catégories de pauvres représentées dans la clientèle de l'UWFT ?</b>	<b>17</b>
<b>V. B Quelle est la nature des risques auxquels sont confrontés les clients de l'UWFT ?</b>	<b>22</b>
<b>V. C. Quelles stratégies les clients de l'UWFT mettent-ils en œuvre pour se prémunir contre les risques ?</b>	<b>29</b>
Stratégies préventives ou de réduction des risques	29
Stratégie de réponse ou de gestion des pertes	37
Comment les services financiers de l'UWFT soutiennent-ils ces stratégies ?	43
Comment le rôle d'intermédiation sociale de l'UWFT soutient-il ces stratégies ?	46
<b>VI. Conclusions</b>	<b>49</b>
Introduction	49
Quelques observations et mises en garde	49
Conclusions	52
<b>Références bibliographiques</b>	<b>54</b>

**Annexe 1 : Cadre de l'étude**

**Annexe 2 : Description de l'organisation et du programme de l'UWFT**

**Annexe 3 : Recommandations à l'UWFT sur la base des résultats de l'étude**

**Annexe 4 : Comparaison avec les résultats de précédentes études d'impact menées en Ouganda**

## Liste des tableaux

	<b>Page</b>
<b>Tableau 1 : récapitulatif des méthodes de terrain</b>	<b>7</b>
<b>Tableau 2 : classification des emplois par sources</b>	<b>9</b>
<b>Tableau 3 : données du programme de l'UWFT</b>	<b>11</b>
<b>Tableau 4 : profil du client de l'UWFT</b>	<b>15</b>
<b>Tableau 5 : ratios de dépendance moyens pour un échantillon de ménages clients de l'UWFT</b>	<b>21</b>
<b>Tableau 6 : récapitulatif des stratégies de réduction des risques</b>	<b>34</b>
<b>Tableau 7 : récapitulatif des stratégies de gestion des pertes</b>	<b>35</b>

## Liste des diagrammes

	<b>Page</b>
<b>Diagramme 1 : saisonnalité des revenus, des dépenses, de l'épargne et du crédit</b>	<b>17</b>
<b>Diagramme 2 : évolution de l'importance relative des facteurs de crise entre 1987 et 1998</b>	<b>19</b>
<b>Diagramme 3 : profil des pressions liées au cycle de vie (chiffres moyens pour 4 associations de femmes)</b>	<b>20</b>
<b>Diagramme 4 : répartition par âge d'un échantillon des membres de l'UWFT</b>	<b>20</b>

## VULNERABILITE, RISQUES, ACTIFS ET EMANCIPATION – L'IMPACT DE LA MICROFINANCE SUR LA REDUCTION DE LA PAUVRETE

### Résumé du rapport

#### Cadre de l'étude

La présente étude, commandée lors de la préparation du Rapport sur le développement dans le monde 2001, entend évaluer l'impact de la microfinance sur la pauvreté, dans le cadre du « portefeuille économique du ménage » (Chen et Dunn, 1996), en examinant les actifs financiers, matériels, humains et sociaux. Le programme de l'étude fixait quatre objectifs :

1. *Comprendre quelles sont les catégories de pauvres représentées dans la clientèle de l'UWFT.*
2. *Comprendre la nature des risques auxquels les clients pauvres de l'UWFT sont confrontés.*
3. *Déterminer si – et comprendre comment – les services financiers renforcent la capacité des clients à gérer et à contrôler des actifs, et à développer cette base d'actifs pour se prémunir contre les risques et les surmonter.*
4. *Déterminer si – et comprendre comment – les services de microfinance permettent aux clients d'utiliser les actifs pour se maintenir au-dessus d'un seuil économique minimal.*

#### Méthodes de recherche

L'étude a été menée à Kampala, sur une série de sites allant de quartiers urbains densément peuplés, mélange de bidonvilles et de petites entreprises, à des sites ruraux /péri-urbains, avec des cultures maraîchères et des plantations de bananes. De par sa conception, le programme d'étude était de nature qualitative (à l'exception des données financières chiffrées). Les méthodes utilisées comprenaient des discussions thématiques de groupe, des méthodes accélérées de recherche participative et des entretiens individuels approfondis, destinés à déceler des tendances générales, des questions et thèmes récurrents, et à déterminer les recoupements existant entre ces éléments, en les analysant selon diverses approches et méthodes. 447 clients et non-clients ont été interrogés au cours de 117 sessions de une à trois heures. Les résultats fournissent des informations très précieuses sur la perception qu'ont les clients des services proposés par l'UWFT et le secteur informel, et l'utilisation qu'ils font de ces services. Cependant, il convient de souligner l'absence de groupe-témoin et la présence éventuelle de biais liés à l'autosélection.

#### Contexte

L'Ouganda recèle des contrastes étonnants. Sorti il y a à peine dix ans d'une guerre civile sans merci, avec une économie en ruine et une réputation internationale minée par 25 ans de dictature, ce pays est à présent considéré comme l'un des rares succès économiques africains de la décennie passée. Son taux de croissance annuel est de 6,5 % en moyenne sur les dix dernières années. Sur la même période, l'inflation a été réduite du score exorbitant de 240 % p. a. en 1986/87 à seulement 6,7 % en 1996/97. Toutefois, si l'on examine de plus près la situation de la pauvreté en Ouganda, le tableau est beaucoup moins réjouissant. Selon les résultats d'études récentes, l'Ouganda a fait de bien maigres progrès dans la lutte contre la pauvreté depuis 1992. Malgré la variété des méthodologies employées par diverses institutions et organisations pour évaluer l'étendue de la pauvreté en Ouganda, les résultats convergent tous vers le chiffre minimum de 50 % de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté. Certains indicateurs illustrent bien l'étendue du problème : avec respectivement 99 pour 1000 et 550 pour 100 000 naissances vivantes, les taux de mortalité infantile et maternelle demeurent très élevés. Quant au taux de fertilité (6,7 enfants par femme), il reste l'un des plus élevés du monde.

#### L'UWFT

Fondé en 1984, l'UWFT s'est fixé pour mission d'aider les femmes défavorisées d'Ouganda à améliorer leur situation économique. Pour accomplir cette mission, l'UWFT propose un ensemble intégré de services, comprenant la sensibilisation à certains sujets, la mobilisation de l'épargne et le crédit. L'UWFT entend fournir ces services d'une façon qui lui permette de préserver son autosuffisance et sa pérennité financière en tant qu'institution. En décembre 1998, l'UWFT comptait 9 agences, au service de 34 363 clients, qui totalisaient 1 million de dollars de dépôts d'épargne ; parmi eux, 8 022 clients étaient titulaires d'un prêt, pour un montant total de 735 000 dollars environ, soumis à un taux d'intérêt effectif de 66,4 % p. a. Après une difficile période de transition, où l'UWFT est passé d'un système de crédit individuel à un système à prédominance de prêts de groupe, les prêts présentant plus de 90 jours de retard totalisaient 8,5 % du portefeuille.

#### Clientèle de l'UWFT

Le client type de l'UWFT est une femme pauvre, active, mariée, âgée de 30 à 39 ans, avec un niveau d'éducation situé entre la 1<sup>re</sup> et la 6<sup>e</sup> classe du secondaire, vivant dans un ménage de 7 personnes avec plusieurs enfants scolarisés, et membre de plusieurs groupes financiers et sociaux. Elle vit dans un foyer équipé en électricité, bénéficiant d'un accès relativement facile à l'eau courante et d'installations sanitaires communes à fosse. Le ménage est engagé dans deux activités lucratives et possède une épargne, placée dans diverses institutions, mais demeure vulnérable aux risques.

**Risques auxquels les pauvres sont confrontés** (d'après le cadre proposé par Rahman et Hossain, 1992)

Les *risques structurels* correspondent très souvent à des changements durables, voire permanents, survenant dans l'économie nationale ou internationale et affectant la capacité des ménages pauvres à maintenir leurs revenus. Les politiques relatives aux ajustements structurels ont libéré les prix et les marchés, créant de nouvelles opportunités, mais entraînant également une baisse des dépenses publiques dans l'administration, la santé et l'éducation. De nombreuses entreprises gérées par des clients de l'UWFT souffrent de l'instabilité causée par les variations saisonnières de la demande, aggravées par le caractère lui aussi saisonnier des dépenses d'éducation. La dépréciation du shilling ougandais a entraîné une hausse des prix, et les charges fiscales ont été alourdies par (a) une hausse réelle des taux d'imposition et (b) l'introduction de méthodes plus efficaces de collecte des impôts.

Les *risques de crise* sont des chocs soudains, inattendus, qui créent une interruption dans la capacité du ménage à générer des revenus ou l'obligent à allouer une partie de ces revenus à un domaine qui n'est pas prévu dans son portefeuille économique courant, réduisant ainsi la part disponible pour les activités habituelles de production et de consommation. L'étude a révélé que de nombreux clients de l'UWFT avaient été frappés par le décès ou la maladie d'un proche, ainsi que par des incendies/accidents qui, souvent, ont détruit la totalité de leurs biens, y compris les biens d'équipement et les stocks. Les vols, les cambriolages et les escroqueries sont également des événements fréquents.

Les *risques liés au cycle de vie* sont prévisibles dans une certaine mesure, car leur survenance est généralement corrélée à l'âge de la personne et à son environnement socioculturel. Là encore, l'importance des dépenses liées à l'éducation, aux longues maladies et au décès du conjoint confère à ces événements un caractère de risque élevé pour les ménages.

**Comment les clients se prémunissent-ils contre les risques ?**

Les clients ont recours à des *stratégies préventives ou de réduction des risques* consistant à développer leur base d'actifs et diversifier leurs sources de revenus afin de les protéger contre les risques. Ils font également appel aux services de l'UWFT pour acquérir des actifs dans tous les domaines :

*Actifs financiers* : les actifs financiers sont principalement accumulés par le biais des services financiers proposés par l'UWFT et d'autres institutions financières formelles et informelles (AREC, *Munno Mukabi*, etc.), souvent créées au sein même du groupe de l'UWFT. Les prêts sont utilisés pour accroître le capital des entreprises et générer des profits supplémentaires, ainsi que pour diversifier les sources de revenus. Ces revenus ainsi accrus et diversifiés permettent ensuite aux clients d'épargner dans des institutions financières.

*Gestion des liquidités/des actifs* : l'étude a mis en lumière des stratégies sophistiquées de gestion des actifs, telles que l'allocation de sources de revenus spécifiques à des postes de dépenses spécifiques. On observe également des stratégies de combinaison des prêts avec d'autres sources, ou même de mise en commun de plusieurs prêts individuels reçus par les différents membres d'un groupe dont chaque membre profite tour à tour, permettant de procéder à des investissements plus importants. La multiplication du nombre de sources de revenus, intégrant divers types d'activités indépendantes, des revenus locatifs et des revenus salariaux, est une méthode courante de protection contre les risques.

*Actifs matériels* : les clients utilisent également les bénéfices des prêts pour acquérir des biens matériels, en particulier des terres et des maisons.

*Actifs humains* : les prêts de l'UWFT sont généralement (mais pas toujours) utilisés pour les entreprises, ce qui libère les capitaux propres du ménage pour d'autres investissements. L'investissement le plus important concerne l'éducation des enfants, considérée comme un ascenseur social et une sorte d'assurance vieillesse pour les parents. L'investissement dans la santé est également considéré comme essentielle pour protéger la productivité des membres actifs du ménage et promouvoir une utilisation plus productive des ressources du ménage. L'appartenance à l'UWFT est également perçue comme un facteur améliorant les compétences de planification budgétaire et de gestion financière des entreprises/ménages, et les clients disent du calendrier de remboursements hebdomadaires qu'il leur a enseigné à la fois la nécessité de travailler dur et la valeur du temps. Les témoignages des femmes font état d'un respect croissant de la part de leur conjoint et d'une augmentation de leur pouvoir d'influence sur les processus de décision à mesure qu'elles contribuent davantage au portefeuille économique du ménage.

*Actifs sociaux* : selon les témoignages des femmes, les groupes de l'UWFT leur ont permis d'échanger des expériences, d'acquérir les compétences nécessaires pour diriger un groupe et parler en public, et ont créé un niveau appréciable de solidarité et d'entraide. Le groupe relie également les membres à un réseau vital de relations commerciales et personnelles, qui constitue un actif social et professionnel important.

Des *stratégies de réponse ou de gestion des pertes* sont mises en œuvre pour renforcer la capacité du ménage à surmonter a posteriori les pertes qui surviennent.

*Actifs financiers* : les clients considèrent l'appartenance à un groupe de l'UWFT comme un actif financier essentiel, puisque qu'elle leur permet d'obtenir des crédits de trésorerie et d'acquérir des biens d'équipement. Bien souvent, les clients sont en mesure d'augmenter leurs bénéfices, qu'ils réinvestissent pour renforcer leur base d'actif et ainsi se prémunir contre les risques, à court terme comme à long terme. D'autres ont recours aux prêts de l'UWFT pour reconstituer leur stock après une perte ou pour changer d'activité en réaction à des dangers ou à des opportunités. Le crédit permet aux clients de lisser leur consommation durant les périodes de faibles revenus ou de crise, évitant ainsi aux ménages d'avoir à liquider des actifs productifs ou à paralyser leurs entreprises en mobilisant leurs fonds de roulement. Contrairement aux déclarations faites lors des demandes, les prêts de l'UWFT sont également utilisés pour répondre à des situations de crise. L'épargne est également considérée comme une source de liquidités extrêmement importante en cas d'urgence, permettant d'améliorer la sécurité économique des ménages en lissant la consommation lors d'interruptions des flux de revenus. Souvent, les clients détiennent plusieurs comptes d'épargne – chacun alloué à un but spécifique – auprès d'institutions formelles et informelles.

*Gestion des actifs/des liquidités* : l'une des stratégies essentielles de réduction des dépenses en vue de préserver les actifs financiers consiste à réduire la consommation du ménage, en opérant des coupes dans le budget non alimentaire, en modifiant les habitudes alimentaires en réponse à des variations de prix (changement d'aliment de base, réduction de l'apport en protéines, etc.), en réduisant le nombre de repas par jour ou en se fixant un budget/une limite de dépenses quotidiennes. Lorsque la crise s'aggrave, les clients cherchent un logement moins coûteux, renvoient au village des personnes à charge et (dans les situations désespérées) retirent les enfants de l'école. Certains ménages ont pour stratégie d'allouer des revenus spécifiques à des dépenses spécifiques, tandis que d'autres font un usage multiple de leur logement (local commercial et lieu de résidence). En réaction à des crises à court terme (en particulier une perte soudaine), les clients augmentent souvent le nombre d'heures de travail.

*Actifs matériels* : en période de crise, les clients commencent à vendre leurs actifs, tout en s'efforçant au maximum de conserver leurs biens d'équipement. Une autre stratégie d'utilisation des biens matériels permettant d'augmenter les revenus dans les périodes difficiles consiste à utiliser le logement familial comme local d'entreprise.

*Actifs humains* : les clients mobilisent souvent les relations du ménage et la famille pour cumuler de petits apports en sommes plus importantes, afin de générer des revenus supplémentaires ou de répondre à une crise. En temps de crise, les clients augmentent leur nombre d'heures de travail pour maximiser leurs revenus.

*Actifs sociaux* : les deux principaux actifs sociaux mis à contribution pour faire face à une crise sont les parents et amis (arrangements d'emprunt réciproque) et les *Munno Mukabi*. Souvent, les groupes de l'UWFT jouent un rôle important dans le développement de ces mécanismes.

## Discussion

### *Toucher les plus pauvres*

Notons en premier lieu que l'UWFT (tout comme la majorité des IMF du monde) ne touche pas les « plus pauvres parmi les pauvres ». Pour les ménages les plus pauvres, les possibilités d'utilisation productive des prêts sont souvent très limitées, les réunions hebdomadaires prennent trop de temps et le risque inhérent à la souscription d'un prêt à remboursements hebdomadaires est beaucoup trop élevé. Cependant, ceux qui reprochent à la microfinance de « ne pas aider les plus pauvres » ont tendance à ignorer la nature dynamique de la pauvreté.

### *Sommes globales et remboursements fractionnés*

Si l'accès à des sommes globales élevées joue un rôle important dans l'accumulation et la gestion des actifs, la possibilité de rembourser ces sommes par petites tranches, plus faciles à réunir, est également essentielle pour les pauvres. Si l'on demandait aux clients de rembourser les prêts en un seul versement global à la fin de la période de crédit, cela serait beaucoup plus difficile à gérer pour eux, et ils seraient probablement obligés de prélever sur leur épargne ou de liquider des actifs matériels de façon à réunir la somme exigée.

### *Contributions à la santé et à l'éducation*

Certains s'inquiètent de ce que les financements alloués à la microfinance ne diminuent les ressources de l'assistance internationale destinées aux secteurs de la santé et de l'éducation. Il est intéressant et important de noter à ce titre que les services de l'UWFT permettent aux clients de procéder à des investissements considérables dans la scolarisation de leurs enfants et les soins de santé curatifs. En fait, ces investissements (en particulier dans l'éducation) reviennent sans cesse dans les témoignages comme les conséquences les plus appréciables de l'accès au crédit.

### *Solidarité de groupe*

La « solidarité » à l'intérieur des groupes de l'UWFT peut sembler exceptionnellement forte, mais cet aspect doit être interprété avec prudence, car cette solidarité traduit peut-être simplement une stratégie des clients pour conserver l'accès au crédit. Les systèmes traditionnels d'entraide (*Munno Mukabi* et AREC) sont renforcés par la discipline des réunions hebdomadaires exigées par le programme de l'UWFT. Chacun de ces systèmes financiers traditionnels joue un rôle différent dans la gestion des ressources, et, là où le nouveau système de l'UWFT impose des normes et des limites, les groupes coopèrent parfois pour contourner ces obligations.

### *Emancipation des femmes*

Il ressort également des témoignages recueillis que, d'une manière générale, la participation au programme d'une IMF renforce la position de la femme dans sa famille. Non seulement l'accès au crédit donne à la femme la chance d'apporter une contribution accrue à l'entreprise familiale, mais il peut également être utilisé pour soutenir les activités du mari, la femme agissant alors en qualité de banquier de la famille – autant d'aspects qui augmentent son prestige et son influence à l'intérieur du ménage.

### *Un service apprécié*

Malgré les nombreuses recommandations formulées pour améliorer les services de l'UWFT, voire les menaces de quitter cette institution pour d'autres IMF, les clients disent apprécier suffisamment les services de microfinance (en particulier le crédit) pour être prêts à tout faire pour se maintenir dans une situation de solvabilité et conserver l'accès au crédit. Même si cet aspect est décrié par de nombreux critiques de la microfinance, partisans d'un « impact sur les revenus et/ou l'emploi », cette volonté exceptionnelle de conserver l'accès aux services ne peut que suggérer que (indépendamment des effets sur les revenus), ces services sont considérés comme un atout essentiel dans les efforts du ménage pour réduire sa vulnérabilité, maintenir son portefeuille économique et le développer. Compte tenu de la valeur qu'accordent les pauvres à l'accès aux services financiers, il paraît évident que, plus la qualité de ces services sera élevée, plus les clients tiendront absolument à y avoir accès et continueront à remplir leurs obligations envers les IMF qui fournissent ces services.

## Conclusions

Sur la base de cette étude, il paraît justifié de conclure que « les services financiers réduisent la vulnérabilité des personnes et des ménages pauvres en leur fournissant un accès à des sommes globales qui leur permettent de se prémunir contre les risques et de surmonter les crises ». Les services financiers (au sens le plus large du terme pour tenir compte du recours, par les clients de l'UWFT, à d'autres systèmes d'épargne du secteur formel et informel) les aident à se prémunir contre les risques :

- en fournissant des sommes globales permettant de développer des actifs (financiers, matériels, humains et sociaux) ;
- en fournissant des sommes globales permettant de mieux gérer les liquidités et les actifs ;



- en diversifiant et en développant les actifs du ménage ;
- en offrant une solution d'épargne sûre ; et
- en augmentant le contrôle des femmes clientes sur les actifs (en particulier les actifs humains, sociaux et financiers – dans cet ordre).

De plus, les services financiers aident les clients pauvres à surmonter les crises :

- en mettant à leur disposition une épargne ou des prêts d'urgence (toutefois, tout comme beaucoup d'IMF, l'UWFT ne reconnaît toujours pas l'importance de l'octroi de prêts d'urgence ou le principe de la « fongibilité » du crédit, et continue à insister sur les prêts d'entreprise) ; et
- en développant des actifs qui peuvent être vendus (l'équipe de recherche a recueilli peu de données faisant état de mise en gage ou d'hypothèque d'actifs, et note que la vente d'actifs constitue souvent un dernier recours).

Il est également raisonnable de conclure que « l'intermédiation sociale associée aux services financiers contribue à réduire la vulnérabilité et à renforcer l'autonomie des femmes clientes », et ce :

- en développant les actifs humains des femmes (estime de soi, pouvoir de négociation, contrôle sur les prises de décision et, dans une moindre mesure, compétences et connaissances, généralement dans le domaine de la planification et de la gestion financière, mais parfois également dans le domaine de l'information commerciale) ; et
- en développant les actifs sociaux des femmes (réseaux sociaux, appartenance à des groupes [fonctionnellement utiles], relations de confiance et accès à des institutions plus larges de la société).

## **I. Etendue de l'étude de terrain**

(voir les détails en annexe 1)

### **Contexte**

La présente étude, commandée dans le contexte de la préparation du Rapport sur le développement dans le monde 2001, entend évaluer l'impact de la microfinance sur la pauvreté – un défi considérable compte tenu des problèmes et de la controverse autour de l'évaluation de l'impact dans ce contexte. Traditionnellement, l'impact se mesure à travers le prisme de la hausse/baisse des revenus – offrant une vision floue et déformée (voir par exemple Mansell-Carstens, 1995 ou Kobb, 1997).

#### **La pauvreté vue à travers le prisme déformant des revenus**

D'après Wright (à paraître)

Pour qui considère la pauvreté principalement en termes de revenus, la réduction de la pauvreté apparaît comme un processus faisant évoluer les ménages d'une position stable située « en dessous du seuil de pauvreté » à une position stable située « au-dessus du seuil de pauvreté ». Cette vision est à l'origine de stratégies visant la « hausse de revenus durablement bas » (Dreze et Sen, 1989). Dans le contexte des services financiers, ces stratégies mettent l'accent (souvent exclusivement) sur l'octroi de crédit pour la génération de revenus dans le cadre d'une activité indépendante. Une vision plus large et moins linéaire de la pauvreté consiste à considérer les niveaux de revenus comme fluctuant de part et d'autre du seuil de pauvreté. Dans cette optique, les stratégies de lutte contre la pauvreté cherchent à réduire les baisses excessives de revenus et introduisent une vision assez différente du rôle des services financiers. « Les stratégies de protection (Dreze et Sen, 1989 : 60-61) gagnent en importance : dans le domaine des services financiers, cette tendance met l'accent sur les mécanismes d'épargne volontaire, les prêts de consommation d'urgence et les activités génératrices de revenus à risque relativement faible, peu susceptibles d'entraîner un endettement (Hulme et Mosley, 1997:100). »

La volonté de mesurer le succès des programmes de microfinance à l'aune de l'augmentation des revenus (voire parfois de la création d'emplois) reflète souvent les attentes des bailleurs de fonds et est alimentée par la rhétorique et les prétentions excessives diffusées par les publicitaires les plus zélés du microcrédit. Une vision accordant la priorité à l'augmentation des revenus ne tient pas compte de l'importance du rôle des services de microfinance dans la diversification des sources de revenus, le lissage des fluctuations de revenus et de dépenses, la protection et le développement d'actifs essentiels pour le ménage (matériels autant qu'humains) et le développement de compétences et de liens sociaux vitaux. Selon Elizabeth Rhyne (1994), « les services financiers ne créent pas directement des opportunités financières. Ils aident plutôt les personnes et les entreprises à se positionner pour tirer parti de ces opportunités ».

#### **Evaluation de l'impact fondée sur les revenus : théorie et pratique**

D'après Kobb, 1997

« Mesurer l'impact d'un projet en se fondant sur l'évolution des revenus semble la conclusion claire et logique de l'analyse coût-bénéfice. En théorie, cet exercice est souhaitable. Dans les économies dépendantes de l'aide extérieure, il est extrêmement important de savoir si les transferts d'assistance, les coûts d'opportunité des projets, sont plus bénéfiques que les projets d'aide en nature. Mais ce qui apparaît tout d'abord, d'un point de vue théorique, comme un exercice purement mathématique, s'avère en fait une opération chargée de dimensions subjectives. Sur le terrain, les problèmes deviennent évidents. Ils apparaissent tout naturellement lorsque les outils d'évaluation sont grossiers, et que l'impact, dans le cas par exemple d'investissements en capital humain, est susceptible d'être faible mais continu dans le temps. Dans cette étude, l'action d'évaluation (interrogation des personnes concernées) a grandement influencé les résultats ; la personne qui posait les questions et la façon dont celles-ci étaient formulées influaient considérablement sur les réponses. Il s'agit là d'un problème de portée considérable ».

Conscients des imperfections que présente le prisme des revenus, sous la direction du projet *Assessing the Impact of Microenterprise Services* (AIMS), nous avons cherché dans cette étude à observer l'impact dans le

contexte du « portefeuille économique du ménage » (Chen et Dunn, 1996). Ce modèle se penche sur la création et la protection des actifs financiers, matériels, humains et sociaux en tant que moyens de réduire la vulnérabilité des pauvres. L'adoption de ce cadre permet également aux chercheurs de surmonter le vieil obstacle de la « fongibilité ».

**La fongibilité – un problème ancien**

D'après Hulme, 1998

« Voilà qui pose le problème de la *fongibilité des prêts*. Ce problème peut paraître insoluble puisque '...aucune étude n'est parvenue à contrôler la fongibilité des ressources entre le ménage et l'entreprise assistée' (Gaile et Foster, 1996 :24). Une approche possible pour évaluer la fongibilité consisterait à confronter, sur la base des matériaux de l'étude de cas, l'utilisation effective du prêt avec son utilisation prévue, afin de quantifier le volume de 'fuite' (Pulley, 1989 ; Mosley, 1997). Cependant, dans la plupart des études, à l'exception de celles qui se concentrent exclusivement sur 'l'entreprise', mettre l'accent sur le contrôle de la fongibilité n'apparaît pas pertinent. Dans le cas des études qui se penchent sur le ménage, la communauté ou le portefeuille économique du ménage, la fongibilité n'est pas un problème pour l'évaluateur ; en revanche, il s'agit d'un aspect vital de la stratégie du client. Le meilleur rendement d'un investissement peut consister dans ses effets sur la 'consommation' (en termes de développement et de maintien du capital humain lorsqu'il permet de faire face aux frais de scolarité, aux frais médicaux ou à l'achat de nourriture dans les temps de crise, lorsque les conditions de crédit appliquées aux emprunts 'en nature' auprès des commerçants sont exceptionnellement élevées). Dans cette optique, la tâche de l'évaluateur n'est pas de faire comme si les microentreprises étaient des 'sociétés' dont les intrants et les extrants peuvent être précisément identifiés et quantifiés, mais de reconnaître que les effets de la microfinance doivent être évalués à plusieurs niveaux. Tenter de contrôler la fongibilité (pour prouver l'impact) reviendrait à ignorer que la fongibilité est en fait un processus qu'il faut encourager (pour améliorer l'impact) ! » [p.13]

Le portefeuille économique du ménage est utilisé pour gérer le risque et la vulnérabilité et y apporter des solutions. Cette étude suit le modèle de Rahman et Hossain (1992), qui se fonde sur l'hypothèse que la vulnérabilité des pauvres doit être comprise comme le résultat de « pressions jouant sur la mobilité sociale descendante » exercées par : 1. des *facteurs structurels* dans l'économie (demande en produits et services fournis par les pauvres [y compris la main-d'œuvre] et saisonnalité de cette demande) ; 2. des *facteurs de crise* (« chocs » subis par le ménage, tels que la maladie, le vol de biens, une catastrophe naturelle, etc.) ; et 3. des *facteurs liés au cycle de vie* (notamment le rapport entre le nombre de membres actifs et le nombre de membres à charge dans le ménage, mais également les dépenses liées à un mariage, etc.).

**Pauvreté, vulnérabilité et actifs**

D'après Moser, 1998

Dans son analyse des moyens utilisés par les pauvres pour se prémunir contre les risques et la vulnérabilité, Moser expose quatre notions essentielles :

« (a) *Différenciation entre pauvreté et vulnérabilité* » ... « Comme les mesures de la pauvreté sont généralement figées dans le temps, la pauvreté est fondamentalement un concept statique. En revanche, la vulnérabilité est plus dynamique et reflète mieux les mouvements des « personnes fluctuant autour du seuil de pauvreté » (Lipton et Maxwell, 1992, p. 40) » ... « Toute définition requiert l'identification de deux dimensions de la vulnérabilité : sa *sensibilité* (l'ampleur de la réponse d'un système à un événement extérieur) et sa *résilience* (la facilité et la rapidité avec laquelle un système se remet en place après avoir subi une contrainte (Blaikie et Brookfield, 1987 ; Bayliss-Smith, 1991) ». [p. 3]

« (b) *Distinction entre vulnérabilité et capacité* »... « En avançant que “le développement est un processus par lequel les vulnérabilités (ou les capacités) physiques/matérielles, sociales/organisationnelles et liées à la motivation/au comportement des personnes sont réduites (ou augmentées)”, Anderson et Woodrow (1989, p. 12) suggèrent que les humanitaires ne doivent pas considérer les clients comme des « victimes sans défense », car ceux-ci disposent de nombreuses ressources, mêmes en termes d'urgence, et que ces ressources doivent former la base de la sortie de la pauvreté (Longhurst, 1994). » [p. 3]

« (c) *Corrélation entre vulnérabilité et propriété d'actifs* » ... « Les moyens de résistance sont les actifs et les droits que les ménages ou les communautés peuvent mobiliser et exploiter en cas de coup dur. C'est pourquoi la vulnérabilité est étroitement corrélée à la possession d'actifs. »

« (d) *Catégorisation des stratégies de réponse et d'adaptation* » ... « Davies (1993), par exemple, distingue la *gestion immédiate* – une réaction à court terme à un déclin soudain et inhabituel de l'accès à la nourriture – et l'*adaptation* – définie comme une modification permanente de la combinaison des moyens d'accès à la nourriture, quelle que soit l'année considérée (Davies, 1993, p. 60) ». [p.5]

### Portefeuille économique du ménage

(d'après Chen et Dunn, 1996)

« Le modèle du portefeuille économique du ménage proposé dans ce document se fonde sur trois développements essentiels issus de l'analyse des ménages par les économistes, les anthropologues et les féministes. Premièrement, il reconnaît l'existence possible de négociations, de tractations, voire de conflits à l'intérieur du ménage. Deuxièmement, il présente le ménage comme une unité perméable, davantage que comme une unité fermée, qui s'intègre dans des unités, réseaux et processus sociaux plus larges. Et troisièmement, il reconnaît qu'il existe une énorme variabilité dans la composition, la structure et les fonctions des ménages, d'une société à l'autre, à l'intérieur d'une même société, et d'une époque à l'autre. [p. 1]

Le *portefeuille économique du ménage* peut se définir comme a) l'ensemble des ressources du ménage, b) l'ensemble des activités du ménage et c) le flux circulaire d'interactions entre les ressources du ménage et les activités du ménage.

« Les *ressources du ménage* correspondent à l'ensemble des ressources humaines, matérielles et financières disponibles pour le ménage au cours d'une période donnée. Les ressources humaines comprennent le temps, la capacité de travail et les compétences des membres du ménage, en fonction de la composition du ménage. Les ressources matérielles comprennent tous les éléments matériels dont disposent les membres du ménage, tels que les terres, les bâtiments, les outils, les matières premières, les stocks d'intrants, les stocks de produits finis, l'équipement, le bétail, les effets personnels, etc. Les ressources financières comprennent l'argent liquide et d'autres formes d'épargne liquide. » [p. 23]

- « Les *activités du ménage* sont l'ensemble des activités de consommation, de production et d'investissement que les membres du ménage entreprennent au cours d'une période donnée. »
- « Les *activités de consommation* sont définies comme la satisfaction de souhaits et de besoins matériels par l'acquisition de biens et services tels que aliments, vêtements, services médicaux, alcool, cérémonies et loisirs. » [p. 23]
- « Les *activités de production* se répartissent en trois catégories : 1) activités génératrices de revenus ; 2) activités d'entretien du ménage ; et 3) travail salarié à l'extérieur. Les *activités génératrices de revenus* correspondent à toutes les entreprises productives générant un bien ou un service commercialisable. [p. 25]
- « Les *activités d'investissement* impliquent l'utilisation des ressources du ménage en vue de créer un potentiel de revenus supplémentaires dans une période future. Les produits des activités d'investissement sont les investissements réalisés, ou les actifs ». [p. 25]

« Le processus par lequel les ménages rectifient dans le temps la combinaison de leurs ressources, capacités de travail et activités pour s'adapter à l'évolution des objectifs économiques et sociaux ou aux contingences est ce que nous appellerons leur *système de portefeuille*. Nous avons délibérément choisi le terme de « système », afin de créer une perspective systémique, tenant compte des interactions existant entre les différents individus – et leurs contraintes, préférences, activités et objectifs individuels – à l'intérieur du ménage.

« Notre conceptualisation du système de portefeuille du ménage se fonde sur plusieurs hypothèses essentielles. Premièrement, les différents membres du ménage peuvent avoir des préférences, contraintes et ressources distinctes (voire concurrentes) et peuvent donc prendre des décisions et se livrer à leurs activités soit individuellement, soit en commun. Deuxièmement, les différents membres du ménage sont impliqués dans des négociations, des tractations, voire des conflits. Troisièmement, les membres du ménage peuvent décider de coopérer pour certaines décisions ou activités et de ne pas coopérer pour d'autres. En conséquence, des conflits importants et une coopération omniprésente peuvent coexister à l'intérieur du ménage (Sen, 1987). Quatrièmement, les stratégies individuelles adoptées par les membres reflètent leurs différents pouvoirs de négociation, lesquels reflètent à leur tour différents niveaux d'accès aux ressources (matérielles et sociales) ainsi que différents rôles et relations socialement définis.

L'ensemble des activités entreprises par le ménage consiste en un mélange d'activités individuelles entreprises par ses membres, qui peuvent interagir entre elles de diverses façons : d'un ensemble d'activités multiples et distinctes à un ensemble d'activités plus coordonnées et intégrées (Guyer, 1988). Ces schémas alternatifs d'interaction sont très bien illustrés par la répartition des activités entre les hommes et les femmes dans le ménage. Dans certaines situations, les femmes s'occupent d'une production exclusivement destinée à la consommation du ménage et non commercialisée, tandis que les hommes sont totalement engagés dans la production marchande : il s'agit d'un schéma d'*activités distinctes, parallèles*. Dans d'autres situations, les femmes se joignent aux hommes pour la production marchande. Par exemple, elles peuvent participer à la production d'un produit agricole donné, pour lequel les hommes se chargent de certaines opérations et les femmes d'autres : un exemple d'*activités intégrées*. Ou encore, les hommes se retirent totalement des activités agricoles, laissées à la charge des femmes, et migrent pour trouver un emploi autre : il s'agit dans ce cas d'*activités substituables*. » [p.27].

## Objectifs de l'étude

Ce projet avait quatre objectifs essentiels :

1. *Comprendre quelles sont les catégories de pauvres représentées dans la clientèle de l'UWFT* – par une analyse portant sur :
    - les types de clients servis par l'UWFT, et ceux qui ne le sont pas ;
    - les « marques de la pauvreté » - qu'est-ce qui fait qu'une personne est pauvre ? ;
    - les questions liées au genre dans les catégories énoncées ci-dessus.
  2. *Comprendre la nature des risques auxquels les clients pauvres de l'UWFT sont confrontés* – par une analyse portant sur (Rahman et Hossain, 1992) :
    - les **risques structurels** (demande en produits et services fournis par les pauvres (y compris la main-d'œuvre) et saisonnalité de cette demande) ;
    - les **risques de crise/de situation d'urgence** (« chocs » auxquels est confronté le ménage – maladie, vol de biens, catastrophe naturelle, etc.) ;
    - les **risques liés au cycle de vie** (notamment le rapport entre le nombre de membres actifs et le nombre de membres à charge dans le ménage, mais également les dépenses liées à un mariage, etc.) ;
    - l'importance relative de ces risques ;
    - les questions liées au genre dans les domaines énoncés ci-dessus.
  3. *Déterminer si – et comprendre comment – les services financiers renforcent la capacité des clients à gérer et à contrôler des actifs, et à développer une base d'actifs pour se prémunir contre les risques et les surmonter* – par une analyse portant sur (Barnes, 1996 ; Chen et Dunn, 1996 ; Carney, d'après Scoones, 1998; Moser, 1998 ; Sherradan, 1991) :
    - les **actifs financiers** (argent liquide, épargne, prêts et dons, pensions ou envois de fonds réguliers, autres instruments financiers) ;
    - les **actifs matériels** (logement, bâtiments et terres et aménagement de ces derniers, terres et autres biens matériels dont la valeur se maintient ou augmente, tels que les bijoux en or, ou biens matériels dont la valeur se déprécie, notamment les biens de consommation durables tels que les appareils électroménagers, les vêtements et chaussures, les véhicules) ;
    - les **actifs humains** (compétences et savoirs, capacité de travail, état de santé, estime de soi, pouvoir de négociation, autonomie, contrôle sur les prises de décision) ;
    - les **actifs sociaux** (réseaux, appartenance à des groupes, relations de confiance, accès à des institutions plus larges de la société, absence de contrainte violente) ;
    - l'importance relative de ces actifs et la façon dont ils sont utilisés pour surmonter les risques très divers auxquels sont confrontés les pauvres ;
    - les questions liées au genre dans les catégories énoncées ci-dessus.
  4. *Déterminer si – et comprendre comment – les services de microfinance permettent aux clients d'utiliser les actifs pour se maintenir au-dessus d'un seuil économique minimal* – par une analyse portant sur :
    - les **actifs financiers** ;
    - les **actifs matériels** ;
    - les **actifs humains** ;
    - les **actifs sociaux** ;
    - en observant un certain nombre d'indicateurs clés de réduction de la vulnérabilité :

- meilleure gestion des liquidités	- dépenses accrues dans l'éducation ou la santé
- meilleure gestion des actifs	- contrôle accru des femmes sur les actifs
- diversification des actifs	- développement des réseaux sociaux
- accumulation de biens matériels	- participation accrue à des groupes
- augmentation de l'épargne	- mobilisation de la main-d'œuvre
- pouvoir de négociation accru des femmes dans les décisions du ménage	
- conservation des actifs	
- et en analysant les questions liées au genre dans les catégories énoncées ci-dessus.

## Hypothèses

Le projet s'est fondé sur deux hypothèses clés, qu'il a tenté de vérifier :

- Hypothèse 1 : *les services financiers réduisent la vulnérabilité des individus et des ménages pauvres en leur fournissant un accès à des sommes globales qui leur permettent de se prémunir contre les risques et de surmonter les crises.*
- Hypothèse 2 : *l'intermédiation sociale associée aux services financiers contribue à réduire la vulnérabilité et à renforcer l'autonomie des femmes clientes.*

## **II. Méthodes de terrain**

### **Equipe de recherche**

L'étude a été menée par une équipe de quatre personnes, dirigée par Graham A. N. Wright (spécialiste en microfinance), qui comprenait Gemina Ssemogere (spécialiste du développement social / de la microfinance), Deborah Kasente (spécialiste des problèmes liés au genre) et Leonard Mutesasira (spécialiste de la microfinance et du développement des entreprises). Holger Grundel a joué un rôle extrêmement important dans la phase d'analyse et de rédaction du rapport. Monique Cohen et Jennifer Sebstad ont apporté une aide très précieuse sur le terrain. En outre, Henry Sempangi a réalisé une analyse des états financiers et des comptes de l'UWFT, et John Mutenga, Grace Kiberu et Paul Makumbi ont fourni un soutien essentiel dans la recherche. Le personnel de l'UWFT, en particulier Gladys Mukasa et Nathan Okurut, a fait preuve d'un engagement exceptionnel malgré sa charge de travail.

### **Localisation**

L'étude a été menée dans Kampala, sur une série de sites allant de quartiers urbains densément peuplés, mélange de bidonvilles et de petites entreprises, à des sites ruraux /péri-urbains, avec des cultures maraîchères et des plantations de bananes.

### **Biais**

Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, l'étude a été menée sur des sites essentiellement urbains (des projets sont à l'étude pour reproduire les travaux dans des régions rurales relativement isolées - ce qui permettrait d'effectuer des comparaisons intéressantes). De plus, pratiquement toutes les personnes interrogées étaient des femmes, à l'image de la clientèle majoritairement féminine de l'UWFT. Les participants ont été sélectionnés de façon largement aléatoire, en tenant compte toutefois de la capacité individuelle à fournir, pour chaque instrument d'étude, le type d'informations recherchées. Cependant, il convient de noter que, lors des entretiens (méthode principale, mais non unique) menés avec les membres de l'UWFT, l'équipe de recherche a recueilli des informations auprès de clients qui avaient choisi de rejoindre le programme de l'IMF et qui n'avaient pas quitté l'IMF (au moment des entretiens). Il est évident que ces clients sont probablement des personnes dotées d'un certain esprit d'entreprise, de ressources, d'une volonté de sortir de la pauvreté/d'éduquer leurs enfants, etc. Des études futures chercheront à mieux comprendre le point de vue des clients qui ne rejoignent pas le programme d'une IMF, et plus particulièrement de ceux qui quittent de tels programmes. Enfin, le protocole de l'étude ne prévoyait pas de « groupe-témoin » qui aurait permis de distinguer les « faux » effets, en particulier ceux découlant de tendances socio-économiques, sans rapport avec le programme de l'UWFT.

### **Programme/méthodes de recherche**

De par sa conception, le programme d'étude était de nature qualitative (à l'exception des données financières chiffrées). L'étude a utilisé des discussions thématiques de groupe, des méthodes accélérées de recherche participative (MARP) et des entretiens individuels approfondis afin de déceler les tendances générales ainsi que les questions et thèmes récurrents, et d'identifier les recoupements existant entre ces éléments, en les analysant selon diverses approches et méthodes. Au total, 447 personnes ont participé aux diverses opérations de collecte de données, menées en 117 sessions de une à trois heures chacune, réparties sur une période de quatre semaines. Les méthodes/instruments/nombres de participants ont été modifiés en cours d'étude en fonction des résultats préalables – l'étude a notamment été étendue à des participants de sexe masculin afin de fournir une meilleure vision des questions liées au genre.



### Méthode quantitative / méthode qualitative

D'après Hulme, 1998

« Selon cette argumentation, la méthode scientifique [quantitative] est un échec dans la mesure où : elle ignore la complexité, la diversité et la contingence de l'activité de subsistance ; elle réduit la causalité à une chaîne simple et unidirectionnelle, alors qu'il s'agit souvent d'un réseau complexe ; elle quantifie des données inutiles ou donne l'illusion de quantifier ce qui en réalité est non quantifiable ; et elle renforce la position des professionnels, des décideurs et des élites, confortant ainsi le statu quo et entravant directement la réalisation des objectifs du programme. Fondamentalement, les théoriciens de la PLA (*Participatory Learning and Action*, formation-action participative) ne croient pas à l'existence d'une réalité objective unique. Il existe en fait de multiples réalités, et avant d'entreprendre une analyse ou une action, les personnes concernées doivent se demander : « quelle est la réalité qui nous intéresse ? ». Ici, c'est la réalité perçue par les pauvres qui doit être à l'honneur » [p. 16].

L'équipe a commencé son travail par des discussions thématiques de groupe, puis, sur la base des résultats obtenus, a modifié et appliqué quelques-uns des instruments de MARP. A l'issue des DTG et des MARP, certains participants ont été sélectionnés pour des entretiens individuels approfondis, destinés à enrichir et à développer la base de données constituée. Les différentes méthodes ont été utilisées pour répondre aux différentes questions décrites plus haut. Après la conclusion des travaux de collecte de données et de documentation, chaque membre de l'équipe de recherche s'est vu confié un dossier contenant les données recueillies, et plusieurs réunions ont été organisées pour comparer, recouper et interpréter les résultats.

### Chercher les réponses...

Questions étudiées et méthodes appliquées pour leur traitement

#### **Quelles catégories de pauvres constituent la clientèle des programmes de microfinance ?**

1. Discussions thématiques de groupe
2. Classification par niveau de richesse (NB : cette méthode a également été utilisée pour déterminer où les clients de l'UWFT se situaient dans la communauté et pour valider les classifications réalisées par les agents de crédit de l'UWFT lors de la préparation des DTG)
3. Entretiens individuels approfondis avec des ménages dirigés par des femmes et des ménages ayant traversé une crise au cours de l'année précédente

#### **Quelle est la nature des risques auxquels sont confrontés les clients pauvres ?**

1. Discussions thématiques de groupe
2. Entretiens individuels approfondis avec des ménages dirigés par des femmes et des ménages ayant traversé une crise au cours de l'année précédente

#### ***Facteurs structurels***

1. MARP : calendrier saisonnier du travail temporaire, des migrations et des biens/services fournis par les pauvres
2. MARP : saisonnalité des revenus et dépenses monétaires, de l'épargne et du crédit

#### ***Facteurs de crise***

1. MARP : séries chronologiques (cette année, l'an dernier, 5 et 10 ans auparavant) des crises : maladies, décès, pertes d'emploi, vols, catastrophes naturelles, etc.

#### ***Facteurs liés au cycle de vie***

1. MARP : profil du cycle de vie pour retracer la chronologie des « pressions descendantes »

#### **Les services financiers renforcent-ils la capacité des clients à gérer des actifs, à contrôler des actifs et à développer une base d'actifs pour se prémunir contre les risques et les surmonter ? De quelle façon ?**

1. Discussions thématiques de groupe

#### ***Actifs financiers***

1. Analyse des registres financiers de l'UWFT [historique des agences + information financière sur les personnes participant aux DTG]
2. Entretiens individuels approfondis avec des membres de longue date qui ont accumulé des actifs financiers substantiels auprès de l'UWFT et avec des membres de longue date possédant peu d'actifs financiers auprès de l'UWFT

3. MARP : séries chronologiques (cette année, l'an dernier, 5 et 10 ans auparavant) de la propriété des actifs, suivies d'une discussion sur le rôle joué par l'UWFT dans ce domaine

**Actifs matériels**

1. MARP : séries chronologiques (cette année, l'an dernier, 5 et 10 ans auparavant) de la propriété des actifs, suivies d'une discussion sur le rôle joué par l'UWFT dans ce domaine

**Actifs humains**

1. MARP : séries chronologiques (cette année, l'an dernier, 5 et 10 ans auparavant) des indicateurs d'émancipation/de contrôle des actifs, etc., suivies d'une discussion sur le rôle joué par l'UWFT dans ce domaine

2. Entretiens individuels approfondis avec un panel de femmes sélectionnées, portant sur les relations avec leur mari/l'émancipation/le contrôle des actifs, etc.

**Actifs sociaux**

1. MARP : analyse, à l'aide du diagramme de Venn, des groupes/organisations et de leurs rôles respectifs, suivie d'une discussion sur le rôle joué par les services de l'UWFT dans l'engagement des membres au sein de ces entités

**Les services de microfinance permettent-ils aux clients d'utiliser les actifs pour se maintenir au-dessus d'un seuil économique minimal ? De quelle façon ?**

1. Discussions thématiques de groupe

2. Entretiens individuels approfondis avec des ménages dirigés par des femmes (10) et avec des ménages ayant traversé une crise au cours de l'année précédente

3. Analyse de l'utilisation du crédit / de l'épargne

4. Analyse de l'historique des comptes d'épargne/de crédit sur les 12-24 derniers mois, et 10-15 entretiens individuels approfondis avec des personnes présentant des historiques d'épargne particulièrement élevés (niveau élevé de l'activité ou des soldes)

**Tableau 1 : récapitulatif des méthodes de terrain**

<b>Méthode</b>	<b>Instrument</b>	<b>Nb. de sessions</b>	<b>Nb. de participants</b>
Discussion thématique de groupe	DTG de pré-test	1	6
	DTG final – hommes	2	13
	DTG final – femmes	10	89
Méthodes accélérées de recherche participative	<u>Calendriers saisonniers</u>		
	* Travail temporaire / migrations	4	66
	* Revenus / dépenses monétaires	4	35
	<u>Séries chronologiques</u>		
	* Crises (maladie / décès, etc.)	3	21
	* Propriété des actifs	4	22
	* Emancipation / contrôle des actifs	4	49
	Profil des pressions liées au cycle de vie	4	32
	Diagrammes de Venn	3	32
	Classification par niveau de richesse	4	8
Entretiens individuels approfondis	Avec des ménages dirigés par des femmes	8	8
	Avec des ménages touchés par une crise	11	11
	Avec des membres possédant des actifs auprès de l'UWFT	7	7
	Avec des membres ne possédant pas d'actifs auprès de l'UWFT	5	5
	Avec des ménages sélectionnés, sur les questions relatives à l'émancipation	13	13
	Analyse de l'utilisation du crédit / de l'épargne	20	20
	Analyse de l'historique des comptes d'épargne	10	10
<b>Total</b>		<b>117</b>	<b>447</b>

### **III. Résumé des facteurs contextuels clés affectant les clients et le programme**

#### **Généralités** (données fournies en majorité par DFID, 1999)

L'Ouganda recèle des contrastes étonnants. Sorti il y a à peine dix ans d'une guerre civile sans merci, avec une économie en ruine et une réputation internationale minée par 25 ans de dictature, ce pays est à présent considéré comme l'un des rares succès économiques africains de la décennie passée. Cette transition étonnante a non seulement fait de l'Ouganda le premier pays à se qualifier pour un allègement limité de la dette dans le cadre de l'initiative PPTE (pays pauvres très endettés), mais l'a également promu au rôle de stabilisateur dans la région des Grands Lacs, qui demeure en proie à des conflits et à des problèmes de gouvernance, et où les bailleurs de fonds et les politiciens tentent désespérément de promouvoir la paix et la réconciliation. Pourtant, l'Ouganda ne dispose toujours pas d'un système démocratique multipartite.

Sur le front économique, l'Ouganda aligne des statistiques exceptionnelles. Le taux de croissance annuel est de 6,5 % en moyenne sur les dix dernières années. Sur la même période, l'inflation a été réduite du score exorbitant de 240 % p. a. en 1986/87 à seulement 6,7 % dix ans plus tard, une performance qui s'explique en grande partie par l'engagement du gouvernement en faveur de la stabilité économique et de la libéralisation du système financier, ainsi que par une large gamme de facteurs liés au marché. Cependant, la dépréciation du shilling ougandais (qui perdu un tiers de sa valeur au cours des 18 derniers mois), combinée à la dépendance de l'Ouganda vis-à-vis des importations, suscite des doutes quant à l'exactitude des chiffres de l'inflation. L'économie nationale a été également renforcée par la croissance importante des investissements privés.

Toutefois, si l'on examine de plus près la situation de la pauvreté en Ouganda, le tableau est beaucoup moins réjouissant. Selon les résultats d'études récentes, l'Ouganda a fait de bien maigres progrès dans la lutte contre la pauvreté depuis 1992. Malgré la variété des méthodologies employées par diverses institutions et organisations pour évaluer l'étendue de la pauvreté en Ouganda, les résultats convergent tous vers le chiffre minimum de 50 % de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté. Certains indicateurs illustrent bien l'étendue du problème : avec respectivement 99 pour 1 000 et 550 pour 100 000 naissances vivantes, les taux de mortalité infantile et maternelle demeurent très élevés. De même, le taux de fertilité (6,7 enfants par femme) reste l'un des plus élevés au monde. Les pauvres souffrent de façon disproportionnée de la faiblesse du système de santé du pays, la libéralisation économique ayant créé un système à deux vitesses, où seuls les mieux lotis ont accès au secteur privé, tandis que les autres doivent se rabattre sur les hôpitaux publics. Les mauvaises conditions sanitaires – seuls 34 % de la population ont accès à l'eau potable – provoquent de fréquentes vagues d'épidémies, notamment le choléra dans les centres urbains.

L'espérance de vie est tombée de 48 ans en 1980 à 43 ans en 1995, principalement du fait de l'épidémie de sida, qui pèse considérablement sur l'économie en privant la société d'une grande partie de ses membres les plus productifs : les 30-50 ans. Les victimes laissent derrière elles un nombre croissant d'orphelins, constituant une pression supplémentaire pour les proches qui les prennent en charge. De plus en plus souvent, ces orphelins finissent enfants des rues, vivant à la dure dans les rues de Kampala et d'autres centres régionaux. Le gouvernement a fait de la lutte contre le sida l'une de ses grandes priorités, et les chiffres semblent indiquer que le taux de nouvelles infections a reculé bien davantage que dans beaucoup d'autres pays d'Afrique australe. Cependant, les pauvres continuent d'être durement touchés par les conséquences désastreuses de cette maladie lorsqu'elle frappe des parents proches et/ou les membres économiquement actifs de leur communauté.

#### **Secteur rural**

La pauvreté est particulièrement marquée en milieu rural. Avec 48 % du BIP, l'agriculture continue de dominer l'économie ougandaise. Malgré des améliorations notables de la productivité et de la production agricole dans certaines cultures marchandes, grâce aux efforts de libéralisation de gouvernement, l'économie rurale demeure très nettement dominée par la production de subsistance. La propriété agricole moyenne ne dépasse pas 1,6 ha, et

ce sont les petits propriétaires qui ont connu la croissance réelle la plus faible au cours des dix dernières années, en raison d'un accès limité aux intrants agricoles, du déclin de la qualité des sols, de la carence en informations et en moyens de communication et de l'impossibilité d'accéder aux marchés de débouchés. D'un autre côté, les producteurs de cultures marchandes ont considérablement profité de la libéralisation du marché du café. La proportion des gens vivant dans la pauvreté étant restée très constante au cours des cinq à sept dernières années, on peut supposer que la situation des 20 % les plus pauvres, peu ou pas du tout impliqués dans la production de cultures marchandes, s'est en fait aggravée. En 1992, les 20 % les plus pauvres de la population se partageaient 6,8 % du revenu national, et, au vu d'une étude récente estimant le PIB par habitant à 290 dollars, l'Ouganda reste parmi les 20 pays les plus pauvres du monde.

### Secteur urbain

Les zones urbaines, bien qu'elles aient été les principales bénéficiaires de la croissance, sont confrontées à des problèmes spécifiques. A Kampala, les années de guerre civile et de dictature, suivies par un recul du secteur public dû aux importantes réductions budgétaires opérées par le gouvernement, ont miné l'emploi dans le secteur formel, et de nombreux habitants éprouvent des difficultés à satisfaire leurs besoins élémentaires. Le chômage et le sous-emploi obligent de plus en plus de gens à s'engager dans des activités économiques variées pour générer des revenus suffisants. Les ménages sont traditionnellement à la charge des hommes, qui ont de plus en plus de mal à entretenir leurs familles. C'est pourquoi un nombre croissant de citadines arrivent sur le marché du travail, dans des secteurs variés allant du petit commerce et de la prestation de services élémentaires à des activités de production à plus grande échelle. La grande majorité de ces activités sont menées dans le secteur informel, qui fournirait actuellement environ 80 % des emplois industriels à Kampala. Les autorités municipales ont jusqu'à présent toujours ignoré le secteur informel ; en conséquence les sites dans lesquels s'exercent ces activités informelles ne disposent pas des infrastructures et des services publics nécessaires, ce qui se traduit par des conditions d'hygiène de sécurité médiocres pour les acheteurs comme pour les vendeurs.

### Marché du travail

Le tableau 2 reprend la structure du marché du travail en Ouganda. La prédominance des activités indépendantes, avec 56,60 % du marché, est frappante. Si l'on ajoute les entreprises familiales (28,02 %), la part de ce micro-secteur atteint 84,62 %. Il est également intéressant de souligner la répartition hommes/femmes : alors que 52,7 % des hommes exercent une activité indépendante, 78,02 % des femmes sont engagées dans des entreprises familiales.

**Tableau 2 : classification des emplois par sources**

Sources d'emploi / statuts	Population totale	Répartition hommes/femmes	
		% d'hommes	% de femmes
Activités indépendantes	56,60	52,77	47,23
Entreprises familiales	28,02	22,29	70,71
Employés du secteur privé moderne	9,47	80,01	19,99
Fonctionnaires et employés du secteur semi-public	5,05	73,56	26,44
Sans emploi	0,92	63,64	36,35

Source : ministère de la Planification et du développement économique, IHS 1993

Les données limitées contenues dans le « Document d'information générale sur la période budgétaire 1985 – 1994 » indiquent que, au cours de cette période, le secteur privé moderne a progressé en versant des salaires réels plus élevés et en réduisant le nombre d'emplois. Les entreprises ont renouvelé leurs usines et leurs équipements vers la fin des années 80 / début des années 90 et se sont modernisées en adoptant des technologies à forte intensité de capital ; par exemple, les fabricants de bière et de boissons non alcoolisées ont mis en place des chaînes d'embouteillage automatisées. L'informatisation de nombreux processus auparavant manuels dans les banques et les institutions similaires a elle aussi contribué à une croissance à forte intensité capitaliste. Les « Mesures d'encouragement à l'investissement (révisées) » de 1997 ont permis un amortissement rapide de 50 % sur les quatre premières années pour les bâtiments, le matériel et les équipements (y compris le matériel

informatique). Les entreprises rurales peuvent constituer des provisions pour amortissements à hauteur de 75 %. Il est très peu probable que cette tendance en faveur d'une croissance efficiente mais fortement capitalistique ne se renverse.

Les restrictions budgétaires ont entraîné de nombreuses suppressions de postes dans les secteurs public et semi-public. Parmi les employés concernés, certains ont retrouvé des emplois dans les institutions semi-autonomes nouvellement créées comme l'Uganda Revenue Authority (Autorité ougandaise du produit intérieur, fondée en 1991), l'Uganda Investment Authority (Autorité ougandaise d'investissement, fondée en 1991) et la National Agricultural Research Organisation (Organisation nationale pour la recherche agricole, fondée en 1990). Des emplois ont également été créés dans les administrations locales du fait de la décentralisation, mais la plupart ont été attribués aux personnes originaires du district, au détriment de la main-d'œuvre nationale. Le Gouvernement ne mène aucune politique en matière d'emploi et, tout comme de nombreux pays en développement, n'établit pas de statistiques suivies sur le marché du travail. L'« Etude pilote sur le marché du travail » menée en 1996 définissait les « chômeurs » comme les personnes travaillant moins d'une heure par jour – sur cette base, on estime que 30 % des habitants de Kampala sont au chômage.

### **Services financiers du secteur informel**

Le manque de marchés équipés de façon adéquate est l'une des contraintes auxquelles sont confrontés les représentants du secteur informel à Kampala. Un autre problème majeur réside dans le manque d'accès aux services financiers – qu'il s'agisse de crédit ou d'épargne. Comme dans bien d'autres régions du monde en développement, les banques commerciales sont très peu enclines à ouvrir leurs portes aux clients pauvres, car ces derniers ne disposent généralement pas des garanties requises pour obtenir des crédits, et leur épargne n'atteint pas le seuil minimal requis pour ouvrir un compte (la banque Centenary Rural Development et la Banque coopérative constituent des exceptions). D'où le rôle croissant d'un certain nombre d'institutions financières non bancaires telles que l'UWFT, FINCA et PRIDE, qui fournissent des services financiers aux microentrepreneurs pauvres. Malgré des taux d'intérêts élevés sur les prêts (même comparés aux banques commerciales qui appliquent des taux de 15 à 25 %) et l'absence d'intérêts (ou d'intérêts nominaux) sur l'épargne, ces institutions continuent à attirer un nombre croissant de clients, ce qui tend à démontrer que les pauvres d'Ouganda ont effectivement besoin de services financiers et qu'ils sont prêts à payer davantage que le prix moyen pour accéder à des services adaptés à leurs besoins.

La prestation de services financiers aux pauvres est l'un des éléments clés du « Plan d'action pour l'éradication de la pauvreté » récemment rendu public par le gouvernement d'Ouganda. Dans ce contexte, la Banque d'Ouganda est actuellement engagée dans l'élaboration d'un cadre réglementaire pour les Institutions de microfinance (IMF), car celles-ci ne sont pas couvertes par le Statut des institutions financières (SIF) en vigueur depuis 1993. Actuellement, les activités de crédit des IMF d'Ouganda sont soumises à très peu de restrictions; elles ont toute latitude pour déterminer leurs méthodologies de crédit et fixer les taux d'intérêt appliqués aux prêts qu'elles octroient. Cependant, à l'heure actuelle, elles ne sont pas autorisées à collecter des dépôts, et la plupart d'entre elles préfèrent laisser l'épargne de leurs clients fructifier dans une banque commerciale. Le nouveau cadre réglementaire ne devrait pas apporter beaucoup de changements, mais la Banque d'Ouganda envisage une option consistant à introduire la notion d'« institution de crédit », une catégorie intermédiaire entre les associations classiques d'épargne et de crédit et les banques commerciales. Les associations d'épargne et de crédit auraient la possibilité de se transformer en institutions de crédit dès lors qu'elles satisferaient aux conditions et aux exigences du SIF de 1993, et acquerraient ainsi le droit de collecter des dépôts auprès de leurs clients.

## IV. Description de l'organisation et du programme de l'UWFT

### 1.0 UWFT (Uganda Women's Finance Trust)

L'UWFT est une institution de microfinance locale ougandaise. Elle a été créée en 1984 par un groupe de professionnelles qui souhaitent fournir aux femmes d'Ouganda un accès aux services financiers.

### 1.1 MISSION

Aider les femmes défavorisées d'Ouganda à s'émanciper économiquement. Le Fonds entend remplir sa mission par des activités de sensibilisation, de mobilisation d'épargne et de crédit. Le Fonds entend fournir ces services d'une façon qui lui permette de préserver son autosuffisance et sa pérennité financière en tant qu'institution.

### 2.0 ACTIVITES

#### 2.1 Epargne

Ce service est fourni selon un système d'adhésion à un groupe.

#### Critères d'éligibilité

##### Comptes individuels

- Les femmes de plus de 18 ans sont habilitées à faire une demande pour devenir membres si elles présentent une lettre de recommandation de deux personnes détenant des comptes auprès de l'UWFT.

##### Groupes

- Le nombre de membres par groupe est de 10 personnes au minimum et de 30 au maximum.
- Les groupes doivent être enregistrés au moins au niveau du conseil local.

#### Conditions d'ouverture d'un compte d'épargne

(1380 USH = 1 dollar E.-U.)

- Solde minimal d'ouverture d'un compte*

Groupes : 50 000 USH, comptes individuels : 10 000 USH, comptes joints : 20 000 USH

- Cotisation de membre*

Groupes : 20 000 USH, comptes individuels : 5 000 USH, comptes joints : 10 000 USH

- Frais de dossier*

Groupes : 4 000 USH, comptes individuels : 4 000 USH, comptes joints : 4 000 USH

- Livret : 2 000 USH
- 3 photographies d'identité pour chaque signataire du compte.

### 2.2 CREDIT

#### Critères d'éligibilité

##### Prêts de groupe

- 80 % des membres du groupe doivent être des femmes.
- L'équipe dirigeante doit être composée de femmes.
- Le nombre de membres par groupe est de 10 personnes au minimum et de 30 au maximum.
- Pour accéder au crédit, le requérant doit épargner 30 % du montant du prêt à titre de garantie.
- La valeur des actifs de l'entreprise de chaque membre du groupe ne doit pas excéder 500 dollars.
- Les réunions du groupe ainsi que les activités actuelles et prévues de ses membres doivent se dérouler dans un rayon de 25 km autour de l'agence de l'UWFT.

Le groupe doit disposer d'un système interne d'épargne et de crédit depuis au moins 3 mois.

- Le groupe doit posséder un compte d'épargne auprès de l'UWFT, et disposer d'une épargne depuis au moins 3 mois.
- Les personnes requérantes doivent être engagées dans une activité génératrice de revenus depuis au moins 6 mois.

#### Prêts individuels

- Les individus doivent de préférence être passés par le système de groupe et avoir remboursé sans problème les prêts antérieurs.
- Ils doivent épargner auprès de l'UWFT depuis au moins 6 mois.
- Leurs activités doivent se dérouler dans un rayon de 25 km autour de l'agence de l'UWFT.
- Pour accéder au crédit, le requérant doit épargner 30 % du montant du prêt à titre de garantie.
- Le projet doit être économiquement viable.
- Le Fonds ne délivre aucun prêt de création d'entreprise.

Montants des prêts :	Groupes	Individus
1 <sup>er</sup> prêt	150 000	500 000 USH
2 <sup>e</sup> prêt	250 000	750 000 USH
3 <sup>e</sup> prêt	400 000	1 000 000 USH
4 <sup>e</sup> prêt	500 000	1 000 000 USH

	Groupes	Individus
Fréquence des remboursements :	hebdomadaire	mensuelle
Période de grâce	0-1 semaine	aucune
Période de remboursement	4 mois	6 mois
Taux d'intérêt	2,5 % par mois sur le principal (groupes & individus)	
Frais de dossiers	5 000	
Commission d'engagement	4 % du prêt	

### 3.0 Coordonnées

Directeur général, UWFT  
 P.O Box 6972, Kampala  
 Plot 59 Buganda Road, Tél.: 255146/7, 341275  
 Fax: 256-41-255144  
 E-mail: [uwft@swiftuganda.com](mailto:uwft@swiftuganda.com)

Agence	Adresse	N° de téléphone
Kampala	Box # 6972	341275/255146/7
Masaka	Box # 1352	(0481) 21266.
Mbarara	Box # 244	(0485) 21525
Jinja	Box # 509	(043) 21849.
Kamuli	Box # 380	(0496) 3015.
Iganga	Box # 690	(0495) 2342.
Mbale	Box # 1108	(045) 33108.
Kumi	Box # 135	(045) 71085.
Soroti	Box # 183	(045) 61408.
Hoima/Kibaale	Box # 45	(0465)40029/40150.

### Information extraite des états financiers de l'UWFT

Etat en décembre 1998

Noter que l'exercice financier de l'UWFT s'achève le 30 juin. Ainsi, les chiffres contenus dans ce tableau, concernant la période de janvier à décembre 1998, ont été calculés sur la base des chiffres au 30/6/98, auxquels on a ajouté une projection calculée à partir des chiffres du second semestre 97.

**Tableau 3 : données du programme de l'UWFT**

Détails	
Nombre de clients*	34 363
Nombre total d'épargnants	34 363
Nombre d'agences	10
Valeur de l'épargne à la fin de l'année	1 357 millions
Nombre moyen de clients par groupe	10
Nombre d'emprunteurs**	8 022
Valeur totale de l'encours de crédit	1 006,2 millions
Epargne volontaire***	851,6 millions
Epargne obligatoire	498,4 millions
Portefeuille à risque à 90 jours – valeur nominale	86,4 millions
Portefeuille à risque à 90 jours – pourcentage	8,58 %
Produits d'exploitation totaux	641,4 millions
Marge financière nette	516,8 millions
Charges d'exploitation totales	707,7 millions
Résultat sur les services financiers	-190,9 millions
Valeur des prêts passés en perte au cours de l'année	82,2 millions
Taux d'intérêt actuel sur les prêts (nominal)	30 % p.a.
Taux d'intérêt actuel sur les prêts (effectif)****	66,4 % p.a.
Taux d'intérêt versé aux détenteurs de comptes d'épargne (quel que soit le solde)	2 % p.a.
Taux de change dollar / USH	1 370

\* Selon les estimations, la clientèle comprend 2 % d'hommes et 98 % de femmes

\*\* Le ratio élevé épargnants/emprunteurs s'explique par les éléments suivants : 1. clients épargnant pour accumuler leur 30 % d'épargne obligatoire ; 2. décaissement espacé des prêts par l'UWFT ; 3. clients souhaitant uniquement épargner ; 4. comptes dormants.

\*\*\* La majeure partie de cette épargne est détenue sur un nombre relativement faible de comptes individuels.

\*\*\*\* A l'exclusion des 30 % d'épargne obligatoire – si l'on tenait compte de cette épargne obligatoire, le taux d'intérêt effectif se monterait à 95 % p. a. Notez que, en raison des réglementations de la Banque d'Ouganda, l'UWFT n'est pas habilitée à servir d'intermédiaire pour prêter ces montants d'épargne – ils sont placés en bons du Trésor, etc.

Voir l'annexe 2 pour une description détaillée de l'UWFT.

### **Riche hier ... pauvre aujourd'hui**

(Cela peut arriver à tout le monde ... même à vous !)

Contrairement à la plupart des clients des institutions de microfinance, Mme Muwanga avait peu d'expérience de collaboration avec le secteur informel lorsqu'elle a reçu son premier prêt de l'UWFT. Son mari était juriste et subvenait très correctement aux besoins de son épouse et de leurs enfants, scolarisés dans des internats et à l'université Makerere. Ils vivaient confortablement dans une maison de cinq pièces. En avril 1997, son mari a subi un accident vasculaire cérébral et n'a pu reprendre le travail depuis lors. Les enfants ont dû être retirés de l'école et de l'université, et Mme Muwanga s'est retrouvée seule pour subvenir aux besoins du ménage. Elle a donc monté une première affaire, une entreprise de fabrication et de vente de gâteaux. Elle a réalisé un petit bénéfice sur son premier prêt de 80 000 USH, mais, au cours de son deuxième cycle de prêt, elle a eu moins de chance. Ayant acheté de la farine de mauvaise qualité, elle a dû retirer son épargne et vendre son four pour rembourser son prêt. Après cette expérience, elle a loué un local de cantine scolaire et a lancé une nouvelle affaire, consistant à fournir des repas et des snacks aux écoliers et aux professeurs. Mme Muwanga participe également à une AREC, qui fonctionne à l'intérieur de son groupe de l'UWFT.

Elle a utilisé les fonds obtenus dans le cadre de l'AREC pour financer un élevage de volailles, qui a échoué à son tour en raison d'une épidémie.



## **V. Analyse des résultats du travail de terrain**

NB : pour des raisons de confidentialité, tous les noms des études de cas présentées dans cette section ont été modifiés.

### **V. A. Quelles sont les catégories de pauvres représentées dans la clientèle de l'UWFT ?**

Dans le contexte du marché national de l'emploi (voir section III.), la microfinance apparaît comme un facteur potentiellement important de création d'emplois. Si l'on considère que le secteur public et le secteur privé moderne n'emploient probablement pas plus de 5-10 % de la population active, et que les 30 % fonctionnellement considérés comme sans emplois sont les « très pauvres », les clients de l'UWFT recouvrent le reste du spectre (soit les « pauvres » et les « moyen-pauvres »). Ces personnes sont généralement engagées dans des activités indépendantes et des petites entreprises – la principale source de revenus pour 60 à 65 % de la population active du pays.

Les exercices de classification par niveau de richesse ont révélé que la plupart des clients appartenaient à la catégorie socio-économique la plus élevée dans leurs communautés relativement pauvres, bien que certains se classent dans les 50 % inférieurs. Certains se sont classés jusqu'à la 2<sup>e</sup> position dans une série de 20 ménages.

#### **Déterminer la position des clients de l'UWFT dans la classification par niveau de richesse**

Au cours de l'exercice de classification par niveaux de richesse, *M. Baker* (la personne interrogée), dont la femme est cliente de l'UWFT, classait son ménage en deuxième position dans un groupe de vingt ménages choisis au hasard. Ils vivent à Katwe, un quartier de Kampala, connu comme le quartier des petites entreprises. Ils possèdent 8 unités locatives, rapportant chacune 40 000 USH par mois, et Mme Baker gère sa propre entreprise de restauration en ville. Ils possèdent 2 acres de terrain au village, ainsi que des équipements ménagers de bonne qualité, notamment une télé et une radio. Le ménage a hérité la plupart de ses biens du père de M. Baker.

Un autre client, *Henry Mukasa*, a été classé 5<sup>e</sup> dans l'échantillon sélectionné au hasard dans la communauté de Katwe. La personne interrogée a déclaré à son sujet : « Henry possède une entreprise de soudure bien établie, qui génère apparemment un revenu modeste, il construit sa maison dans un quartier relativement aisé de Kampala, pour pouvoir arrêter de payer un loyer, et possède une autre maison au village ». Lorsqu'on lui a demandé pourquoi elle le classait à ce niveau de richesse, la personne interrogée a répondu : « Il sait tirer parti de divers groupes de services sociaux et financiers, y compris l'UWFT, pour développer son commerce ».

*Rose*, une autre cliente de l'UWFT, a été classée 12<sup>e</sup> sur les 12 ménages sélectionnés pour l'exercice dans la zone de Mivule, à Namuwongo. Son ménage a été décrit comme étant fonctionnellement dirigé par une femme très travailleuse. Ils ne possèdent que quelques équipements de base et continuent de louer leur logement. Pour expliquer leur pauvreté, on a cité la fainéantise du mari, qui « boit » le peu d'argent que lui rapportent ses petits emplois temporaires. De plus, « ils manquent tous deux d'éducation et viennent de familles pauvres », a déclaré la personne interrogée.

Les clients de l'UWFT exercent généralement des activités indépendantes dans des entreprises unipersonnelles, ou parfois emploient d'autres personnes dans de petites entreprises semi-formelles telles que des restaurants, des salons de coiffure, etc. Les activités les plus répandues sont les suivantes : commerce de *matooke*, de charbon, de nourriture et de boissons, kiosques et boutiques de tailles et de qualités diverses, petite industrie manufacturière parmi les moyen-pauvres, agriculture à petite échelle, notamment élevage de volailles pour les œufs et la viande, et horticulture.

Comme nous l'avons vu dans la section consacrée à la description du programme, l'UWFT cible les femmes disposant de faibles revenus, vivant en milieu rural et urbain. La clientèle s'est rapprochée de cette définition depuis l'introduction des prêts de groupe en 1995.

La majorité des clients interrogés au cours de l'étude appartenaient aux catégories allant des ménages pauvres aux ménages des basses catégories de riches. Cette analyse se fonde sur les exercices de classification par niveau de richesse, les discussions thématiques de groupe et les entretiens individuels approfondis (menés pour la plupart au domicile des clients), ainsi que sur les données quantitatives réunies sur les clients ayant participé aux discussions thématiques de groupe.

### **Selon leurs propres mots**

Dans le cadre des discussions thématiques de groupe, on a demandé aux clients de décrire les « pauvres » et les « riches » de leur communauté. Les clients ont demandé l'ajout d'une catégorie (à laquelle ils disaient appartenir) : les « moyen-pauvres ». Leurs descriptions présentaient une homogénéité remarquable : nous les avons résumées ci-dessous.

#### **Les pauvres**

En général, dans ces ménages, ni le mari ni la femme n'ont d'emploi stable, ils ne possèdent ni le capital, ni la capacité de planification nécessaires pour lancer une affaire, et ne peuvent remplir les critères requis pour accéder aux prêts de groupe de l'UWFT, car ils ne peuvent pas rassembler l'épargne nécessaire et la commission d'engagement. Ils doivent donc recourir à n'importe quel travail pour leur subsistance. La famille ne prend souvent qu'un repas par jour (dans l'après-midi), et ils doivent parfois demander la charité à des amis. Les pauvres sont souvent expulsés par les propriétaires parce qu'ils n'ont pas payé le loyer, bien qu'ils vivent dans des logements d'une seule pièce, sales et infestés de nuisibles comme les rats, les poux, les puces, etc. Ces logements n'ont pas de toilettes, ni de cuisine séparée. Les murs de torchis et le toit de paille sont souvent troués. Par conséquent, les membres du ménage sont souvent malades et, faute d'argent, ne peuvent pas se soigner.

Les femmes pauvres sont souvent enceintes et ne bénéficient pas des soins prénataux nécessaires ; en général, elles accouchent chez elles. Les gens très pauvres veulent avoir beaucoup d'enfants car ils les considèrent comme une richesse. Par conséquent, les enfants sont mal nourris, souvent rachitiques, et beaucoup souffrent de maladies que l'on peut pourtant soigner et guérir, en particulier des maladies de peau. Les enfants des pauvres ne vont pas à l'école et, lorsqu'ils essaient de pénétrer chez des voisins pour regarder la télé, on les chasse car ils sont mal habillés. Pour toutes ces raisons, les enfants sont malheureux et deviennent parfois incontrôlables : certains deviennent des enfants des rues, volant parfois leurs voisins. Les ménages les plus pauvres sont généralement des ménages dirigés par des femmes, avec 10 à 20 enfants, qui ne sont pas scolarisés, même dans le système d'éducation primaire universelle (EPU).

Les femmes pauvres manquent de confiance en elles et possèdent peu de compétences sociales, si bien qu'elles ont peur de rejoindre des groupes de développement destinés aux femmes. Souvent, les hommes se saoulent pour oublier leurs problèmes et prennent plusieurs femmes. Aussi ces ménages sont-ils souvent agités par des querelles domestiques en raison du manque d'argent et de biens de première nécessité. Ces disputes ont lieu au vu et su de tous car ces familles manquent d'espace et d'intimité, puisqu'elles vivent (souvent) dans des logements d'une seule pièce.

#### **Les moyen-pauvres**

Dans cette catégorie, l'un des deux conjoints a un emploi, peu rémunérateur mais stable, garantissant un bon revenu au ménage – quoique parfois insuffisant pour finir le mois. Néanmoins, le ménage peut constituer une épargne pour se prémunir contre les imprévus. De plus, un ménage moyen-pauvre type possède quelques biens de consommation durables (p. ex. télé, radio, vélo). Le ménage peut se permettre plus d'un repas par jour, mais pas un régime équilibré. Les moyen-pauvres possèdent parfois leur logement, mais ils vivent généralement dans un logement de location. Certains d'entre eux sont confrontés à la menace d'expulsion en cas de non-paiement du loyer. Toutefois, un membre du ménage dispose parfois d'un petit fonds de roulement, suffisant pour lancer une microentreprise – d'une façon ou d'une autre, ils parviennent à réunir la somme nécessaire pour adhérer à un groupe et obtenir un accès aux prêts d'une IMF. Les femmes moyen-pauvres peuvent trouver le temps d'assister à des réunions d'information pour apprendre comment gagner davantage et épargner. Elles accèdent à une plus

large information en participant à des associations de femmes et reçoivent des conseils des autres membres sur de nombreux thèmes, notamment la gestion de leur entreprise.

Tous les enfants des moyen-pauvres sont scolarisés en temps qu'externes et vivent chez leurs parents car l'internat coûte trop cher. Cependant, ces ménages parviennent à remplir toutes les conditions d'accès à l'EPU et envoient tous leurs enfants à l'école secondaire, même s'ils doivent parfois payer les frais de scolarités en plusieurs versements. Les frais de scolarité constituent un problème récurrent pour les moyen-pauvres : parfois, les enfants manquent l'école parce que les frais n'ont pas pu être réglés et ne sont ensuite pas en mesure de passer les examens. Toutefois les enfants des moyen-pauvres sont propres, portent des vêtements corrects et partagent des lits de bonne qualité la nuit. Les moyen-pauvres tentent parfois d'aider les enfants de membres de leur familles (p. ex. des orphelins) en payant leurs frais de scolarité. Ils reçoivent également la visite de nombreux parents restés au village, qui pensent que leurs parents de la ville sont riches – ces visiteurs aiment consommer, mais pas travailler.

En cas de maladie, les ménages moyen-pauvres n'ont pas les moyens de payer les frais d'hôpital, du moins pas pour tous les membres de la famille. Cependant, ces ménages ont généralement des amis qui les aident en cas de besoin et ils sont en mesure de participer à la vie politique de leurs communautés. Dans ces ménages, il y a moins de violences domestiques, et mari et femme font des projets ensemble. En général, la communauté et les voisins font confiance à ces gens et les respectent.

#### **Les riches**

Les ménages riches possèdent une grande entreprise avec un capital important ou ont de multiples sources de revenus (p. ex. salaire, une ferme, une boutique, etc.). Les deux conjoints ont un emploi stable ou ont des relations leur permettant d'avoir accès à des prêts importants, si bien qu'ils peuvent développer leurs entreprises et construire des usines qui emploient d'autres personnes. Les membres du foyer sont motivés dans leur travail car ils veulent maintenir leur niveau de vie. Ils disposent d'un moyen de transport personnel pour se rendre au travail et gagnent ainsi du temps par rapport aux transports publics. Les maisons des riches sont des structures permanentes, disposant d'un espace clos qui préserve leur vie privée et empêche les enfants des voisins d'entrer (ces familles chassent les pauvres car ils sont malpropres et salissent leur intérieur). Ces maisons ont de nombreuses chambres, des toilettes privées et l'électricité, et sont situées dans de larges enceintes. Dans leurs foyers, les riches possèdent des radios, télévisions et réfrigérateurs de haute qualité, et emploient de nombreux gens de maison. Les visiteurs et les amis ne cessent d'aller et venir car ces maisons sont riches en loisirs et en nourriture – mais les parents pauvres n'osent pas venir. Les membres de la famille mangent bien et régulièrement, ont un régime équilibré (avec de la viande), et chacun peut choisir ce qu'il veut manger à chaque repas.

Les enfants des riches ont l'air heureux – ils obtiennent tout ce qu'ils veulent. Les enfants riches sont tous bien habillés, ont des chaussures et une chambre chacun, où ils dorment sur une literie de bonne qualité, renouvelée régulièrement. Ils sont scolarisés dans des internats de haute qualité et n'ont pas besoin de l'EPU. Lorsque les riches se rendent dans les internats pour rendre visite à leurs enfants, ils ont du temps pour parler avec les professeurs et les enfants, car ils disposent d'un moyen de transport personnel et n'ont pas à s'inquiéter du temps de transport. Après l'école, certains de ces enfants riches vont à l'université et vont même étudier à l'étranger.

Dans les ménages riches, les malades sont soignés rapidement, dans des hôpitaux privés. La femme fait partie de plusieurs groupes communautaires, où elle peut bénéficier de nombreuses informations stratégiques et d'autres avantages que les pauvres ne peuvent comprendre. Le mari et la femme travaillent ensemble et coopèrent pour la gestion du foyer : les ménages riches ont moins de conflits domestiques, et lorsqu'ils en ont, c'est que les affaires ont été moins bonnes que prévu. Parfois, le ménage riche vient en aide à d'autres en finançant un projet au bénéfice de la communauté – ils sont totalement impliqués dans les décisions politiques, jusqu'au niveau national.

Le tableau 4 décrit le profil du client « type » de l'UWFT, élaboré à partir des résultats des discussions thématiques de groupe.

**Tableau 4 : profil du client de l'UWFT**

<i>Caractéristique</i>	<i>Description</i>
<i>Sexe</i>	Le client type est une femme. En effet, la politique de l'UWFT prévoit de n'avoir pas plus de 20 % de clients masculins ; la majorité des clients de l'UWFT sont des femmes. Les hommes sont même moins nombreux que la limite imposée : en raison d'un déficit de communication, certains clients existants et potentiels pensent que les hommes ne sont pas autorisés à devenir membres.
<i>Situation de famille</i>	Le client type est marié. Sur les 75 personnes qui ont participé aux discussions thématiques de groupe, 50 sont mariées, 16 sont célibataires et n'ont jamais été mariées, 8 sont veufs/veuves et 1 est divorcée.
<i>Répartition par âge</i>	Le client type de l'UWFT est âgé de 30 à 39 ans. Sur les 75 personnes qui ont participé aux discussions thématiques de groupe, 13 ont entre 20 et 29 ans, 32 entre 30 et 39, 13 entre 40 et 49 ans et 13 ont plus de 50 ans. Un client a plus de 80 ans.
<i>Niveau d'éducation</i>	Le niveau d'éducation type des clients de l'UWFT se situe entre la 1 <sup>re</sup> et la 6 <sup>e</sup> classe du secondaire, ce qui signifie qu'ils ont un bon niveau d'instruction, savent lire, écrire et communiquer dans la langue officielle. Deux clients sont illettrés, 16 ont un niveau d'éducation primaire (classe 1 à 7), 43 ont un niveau du secondaire (classe 1 à 6) et 9 ont étudié au-delà du secondaire/dans des établissements d'enseignement supérieur.
<i>Taille moyenne du ménage</i>	La taille moyenne des ménages de clients interrogés est de 7,3 personnes (549 personnes / 75 foyers interrogés lors des DTG) ; quarante ménages comptent entre 5 et 9 personnes.
<i>Personnes à charge</i>	Le ménage type a de nombreuses personnes à charge. Les 75 foyers étudiés comptent 370 enfants âgés de moins de 17 ans (5 en moyenne par ménage). On dénombre également beaucoup d'enfants de plus de 17 ans qui demeurent à charge faute d'emploi.
<i>Scolarisation</i>	La plupart des enfants du ménage client type sont scolarisés. Dans les 75 foyers interrogés lors des DTG, 226 enfants âgés de 5 à 17 ans sont scolarisés, sur 268 dans cette tranche d'âge.
<i>Direction économique du ménage</i>	Au sein de l'échantillon interrogé, le ménage type est économiquement dirigé par le mari. 45 ménages sont dirigés par des hommes, 23 par des femmes (habituellement une femme divorcée, veuve ou célibataire jamais mariée), les autres sont dirigés conjointement.
<i>Type de logement</i>	Le client type vit soit dans un logement lui appartenant en propre, soit dans une maison louée. La plupart des clients vivent dans des maisons de 3 pièces. Parmi les clients interrogés, 30 vivent dans un logement possédé en propre, tandis que 32 vivent dans des maisons louées.
<i>Eau et assainissement</i>	Le client type a accès à l'eau potable et utilise des latrines à fosse communautaires. Un tiers environ des personnes interrogées a l'eau à domicile, un tiers utilise le robinet des voisins et un tiers utilise un point d'eau public. 43 clients utilisent des latrines à fosse communautaires et 22 utilisent des latrines à fosse privées.
<i>Sources d'énergie</i>	Le client type a accès à l'électricité dans son foyer. 49 d'entre eux disent avoir l'électricité, et 22 ne pas l'avoir.
<i>Diversification économique</i>	Le ménage client type dirige deux entreprises. Parmi les ménages interrogés, 26 possèdent une entreprise, 35 en possèdent deux et 11 en possèdent plus de trois.
<i>Niveau d'endettement</i>	La majorité des membres des ménages n'ont connaissance que de leurs dettes personnelles, généralement celle contractée auprès de l'UWFT. La plupart d'entre eux ne savent pas combien leur conjoint ou les autres membres de la famille ont de dettes (s'ils en ont).
<i>Comportement d'épargne</i>	Un ménage client type de l'UWFT épargne auprès de l'UWFT pour accéder à un crédit plus élevé. Les raisons secondaires pour épargner sont les urgences et les dépenses périodiques. Certains se sont fixé un objectif d'épargne afin de réaliser un gros investissement. Un grand nombre de clients ont révélé ne pas épargner autant auprès de l'UWFT que dans le cadre d'AREC ou d'autres dispositifs d'assurances informels ( <i>Munno Mukabi</i> ).
<i>Appartenance à</i>	Le ménage client type de l'UWFT fait partie de plusieurs organisations, chacune répondant à un besoin particulier, notamment le développement financier, social et personnel. Il s'agit

<i>un groupe</i>	notamment des AREC, des <i>Munno Mukabi</i> , des associations de mères et des organisations religieuses.
------------------	---

En résumé, les caractéristiques des ménages clients de l’UWFT sont les suivantes :

- capacité à répondre aux besoins élémentaires du ménage (bien qu’au prix de difficultés diverses) ;
- nombreuses personnes à charge ;
- plusieurs sources de revenus ;
- scolarisation de certains, voire de tous les enfants dans des écoles de faible standing ;
- accès à certains soins de santé.

## VI. B. Quelle est la nature des risques auxquels sont confrontés les clients de l’UWFT ?

Par rapport aux foyers plus aisés, les ménages pauvres doivent faire face à de nombreuses difficultés supplémentaires pour surmonter les risques. Leur environnement contient généralement des risques plus nombreux, et ils sont souvent affectés par plusieurs facteurs de risque simultanés. L’ampleur de ces facteurs est également plus importante pour les ménages pauvres, de sorte que, même lorsque la nature des risques est la même, l’impact sur le portefeuille économique du ménage est généralement beaucoup plus grave. Enfin, toujours sur ce dernier point, plus les ménages sont pauvres, plus ils éprouvent de difficultés à surmonter les risques, car ils manquent des actifs nécessaires à une gestion efficace du risque et à la réduction de leur vulnérabilité.

Les risques sont des facteurs qui échappent au contrôle des individus ou des ménages, qui entravent de façon temporaire ou permanente le fonctionnement du portefeuille économique du ménage, réduisant ainsi le flux de revenus en dessous du niveau nécessaire à la satisfaction des besoins élémentaires du ménage et/ou au maintien de son niveau régulier de consommation. Les risques sont souvent catégorisés en fonction de leur origine (p. ex. risques liés au marché, risques naturels, risques personnels, etc.- voir plus bas l’encadré : « Une vision alternative du risque – typologie et origines »). Or, cette classification, si elle offre un cadre cohérent pour structurer l’environnement de risques d’un ménage pauvre, fournit peu d’informations sur les différences qualitatives entre les catégories. En outre, cette catégorisation ne révèle pas grand chose sur les stratégies mises en œuvre par les ménages pour minimiser les dommages potentiels résultant de la réalisation des risques. Pourtant, il est évident que les différents facteurs de risque impliquent différentes stratégies de gestion des risques, et il est important pour les institutions de microfinance d’analyser et de comprendre ces différences afin de proposer des services susceptibles de soutenir leurs clients pauvres dans ces processus.

Rahman et Hossain (1992) proposent un autre cadre d’analyse des risques, qui se penche sur le degré de prévisibilité des interruptions spécifiques, et donc sur les possibilités d’anticipation, ainsi que sur le caractère plus ou moins permanent de ces interruptions, lequel est susceptible d’influer sur le choix des mesures à prendre. Il s’agit par exemple de distinguer entre des mécanismes de réponse à court terme, mis en œuvre pour traverser des crises limitées dans le temps, comme la perte d’un stock ou une maladie curable, et des adaptations à long terme, impliquant une modification permanente des stratégies de satisfaction des besoins élémentaires, en réponse à des événements plus importants. Dans ce cadre, les risques sont organisés comme suit : risques structurels, risques de crise et risques liés au cycle de vie. Nous allons à présent les développer en nous référant aux observations réalisées par l’équipe de recherche auprès des clients de l’UWFT.

Les **risques structurels** relèvent très souvent de changements durables, voire permanents, survenant dans l’économie nationale ou internationale et affectant la capacité des ménages pauvres à maintenir leur revenu. En Ouganda, comme dans de nombreux pays en développement, ces facteurs structurels sont étroitement liés à la mise en œuvre de programmes d’ajustement structurel, impliquant une stabilisation macroéconomique suivie d’une libéralisation des prix et des marchés.

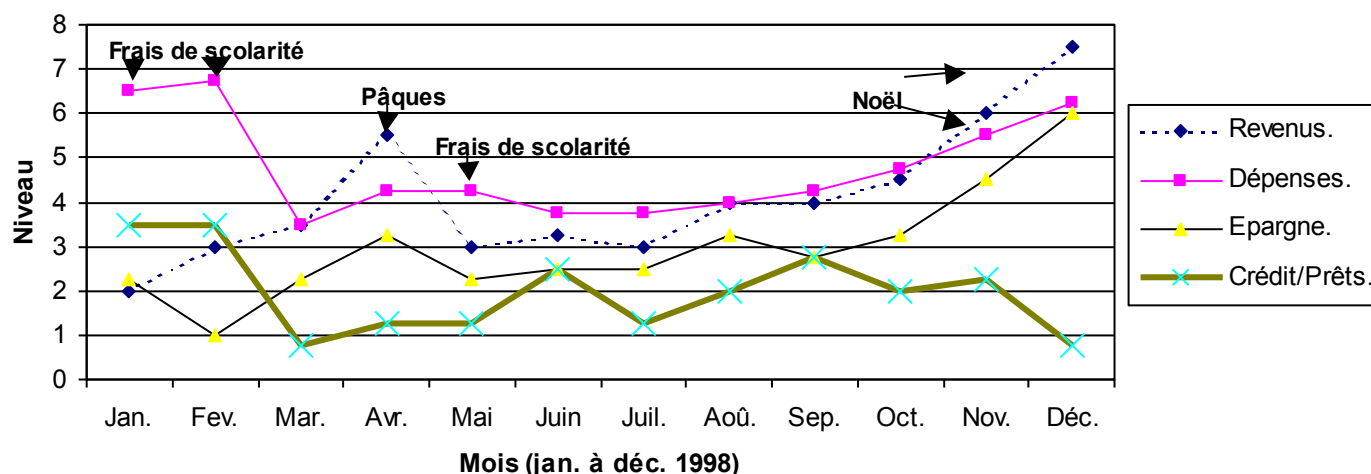
L’impact des politiques d’ajustement structurel sur les ménages clients de l’UWFT est considérable et absolument pas unidirectionnel. Sur le versant positif, la libéralisation des prix et des marchés a créé de nouvelles

opportunités pour les activités économiques du secteur privé, dans des domaines auparavant dominés par les entreprises publiques et d'autres acteurs alignés sur les gouvernements successifs. Cet aspect a été mentionné par bon nombre de participants à l'étude, en particulier par ceux qui se situaient dans la partie supérieure du spectre des entreprises et avaient su gagner des marchés publics lucratifs, tels que la fourniture de services de restauration aux cantines des écoles.

Cependant, la réduction des dépenses publiques allouées à l'administration et aux services élémentaires tels que la santé et l'éducation, associée à la libéralisation généralisée des prix et des marchés ont eu un impact profond et permanent sur les clients de l'UWFT et leurs ménages. Dans cette vague de coupes budgétaires, nombreux sont ceux à avoir perdu une source de revenus importante et stable lorsque leur poste, ou celui de leur conjoint ou d'un parent proche, a été supprimé. Cela a amené de nombreuses femmes à lancer une petite entreprise ou à étendre des activités existantes pour compenser cette perte de revenus. Dans la plupart des cas, le manque d'expérience et de compétences limitait considérablement l'éventail des options qui s'offraient à elles, ce qui a entraîné une concentration des activités sur les mêmes produits et services, tels que le commerce de charbon et de *matooke*, augmentant ainsi la concurrence et réduisant les marges de profit. Par ailleurs, la plupart de leurs clients potentiels sont aux prises avec les mêmes pressions économiques. Le niveau élevé de pauvreté et la faiblesse du PIB par habitant continuent d'affecter la majorité des Ougandais, avec pour conséquence une demande faible et instable en produits et services tels que ceux fournis par les clients de l'UWFT.

Les calendriers saisonniers (voir diagramme 1 plus bas) ont révélé que bon nombre d'activités exercées par les clients de l'UWFT souffrent d'instabilité en raison des variations saisonnières de la demande. De nombreuses activités de commerce de gros ou de détail génèrent les revenus les plus élevés aux alentours de Noël (novembre, décembre) et de Pâques (avril), tandis que les mois de janvier-février et de mai à octobre sont des périodes creuses, au cours desquelles les entreprises et les ménages manquent souvent cruellement de liquidités. La situation est aggravée par la saisonnalité de certaines dépenses majeures, notamment les dépenses liées à l'éducation, avec des pics dans les périodes creuses de janvier/février, mai et septembre/novembre. Ces pics de dépenses induisent très souvent des situations de crise pour les ménages les moins aisés et/ou les familles les plus nombreuses.

**Diagramme 1 : saisonnalité des revenus, des dépenses, de l'épargne et du crédit**



La pression sur les revenus des ménages est encore aggravée par la dépréciation du shilling ougandais, entraînant un renchérissement des biens d'importation et une charge fiscale accrue due (a) à une hausse réelle des taux d'imposition et (b) à l'introduction de méthodes plus efficaces de collecte des impôts. La hausse des prix a été

largement citée comme l'une des principales causes d'aggravation de la vulnérabilité, bien que les chiffres officiels de l'inflation ne confirment pas cette explication. Cependant, en observant de plus près les schémas de dépenses des ménages clients de l'UWFT, on s'aperçoit que les produits et les services constituant une part relativement élevée de ces dépenses ont en fait subi des hausses de prix supérieures à l'inflation moyenne. Cela s'applique particulièrement aux frais de scolarité. Même si le programme d'EPU récemment mis en place est censé alléger la pression financière pesant sur les parents d'enfants scolarisés dans le primaire, des changements structurels dans les systèmes éducatifs secondaire et supérieur rendent de plus en plus difficile pour bien des parents d'assurer à leurs enfants une éducation de qualité au-delà du primaire. Un système plus libéral mis en place dans le secondaire a créé un schéma à deux vitesses, dans lequel la compétition pour un enseignement de qualité a tiré vers le haut les frais de scolarité, les rendant inaccessibles aux ménages pauvres. Les institutions moins coûteuses fournissent souvent des services de second ordre, réduisant ainsi les chances d'obtenir un emploi ou d'accéder au niveau universitaire. La majorité des écoles secondaires fonctionnent en internats, et les coûts qu'implique cette solution sont souvent hors de portée de la plupart des clients de l'UWFT, en particulier lorsque le nombre d'enfants scolarisés dans le secondaire est élevé. Ce problème est encore aggravé par le faible espacement des naissances et/ou les orphelins pris en charge.

Les **risques de crise** sont des chocs soudains, inattendus, qui créent une interruption dans la capacité du ménage à générer des revenus ou l'obligent à allouer une partie de ces revenus à un domaine qui n'est pas prévu dans son portefeuille économique courant, réduisant ainsi la part disponible pour les activités habituelles de production et de consommation. Ils nécessitent en général l'adoption de stratégies de réponse à court terme, destinées à sortir le ménage de la situation de pression immédiate et à rétablir le niveau de fonctionnement d'avant la crise. Cependant, dans certains cas, tels qu'une longue maladie (p. ex. le sida) affectant un membre du ménage source de revenu principal, voire le décès de ce dernier, ce mécanisme de réponse à court terme s'avère insuffisant, et le ménage doit envisager une modification plus durable de son portefeuille économique.

Des discussions thématiques de groupe et des entretiens approfondis avec des ménages clients de l'UWFT affectés par des crises ont permis d'établir une longue liste de chocs relevant de cette catégorie. Le décès ou la maladie d'un proche revenaient fréquemment. Selon les déclarations d'un groupe, le décès serait même devenu un événement tellement fréquent qu'ils ne le considéraient plus comme une crise – un commentaire qui révèle sans doute l'ampleur des dégâts causés par le virus du sida en Ouganda. Les coûts économiques et sociaux associés à ces chocs peuvent être énormes. Outre le fait qu'ils génèrent des factures considérables, ils peuvent entraîner une perte permanente de revenus pour le ménage dès lors qu'une source majeure de revenus ou un partenaire commercial est affecté. Les femmes qui perdent leur mari – qu'il décède ou qu'il les abandonne – sont particulièrement fragilisées, en raison de la perte du statut et de la « protection » du mariage. L'étude a révélé que les femmes dirigeant seule leur ménage ont moins de chances d'être acceptées dans un groupe de l'UWFT, car l'absence d'une autre source de revenus augmente considérablement leur risque d'insolvabilité.

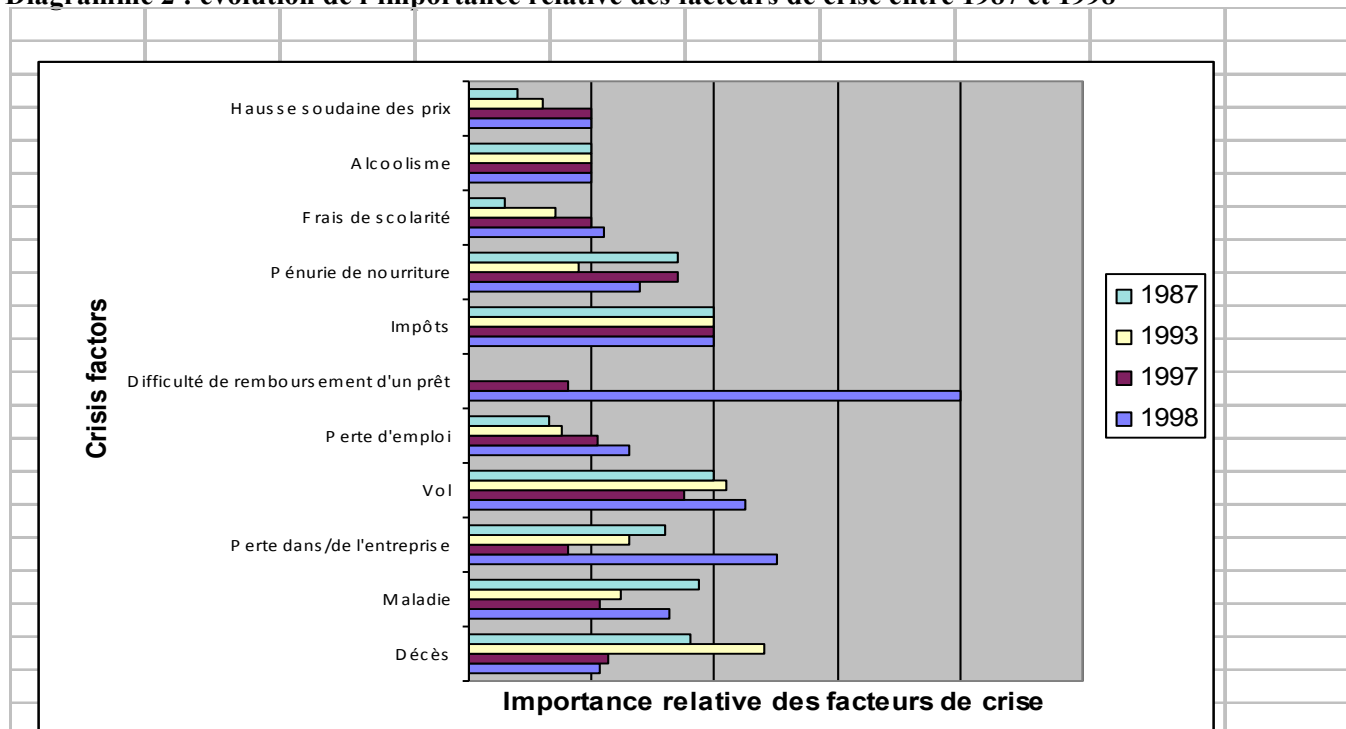
D'autres facteurs de crise fréquemment cités sont peut-être plus inattendus. De nombreux clients de l'UWFT semblent avoir été affectés par des incendies et des accidents, qui ont parfois détruit la totalité de leurs biens, y compris leurs actifs productifs et leurs stocks. On a demandé aux clients d'énumérer les principales crises auxquelles les familles de leur communauté avaient été confrontées au cours des deux à trois dernières années, et la raison pour laquelle les incendies et les accidents reviennent si fréquemment réside peut-être dans leur forte visibilité. Les vols, les cambriolages et les escroqueries surviennent également avec régularité, si bien que l'appropriation illégale des biens d'autrui représente un risque permanent et omniprésent dans l'environnement où les ménages pauvres gagnent et dépensent leurs ressources.

Des exercices de séries chronologiques ont été réalisés dans trois groupes pour déterminer l'importance relative de différents facteurs de crise dans le temps. Les résultats sont illustrés dans le diagramme 2. Les facteurs « maladie » et « décès » ont été cités par les trois groupes, tandis que les événements « perte de tout ou partie de l'entreprise », « vol » et « perte d'emploi » ont été mentionnés dans deux groupes. Les chiffres qualifiant l'importance relative sont des moyennes. Tous les autres facteurs n'ont été cités que dans un groupe.

L'étude a également révélé des différences intéressantes relatives au genre. Alors que les hommes semblent plus préoccupés par les risques politiques, tels que les attaques violentes, les activités terroristes et les actes de harcèlement commis par des représentants du gouvernement et de la municipalité, les femmes insistent davantage sur les facteurs domestiques, tels que la violence domestique (souvent liée à l'alcoolisme), le manque de coopération entre les époux et l'abandon par le mari. Il a été clairement établi que cette catégorie supplémentaire de risques rendaient les femmes considérablement plus vulnérables – un aspect que les services financiers destinés à renforcer la capacité de gestion des risques des femmes devraient prendre en compte. A ce propos, nous aimerions formuler une mise en garde. Si la participation accrue des femmes aux activités génératrices de revenus se traduit uniquement par une charge accrue de responsabilités économiques, traditionnellement assumées par les hommes, elles risquent de voir leur vulnérabilité s'accroître, car la gestion des différentes sources de risques n'en sera que plus difficile. Les services financiers sont susceptibles d'induire une dimension de risque supplémentaire, car l'incapacité de rembourser un prêt peut conduire à une perte d'actifs, notamment de capital social, diminuant encore davantage les capacités du ménage à répondre à ses besoins élémentaires. Cependant, au cours de cette étude, peu de données sont venues étayer cette thèse.



Diagramme 2 : évolution de l'importance relative des facteurs de crise entre 1987 et 1998



### Une vision alternative du risque – typologie et origine

(d'après Chen et Dunn, 1996)

« Le risque est un facteur essentiel pour les décisions des ménages concernant la diversification des sources de revenus, les activités à entreprendre, les relations sociales à négocier, la méthode de gestion des actifs et l'endettement. » Les **principaux** types de risques auxquels sont confrontés les pauvres : **risques récurrents et prévisibles – risques périodiques et imprévisibles.**

Les **principaux risques** auxquels sont confrontés les pauvres peuvent être répartis comme suit, en fonction de leur **origine** :  
*Risques personnels* : crises à l'intérieur des ménages, notamment la maladie de membres de la famille – entraînant généralement une augmentation soudaine de dépenses médicales et une baisse de la capacité à générer des revenus – les funérailles, les dots, les cérémonies et les rituels coûteux, les divorces/séparations, etc.

*Risques de marché* : variations de prix, perturbation des canaux de distribution, réductions des dépenses publiques, etc.

*Risques naturels* : épidémies, inondations, ouragans, etc., ayant des conséquences particulièrement graves pour les entreprises qui dépendent d'intrants agricoles.

*Risques stratégiques* : asymétrie d'information, due notamment à la tendance des individus à se comporter de façon opportuniste. Ces risques peuvent provenir de fournisseurs, d'associés, de membres d'un groupe d'entraide, de clients, de créanciers, de débiteurs, etc.

*Risques technologiques* : par exemple, dysfonctionnement de pièces d'équipement dans lesquelles le ménage a investi.

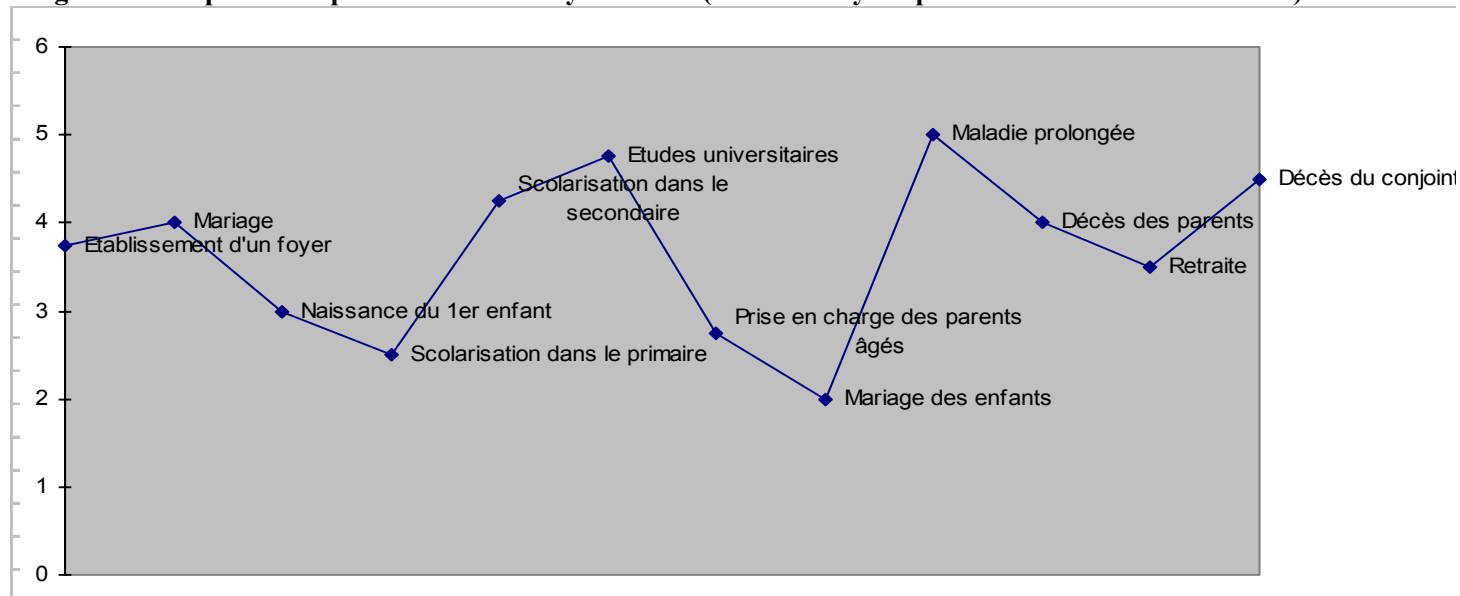
*Risques politiques* : perte de jouissance de droits, en raison d'une guerre, de pillages et d'actes hostiles perpétrés par les représentants du pouvoir national ou local<sup>1</sup>.

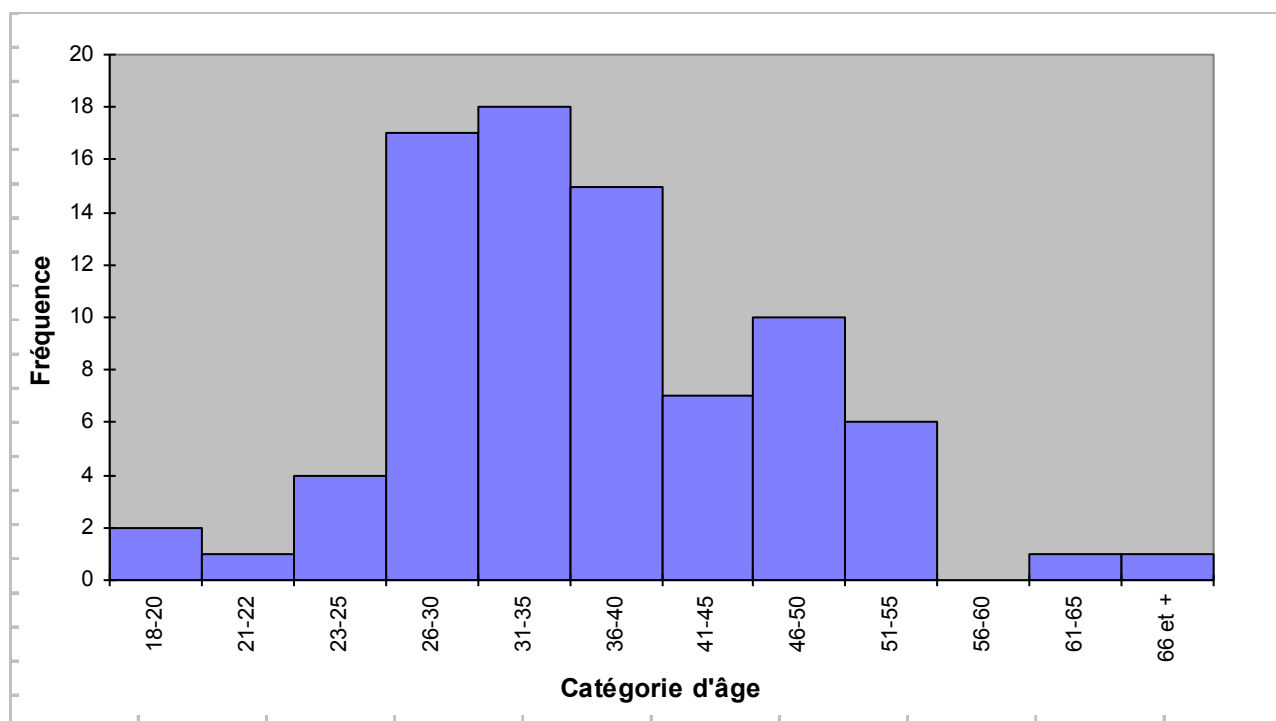
<sup>1</sup> Un exemple de ce type de risque est la fréquente confiscation d'actifs d'entreprises par des employés municipaux et des employés de l'Uganda Revenue Authority (autorité fiscale), en vue d'extorquer de l'argent à des microentrepreneurs vulnérables. La plupart des personnes interrogées avaient été confrontées à des risques politiques notables dans le cadre du conflit civil qui a sévi en Ouganda pendant 15 ans.

Les **risques liés au cycle de vie** sont prévisibles dans une certaine mesure, car leur survenance est généralement corrélée à l'âge de la personne et à son environnement socioculturel. Cela ne signifie pas que leur impact sur le ménage est bénin, bien au contraire. Cependant, le schéma qui sous-tend leur survenance rend leur anticipation et leur gestion plus faciles, d'autant que des mécanismes d'aide (informels) sont généralement disponibles.

L'équipe de recherche a cherché à tracer le profil des pressions liées au cycle de vie pour se faire une idée plus claire des risques auxquels étaient confrontés les clients de l'UWFT à différentes étapes de leur vie. Le diagramme 3 illustre les résultats obtenus auprès de quatre associations de femmes, auxquelles on a demandé d'évaluer un certain nombre d'événements prédéfinis survenant au cours de l'existence. Le diagramme 4 illustre la structure par âge de 83 clients de l'UWFT : on a tenté ici de faire correspondre des catégories d'âge aux événements du cycle de vie présentés dans le diagramme 3. Le résultat est bien entendu assez arbitraire, comme le montre le nombre de clients ayant perdu leur conjoint(e) entre 30 et 40 ans et entre 40 et 50 ans. Cependant, il confirme l'importance prépondérante des dépenses liées à l'éducation pour les clients de l'UWFT, un aspect que d'autres méthodes de recherche ont également mis très nettement en évidence.

**Diagramme 3 : profil des pressions liées au cycle de vie (chiffres moyens pour 4 associations de femmes)**





**Diagramme 4 : répartition par âge d'un échantillon des membres de l'UWFT**

Un autre facteur important lié au cycle de vie est la proportion de membres actifs dans le ménage par rapport aux personnes à charge, exprimée par un ratio de dépendance. Les clients de l'UWFT ont été interrogés sur le nombre de membres du ménage ayant une activité génératrice de revenus au cours de l'année précédente, et ce nombre a été comparé au nombre total de personnes dans le foyer. Le tableau 5 présente le ratio moyen de dépendance pour les catégories d'âge appliquées dans le diagramme 4. Les catégories inférieure et supérieure ne contiennent que peu de ménages, mais certains signes laissent penser que les clients de l'UWFT âgés de 25 à 45 ans sont particulièrement vulnérables, car leurs ménages doivent alors entretenir un nombre élevé de personnes avec en moyenne moins de deux sources de revenus. Il est également frappant de constater que près de la moitié des ménages interrogés parmi les clients âgés de moins de 30 ans doivent se contenter d'une seule source de revenus, ce qui affecte considérablement leur capacité à surmonter les divers risques présentés plus haut.

**Tableau 5: ratios de dépendance moyens pour un échantillon de ménages clients de l'UWFT**

Catégorie d'âge	Ratio moyen actifs / à charge parmi les membres de la famille	Nb. de ménages disposant d'une seule source de revenus	Nombre de ménages dans l'échantillon
18-20 ans	1,0 : 2,0	0	1
21-22 ans	2,0 : 3,5	0	2
23-25 ans	2,0 : 6,7	0	5
26-30 ans	1,8 : 7,6	3	17
31-35 ans	1,7 : 7,0	9	20
36-40 ans	1,4 : 6,7	8	15
41-45 ans	1,7 : 10,0	3	7
46-50 ans	2,3 : 7,5	2	10
51-55 ans	2,2 : 7,4	1	5
56-60 ans	1,0 : 6,0	1	1

61-65 ans	5,0 : 18,0	0	1
66 ans et plus	3,0 : 20,0	0	1
<b>TOTAL</b>		<b>27</b>	<b>85</b>

### VI. C. Quelles stratégies les clients de l'UWFT mettent-ils en œuvre pour se prémunir contre les risques ?

Les diverses sources de risque décrites dans la section précédente interagissent pour former un environnement de risques complexe, donnant naissance à un jeu complexe de stratégies pour faire face à ces risques. Ces stratégies peuvent être grossièrement réparties en stratégies préventives et stratégies de réponse ou de gestion des pertes.

#### **Stratégies préventives ou de réduction des risques**

Les stratégies préventives ou de réduction des risques sont destinées à réduire l'exposition aux risques du ménage et à lisser le flux de revenus avant que les pertes ne surviennent. Cette étude a révélé une grande diversité de mesures mises en œuvre par les clients de l'UWFT pour renforcer leur résistance aux contraintes économiques et à d'autres chocs en élargissant leur base d'actifs et en diversifiant leurs sources de revenus.

Les clients ont recours à diverses stratégies pour accumuler différents types d'actifs. L'étude a montré que l'accumulation d'actifs était auparavant limitée par les troubles politiques, entraînant des pillages ou des destructions de biens, si bien que la possession d'actifs était alors considérée comme risquée.

#### **Les temps changent**

« Il y a dix ans, nous avions une armée sans foi ni loi qui nous terrorisait. A présent, la légalité et l'ordre sont à peu près rétablis, à l'exception de détournements et de cambriolages occasionnels dans notre communauté. »

« Par le passé, les soldats trouvaient intéressant de voler une radio, mais maintenant, tout le monde peut posséder une radio. »

L'accumulation des actifs a réellement commencé dans les années 90, avec une préférence pour les actifs matériels tels que les logements et les équipements ménagers. Les réformes économiques mises en œuvre par le gouvernement, en particulier les privatisations, ont favorisé l'accroissement des opportunités dans le secteur privé et la multiplication des activités indépendantes. Vers la fin des années 90, l'accent a été mis sur l'acquisition d'actifs sociaux et humains, notamment l'éducation, le développement des compétences et la constitution de réseaux. Les schémas actuels d'accumulation d'actifs ont été assez bien mis en évidence au cours de l'étude.

#### *Actifs financiers*

L'accumulation des actifs financiers passe principalement par les services financiers proposés par l'UWFT et d'autres institutions du secteur financier formel et informel. Bien que certains soient utilisés en réponse à des situations d'urgence, la plupart des prêts sont utilisés pour **accroître le capital des entreprises et générer davantage de bénéfices**. Les groupes qui contractent des prêts auprès de l'UWFT déclarent que leurs affaires sont plus étendues et prospères que celles de leurs collègues ; par exemple, un groupe a déclaré : « Notre capital s'est accru et nous nous en sortons mieux que nos voisins de boutique qui ne font pas appel à l'emprunt pour étendre leur capital ».

La majorité des clients de l'UWFT ont emprunté pour financer leur **fonds de roulement**, notamment parce que c'est la seule utilisation envisageable pour un petit prêt remboursable sur quatre mois. L'accès au crédit a permis aux clients d'accroître leur fonds de roulement, ce qui s'est traduit par une augmentation des ventes, et donc des bénéfices, qui sont venus renforcer la base d'actifs des ménages et ainsi réduire leur vulnérabilité au risque.

On recense également de nombreux exemples d'emprunteurs ayant utilisé les prêts pour **acquérir des actifs productifs** : machines à coudre, outils de soudure, machines à faire du pop-corn, réfrigérateurs, équipements pour salon de coiffure, mobilier pour des petits débits de boissons, locaux, poussins, etc. Dans bien des cas, les clients ont ainsi pu augmenter leurs bénéfices, qu'ils ont réinvestis pour renforcer leur base d'actifs et ainsi se prémunir contre les risques, à court terme comme à long terme. D'autres clients ont réussi, grâce aux prêts de l'UWFT, à changer d'activité en réponse à des menaces de déclin ou de faillite et à des opportunités d'accroissement des bénéfices.

#### Un ménage dévasté par le sida

« Avec tous les décès auxquels j'ai dû faire face dans ma famille, j'ai dû m'en remettre à la charité des gens », raconte Sarah. « Ils me fournissaient de la nourriture pendant que je soignais mes malades. Mais combien de temps peut-on dépendre de la charité ? Ils ont fini par se lasser, ce qui est tout à fait compréhensible. C'est alors que j'ai entendu parlé de l'association de femmes Matatu. J'ai appris qu'on pouvait y obtenir un prêt d'entreprise et rembourser petit à petit. J'ai fait une demande et j'ai été acceptée dans le groupe. Depuis, ma vie a changé. J'ai pu obtenir un prêt d'entreprise que j'ai investi. J'ai réalisé des bénéfices et j'ai pu rembourser le prêt, soigner les membres de ma famille malades et subvenir à mes besoins ... Car, vous voyez, je suis veuve. Mon mari a été tué il y a dix ans au cours d'une rixe. Le groupe et l'UWFT me tiennent lieu de père, mère, sœur, frère et de tout ce dont l'existence m'a privée ».

La plupart des clients interrogés, en particulier au cours des discussions thématiques de groupe, étaient conscients de la nécessité d'**épargner**. Selon eux, l'épargne permet aux ménages et aux individus de mettre de côté des revenus actuels pour se protéger contre des risques futurs, ce qui est considéré comme l'un des signes distinctifs des gens aisés. L'épargne constitue une source de liquidités dans les situations d'urgence et améliore ainsi la sécurité économique du ménage en lissant la consommation lorsque les flux de revenus sont interrompus.

La mise en place de **mécanismes d'assurance** constituant un recours en cas de perte est une autre stratégie souvent utilisée par les clients pour renforcer leurs défenses contre des crises futures. Au cours de l'étude (en particulier lors des discussions thématiques de groupe), les clients ont déclaré que les gens acquéraient en général des actifs pouvant être vendus (p. ex. vaches, chèvres, autres animaux et terres), ouvraient des comptes d'épargne, investissaient dans leur village d'origine et/ou devenaient membres de groupes d'entraide qui les soutiendraient en cas de besoin.

#### *Munno Mukabi – l'assurance traditionnelle*

Les groupes d'entraide les plus populaires sont connus sous le nom de *Munno Mukabi* (que l'on peut traduire par « association pour les amis dans le besoin »). De nombreux clients de l'UWFT font partie d'un de ces groupes. Comment fonctionne un *Munno Mukabi* ? A la création du groupe, les membres se mettent d'accord sur un budget, auquel chacun contribue pour un même montant. Leurs apports sont utilisés pour acheter des biens dont les ménages ont besoin pour organiser certains événements sociaux regroupant une large assemblée d'invités. Il s'agit de marmites, de grands plats, de lanternes, de toiles de tente, etc. Ces objets sont utilisés lors de funérailles, de mariages, de fêtes de diplôme des enfants, de baptêmes, etc. Après l'apport initial en capital, les membres assistent toutes les semaines ou tous les mois à des réunions, pendant lesquelles une collecte est effectuée. Un groupe collecte par exemple 200 USH par personne et par réunion, d'autres collectent jusqu'à 5 000 USH. Cet argent est conservé et prêté en cas de crise. Les membres s'engagent également à mettre leur main-d'œuvre à contribution lorsqu'un membre est confronté à une crise ou organise un événement.

#### *Gestion des liquidités/des actifs*

Certaines personnes interrogées ont révélé des stratégies de gestion des liquidités et des actifs assez sophistiquées, permettant aux ménages de maximiser le rendement des ressources financières dont ils disposent. L'une de ces stratégies consiste à cibler les dépenses, c'est-à-dire à **allouer des sources de revenus spécifiques à des postes**

**de dépenses spécifiques.** Cette stratégie semble assez répandue parmi les ménages dirigés par des femmes, qui, chaque fois qu'elles sont confrontées à une nouvelle dépense, réagissent en cherchant une nouvelle source de revenus pour y subvenir. Une cliente explique : « L'argent de la boutique sert à rembourser le prêt et à acheter la nourriture, l'argent des loyers sert à payer les frais de scolarité, et j'ai dû me mettre à fabriquer des galettes de manioc pour payer les factures d'électricité ». L'épargne ciblée est une stratégie courante, tous types de ménages confondus. Le schéma habituel consiste à épargner dans le cadre de l'UWFT en vue d'un investissement à long terme, dans le cadre de l'association *Munno Makabi* pour protéger le ménage contre les risques liés au cycle de vie tels que les mariages, baptêmes, cérémonie de diplôme et enterrements, et dans le cadre d'une AREC pour les urgences et les dépenses imprévues.

#### Comptes d'épargne différenciés

« Je ne touche pas à mon compte d'épargne de l'UWFT, car cet argent me permettra d'obtenir un plus gros prêt la prochaine fois. J'épargne aussi avec un *Munno Mukabi*, qui se chargera du travail et fournira toute la nourriture en cas de mariage, de décès ou de baptême dans ma famille. Je paie aussi une contribution de 1 000 shillings par semaine dans une association formée à l'intérieur du groupe de l'UWFT, pour le cas où j'aurais un besoin urgent d'argent liquide. »

Souvent, les femmes combinent certaines de ces sources avec un prêt de l'UWFT, ou opèrent un effet de levier, afin de réaliser des investissements plus importants. Ce système de « patchwork » s'explique surtout par le montant relativement bas des prêts, par rapport aux besoins des entreprises, et de la disponibilité d'autres sources de capital.

#### Patchwork financier – l'effet de levier

« Le prêt était très petit, mais il a été très utile, » explique Grace, membre de l'association de femmes Kamukamu de Kibuli. « Je l'ai utilisé pour compléter la somme que j'avais déjà et j'ai pu acheter un réfrigérateur. » Ce réfrigérateur constituait un investissement important pour le commerce de bière de Grace. Elle avait mis de l'argent de côté, mais la somme n'était pas suffisante pour acheter et installer le réfrigérateur. C'est devenu possible lorsqu'elle a accédé à un prêt de l'UWFT. Cet investissement a tout changé dans son entreprise. La croissance des ventes et des bénéfices a été phénoménale. Non seulement elle a remboursé le prêt, mais elle a également pu utiliser les bénéfices pour alimenter son fonds de roulement. En un an, son stock était passé de 2 caisses de bière à 32 caisses de bière et 12 caisses de soda. « A présent, je peux contribuer aux frais de scolarité de mes enfants et à d'autres dépenses de base. Mon mari n'a pas beaucoup de moyens, mais il essaie de m'aider. Je n'en serais probablement pas au même point sans le prêt de l'UWFT », dit-elle avec satisfaction. Dans la journée, Grace dirige un salon de coiffure dans le même local – c'est là qu'elle a investi son deuxième prêt.

Pour compléter les prêts de l'UWFT et réunir de grosses sommes globales, certains clients participent également à des associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC)<sup>2</sup>. Ils utilisent les sommes ainsi constituées pour réaliser des investissements, augmenter leurs revenus et renforcer leur base d'actifs, afin de faire face aux risques et de réduire leur vulnérabilité.

Certains clients font même preuve d'une créativité et d'une ingéniosité remarquables pour transformer de petits prêts de l'UWFT en sommes plus importantes, grâce à une combinaison d'accès au crédit et d'appartenance à une AREC. Les membres se servent également du système de l'UWFT pour générer des prêts plus importants. Certains s'organisent pour former de plus petits groupes, par exemple de trois personnes, obtenir des petits prêts auprès de l'UWFT, les réunir et fournir la somme globale ainsi constituée à une personne. Ils entendent maintenir

<sup>2</sup> Les AREC comptent de 3 à 10 membres. Elles collectent l'argent tous les jours ou toutes les semaines ; les sommes collectées vont de 1 000 USH à 10 000 USH. Certains clients appartiennent à plusieurs AREC, qu'ils trouvent très utiles et efficaces pour acquérir des actifs productifs ou reconstituer les stocks de leur entreprise.

une responsabilité individuelle pour les remboursements hebdomadaires. D'autres s'engagent deux fois dans le même groupe sous des noms différents, ou font entrer un proche dans le groupe. Ces clients pensent que les prêts plus importants élargissent leurs perspectives de génération de revenus et d'accumulation d'actifs.

#### **Faire grossir les prêts de l'UWFT – des montages financiers ingénieux**

« Nous sommes trop en retard en termes de développement », explique une femme membre du groupe Ishasa. « Nos revenus sont trop bas. Les prêts sont trop petits. Pourtant, si nous obtenions plus d'argent, nous pourrions acheter des actifs plus importants. Voilà notre projet : nous allons former de plus petits groupes (AREC) à l'intérieur de notre groupe de l'UWFT. Lorsque nous obtiendrons notre prêt de 500 000 USH, quatre d'entre nous cumuleront leur prêt, et la somme sera donnée à une seule personne. Avec 2 millions de shillings, cette personne pourra réaliser des projets plus importants. Nous continuerons alors à rembourser le prêt individuellement à partir d'autres sources, jusqu'à ce que notre tour vienne d'accéder aux 2 millions. Nous ferons cela pour tous les prêts suivants, jusqu'à ce que nous ayons toutes accédé à une grosse somme d'argent. C'est la seule façon pour nous de nous entraider, et d'exploiter le crédit de l'UWFT pour nous développer plus rapidement. »

Une autre stratégie courante pour se protéger contre les risques est la **diversification des sources de revenus**. Au cours des sessions de MARP portant sur les calendriers saisonniers et d'autres outils, il est clairement apparu que de nombreux ménages recouraient à la diversification pour lisser les variations saisonnières de disponibilité des revenus. La plupart des entreprises réalisent leurs meilleures ventes pendant les périodes de Pâques et de Noël, tandis que les frais de scolarité et d'autres dépenses sont corrélées au calendrier scolaire. C'est pourquoi il n'est pas rare de trouver des ménages qui gèrent plusieurs types d'entreprises, présentant des niveaux de trésorerie variables selon les différentes périodes de l'année.

#### **101 façons de vivre des poulets**

« J'ai commencé avec des jeunes poulets pour gagner rapidement de l'argent. On peut les vendre tous les deux mois. A présent, j'élève aussi des pondeuses : l'élevage dure six mois, mais une fois que l'on commence à vendre des œufs, l'argent entre de façon constante. J'espère investir cet argent dans ma plantation – et j'utiliserai les fientes de poulet comme engrais ! »

La plupart des ménages interrogés disposent de portefeuilles économiques diversifiés, comprenant divers types de revenus : revenus d'entreprises, revenus locatifs et salaires. Dans certains cas, le client gère toute une série d'activités très différentes, chacune contribuant à sa façon aux objectifs du ménage. En général, ces activités sont diversifiées dans le sens où elles ne demandent pas toutes le même investissement en temps et la même capacité de gestion. Les prêts de l'UWFT sont parfois répartis entre les diverses activités économiques. Un membre de l'UWFT explique par exemple : « Pour compléter les revenus de ma boutique, mon mari prête de l'argent à intérêts à des marchands de *matooke*. J'ai également une autre source de revenus : le soir, sur le chemin du retour, je vends de la nourriture sur le marché ».

Souvent, les combinaisons d'activités reflètent une recherche de régularité des revenus. Certaines activités comme la vente de charbon, de bière, de pop-corn et d'eau représentent des sources essentielles de revenus réguliers, souvent quotidiens. Citons l'exemple d'une femme qui, à côté de la vente de charbon (pour un flux de revenus quotidiens et des remboursements de prêt hebdomadaires), élève de la volaille, qu'elle vend par lots de grande taille à Noël et à Pâques, générant ainsi des sommes globales élevées à ces périodes.

#### **Diversification dans les services financiers – stratégie d'utilisation des prêts dans le temps**

En plus de son activité principale, Mary a décidé de diversifier ses activités en prêtant à intérêts son prêt de l'UWFT. Mary est veuve. Elle a perdu son mari en 1991 et vit seule avec quatre enfants à charge, âgés de 13 à 19 ans. Elle a déjà obtenu quatre prêts et est un exemple de créativité et d'ingéniosité en matière de diversification des micro-entreprises.

Elle a utilisé ses deux premiers prêts de trésorerie pour étendre son activité existante de vente de bois de chauffage. Elle a divisé son quatrième prêt (500 000 USH) entre l'achat d'un réfrigérateur (200 000 USH), qu'elle loue 4 000 USH par jour, et un prêt de 200 000 USH à son frère, sur lequel elle touche un intérêt de 30 000 USH par semaine pendant 16 semaines. Elle a mis les 100 000 USH restant de côté pour les « urgences ».

A la fin du quatrième mois, son frère remboursera le principal en un seul versement. A ce moment, elle disposera alors d'un réfrigérateur qu'elle continuera à louer pour payer les frais de scolarité de ses enfants, plus les 200 000 USH que son frère lui rendra, qu'elle ajoutera à son épargne pour financer un projet de construction. En utilisant son prêt pour investir dans un réfrigérateur (actif matériel) et dans un prêt à son frère (actif financier), elle génère des revenus pour investir dans l'éducation de ses enfants (actifs humains) et dans une maison (actif matériel supplémentaire).

### *Actifs matériels*

La plupart des clients cherchent à investir dans des actifs matériels pour se prémunir contre les risques. Les actifs matériels cités comprennent des logements occupés en propre, des unités locatives, des terres, des radios, des cassettes, des téléviseurs, des magnétoscopes, des balances, des outils, des matelas de mousse, des vélos, des motos, des lits, des voitures, des machines à coudre, des sofas et du bétail. Les discussions thématiques de groupe ont permis de mettre en évidence le lien existant entre la propriété de biens matériels et la capacité à se protéger contre les risques.

Les clients mettent souvent les prêts à profit pour acheter des actifs, qui viennent s'ajouter à ce qu'ils possèdent déjà. L'actif le plus recherché est une **maison**, et l'accès à la propriété du logement est l'objectif d'épargne de nombreux clients. Les clients font souvent des investissements répétés pour acquérir ou développer des actifs importants, en particulier des logements. La **terre** est également un actif très recherché, notamment en raison de son caractère tangible et de sa valeur productive. Ainsi, les clients sont nombreux à acheter des terres, proches/attenantes aux terres familiales dans leur village d'origine. Dans la tradition, la propriété foncière est rarement accordée aux femmes. Pourtant, beaucoup de femmes interrogées commencent à acheter leurs propres terres, surtout près de la maison de leurs parents.

On distingue trois grands types d'actifs : les actifs destinés au ménage, les investissements passifs et les actifs productifs essentiels. Les **actifs du ménage** comprennent des actifs d'épargne en nature que les ménages détiennent en premier lieu à titre de réserves de richesses, pour accumuler des valeurs, tels que le bétail (vaches, chèvres et poules), les produits agricoles secs (riz, maïs, etc.) et les articles ménagers de base (ustensiles, meubles, radios, etc.) utilisés dans le foyer, dont la valeur se déprécie avec le temps (mais qui peuvent toujours être liquidés en cas de crise). Ces actifs permettent de se protéger contre les risques et de parer au plus pressé en cas de crise, mais les « actifs d'épargne en nature » sont également souvent perçus comme plus rentables que les comptes d'épargne de l'UWFT (ou d'autres institutions financières). Comme l'expliquait un client : « La banque offre des intérêts si faibles sur l'épargne qu'il est plus intéressant de placer son argent dans des poules. La vente des œufs rapporte plus d'argent ».

Autre catégorie d'actifs très populaires parmi les clients : les **investissements passifs**. Il s'agit d'investissements exigeant moins d'efforts quotidiens de la part du propriétaire – c'est pourquoi ils sont particulièrement appréciés des veuves âgées, etc. Les plus prisés sont les logements, les motos, les vélos et les réfrigérateurs, qui peuvent être loués. Investir dans une maison est particulièrement intéressant : une maison permet d'économiser des dépenses (économie d'un loyer) et de générer des revenus (production, point de vente au détail ou location de pièces), ou encore peut être hypothéquée ou vendue en cas de crise grave. A Katwe et à Luzira, les petites unités locatives constituent des investissements très populaires, et de nombreux clients de l'UWFT résidant dans ces quartiers ont clairement l'intention de faire construire ou d'acquérir de telles unités, car elles fournissent des revenus stables contre un faible investissement en temps. Les rendements sont modestes mais sont généralement constants, et représentent pour les ménages un flux plus lisse et prévisible de revenus, ce qui réduit les risques et permet au propriétaire de faire des projets d'avenir.



### Une sécurité bien tangible – terrain, briques et mortier

« Certains d'entre nous possédaient déjà des biens avant de prendre des prêts, mais maintenant, nous avons pu accroître nos possessions. Nous visons à présent des actifs plus importants. Nous voulons posséder nos propres maisons, et certains des membres de notre groupe possèdent déjà des terrains. »

« Mon mari est propriétaire d'une parcelle de terrain, qu'il tient de son père. Nous allons y construire une maison. J'ai également acheté un terrain près de la maison de ma mère. J'y construirai des espaces à louer quand j'aurai suffisamment d'argent. »

« A mesure que je gagnais de l'argent, je fabriquais des briques. Quand j'ai eu plus d'argent, j'ai construit un étage. J'ai à présent posé le toit, et, si Dieu le veut, j'aurai un jour les moyens de finir ma maison. »

Le troisième type d'actifs sont les **actifs productifs essentiels**, indispensables aux activités productives du ménage. Ces actifs ne peuvent être vendus qu'en phase de crise avancée ou pour pallier une perte très grave, lorsque tous les autres actifs, y compris les actifs sociaux, ont été épuisés. Pour la plupart des clients, la protection des capacités de génération de revenus futurs semble être bien plus importante que le lissage complet des niveaux actuels de consommation. Ainsi, les ménages préfèrent modifier leur consommation, par exemple se contenter d'un repas pas jour, emménager dans un logement moins coûteux, retirer leurs enfants de l'école, etc., plutôt que de se résoudre à vendre leurs actifs productifs essentiels.

#### *Actifs humains*

Chez la majorité des clients interrogés, le capital humain apparaît très clairement comme l'un des actifs les plus importants. Il comprend l'éducation, la santé, la formation, la créativité, l'innovation, l'expérience professionnelle, les compétences de gestion du temps ainsi que d'autres qualités qui augmentent les ressources dans des situations très diverses et permettent de réduire la vulnérabilité aux risques et aux chocs.

### Un engagement clair

« Je consacre toute mon existence et mes pensées à l'éducation de mes enfants. Même si je dois vendre tout ce que contient la maison, je fournirai une éducation à mes enfants. » – une veuve, mère de quatre enfants.

L'investissement le plus important concerne **l'éducation des enfants**, considérée comme un ascenseur social et une forme d'assurance vieillesse pour les parents. Certains clients décrivent l'éducation comme le principal déterminant du statut socio-économique d'une personne et de sa capacité à améliorer ce statut. Ainsi, de nombreux clients disent qu'ils ne travaillent pas pour eux, mais pour donner une éducation à leurs enfants.

### L'éducation est le meilleur investissement – la vision des clients

Lors d'un exercice de classification par niveau de richesse, Joyce (une cliente de l'UWFT), de Namuwongo, s'est exprimée ainsi : « Ce qui fait la différence entre les divers niveaux de richesse des membres de notre communauté c'est l'éducation, la créativité et la capacité de travail aussi, mais avant tout l'éducation. L'éducation, au moins jusqu'au niveau secondaire, permet d'appréhender différemment les problèmes et d'exploiter les opportunités qui se présentent. Une personne qui a de l'éducation peut se rendre dans n'importe quel bureau de l'administration municipale pour s'entretenir avec des représentants des autorités. Elle se fait également plus d'amis. L'éducation procure de la confiance en soi. C'est pourquoi beaucoup d'entre nous font des sacrifices importants pour l'éducation des enfants. C'est le meilleur investissement qu'on pourra jamais leur transmettre ».

Les **investissements dans la santé** sont également importants pour protéger la productivité des membres actifs des ménages et exploiter plus efficacement les ressources du foyer. Les recherches ont clairement révélé que, pour la plupart des clients, la santé constituait un facteur fondamental pour le bien-être durable du ménage. L'étude a

mis en évidence certains indicateurs de l'importance accordée à la santé. Plusieurs clients qui épargnaient pour réaliser des projets spécifiques (en général l'achat d'un terrain ou d'une maison) et s'étaient abstenus d'effectuer des retraits alors même qu'ils étaient confrontés à plusieurs autres crises, s'étaient finalement résolus à recourir à leurs économies lorsque la maladie avait frappé le ménage.

S'ils se plaignent de la discipline exigeante et du manque de souplesse des calendriers de remboursements hebdomadaires, les clients reconnaissent que cela les a obligés à augmenter leurs compétences en matière de **planification des budgets du ménage et gestion financière**. Il est apparu que certains clients réduisaient les montants de prêt demandés au fur et à mesure qu'ils avançaient dans les cycles afin de s'adapter à une modification de leur environnement commercial ou de leurs besoins. De nombreux clients ont conscience d'avoir acquis ces compétences d'adaptation depuis qu'ils sont membres de l'UWFT, mais ils en veulent plus. Un thème est sans cesse revenu tout au long des exercices de MARP : les clients expriment le souhait de bénéficier de sessions de formation portant spécifiquement sur des compétences de gestion d'entreprise. Certains groupes invitent parfois des personnes compétentes à venir les former sur divers thèmes. Cette demande en formation de gestion constitue un indicateur de l'importance qu'ils attachent au développement de leur potentiel humain et de leurs actifs humains.

#### Nouvelles compétences de gestion

« La capacité que nous avons acquise de planifier et de mettre en œuvre nos projets est l'un des éléments qui nous distinguent des pauvres. »

« Nous avons appris à planifier et à innover. Lorsqu'on obtient un prêt, il faut planifier plusieurs activités pour générer des petits revenus de différentes sources. Cela nous aide à gérer le budget de notre ménage et à rembourser le prêt. »

« J'ai appris à épargner et à budgéter les revenus que je perçois. »

« A présent, j'établis soigneusement mon budget et mes comptes pour savoir si je réalise un bénéfice ou une perte. »

Un autre thème récurrent était celui du calendrier de remboursements hebdomadaires, qui a donné aux clients la conscience de la **valeur du travail et du temps** – ce qui est généralement considéré comme une évolution positive, bien que certains clients se plaignent que leur vie soit désormais « plus stressante ».

#### Le temps, c'est de l'argent...

L'un des principaux problèmes rencontrés par l'équipe de recherche résidait dans la priorité accordée par les clients au temps, un facteur qui les faisait parfois hésiter à participer à l'étude. Ils avaient clairement conscience des pertes qu'impliquaient tout le temps et l'argent qu'ils ne consacraient pas à leurs entreprises... et de l'impératif de disposer de la somme du versement hebdomadaire à chaque réunion pour satisfaire aux exigences du calendrier de remboursement. Comme le disait l'un des membres : « Depuis que j'ai contracté un prêt, je dois travailler dur, tout le temps ».

« Si tu sais que tu dois rembourser le jour de la réunion de groupe, qui a lieu une fois par semaine, tu ne peux pas te permettre d'acheter quoi que ce soit ou de perdre du temps. »

#### *Actifs sociaux*

Faire partie d'un groupe de l'UWFT a apporté de nombreux avantages aux membres interrogés, au-delà de l'accès à des services financiers. La solidarité de groupe, souvent développée par la collaboration entre les membres, aide **les femmes à apprendre les unes des autres**. Certaines ont appris l'importance de l'épargne, d'autres disent avoir appris comment gérer au quotidien les dépenses de leur ménage, et d'autres encore déclarent avoir appris à

planifier et à innover. Certaines clientes apprécient également d'avoir pu faire connaissance avec d'autres femmes – ces contacts représentent un actif important dans un environnement urbain souvent anonyme.

### Apprendre ensemble

« Avant d'entrer dans le groupe, nous ne savions pas comment épargner. Si nous avions un surplus d'argent, nous le gardions sous le matelas, mais nos amies nous ont convaincues qu'il était plus prudent de la mettre à la banque. »

« Avant d'entrer à l'UWFT, toutes ces femmes que vous voyez là ne se connaissaient pas. A présent, c'est chose faite. Elles ne peuvent plus se croiser sans s'adresser la parole, demander des nouvelles et échanger des expériences. »

Beaucoup de femmes ont également déclaré avoir acquis, dans le cadre de leurs groupes de l'UWFT, des **compétences leur permettant de diriger un groupe et de parler en public**. Avec le temps, certaines d'entre elles ont acquis des responsabilités dans le groupe en tant que secrétaires, trésorières ou présidentes, tandis que d'autres sont allées encore plus loin en se présentant à des postes élus dans la communauté.

De nombreuses femmes ont lancé leur propre entreprise et contribuent aux revenus de leur ménage, activités qui suscitent un **respect accru de la part des époux et augmentent l'influence des femmes sur les prises de décision** du foyer. Elles se sentent alors « plus estimées », un sentiment partagé par beaucoup d'entre elles.

### Emancipées et fières de l'être

« A présent, nous savons qu'une femme a le droit de prendre des décisions dans le foyer, qu'elle peut contribuer aux finances du ménage et prendre des responsabilités. »

« Nous nous sentons plus estimées dans nos foyers et nous sommes en mesure de prendre des décisions autonomes. »

Le programme de l'UWFT a conduit au développement d'une **solidarité de groupe** entre les membres, qui s'encouragent et se soutiennent mutuellement. Ainsi, lorsqu'une famille est marquée par un événement tel qu'un mariage ou un enterrement, les membres du groupe font des contributions ; parfois, des membres patronnent des entreprises d'autres membres, ou s'échangent des informations et des services (dans un groupe interrogé, les membres ont même retiré 320 000 USH pour les donner à l'un d'entre eux, qui se trouvait en grande détresse). Dans certains cas, les membres des groupes de l'UWFT travaillent et font des affaires ensemble, mettant en commun les prêts de l'UWFT, considérés comme trop petits, afin de pouvoir obtenir des rabais en faisant des achats groupés. Les liens tissés entre les membres des groupes UWFT, entre leurs ménages et leurs entreprises, ont créé un **réseau vital de relations professionnelles et personnelles** qui permettent aux membres de mieux affronter les difficultés de l'existence. Cependant, dans certains cas, être membre d'un groupe peut être considéré autant comme un « passif » ou une dette qu'un actif, en particulier lorsque des habitudes d'impayés s'instaurent dans les groupes et que certains membres subissent des pressions extrêmes de la part des autres. Plusieurs individus, membres de différents groupes, ont exprimé le désir de se débarrasser de certains emprunteurs « à problèmes », qui sont à l'origine de délais dans l'accession à des prêts plus importants.

### Assistance et partage

Une veuve explique en souriant timidement : « A présent, j'ai plus d'amies de confiance, qui me réconfortent et me conseillent en cas de problème ».

Une cliente, qui a un jour retrouvé sa maison détruite par un accident de camion, raconte : « Les voisins m'ont prêté quelques objets et m'ont laissée me débrouiller. C'est mon groupe de l'UWFT qui m'a fourni l'aide et

l'argent nécessaires pour reconstruire ma maison, et pas ma famille, ni mes voisins. Le groupe a continué à me soutenir jusqu'à ce que je vienne à bout de ma perte ».

Une stratégie développée par certains membres de l'UWFT consiste à appartenir à plusieurs groupes afin de répondre à d'autres besoins spécifiques. Au vu de l'évolution des cotisations versées par les clients, on note toutefois une nette tendance à réduire avec le temps le nombre de groupes auxquels ils appartiennent, afin de se concentrer sur ceux qui répondent vraiment à leurs besoins – les clients semblent effectuer une analyse coûts/bénéfice informelle de chaque groupe.

Dans certains cas, les groupes de l'UWFT jouent un rôle qui va au-delà de la solidarité traditionnelle, et remplissent des fonctions supplémentaires – même s'il est évident que la plupart de ces fonctions sont de nature financière. Cependant, il est difficile de déterminer si ces **groupes financiers** ont endossé ces fonctions après leur formation pour accéder aux services de l'UWFT, ou si les femmes avaient déjà constitué le groupe dans ce but avant de se présenter à l'UWFT en tant que groupe solidaire. A l'intérieur de nombreux groupes de l'UWFT, les membres gèrent une AREC, qu'ils utilisent pour le financement de petits actifs et comme système d'épargne d'appoint. Dans d'autres groupes, ils forment des associations cumulatives d'épargne et de crédit (ACEC), qui font office d'assurance – dans les périodes difficiles, chaque membre peut demander un crédit sur la somme épargnée par le groupe et rembourser plus tard. Parfois, les groupes de l'UWFT sont également des troupes de théâtre ou des orchestres, qui se produisent contre de l'argent lors de cérémonies et de fêtes.

### **Stratégie de réponse ou de gestion des pertes**

Outre ces stratégies préventives, les ménages pauvres emploient des stratégies de gestion des pertes pour répondre aux crises a posteriori. Il convient de souligner que ces systèmes de réponse/de gestion des pertes fonctionnent en continu. La gestion des pertes opérée par le ménage dépend en partie de l'environnement de risques dans lequel il évolue et de la nature des actifs dont il dispose. La réponse d'un ménage à une crise varie en fonction de sa gravité et de son état d'avancement. Dans les premières phases de la crise, le ménage a recours à des mécanismes réversibles : modification ou réduction de la consommation, augmentation des heures de travail, indépendant ou salarié. Lorsque la crise s'intensifie, le ménage peut être réduit à vendre des actifs productifs essentiels, parfois à un prix inférieur à leur valeur de marché, ou à emprunter de l'argent à des taux d'intérêt extrêmement élevés. Toutes ces stratégies mettent en péril le bien-être économique futur du ménage. Avec le temps, le ménage peut perdre espoir et rentrer au village. Parfois, le foyer explose.

Les stratégies de gestion des pertes sont mises en œuvre pour renforcer la capacité du ménage à surmonter a posteriori les pertes qui surviennent. Une fois la perte survenue, les ménages ont recours à diverses stratégies pour éviter d'avoir à prendre des mesures moins réversibles (Chen et Dunn, 1996). Voici les exemples recueillis : prélèvement sur le stock matériel, exploitation des relations sociales, recherches de sources alternatives d'emploi (migration saisonnière), emprunt auprès de parents et amis, recours aux prêts de l'UWFT, réduction ou modification de la consommation, réduction de l'investissement en capital humain, report d'obligations sociales, désépargne, hypothèque et vente d'actifs, retour au village ou au foyer parental, appel à la charité de la communauté. Cette section se penche sur la façon dont les ménages pauvres gèrent les différents actifs dont ils disposent en réponse aux risques, à la vulnérabilité et aux pertes.

#### *Actifs financiers*

L'accès aux services financiers, soit à des dispositifs de crédit et d'épargne, est considéré comme un actif. Les services de crédit permettent aux ménages de développer leurs entreprises et de diversifier leurs activités. Non seulement ils permettent à de nombreux clients d'augmenter la productivité de leurs ressources, mais, souvent, ils fournissent également une bouée de sauvetage en temps de crise.

Les clients utilisent souvent les prêts pour **reconstituer leurs stocks** après des crises, qu'elles aient été la cause directe (incendie, vol, accident ou escroquerie) ou indirecte (réduction forcée des activités ou liquidation) de la destruction, et peuvent ainsi commencer à reconstruire la base d'actifs du ménage.

L'utilisation des prêts de l'UWFT constitue une stratégie de gestion des crises. Il est difficile de quantifier la contribution de ces prêts à la gestion des crises, mais les discussions thématiques de groupe et plusieurs exercices de MARP ont laissé entendre qu'il s'agissait d'une pratique courante. Au cours des entretiens individuels, les personnes interrogées étaient plus réticentes, notamment parce que l'UWFT interdit formellement toute utilisation des prêts à d'autres fins que celles indiquées dans le plan de développement. Il est probable que les clients hésitaient à révéler la véritable utilisation de leurs prêts, dans la mesure où ils pensaient que cette information pouvait compromettre leur accès au crédit. Cependant, il est évident que bon nombre de clients ont utilisé leurs prêts pour gérer les risques, dans des situations où il s'agissait d'un comportement commandé par la raison économique, renforçant leur capacité à rembourser les prêts (existants et futurs) à l'UWFT.

#### Parlons franchement – de l'utilisation des prêts

« Dans mon cas, ces prêts m'ont aidé d'une façon un peu différente. L'an passé, mon épouse et moi-même avons perdu notre emploi en même temps. J'avais fait une demande de prêt auprès de l'UWFT, et il m'a été accordé justement vers cette époque. Cela nous a sauvé. A l'origine, il était destiné à une entreprise, mais nous l'avons finalement utilisé pour payer le loyer et subvenir aux dépenses élémentaires pendant que nous cherchions du travail. Nous avons finalement retrouvé du travail, effectué nos remboursements à temps, et l'UWFT n'a pas eu à se plaindre de nous. Notre exemple est assez typique de la façon dont ces prêts aident parfois les gens en temps de crise. »

D'autres stratégies de gestion des pertes ont été mentionnées : la désépargne, l'hypothèque et la vente d'actifs, le retour au village et la dépendance à l'égard de parents et d'autres personnes. Parmi les clients les plus pauvres des groupes solidaires de l'UWFT, la **désépargne** n'est pas très courante, car la majorité ne possèdent qu'une épargne obligatoire bloquée sur un compte de l'UWFT, qui doit être maintenue et accrue pour garantir l'accès à des prêts plus importants et n'est donc pas immédiatement disponible en cas de besoin. De plus, il faut trois signataires pour chaque retrait, puisque cette épargne est conservée sur un compte de groupe. D'autres épargnent au-delà du niveau minimal d'épargne obligatoire, ou détiennent des comptes individuels d'épargne volontaire auprès de l'UWFT, à titre d'épargne ciblée, allouée à un but spécifique, comme la construction d'une maison. Plusieurs emprunteurs, de niveaux de revenus faibles à moyens, ont déclaré qu'ils détenaient des comptes d'épargne individuels auprès de l'UWFT ou d'autres banques, car ils étaient plus accessibles. Ce sont ces comptes qui sont utilisés pour la gestion des risques.

#### Histoire d'un enfant malade

« J'ai finalement été obligée de retirer mon épargne car j'étais confrontée à une crise », explique Béatrice, de l'association de femmes de Kamukamu. En mars dernier, son enfant est tombé très malade : ses jours étaient en danger. L'entreprise de son mari et la sienne traversaient toutes deux une période difficile. Elle s'est donc rendue à l'UWFT et a retiré plus de la moitié des économies qu'elle avait accumulées au cours de l'année précédente. « Il fallait absolument répondre aux besoins de santé de mon enfant », déclare Béatrice. « Tous mes projets professionnels étaient relégués au second plan. Je ne sais pas comment j'aurais fait sans cette épargne. La plupart de mes amis étaient dans une situation financière difficile à cette époque. A présent, je dois absolument travailler dur pour renflouer mon compte d'épargne au cas où une nouvelle crise surviendrait. »

Au cours des divers entretiens et exercices de MARP, **l'épargne** a été citée comme un indicateur essentiel de sécurité du ménage, car elle permet d'amortir les chocs subis par la famille. En passant en revue des historiques de comptes d'épargne représentatifs, nous avons relevé plusieurs exemples de personnes qui utilisaient leur épargne pour amortir un choc ou une crise, et ce, malgré les volumes d'épargne relativement faibles qu'ils conservaient auprès de l'UWFT en comparaison avec d'autres institutions. Les chocs les plus courants motivant les retraits d'épargne sont le versement de frais de scolarité et la maladie d'un membre du foyer, ou d'un membre important de la famille au sens large. Dans certains cas, l'épargne est retirée pour honorer des remboursements de prêt.

### Comment l'épargne peut sauver la mise

« Comme de nombreux parents, nous avons eu beaucoup de problèmes avec les frais de scolarité », raconte Alice, « et c'est le compte d'épargne qui nous a sauvé la mise ». L'entreprise de son époux traversait une fois de plus une période difficile, et, au moment de la rentrée, les frais de scolarité n'avaient toujours pas été payés. L'école a rapidement renvoyé son fils. La situation était grave, car l'examen de fin d'étude approchait. L'école a fait savoir à la famille qu'il n'était pas dans ses habitudes de laisser les élèves passer les examens à crédit. Paniqués, les parents ont commencé à chercher de l'argent partout, mais en vain. « Je n'avais pas le temps de réfléchir, et le seul endroit où je pouvais trouver de l'argent était mon compte d'épargne de l'UWFT. » Alice s'est donc rendue à l'UWFT pour retirer le montant exigé par l'école – et a pu ainsi sauver l'année scolaire de son fils. « Vous voyez, si un enfant rate l'examen de fin d'étude, il doit attendre un an avant de le repasser. Voilà qui pourrait devenir une vraie crise pour le ménage. »

#### *Gestion des liquidités/des actifs*

Au niveau du ménage, le crédit permet aux clients de **lisser leur consommation** durant les périodes de faibles revenus ou de crise, évitant ainsi au ménage d'avoir à liquider ses actifs productifs ou à paralyser son entreprise en mobilisant son fonds de roulement. Il s'agit également d'une protection notable contre des chocs futurs, car, sinon, leurs actifs seraient perdus et très probablement liquidés à des prix nettement inférieurs aux prix du marché. Comme la liquidation d'actifs productifs est le signe d'un potentiel déclin du bien-être futur du ménage, l'accès au crédit peut constituer un mécanisme de protection vital contre de tels risques.

La **réduction de la consommation du ménage** est l'une des stratégies clés pour minimiser les dépenses, et ainsi conserver les actifs financiers. Il existe diverses façons de réduire la consommation. Tout d'abord, les familles réduisent souvent leur consommation d'articles non alimentaires pour réduire les dépenses en cas de problèmes de trésorerie, en ciblant notamment les événements sociaux tels que les fêtes, les sorties en famille, etc. D'autres changent d'articles alimentaires en réponse à des hausses de prix, en supprimant de leur régime certains aliments coûteux ou, dans certains cas, en jouant sur la grande variété d'aliments de base disponibles en Ouganda au gré des variations de prix. Par ailleurs, les familles qui subissent des pressions financières établissent leur budget avec soin et essaient souvent de se fixer une limite de dépenses journalières. A mesure que la pression augmente, les familles sont obligées de réduire le nombre de repas quotidiens, et beaucoup se limitent à un repas par jour. D'autres cherchent un logement moins coûteux. Un schéma qui revient régulièrement consiste à accorder la priorité absolue aux frais de scolarité et à ensuite planifier le reste du budget. Dans ce contexte, de nombreuses familles cherchent à négocier avec les directeurs d'école pour régler les frais de scolarité en plusieurs fois. Lorsqu'une crise très grave frappe les familles, elles sont souvent obligées de retirer leurs enfants de l'école (réduisant leur investissement en capital humain). Toutes les méthodes de recherche utilisées ont révélé très clairement que l'éducation des enfants étaient un investissement hautement prioritaire pour la plupart des clients. Le retrait des enfants de l'école est généralement le signe d'une crise d'un degré de gravité élevé.

### Un régime frugal

Une fois que les dépenses « de luxe », celles correspondant aux loisirs, ont été supprimées, les familles commencent généralement à modifier leur régime alimentaire pour réduire les dépenses et conserver ainsi leurs ressources financières.

« Lorsque nous sommes à court d'argent, nous renonçons immédiatement à certains aliments comme la viande et le lait. »

« Si les prix du *matooke* montent à 5 000 shillings, nous passons à la farine de maïs et au riz jusqu'à ce que les prix redescendent à un niveau raisonnable pour nous. »

« Sauf en cas de problème imprévu, je ne dépense pas plus de 5 000 shillings par jour. Je confie 2 000 shillings à ma femme, pour acheter à manger, et je m'arrange pour ne pas dépenser plus de 3 000 shillings sur mon lieu de travail. »

« Nous payons d'abord les frais de scolarité et ensuite une boîte de haricots et un sac de farine de maïs. Ce qui reste, s'il reste quelque chose, nous le mettons de côté pour nos projets. »

Une autre stratégie de gestion des dépenses souvent adoptée par les femmes chefs de famille, en particulier les veuves, consiste à réduire le nombre de membres de la famille au sens large vivant dans le foyer en renvoyant au village certaines personnes à charge.

#### *Actifs matériels*

Bien que la **vente d'actifs** ait été citée comme réponse à une situation de crise dans plusieurs discussions thématiques de groupe, des entretiens individuels ont révélé que la rétention d'actifs matériels et financiers était un objectif essentiel des ménages. Plusieurs clients interrogés ont évoqué leur réticence à vendre des actifs ou à prélever sur leur épargne en temps de crise. Beaucoup ont déclaré qu'ils préféreraient vendre le stock de leur entreprise (même à perte), travailler plus dur et plus longtemps, ou demander l'aide de leur famille pour remédier à leur situation. Cette contradiction apparente dans les déclarations s'explique peut-être par l'écart entre les stratégies théoriques de réponse aux crises et les mesures effectivement prises ; ou par le fait que les clients perçoivent comme une perte de dignité d'être obligés de vendre des biens personnels dans les temps difficiles.

L'achat d'actifs pouvant être vendus en cas d'urgence est une stratégie qui semble courante chez les hommes, bien que certaines femmes disent y recourir également (mais généralement avec des actifs différents que ceux choisis par les hommes). Les hommes achètent des terres et du bétail, construisent des maisons locatives, tandis que les femmes achètent en général des ustensiles ménagers. Ces habitudes reflètent la différenciation homme/femme dans la propriété des actifs, qui prend toute son importance en cas de séparation et de partage des biens. Cependant, depuis quelques temps, les femmes ont également commencé à investir dans des logements locatifs, et parfois dans des terres dans leur village d'origine, afin d'augmenter leurs chances de conserver ces actifs en cas de divorce ou de décès de leur époux.

#### **Des biens que l'on peut emporter en cas de séparation**

Alors que nous abordions la question de l'émancipation avec un groupe de femmes, la discussion est devenue très animée. Comme beaucoup d'autres, ces femmes avaient fait l'expérience, dans leur propre existence ou dans leur entourage, de la séparation. Beaucoup de femmes avaient été chassées de chez elles avec leurs enfants, avec seulement les vêtements qu'elles portaient, et s'étaient retrouvées extrêmement démunies et vulnérables. En conséquence, ces femmes étaient très conscientes de la nécessité de posséder leurs propres actifs.

« Si tu possèdes tes propres actifs, au moins tu as quelque chose pour recommencer. Aujourd'hui, les femmes connaissent leurs droits et ne se laissent pas mettre à la porte sans leurs biens. Mais pour pouvoir revendiquer ces biens, il faut qu'ils leur appartiennent en propre. »

Une autre stratégie consiste à faire un **usage multiple des logements**, pratique particulièrement répandue parmi les ménages traversant des crises. L'étude a révélé de nombreux cas de clients qui avaient divisé leur maison en unités locatives pour générer des revenus supplémentaires, et d'autres où la maison était consacrée à des usages différents selon la période de la journée. Par exemple, un logement était utilisé comme salon de coiffure dans la journée, comme bar le soir et comme chambre à coucher la nuit. Dans d'autres cas, les locaux d'entreprise sont utilisés comme résidence pendant la nuit, le temps de sortir de la crise. Voilà ce qui est arrivé à l'un des clients : « Les forces de l'ordre ont fermé mon logement pendant que j'étais au travail, en prétendant qu'il n'était pas conforme à la réglementation. Pendant que je cherchais un nouveau logement convenable pour ma famille de 15 personnes, certains passaient la nuit dans le bar géré par ma femme, et les autres couchaient dans le kiosque où je travaille ».

### *Actifs humains*

Des stratégies très diverses sont mises en œuvre pour **mobiliser les actifs et augmenter les revenus** afin de financer des besoins ou des projets. L'une des plus courantes est la mobilisation des relations du ménage et de la famille. Dans ce cadre, la pratique la plus répandue consiste à cumuler des apports à partir de sources diverses et à budgéter globalement ces apports pour répondre aux besoins du ménage. Une autre approche consiste à établir une division souple du travail, de façon que telle activité soit prise en charge par la personne qui est le mieux à même d'en minimiser les coûts. La troisième stratégie, utilisée par de nombreuses familles, est de répartir les responsabilités entre le mari et la femme, qui doivent chacun satisfaire à différentes dépenses, tout en définissant des domaines d'autonomie et de responsabilités partagées. Il existe différentes versions de ce type d'arrangement, qui semble courant dans les ménages dirigés par des hommes.

### **Collaboration**

On observe un niveau remarquable de collaboration entre les époux dans la gestion des ressources financières à l'intérieur du ménage. Cette collaboration est structurée et encadrée par une variété d'accords et de normes appliqués dans le foyer, qui s'éloignent parfois considérablement des pratiques culturelles traditionnelles.

« Mon mari apporte l'argent qu'il gagne dans son entreprise d'électricien, et moi ce que me rapporte mon petit commerce. A partir de cet argent, nous planifions notre budget conjointement et cherchons ensemble des moyens de combler les lacunes quand les ressources sont insuffisantes. » Cette coopération est considérée comme un bénéfice de la participation au programme de l'IMF, car la femme ne pouvait pas contribuer aux revenus du ménage avant de devenir membre d'un groupe de l'UWFT et d'accéder au crédit. Auparavant, son entreprise était trop petite ; son mari la consultait parfois, mais prenait seul les décisions financières.

Dans l'un des ménages, tous les achats quotidiens sont effectués par le mari car il travaille en ville et peut donc ramener les articles nécessaires à la maison, ce qui réduit les frais de transport.

« L'argent que rapportent nos maisons locatives constitue un revenu familial, et nous le gérons ensemble. Je dépense l'argent que nous gagnons sur la vente du lait, et mon mari dépense l'argent de son bar. »

L'**augmentation des heures de travail** est une stratégie répandue parmi les clients pour honorer le remboursement des prêts ou pour faire face à un vol de stock ou d'argent. Comme l'expliquait un client : « On m'a volé tout mon argent alors que je me rendais au marché. Maintenant, je travaille plus d'heures pour pouvoir rembourser le prêt, en obtenir un nouveau, et prendre un nouveau départ ». Lorsqu'ils sont confrontés à ce type de crises, les clients contractent parfois des crédits informels auprès d'autres membres de leur groupe afin de résoudre les problèmes à court terme tout en continuant à rembourser leur prêt : ils conservent ainsi l'accès au crédit, pour eux comme pour l'ensemble du groupe.

### *Actifs sociaux*

Les actifs sociaux permettent aux gens de se reposer sur des relations de confiance mutuelle, d'obligations mutuelles, d'honnêteté, de respect mutuel et d'entraide. Lorsque l'on fait affaire avec des personnes en qui on a confiance, les coûts de transaction sont moins élevés. De plus, les actifs sociaux permettent la création de systèmes de soutien mutuel, fondés sur la réciprocité, mettant en commun les ressources pour une meilleure gestion des risques.

Au cours des divers exercices de MARP, en particulier ceux utilisant la technique du diagramme de Venn, il est clairement apparu que les clients appartenaient à des groupes très divers, qui leur procuraient des actifs sociaux. Il s'agit, entre autres, de groupes religieux, d'AREC, de *Munno Mukabi*, de groupes funéraires, de groupes d'assurance informels, de conseils administratifs locaux, de programmes gouvernementaux, de coopératives d'épargne et de crédit et de programmes d'ONG. Lorsqu'on demande aux membres pourquoi ils rejoignent ces groupes, les réponses sont variées : accès au crédit, encouragement mutuel, soutien psychologique lorsqu'on est



frappé par une crise ou au cours des cérémonies, sentiment d'importance, accès à des informations vitales et acquisition de compétences de gestion du ménage.

L'emprunt à des **parents et amis** est une stratégie essentielle des ménages exposés au risque. Elle s'inscrit dans un mécanisme de réciprocité et d'échange. On remarque que l'importance relative de l'aide attendue de la famille tend à décroître (ou est moins disponible), tandis que les amis jouent un rôle croissant, en particulier dans les zones urbaines. Les liens d'amitié qui se tissent entre les membres des groupes sont très appréciés, et les groupes de l'UWFT sont souvent le point de départ d'autres initiatives d'entraide.

Les **Munno Mukabi** sont très nombreux, et la plupart, sinon la totalité, des clients de l'UWFT sont membres de ce type d'association. Elles sont particulièrement utiles pour répondre aux risques périodiques mais imprévisibles liés au décès, à la maladie et aux cérémonies, qui exercent une grande pression financière sur un ménage. Dans certains cas, c'est le groupe de clients de l'UWFT qui fonctionne comme un *Munno Mukabi*. En cas de problème, le groupe vient en aide aux membres, en particulier lorsqu'ils sont exposés à un risque commercial qui les empêchent de rembourser le prêt.

#### **Solidarité du groupe face au risque de crédit**

Une femme membre du groupe Jajja Asinansi, de Nansana, qui gérait un élevage de poulets, a été frappée de malchance : une maladie a tué ses 250 poulets. Elle n'avait plus rien, et devait encore rembourser son prêt. Sachant qu'elle ne possédait aucune épargne pour rembourser sa dette et voyant dans quelle détresse elle se trouvait, le groupe s'est réuni pour discuter et examiner la situation. Ils ont décidé de se cotiser pour rembourser le prêt. « Je serai toujours reconnaissante aux femmes du groupe », dit-elle en souriant. « Elles m'ont sauvé la vie. Le cauchemar est fini pour moi. »

Cependant, les citadins sont particulièrement sélectifs et ne rejoignent que les groupes qui leur apportent réellement quelque chose. Cela s'explique aussi par le fait que les clients urbains de l'UWFT ont souvent un emploi du temps chargé.

#### **Intérêt stratégique personnel de la capitalisation des actifs sociaux**

« Nous nous adressons à l'UWFT pour résoudre nos problèmes financiers. Les Unions de mères nous permettent d'apprendre beaucoup de choses, concernant par exemple le virus du sida et comment l'éviter, comment conseiller nos enfants, préparer des repas équilibrés pour nos familles – tout cela nous permet de développer notre foyer et de renforcer sa cohésion. Nous trouvons également les *Munno Mukabi* utiles, non seulement lorsque nous perdons un membre de la famille, mais aussi dans les temps de joie. Par exemple, si nous voulons organiser une cérémonie lorsqu'un de nos enfants se marie ou obtient un diplôme, le groupe nous aide beaucoup. Les membres apportent les ustensiles de groupe, fournissent des aliments et les préparent ... et tu n'as même pas besoin de faire le ménage après la cérémonie ! ».

Il convient de souligner que tous ces systèmes de réponse/de gestion des pertes fonctionnent en continu. La gestion des pertes opérée par le ménage dépend en partie de l'environnement de risques dans lequel il évolue et de la nature des actifs dont il dispose. La réponse d'un ménage à une crise varie en fonction de la gravité et de l'état d'avancement de celle-ci. Dans les premières phases de la crise, le ménage a recours à des mécanismes réversibles : modification ou réduction de la consommation, augmentation des heures de travail, indépendant ou salarié. Lorsque la crise s'intensifie, le ménage peut être réduit à vendre des actifs productifs essentiels, parfois à un prix inférieur à leur valeur de marché, ou à emprunter de l'argent à des taux d'intérêt extrêmement élevés. Toutes ces stratégies mettent en péril le bien-être économique futur du ménage. Avec le temps, le ménage peut perdre espoir et rentrer au village. Parfois, le foyer explose.

## Comment les services financiers de l'UWFT soutiennent-ils ces stratégies ?

Si l'on analyse les moyens ingénieux déployés par les clients pour accumuler des actifs, puis les gérer et les développer pour réagir à des crises, on remarque que les clients sont conscients du rôle essentiel joué par l'UWFT dans tous ces processus. Grâce à l'UWFT, les clients ont accès à des types de services financiers que les personnes plus aisées utilisent massivement et considèrent comme naturels.

Les **prêts** de l'UWFT permettent aux clients de diversifier leurs sources de revenus, d'augmenter le fonds de roulement de leurs entreprises existantes, de libérer de précieuses ressources pour le développement et l'entretien d'un capital humain essentiel – principalement l'éducation et la santé – et peuvent être utilisés en cas d'urgence pour financer des stratégies de réponses/de gestion des pertes. Les clients font également souvent état des bénéfices supplémentaires qu'ils ont pu réaliser grâce aux prêts, même si cela leur a également demandé beaucoup de travail et certains sacrifices. Ils décrivent généralement ces bénéfices comme limités en volume, mais disent qu'ils jouent un rôle important dans le développement et le maintien du portefeuille économique du ménage. L'accès aux services de l'UWFT peut également améliorer la solvabilité des clients au regard de sources de crédit plus traditionnelles : les parents et les amis, qui forment souvent la première ligne de défense en cas de crise. Enfin, le calendrier de remboursements hebdomadaires est vu comme une « lame à double tranchant ». D'un côté, il met souvent les clients sous pression, souvent bien avant que les investissements auxquels a servi le prêt ne commencent à générer des revenus. D'un autre côté, le système rigoureux et discipliné est considéré comme une motivation pour travailler dur, utiliser son temps plus efficacement et améliorer sa gestion financière.

Les **services d'épargne** de l'UWFT semblent jouer un rôle beaucoup plus limité, principalement du fait de leur conception. Seuls quelques clients (généralement plus aisés) disposent d'un compte individuel auprès de l'UWFT. La majeure partie de l'épargne déposée sur les comptes de groupe n'y reste que pour maintenir le solde minimal d'épargne obligatoire (30% du prêt) – une réalité clairement illustrée par le grand nombre de clients qui détiennent des comptes d'épargne auprès d'autres institutions financières formelles (notamment la Banque coopérative, la banque Greenland<sup>3</sup> et la banque Centenary) et informelles (AREC, ACEC et *Munno Mukabi*). En raison des restrictions d'accès aux comptes de groupe (solde d'épargne obligatoire et exigence de trois signataires pour effectuer des retraits), peu de clients les considèrent comme des comptes d'épargne liquides. En fait, certains clients les utilisent comme un moyen de protéger leur épargne destinée à des projets spécifiques à long terme, contre la tentation de dépenses plus mineures pour des besoins à court terme ou contre des proches opportunistes. Néanmoins, cette exigence d'une épargne régulière et disciplinée joue un rôle important dans le développement des actifs financiers parmi les membres de l'UWFT – et les fonds épargnés peuvent toujours être utilisés en cas d'extrême urgence.

Les tableaux 6 et 7 résument les stratégies et les mesures que les clients de l'UWFT mettent en œuvre pour se protéger contre les risques, et la façon dont les services financiers de l'UWFT soutiennent ces efforts.

---

<sup>3</sup> La banque Greenland est particulièrement appréciée des commerçants en raison de ses horaires d'ouverture étendus.

**Tableau 6 : récapitulatif des stratégies de réduction des risques**

	<b>Stratégies préventives ou de réduction des risques</b>	<b>Rôle des services financiers de l'UWFT</b>
<i>Actifs financiers</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développement de l'entreprise/ augmentation des bénéfices</li> <li>• Achat d'actifs productifs</li> <li>• Changement d'activité</li> <li>• Constitution d'une épargne</li> <li>• Etablissement de mécanismes d'assurance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation du prêt comme fonds de roulement</li> <li>• Utilisation du prêt pour des investissements majeurs</li> <li>• Epargne au-delà de l'épargne obligatoire</li> <li>• Utilisation du prêt pour acquérir des actifs présentant divers degrés de liquidité</li> <li>• Utilisation du prêt pour investir dans la communauté d'origine</li> </ul>
<i>Gestion des liquidités/des actifs</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Allocation de sources de revenus à des postes de dépenses spécifiques</li> <li>• Cumul de prêts</li> <li>• Mécanisme de « restructuration » de groupe</li> <li>• Adhésion à une AREC</li> <li>• Diversification des sources de revenus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation du prêt pour lancer une nouvelle activité</li> <li>• Ciblage du prêt sur l'activité la plus importante et/ou rentable</li> <li>• Répartition du prêt sur diverses activités</li> <li>• Conservation de l'épargne pour des objectifs d'investissement/de consommation spécifiques</li> <li>• Combinaison des prêts avec des fonds provenant d'autres sources pour des investissements plus importants</li> <li>• Ciblage du prêt sur l'activité la plus importante et/ou rentable</li> <li>• Répartition du prêt sur diverses activités</li> </ul>
<i>Actifs matériels</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accumulation d'actifs ménagers (bétail, équipement de base, etc.)</li> <li>• Accumulation d'actifs d'investissement passif (unités locatives, réfrigérateurs, etc.)</li> <li>• Accumulation d'actifs productifs essentiels (bâtiments, machines à coudre, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des prêts pour acquérir des actifs</li> <li>• Utilisation des bénéfices supplémentaires pour acquérir des actifs</li> <li>• Utilisation de l'épargne pour acquérir des actifs</li> </ul>
<i>Actifs humains</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement dans l'éducation des enfants</li> <li>• Investissement dans les soins de santé de la famille</li> <li>• Amélioration des compétences de gestion/planification</li> <li>• Amélioration de la gestion du budget du ménage</li> <li>• Amélioration de la discipline de travail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des prêts pour investir dans l'éducation et la santé</li> <li>• Utilisation des bénéfices supplémentaires pour investir dans l'éducation et la santé</li> <li>• Utilisation de l'épargne pour investir dans l'éducation et la santé</li> <li>• Apprentissage mutuel parmi les membres du groupe</li> <li>• Conditions de remboursement strictes, exigeant davantage de planification et de discipline</li> </ul>
<i>Actifs sociaux</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquisition de compétences nouvelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apprentissage mutuel parmi les membres du groupe</li> <li>• Différenciation des rôles à l'intérieur des</li> </ul>

	<b>Stratégies préventives ou de réduction des risques</b>	<b>Rôle des services financiers de l'UWFT</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respect accru de la part du mari</li> <li>• Influence accrue sur les prises de décision du ménage</li> <li>• Extension du réseau de relations professionnelles et personnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• groupes, incitant les individus à acquérir de nouvelles compétences (pour parler en public, etc.)</li> <li>• Contribution accrue aux revenus du ménage</li> <li>• Expérience du groupe, facilitant les nouveaux contacts et relations</li> <li>• Développement de nouveaux rôles par les groupes, en plus des fonctions traditionnelles de solidarité</li> </ul>

**Tableau 7 : récapitulatif des stratégies de gestion des pertes**

	<b>Stratégie de réponse ou de gestion des pertes</b>	<b>Rôle des services financiers de l'UWFT</b>
<i>Actifs financiers</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconstitution des stocks après des crises telles que le vol et l'incendie, ou après de longues périodes sans investissements</li> <li>• Hypothèque ou vente d'actifs productifs</li> <li>• Souscription de crédits informels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des prêts ou de l'épargne pour acheter de nouveaux stocks</li> <li>• Utilisation détournée du prêt pour affronter la crise</li> <li>• Utilisation de l'épargne pour affronter la crise</li> </ul>
<i>Gestion des liquidités/des actifs</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ajustement de la consommation/des dépenses</li> <li>• Envoi au village de personnes à charge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des prêts/de l'épargne pour lisser la consommation</li> </ul>
<i>Actifs matériels</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente d'actifs matériels</li> <li>• Usage multiple du logement (résidence, entreprise)</li> </ul>	
<i>Actifs humains</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobilisation de la main-d'œuvre familiale</li> <li>• Réorganisation du partage du travail dans le foyer</li> <li>• Augmentation du nombre d'heures de travail</li> </ul>	
<i>Actifs sociaux</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation des actifs sociaux découlant de l'appartenance à divers groupes</li> <li>• Emprunt auprès de parents et amis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entraide entre les membres des groupes de l'UWFT en temps de crise</li> <li>• Obtention de prêts d'urgence auprès des membres du groupe</li> </ul>

**Comment le rôle d'intermédiation sociale de l'UWFT soutient-il ces stratégies ?**

L'accès aux **services financiers** de l'UWFT semble avoir renforcé la position des femmes dans leurs foyers. A présent qu'elles génèrent une part croissante des revenus du ménage, elles sont davantage impliquées dans les prises de décision. De plus, l'accès à ces services a permis aux femmes de développer des actifs qui leur sont propres, clairement démarqués de ceux de leurs époux, ce qui accroît leur sécurité en cas de dissolution du mariage.

Traditionnellement, le contrôle sur les actifs du ménage est principalement réservé aux hommes, mais l'étude a révélé que, de plus en plus souvent, les femmes acquièrent, choisissent et contrôlent leurs propres actifs. A plusieurs reprises, les séries chronologiques et les entretiens individuels ont mis en lumière une très nette évolution de la situation au cours des dix dernières années. Cependant, il importe de souligner que certaines clientes interrogées étaient encore à l'école et/ou n'étaient pas encore mariées il y a dix ans, aussi les réponses doivent-elles être analysées et manipulées avec prudence. Néanmoins, la tendance est très nette.

**Il y a dix ans**, les femmes avaient un pouvoir faible ou nul sur la gestion de l'argent, un contrôle limité sur la scolarité des enfants et pratiquement aucun droit de regard sur les gros investissements du ménage. La coutume voulait qu'elles ne répondent pas à leur mari, et cette situation était renforcée par le fait que la plupart des femmes n'avaient pas d'emploi et ne pouvaient contribuer financièrement à l'entretien du ménage. Selon les femmes, les hommes étaient autoritaires, en particulier dans le domaine de la gestion de l'argent, et les femmes gardaient le silence ou acquiesçaient lors des prises de décision, considérant que c'était le seul comportement à avoir puisqu'elles ne participaient pas aux finances du ménage. En bref : « Si tu ne contribues pas aux revenus, tu n'as rien à dire – tu n'as pas droit à la parole ».

**Il y a cinq ans**, la situation des femmes avait légèrement évolué : elles avaient commencé à rapporter l'argent qu'elles gagnaient dans des petites entreprises, des AREC, etc. A cette époque, une amélioration générale de l'économie nationale favorisait également l'émergence de nombreuses activités génératrices de revenus accessibles aux femmes. Cependant, les hommes continuaient de dominer les processus de décision concernant les dépenses du ménage, même si, dans certains foyers, les décisions portant sur la scolarité des enfants étaient prises en commun, signe d'un changement social.

#### **Les femmes se mettent au travail...**

Il y a dix ans ... « les hommes étaient très autoritaires et ne permettaient pas à leurs femmes de travailler. De plus, les femmes n'avaient pas confiance en elles. Maintenant, les choses ont vraiment changé : il y a plus de coopération entre mari et femme ».

« Il y a cinq ans, je pouvais gagner un peu d'argent grâce à ma machine à coudre. L'an passé, j'ai rejoint une banque pour les femmes (l'UWFT) et c'est là que tout a vraiment démarré pour moi ! »

Selon les clientes, les changements sont devenus sensibles à partir de **1997**. A cette époque, elles étaient nombreuses à faire partie de groupes de femmes, et beaucoup aussi à exercer une activité lucrative indépendante. Grâce aux crédits qu'elles obtenaient auprès de l'UWFT, de plus en plus de femmes pouvaient contribuer aux revenus du ménage. Dans leurs foyers, la plupart des femmes avaient acquis un contrôle sur les dépenses quotidiennes ainsi que sur leurs prêts et leurs comptes d'épargne de l'UWFT. Certaines étaient également consultées pour les investissements plus importants. Beaucoup déclarent avoir alors abandonné plusieurs groupes pour ne retenir que ceux qui répondaient à leurs besoins, car elles avaient moins de temps à consacrer aux réunions. Certaines avaient acquis suffisamment d'assurance pour se présenter à des élections publiques dans les conseils locaux.

**Aujourd'hui**, le processus décisionnaire a évolué, et les femmes sont plus nombreuses à pouvoir prendre des décisions autonomes, notamment en ce qui concerne les prêts et l'épargne auprès de l'UWFT. Les prises de décision communes sont également plus fréquentes en ce qui concerne les dépenses du ménage, la scolarité des enfants et l'acquisition ou la liquidation d'actifs matériels. Actuellement, les femmes disent pouvoir décider en

toute liberté de participer ou non à un groupe de femmes. Un effet négatif potentiel est que certains maris contribuent moins à l'entretien quotidien du ménage, du fait que leurs femmes y contribuent davantage – encore que l'on ne puisse pas dire si ce changement est relatif ou absolu. Néanmoins, il apparaît que la plupart des foyers adoptent une stratégie de minimisation des risques fondée sur la coopération.

Certaines des normes exigées par l'UWFT, par exemple l'obligation d'assister à des réunions hebdomadaires et le fait que les membres doivent se charger eux-même de la collecte des remboursements et de leur remise à l'UWFT, ont apporté aux membres des groupes des avantages allant au-delà de ceux anticipés par l'UWFT. Ces avantages proviennent de l'intermédiation sociale créée entre les clients, qui développent ainsi leurs actifs humains et sociaux. Notons cependant que les actifs complexes ainsi développés doivent être considérés comme des « produits semi-finis », qui doivent encore passer l'épreuve du temps. Par exemple, la plupart des clientes, lorsqu'elles sont confrontées à une crise, continuent de recourir de préférence aux services financiers de l'UWFT, plutôt que d'utiliser leurs actifs sociaux. Néanmoins, le degré d'émancipation élevé des clientes de l'UWFT est apparu clairement, par contraste, à la suite d'entretiens avec des femmes non-membres.

La participation au programme de l'UWFT permet de développer d'importants actifs humains et sociaux, qui sont très appréciés des clients. Les groupes de l'UWFT fonctionnent directement comme un **canal d'informations** pour leurs membres. Comme l'expliquait l'un des groupes : « Nous apprenons beaucoup de choses de la formatrice lorsqu'elle nous rend visite ». Un autre groupe appréciait l'information fournie par l'UWFT concernant le fonctionnement des institutions financières. De manière indirecte également, l'appartenance au groupe favorise le partage d'informations entre les membres, surtout dans le domaine des perspectives commerciales et des endroits où se procurer des biens à meilleur coût. De nombreux membres ont acquis des compétences et des connaissances qu'ils attribuent directement à leur appartenance à un groupe de l'UWFT. Beaucoup évoquent leur capacité à planifier des projets, d'autres leur apprentissage de la gestion du temps et du contrôle des dépenses. Un certain nombre de personnes ont évoqué l'amélioration de leur gestion financière.

Dans certains cas, mais pas tous, l'appartenance à un groupe de l'UWFT a encouragé la **solidarité entre les membres** et renforcé la confiance mutuelle. De nombreux clients de l'UWFT ont observé que les groupes permettaient de se faire des amis et, souvent, d'apporter un soutien financier aux membres qui traversent des crises. Les groupes jouent donc un rôle important en réduisant le sentiment d'isolement et d'impuissance qui prévaut souvent dans un environnement urbain. De plus, les réunions hebdomadaires constituent un forum pour l'émergence d'autres formes d'entraide et d'assurance mutuelle, par exemple des *Munno Mukabi* créés dans le cadre des groupes de l'UWFT.

Appartenir à un groupe de l'UWFT procure également aux membres un **statut dans la communauté**. Cependant, les femmes considérées comme « à risque », comme les veuves, les femmes pauvres et les femmes traversant des crises, ne sont généralement pas invitées par les autres à rejoindre un groupe de l'UWFT – probablement du fait des mécanismes de garantie du groupe. Les femmes divorcées, séparées, abandonnées (et certaines veuves) qui sont malgré tout devenues membres de l'UWFT évoquent plus les avantages financiers que les femmes mariées, ces dernières mettant plus l'accent sur le développement de leurs actifs humains – probablement du fait de l'importance relative accordée aux revenus par ces deux catégories. Cependant, dans le cas des femmes chefs de foyer, on observe une vulnérabilité accrue à l'injustice, à la victimisation et à l'intimidation par le vol et l'escroquerie, car elles ne bénéficient pas de la protection d'un homme. Les femmes qui n'ont jamais été mariées n'apportent pas les mêmes témoignages de vol ou d'escroquerie par des partenaires commerciaux masculins, probablement du fait que, n'ayant jamais bénéficié de la protection d'un homme, elles ont mis en place des mécanismes de protection et de réaction face à de tels actes. L'appartenance à un groupe de l'UWFT permet également de développer des réseaux plus larges, de nombreuses femmes affirment savoir à présent travailler ensemble. Comme l'expliquait l'une d'entre elles : « Le plus grand profit que j'ai tiré de mon appartenance à un groupe de l'UWFT, c'est d'avoir appris à travailler avec d'autres femmes. Je suis chef de groupe depuis 1997. Je connais beaucoup de femmes, et beaucoup de femmes me connaissent ». L'appartenance à l'UWFT les a également encouragées à rejoindre des institutions plus étendues : un grand nombre de femmes disent s'être

présentées aux élections des conseils locaux, avoir acquis des compétences de leaders ainsi que l’assurance nécessaire pour parler en public.

## VI. Conclusions

### **Introduction**

Ce programme d'étude a été entrepris de façon à examiner les hypothèses suivantes :

- *Hypothèse 1* : les services financiers réduisent la vulnérabilité des individus et des ménages pauvres en leur fournissant un accès à des sommes globales qui leur permettent de se prémunir contre les risques et de surmonter les crises.
- *Hypothèse 2* : l'intermédiation sociale associée aux services financiers contribue à réduire la vulnérabilité et à renforcer l'autonomie des femmes clientes.

Afin de replacer les résultats de l'UWFT dans leur contexte et d'essayer de vérifier leur validité au niveau national, les responsables de l'étude se sont également intéressés à trois études récentes d'évaluation de l'impact : les deux premières consistaient en un examen approfondi de quatre institutions/méthodologies différentes, et la troisième étudiait les indicateurs clés d'un échantillon plus large d'institutions. Les résultats de ces études sont résumés en annexe 4.

### **Quelques observations et mises en garde**

#### *Le risque de réponses biaisées*

Il ressort très clairement de l'étude que l'accès aux prêts de l'UWFT a permis aux clients d'accroître leurs revenus. Toutefois, le format de l'étude excluait toute tentative de quantification de cette progression. Même si les réponses fournies à l'équipe de recherche ont été presque unanimement positives, elles doivent être considérées avec une certaine prudence. Les personnes qui ont mené les entretiens n'étaient pas des employés de l'UWFT (aucun représentant du personnel de l'UWFT n'assistait aux entretiens), mais il est probable qu'elles aient été perçues comme des « agents » du projet, ce qui pourrait expliquer un certain enthousiasme dans les réponses. De plus, comme nous l'avons déjà évoqué, la présence de biais liés à l'autosélection et l'absence de groupe-témoin impose de considérer les résultats pour ce qu'ils sont : la vision subjective des clients de l'UWFT et leur perception des réalités.

#### *Toucher les plus pauvres*

Tout d'abord, l'UWFT (tout comme – c'est de plus en plus évident et reconnu – la majorité des IMF dans le monde) ne touche pas les « plus pauvres parmi les pauvres ». Pour les ménages les plus pauvres, les possibilités d'utilisation productive des prêts sont souvent très limitées, les réunions hebdomadaires prennent trop de temps et le risque inhérent à la souscription d'un prêt à remboursement hebdomadaire est beaucoup trop élevé. Par ailleurs, comme le suggèrent Rutherford (1997) et Wright et al. (1997), l'exclusion des plus pauvres est probablement due à la prédominance du crédit dans les services de l'UWFT et de nombreuses autres IMF, qui sont moins attentives aux besoins des plus pauvres en matière de sécurisation et de disponibilité de leur épargne. Cependant, ceux qui reprochent à la microfinance de « ne pas aider les plus pauvres » tendent à ignorer la nature dynamique de la pauvreté, que nous évoquions dans l'introduction de ce rapport. Les ménages moyen-pauvres, lorsqu'ils sont frappés par un événement grave (les exemples les plus cités sont l'incendie de leur maison et de leur entreprise, une catastrophe naturelle, un vol de biens d'équipement ou une longue maladie comme le sida), peuvent se retrouver parmi « les plus pauvres » à une vitesse effrayante. C'est pourquoi le rôle de la microfinance, qui consiste à appuyer le développement et la consolidation du portefeuille économique des ménages, est aussi important, et ce, pour toute personne privée d'accès aux services financiers du secteur formel.

#### *Sommes globales et remboursements fractionnés*

Nous devons également apporter une clarification concernant cette hypothèse. Ce n'est probablement pas uniquement l'accès à des sommes « globales » qui importe ici, mais également la possibilité de rembourser par petites tranches, facilement gérables. On peut raisonnablement imaginer que, si l'on demandait aux clients de rembourser les prêts en un seul versement global à la fin de la période de crédit, cela leur poserait beaucoup plus de problèmes, et ils seraient probablement obligés de prélever sur leur épargne ou de liquider des actifs matériels de façon à réunir la somme exigée. C'est peut-être cet aspect qui distingue de nombreux programmes de microfinance de programmes traditionnels de crédit agricole – en termes de systèmes comme de taux de



remboursement. Stuart Rutherford (1997) avance l'idée que ces prêts de microfinance sont en fait souvent des « avances sur une épargne future ».

### **Le crédit en tant qu'avance sur l'épargne**

*Quand Grace a acheté un veau avec son premier prêt, elle savait que ce serait difficile. Non seulement elle devrait réunir chaque semaine les 2 500 USH pour honorer les remboursements, mais il lui faudrait également acheter de la nourriture pour le veau afin qu'il grandisse et engraisse rapidement. En faisant un peu plus attention au maigre budget du ménage et en vendant les œufs du petit poulailler familial, elle pensait toutefois y arriver.*

*Rose était certaine, que, si par la grâce de Dieu son mari se portait assez bien pour conserver son emploi de vigile toute l'année, elle pourrait rembourser le prêt qu'elle avait utilisé pour l'achat de bijoux pour le mariage de sa fille et de quelques plaques de tôle ondulée pour remplacer le toit de paille de leur maison, qui fuyait (bien entendu, pour tranquilliser l'agent de crédit de l'UWFT, elle lui avait dit qu'elle utiliserait le prêt pour un commerce de matooke).*

Grace et Rose ont ceci en commun avec des millions d'autres membres d'IMF dans le monde qu'elles s'acquittent des remboursements hebdomadaires de leur prêt, non pas grâce aux revenus générés par le prêt, mais en prélevant sur le revenu régulier du ménage. Ce phénomène est extrêmement répandu, et ce, principalement en raison des calendriers de remboursement habituellement appliqués par les IMF. Ces calendriers imposent en général des versements hebdomadaires (sans période de grâce) : en l'absence de retour sur investissement rapide et immédiat, les remboursements ne peuvent pas être effectués à partir des revenus de l'entreprise. C'est pourquoi l'épargne réalisée sur les revenus des ménages constitue souvent la première source d'argent mobilisée pour le remboursement des crédits.

Ainsi, les crédits peuvent, et devraient être considérés comme des « avances sur l'épargne ». Dès lors qu'on les considère comme tels, la capacité des pauvres à épargner et la demande latente en épargne deviennent plus évidentes.

#### *Contributions à la santé et à l'éducation*

Pour répondre aux inquiétudes concernant le risque que les financements alloués à la microfinance ne diminuent les ressources de l'assistance internationale destinées aux secteurs de la santé et de l'éducation, il est intéressant et important de noter que les services de l'UWFT permettent aux clients de procéder à des investissements considérables dans la scolarisation de leurs enfants et les soins de santé curatifs. En fait, ces investissements (en particulier dans l'éducation) sont sans cesse cités parmi les résultats les plus appréciables de l'accès au crédit. Tout en reconnaissant (comme nous l'avons fait plus haut) que l'accès aux services des IMF demeure hors de portée des membres les plus pauvres de la communauté, et donc qu'une aide à la santé et à l'éducation reste nécessaire pour ces personnes, il faut également reconnaître l'importance du rôle de la microfinance. Ce dernier est particulièrement essentiel lorsque les pays en développement évoluent vers la « privatisation » des secteurs de la santé et de l'éducation, et encouragent les communautés à acheter ces services ... l'argent est le moteur du marché.

#### **Argent, santé et éducation**

Extrait de « *Microfinance: The Solution or A Problem ?* », Wright, à paraître

« Les puristes de la microfinance avanceront que l'obstacle primaire à l'accès des pauvres à la santé et à l'éducation est l'argent, et que, si les pauvres en avaient, ils seraient en mesure de s'offrir ces services et ils le feraient. Selon cette argumentation, tout n'est qu'une question d'argent : la nutrition s'améliore dès lors qu'on peut acheter des aliments de qualité, les maladies telles que la diarrhée peuvent être réduites dès lors qu'on a l'argent pour installer des puits tubulaires [à pompe manuelle] et des latrines, la planification familiale dépend du niveau de richesse et donc de la dépendance vis-à-vis de sa descendance, les enfants étant considérés comme une « assurance vieillesse », etc. Ces arguments sont séduisants et ne sont pas sans fondement. Néanmoins, cette position surévalue évidemment le problème. Beaucoup de problèmes de santé sont causés ou aggravés par le manque de connaissances concernant (par exemple) la façon dont les maladies sont transmises ou les besoins nutritionnels des enfants et les aliments qui leur conviennent. De même, il peut aussi arriver qu'une famille, ayant contracté un prêt pour diversifier ses sources de revenus, préfère ne pas scolariser ses enfants afin qu'ils contribuent par leur travail aux entreprises familiales. »

### *Solidarité de groupe*

Dans le contexte du développement des actifs sociaux, il importe de noter que, du fait de l'historique du programme, la plupart des groupes de l'UWFT sont des structures assez récentes. Sur la base des résultats de l'étude, la « solidarité de groupe » apparaît très élevée, mais cet aspect requiert une certaine prudence dans l'interprétation, car il peut résulter (i) du désir de plaire aux « agents » de l'UWFT – voir plus haut, et (ii) du fait que les groupes sont relativement nouveaux. Des travaux réalisés au Bangladesh, où l'on trouve les groupes solidaires les plus anciens, indiquent que, avec le temps, les groupes se sentent de plus en plus « habilités à l'insolvabilité » (Yaqub, 1995) et les garanties de groupe sont de moins en moins efficaces (Matin, 1997) – deux facteurs qui justifient le système de l'UWFT, où l'ancienneté des membres leur donne droit à des prêts individuels plus importants. Contrairement aux résultats obtenus à Kampala, Todd (1996) n'a pas constaté au Bangladesh de réels signes de « renforcement de l'autonomie par l'action collective ». Todd note que « les membres s'entraident effectivement pour assurer les remboursements, puisque l'insolvabilité d'un membre peut mettre en péril le prêt suivant pour les autres membres du groupe et la bonne réputation de l'ensemble du centre. Mais cette aide a des limites claires. Une aide plus générale en faveur de membres dans le besoin est rare ... Dans ces villages, les groupes et les centres font jouer la solidarité lorsque leur accès au crédit est menacé » (Todd, 1996). Cette tendance peut expliquer bien des exemples remarquables d'assistance mutuelle entre les clients de l'UWFT. En Ouganda, cependant, les systèmes traditionnels d'entraide (*Munno Mukabi* et AREC) sont plus nombreux, et ils sont renforcés par la discipline des réunions hebdomadaires exigées par le système de l'UWFT. En fait, c'est la créativité et l'ingéniosité déployées par les pauvres pour exploiter l'ensemble des ressources et systèmes financiers disponibles qui est particulièrement remarquable. Chacun de ces systèmes financiers traditionnels joue un rôle différent dans la gestion des ressources, et, là où le nouveau système UWFT impose des normes et des limites, les groupes coopèrent parfois pour les contourner – en détournant et regroupant les prêts, en devenant membres de multiples structures, etc.

### *Emancipation des femmes*

De même, l'étude fournit des indices intéressants concernant le rôle croissant joué par les femmes à l'intérieur de leur foyer et la contribution des services de microfinance à cette évolution. Des féministes occidentales (par exemple Goetz et Sen Gupta, 1994 ; Mayoux, 1997) ont accusé les programmes de microfinance de rendre les femmes encore plus vulnérables aux conflits liés au genre, car elles remettent parfois l'argent des prêts qu'elles obtiennent à leurs maris. Cette pratique de transmission au mari est moins répandue en Ouganda, et, lorsqu'elle est observée, elle répond souvent à des impératifs économiques rationnels. De plus, comme au Bangladesh, un examen attentif des données obtenues suggère que la participation au programme d'une IMF renforce généralement la position de la femme dans sa famille (Todd, 1996 ; Kabir, 1998). Non seulement l'accès au crédit donne à la femme la chance d'apporter une contribution accrue à l'entreprise familiale, mais il peut également être utilisé pour soutenir les activités du mari, la femme agissant alors en qualité de « banquier » de la famille – autant d'aspects qui augmentent son prestige et son influence à l'intérieur du ménage. Comme l'observe Mizan (1994) : « Dans les pays en développement, la survie des familles à faibles revenus implique parfois l'engagement de tous les membres dans des activités productives. Même si, au total, la progression des revenus du ménage reste faible,

la contribution cruciale de la femme à la subsistance de la famille augmente son pouvoir de négociation et par là même son statut au sein du ménage ».

#### *Un service apprécié*

Autre résultat qui s'est vérifié tout au long de l'étude : malgré les nombreuses recommandations formulées pour améliorer les services de l'UWFT, voire les menaces de quitter cette institution pour d'autres IMF, les clients disent apprécier les services de microfinance (en particulier le crédit) suffisamment pour être prêts à tout faire pour se maintenir dans une situation de solvabilité et conserver l'accès au crédit. Même si cet aspect est décrié par de nombreux critiques de la microfinance, partisans d'un « impact sur les revenus et/ou l'emploi », cette volonté exceptionnelle de conserver l'accès aux services ne peut que suggérer que (indépendamment des effets sur les revenus), ces services sont considérés comme un atout essentiel dans les efforts des personnes pauvres pour réduire leur vulnérabilité et maintenir leur portefeuille économique et le développer. L'accès continu à des prêts renouvelés a longtemps été considéré comme le principal élément incitant les clients à rembourser (exemples : voir Otero et Rhyne, 1994 ; Yaqub, 1995 ; Todd, 1996 ; Matin, 1997). Compte tenu de la grande signification qu'accordent les pauvres à l'accès aux services financiers (services de crédit et d'épargne), il paraît évident que, plus la qualité de ces services sera élevée, plus les clients tiendront absolument à y avoir accès et continueront à remplir leurs obligations (notamment le remboursement des prêts) envers les IMF qui fournissent ces services. Vous trouverez en annexe 3 les recommandations faites à l'UWFT en vue d'améliorer la qualité de ses produits et services financiers et de mieux les adapter aux attentes de la clientèle.

#### **Conclusions**

En gardant à l'esprit les observations et les mises en garde exposées ci-dessus, nous pouvons à présent revenir aux hypothèses. Sur la base des résultats de l'étude, il paraît indiqué de conclure que « les services financiers réduisent la vulnérabilité des personnes et des ménages pauvres en leur fournissant un accès à des sommes globales qui leur permettent de se prémunir contre les risques et de surmonter les crises ». Les services financiers (au sens le plus large du terme pour tenir compte du recours, par les clients de l'UWFT, à des systèmes d'épargne du secteur formel et informel) les aident à se prémunir contre les risques :

- en fournissant des sommes globales permettant de développer des actifs (financiers, matériels, humains et sociaux) ;
- en fournissant des sommes globales permettant de mieux gérer les flux de trésorerie et les actifs ;
- en diversifiant et en développant les actifs du ménage ;
- en offrant une solution d'épargne sûre ; et
- en augmentant le contrôle des femmes clientes sur les actifs.

De plus, les services financiers aident les clients pauvres à surmonter les crises :

- en mettant à leur disposition une épargne ou des prêts d'urgence (toutefois, tout comme de nombreuses IMF, l'UWFT ne reconnaît toujours pas l'importance de l'octroi de prêts d'urgence ou le principe de la « fongibilité » de l'argent, et continue à insister sur les prêts d'entreprise) ; et
- en développant des actifs qui peuvent être vendus (l'équipe de recherche a recueilli peu de données faisant état de mise en gage ou d'hypothèque d'actifs, et note que la vente d'actifs constitue souvent le dernier recours).

Il paraît également raisonnable de conclure que « l'intermédiation sociale associée aux services financiers contribue à réduire la vulnérabilité et à renforcer l'autonomie des femmes clientes », et ce :

- en développant les actifs humains des femmes (estime de soi, pouvoir de négociation, contrôle sur les prises de décision et, dans une moindre mesure, compétences et connaissances, généralement dans le domaine de la planification et de la gestion financière, mais parfois également dans le domaine de l'information commerciale) ; et
- en renforçant les actifs sociaux des femmes (réseaux sociaux, appartenance à des groupes [fonctionnellement utiles], relations de confiance et accès à des institutions plus larges de la société).

## Références bibliographiques

- « Enquête intégrée sur les ménages », République d'Ouganda, ministère de la Planification et du développement économique, 1993.
- « Document d'information générale sur la période budgétaire 1985 – 1994 », République d'Ouganda, ministère de la Planification et du développement économique, 1995.
- Anderson**, M. et Woodrow, P., « Rising from the Ashes: Development Strategies in Times of Disaster », Westview Press, Boulder, 1989.
- Barnes**, Carolyn, « Assets and the Impact of Microenterprise Finance Programs », AIMS, Washington, 1996.
- Bayliss-Smith**, T., « Food Security and Agricultural Sustainability in the New Guinea Highlands: Vulnerable People, Vulnerable Places. », Institute of Development Studies Bulletin 22(3), 1991.
- Balihuta** A.M. et S. Appleton, « A Note on Income Sources of the Poor in Uganda », Université de Makerere, Département d'économie, et Université d'Oxford, Centre d'étude des économies africaines, 1994.
- Blaikie**, P. et Brookfield, H.C., « Land Degradation and Society », Methuen, Londonand, New York, 1987.
- Chambers**, R., Editorial, « Vulnerability, Coping and Policy », Institute of Development Studies Bulletin 20(2) 1989.
- Chambers**, R., « Rural Appraisal: Rapid, Relaxed and Participatory », document de base n° 311, Institute of Development Studies, Brighton, 1992.
- Chambers**, R., « Poverty and Livelihoods: Whose Reality Counts ? », document de base n° 347, Institute of Development Studies, Brighton, 1995.
- Carney**, Diane, « Implementing the Sustainable Rural Livelihoods Approach », photocopié, 1998.
- Chen**, Martha A. et Elizabeth Dunn, « Household Economic Portfolio », AIMS, Washington, 1996.
- Davies**, S., « Are Coping Strategies a Cop-Out ? », Institute of Development Studies Bulletin 24(4), 1993.
- DFID**, « Uganda country Strategy Paper », DFID, Kampala, 1999
- Dreze** J. et Sen, A., « Hunger and Public Action », Clarendon Press, Oxford, 1989.
- Dunn**, Elizabeth, Nicholas Kalaitzandonakes et Corinne Valdivia, « Risk and the Impacts of Microenterprise Services », AIMS, Washington, 1996.
- Edgcomb**, Elaine et Laura Barton, « Social Intermediation and Microfinance Programs: A Literature Review », projet Microenterprise Best Practices, 1998.
- Evans**, A., « Women: Rural Development and Gender Issues in Rural Household Economies », document de base 254, Institute of Development Studies, Brighton, 1989.
- Goetz**, A.M. et R. Sen Gupta, « Who Takes the Credit ? Gender, Power and Control Over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh », document de travail IDS n° 8, Institute of Development Studies, Brighton, 1994.
- Hulme**, David et Paul Mosley, « Finance Against Poverty - Volume 1 », Routledge, London, 1996.
- Hulme**, David, « Impact Assessment Methodologies For Microfinance: A Review », contribution pour le groupe de travail sur l'étude d'impact du CGAP, Institute For Development Policy And Management, Université de Manchester, 1997.
- Kabeer**, Naila, « Money Can't Buy Me Love? Re Evaluating Gender, Credit And Empowerment In Rural Bangladesh », document de base IDS n° 363, Brighton, RU, 1998.
- Kobb**, Daniel, « Measuring Informal Sector Incomes in Tanzania - Some Constraints to Cost-Benefit Analysis », Small Enterprise Development, Vol 8 N°4, ITP, Londres, 1997.
- Lipton**, M. et Maxwell, S., « The New Poverty Agenda: An Overview », document de base n° 306, Institute of Development Studies, Brighton, 1992.
- Lipton**, M. et Ravallion M. , « Poverty and Policy » in « Handbook of Development Economics » eds.
- Betterman**, J. et T. Srinivasan, Vol. 3B, North Holland, Amsterdam, 1995.
- Longhurst**, R., « Conceptual Frameworks for Linking Relief and Development », Institute of Development Studies Bulletin 25(4), 1994.
- Mansell-Carstens**, C., « Las Finanzas Populares En Mexico », *Centro de Estudios Monetarios Latino Americanos*, Editorial Milenio, ITAM, 1995.

- Matin, I.**, « The Renegotiation of Joint Liability: Notes from Madhurpur », in « Who Needs Credit ? Poverty and Finance in Bangladesh » (eds.) G.D. Wood et I. Sharif, University Press Limited, Dhaka, 1997, et Zed Books, RU, 1997.
- Maxwell, M.** et Smith M., « Household Food Security: A Conceptual Review », in « Household Food Security: Concepts, Indicators, Measurements », eds. **Maxwell, M.** et **Frankenberger, T.**, FIDA et UNICEF, Rome et New York, 1992.
- Mayoux, L.**, « Women's Empowerment and Micro-Finance Programmes: Approaches, Evidence and Ways Forward », document de base d'après un projet pilote financé par le DFID, coordonné par Action Aid, Open University, Milton Keynes, janvier 1998.
- Mizan, A.N.**, « In Quest of Empowerment: The Grameen Bank Impact on Women's Power and Status », *University Press Limited*, Dhaka, 1994.
- Montgomery, Richard**, « Disciplining or Protecting the Poor? Avoiding the Social costs of Peer Pressure in Solidarity Group Micro-Credit Schemes », document de travail, Centre d'étude sur le développement, Université du Pays de Galles, Swansea, 1995.
- Moser, C.**, « Gender, Planning and Development: Theory, Practice and Training », Routledge, Londres, 1993.
- Moser, Caroline**, « The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies », *World Development*, Vol. 26, N° 1 pp. 1-19, 1998.
- Noponen, Helzi** et Paula Kantor, « Crisis, Setbacks and Chronic Problems - The Determinants of Economic Stress Events Among Poor Households », polycopié, 1996.
- Otero, Maria**, et Elizabeth Rhyne, « The New World of Microenterprise Finance », Kumarian Press, West Hartford, 1994, et Intermediate Technology Publications, Londres, 1994.
- Rahman H. Z.** et M. Hossain (eds), « Re-Thinking Rural Poverty a Case for Bangladesh. Analysis of Poverty Trends Project », Bangladesh Institute of Development Studies, Dhaka, 1992.
- Ravallion, M.**, « Poverty Comparison: A Guide to Concepts and Methods », Living Standards Measurement Study, document de travail n° 88, Banque mondiale, Washington, 1992
- Rhyne, E.**, « A New View of Finance Program Evaluation », in Otero, Maria, et Elizabeth Rhyne, « The New World of Microenterprise Finance », Kumarian Press, West Hartford, 1994, et Intermediate Technology Publications, Londres, 1994.
- Rutherford, Stuart**, « The Savings of the Poor: Improving Financial Services in Bangladesh », *Journal of International Development*, Londres, 1997a.
- Rutherford, Stuart**, « The Poor and their Money. An Essay about Financial Services for Poor People », polycopié, Dhaka, 1998.<sup>4</sup>
- Sahlins, M.**, « On the Sociology of Primitive Exchange » in « The Reference of Models for Social Anthropology », ed. **Baton, M.**, Tavistock Publications, Londres, 1965.
- Scott, J.**, « The Moral Economy of the Peasant Rebellion and Subsistence in Southeast Asia », University Press, New Haven, 1976.
- Sen, A.** « Poverty and Famines: An Essay on Entitlements and Deprivation », Clarendon Press, Oxford, 1981.
- Sherradan, Michael**, « Assets and the Poor », M.E. Sharpe, Inc., Armonk, NY, 1991.
- Snodgrass, Donald**, « Assessing the Effects of Program Characteristics and Program Context on the Impact of Microenterprise Services: A Guide for Practitioners », AIMS, Washington, 1997.
- Ssemwogere G.**, « Employment and Labour Markets During Adjustment: The Case of Uganda », projet de rapport final pour le réseau de l'OIT sur l'emploi et les institutions du marché du travail en Afrique subsaharienne, 1996.
- Todd, H.** « Woman At The Center: Grameen Bank After One Decade », University Press Limited, Dhaka, 1996.
- Wright, Graham A. N.**, M. Hossain et S. Rutherford, « Savings: Flexible Financial Services for the Poor (and not just the Implementing Organization) » in « Who Needs Credit ? Poverty and Finance in Bangladesh » (eds.), G.D. Wood et I. Sharif, University Press Limited, Dhaka, 1997, et Zed Books, RU, 1997.
- Wright, Graham A.N.**, « The Impact of MicroFinance Services: Increasing Income or Reducing Poverty ? », *Journal of Small Enterprise Development*, Vol.10 N°1, IT Publications, UK

---

<sup>4</sup> L'ouvrage de Stuart Rutherford *The Poor and Their Money* existe en français sous le titre « Comment les pauvres gèrent leur argent », édition Gret-Karthala, 2002.

**Wright**, Graham A.N., « Microfinance: The Solution or A Problem ? » in « MicroFinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor », (à paraître chez UPL, Dhaka et Zed Books, RU).

**Yaqub**, Shahin, « Empowered to Default ? Evidence from BRAC's Micro-credit Programmes », Small Enterprise Development, Vol 6, N° 4, December 1995.

ANNEXE 1

**Contribution au Rapport sur le développement dans le monde 2000/01 :  
Impact de la microfinance sur la réduction de la pauvreté  
Cadre de l'étude**

**I. Introduction**

L'objectif général de cette contribution au Rapport sur le développement dans le monde 2000/01, portant sur la pauvreté, est d'examiner la façon dont la microfinance contribue à servir les pauvres et à réduire leur vulnérabilité. Dans cette optique, le projet entend :

- développer un cadre servant de point de départ pour explorer l'impact des services financiers destinés aux pauvres sur un certain nombre de dimensions non monétaires de la pauvreté, en particulier celles relatives aux actifs, à la vulnérabilité et aux risques ;
- mener un travail d'étude de terrain en Ouganda, aux Philippines, en Bolivie et au Bangladesh, comprenant des entretiens avec les clients et les praticiens, afin de mieux appréhender le rôle des services financiers dans la réduction de la vulnérabilité et des risques auxquels sont confrontés les clients pauvres et leurs ménages. Une série de questions centrales, relatives au développement des actifs, à la gestion des actifs et au contrôle des actifs sera abordée dans toutes les études de terrain. De plus, les experts de terrain traiteront d'autres questions relatives à l'impact de la microfinance sur la réduction des risques et de la vulnérabilité, en adaptant leur investigation au contexte particulier du programme ou du pays, ou encore à leurs objectifs de recherche spécifiques ;
- passer en revue les données de la littérature existante sur l'impact de la microfinance et sur le rôle des services financiers dans la réduction de la vulnérabilité et des risques, en s'intéressant plus particulièrement aux actifs.

**II. Cadre**

**A. Risques, vulnérabilité et actifs**

Un objectif important de cette étude est de clarifier la manière dont les pauvres utilisent les ressources financières pour réduire les risques et la vulnérabilité, afin d'atteindre un consensus sur cette question. Dans le contexte de cette étude, on entend par risque un risque de perte ou la perte elle-même (Dunn et al., 1996). En nous fondant sur les travaux de Hulme et de Mosley, nous définissons la réduction de la vulnérabilité comme le maintien d'un seuil économique minimal (lui-même défini par des caractéristiques telles qu'un revenu stable, l'absence de pression d'endettement, un état de santé satisfaisant et des ressources suffisantes, consistant notamment en actifs humains, financiers et matériels) permettant aux individus et aux ménages de surmonter les problèmes auxquels ils sont confrontés (Hulme et Mosley, 1996).

En nous appuyant sur les arguments de Rutherford, nous décrirons l'impact des services financiers sur la réduction de la vulnérabilité comme l'accès des clients à des sommes d'argent globales leur permettant de se *protéger contre des risques* en répondant aux besoins et en saisissant des opportunités lorsqu'elles se présentent, et de *surmonter une perte économique* découlant de crises, chocs et pressions imprévus (Rutherford, 1998). L'analyse du lien entre actifs et vulnérabilité constituera un aspect central de cette étude. A cette fin, l'étude se concentrera sur le rôle des actifs dans la protection contre les risques et la gestion des pertes. Seront pris en considération la gestion des actifs à l'intérieur des ménages clients, le contrôle des clients sur ces actifs et la façon dont ces mécanismes leur permettent de développer leur base d'actifs et de l'utiliser pour maintenir un seuil économique minimal. Dans l'ensemble, cette approche met l'accent sur l'évaluation de l'impact des services financiers sur la pauvreté en termes de capacité des clients à gérer les actifs, à restructurer constamment l'ensemble des ressources de leur ménage en terres, main-d'œuvre et capital en vue d'atteindre leurs objectifs à court et long terme.

*Sources de risques.* Pour les pauvres, lutter pour maintenir un seuil économique minimal signifie essentiellement lutter contre des pressions économiques descendantes, résultant de divers facteurs. Il s'agit, par exemple, de facteurs structurels relatifs à la saisonnalité ou à la baisse de la demande en main-d'œuvre et en biens et services fournis par les pauvres. D'autres facteurs peuvent être des urgences personnelles soudaines et imprévues, comme la maladie, le décès d'un membre de la famille, la perte d'un emploi, le vol ou le harcèlement ; ou des crises impersonnelles telles que des guerres, des inondations, des incendies, des cyclones, la destruction des maisons par les autorités. Les pressions descendantes peuvent également résulter de facteurs liés au cycle de vie tels que les mariages, les enterrements, la naissance d'un enfant, les festivals et les rituels, l'éducation des enfants,

la construction d'une maison, le veuvage et la vieillesse (Rahman et Hossain 1992 ; Noponen et Kantor 1995 ; Hulme et Mosley 1996 ; Dunn et. al., 1996 ; Rutherford 1998).

*Stratégies de protection contre les risques.* Il existe différents moyens d'anticiper les risques et de s'en protéger. Ces moyens comprennent la diversification des activités de subsistance, l'accumulation de l'épargne et d'autres actifs, la diversification des actifs pour intégrer des types de biens pouvant être liquidés facilement et l'investissement dans des systèmes d'assurance. Rutherford (1998) décrit une stratégie consistant pour les pauvres à assurer une bonne gestion de leur argent, en faisant tout pour conserver ce qu'ils possèdent, en évitant les dépenses inutiles et en trouvant un endroit sûr pour stocker tous leurs excédents. Ils se trouvent ainsi dans une meilleure position pour répondre à des besoins immédiats et saisir les opportunités d'investissement lorsqu'elles se présentent. Les stratégies de cet ordre pour se prémunir contre les risques peuvent consister à consolider l'épargne, à constituer des stocks de nourriture, d'argent ou d'autres valeurs, à adopter des techniques de réduction des risques, à procéder à des investissements sociaux dans des systèmes de réciprocité ou de redistribution entre les ménages, à effectuer des investissements humains dans l'éducation et la santé ou à réaliser des investissements matériels dans le logement, l'équipement et les terres (Hulme et Mosley 1996 ; Chen et Dunn 1996 ; Swift, cité par Moser, 1998). Osmani souligne l'importance du renforcement du pouvoir de négociation des femmes, de leur autonomie, de leur contrôle sur les prises de décision et de leur accès aux ressources (Osmani, 1998).

*Stratégies de gestion des pertes.* Lorsqu'une perte est survenue, en particulier si elle oblige un individu ou un ménage à descendre ou rester en deçà d'un seuil économique minimal, il existe différentes stratégies de réponse. En discutant cet aspect, Chen et Dunn distinguent les risques récurrents (baisse temporaire des revenus) et les risques graves (baisse brusque et difficilement réversible des revenus). Les réponses aux risques récurrents peuvent consister à augmenter la somme de travail (parfois en migrant ou en cherchant une alternative d'emploi), réduire les dépenses, modifier la consommation, prélever sur les stocks matériels, utiliser l'épargne ou l'assurance, emprunter, vendre ou mettre en gage des actifs, ou recourir à l'aide des parents et amis. Les réponses aux risques graves consistent à intensifier les activités, reporter un mariage ou d'autres obligations sociales, entrer dans des systèmes de dépendance interpersonnelle asymétriques, migrer, voire, en dernier lieu, se résoudre à des mesures extrêmes telles que des activités illégales, l'abandon d'enfants, la mendicité ou même le suicide (Chen et Dunn, 1996).

D'autres dimensions des stratégies de gestion des pertes ont été observées sur le terrain. Les recherches menées par Moser sur la pauvreté et la vulnérabilité dans les communautés urbaines pauvres de diverses régions font état de stratégies fondées sur les actifs, utilisées par les pauvres pour résister aux pressions économiques, notamment le recours au travail des femmes et des enfants, la mise en location du logement et le recours aux relations et aux actifs sociaux du ménage (Moser, 1998). Les études menées par Noponen et Kantor en Inde distinguent les stratégies fondées sur l'emprunt des stratégies autres, en les classant par ordre d'importance. Montgomery établit une hiérarchie des stratégies de gestion des crises, en les classant par degré de réversibilité et par valeur des ressources engagées (Montgomery, 1995).

*Actifs et vulnérabilité.* Les actifs jouent un rôle important dans les efforts des ménages pauvres pour se protéger contre les risques, surmonter une perte économique et maintenir un seuil économique minimal. Les actifs peuvent être définis comme le stock de richesse d'un ménage, représentant sa richesse brute. Si l'on pense souvent aux actifs en termes d'objets et de possessions matérielles, ceux-ci sont aussi des droits ou des prétentions relatifs à la propriété de valeurs concrètes ou abstraites. Ce concept peut être élargi au-delà de l'approche « comptable » traditionnelle pour intégrer les valeurs immatérielles telles que les relations du ménage, son statut social et son capital humain.

Il existe plusieurs classifications possibles des actifs. On peut opérer des distinctions entre les actifs de l'entreprise d'une part, et les actifs personnels et du ménage d'autre part ; entre les actifs productifs et non productifs ; entre les actifs corporels et incorporels ; on peut classer les actifs selon leur degré de liquidité ; enfin, on peut distinguer entre les actifs financiers, matériels, humains et sociaux (Barnes, 1996 ; Chen et Dunn, 1996 ; Carney, d'après Scoones, 1998 ; Moser, 1998 ; Sherradan, 1991). Pour un exposé plus détaillé sur les actifs, veuillez vous référer au document AIMS de 1996 par Carolyn Barnes : « *Assets and the Impact of Microenterprise Finance Programs* ». Nous utilisons ici la classification suivante :

*actifs financiers* : argent liquide, épargne, prêts et dons, pensions ou envois de fonds réguliers, autres instruments financiers ;

*actifs physiques* : logement, bâtiments et terres, et aménagements de ces derniers, terres et autres biens matériels dont la valeur se maintient ou augmente, tels que les bijoux en or, ou biens matériels dont la valeur se déprécie, notamment les biens de consommation durables comme les appareils électroménagers, les vêtements et chaussures, les véhicules ;



*actifs humains* : compétences et savoirs, capacité de travail, état de santé, estime de soi, pouvoir de négociation, autonomie, contrôle sur les prises de décision ;

*actifs sociaux* : réseaux, appartenance à des groupes, relations de confiance, accès à des institutions plus larges de la société, absence de contraintes violentes.

A tout moment, la base d'actifs peut augmenter, diminuer ou s'épuiser. Les schémas d'accumulation, de diminution ou de liquidation des actifs, ou de constitution de dettes, reflètent les stratégies mises en œuvre par les ménages et les individus pour prendre des risques, s'en protéger et surmonter les pertes (Barnes, 1996)<sup>5</sup>.

## **B. Services financiers et actifs**

L'impact des services financiers sur les actifs peut être de différente nature. Premièrement, les prêts peuvent être utilisés directement ou indirectement pour accumuler des actifs. Les actifs acquis peuvent induire une hausse des revenus, entraînant à son tour une accumulation de nouveaux actifs ou biens de consommation durables. Un prêt peut autrement être utilisé pour servir un dispositif de réduction des risques ou diversifier la base d'actifs individuelle ou du ménage (Barnes, 1996).

Deuxièmement, les fonds empruntés peuvent aider un ménage à mieux gérer sa base d'actifs existante ou à réduire ses dettes. L'accès aux prêts d'urgence ou de consommation permet éventuellement aux ménages ou aux individus de satisfaire un besoin imprévu d'argent liquide, sans avoir à vendre ni à mettre en gage des actifs productifs essentiels. L'accès aux prêts offre une sécurité ou une position de repli en cas de difficultés (Barnes, 1996).

Troisièmement, les prêts d'urgence ou de consommation, ou l'épargne volontaire, fournissent des sommes globales, disponibles pour des événements inattendus. De plus, ces services constituent pour les pauvres un moyen de transformer de nombreuses petites sommes d'épargne en sommes globales plus importantes, pour être en mesure de saisir des opportunités d'investissement lorsqu'elles se présentent. L'accès à des comptes d'épargne volontaire permet de transformer des sommes liquides non porteuses d'intérêts en épargne rémunérée. L'épargne volontaire peut en outre réduire le risque d'épargne, augmenter les sommes épargnées en valeur absolue et autoriser des dépenses ponctuelles importantes qui seraient autrement impossibles (Barnes, 1996). Enfin, l'épargne volontaire peut augmenter la capacité des femmes à contrôler leur épargne et d'autres actifs.

Quatrièmement, les services financiers et le rôle d'intermédiation sociale des programmes de microfinance contribuent au développement des actifs humains en renforçant l'estime de soi, le pouvoir de négociation, l'autonomie et le contrôle sur les processus décisionnaires des participants, en particulier des femmes<sup>6</sup>. L'intermédiation sociale peut également générer une croissance des actifs sociaux, tels que les réseaux, l'appartenance à des groupes, les relations de confiance et l'accès à des institutions plus larges de la société. Ces dimensions de l'émancipation des femmes renforcent la capacité des femmes à acquérir et à gérer les ressources nécessaires pour se protéger contre les risques et les gérer.

## **C. Questions, hypothèses et indicateurs centraux**

### 1. Questions centrales

Quelles catégories de pauvres constituent la clientèle des programmes de microfinance ?

Quelle est la nature des risques auxquels sont confrontés les clients pauvres ?

Les services financiers renforcent-ils la capacité des clients à gérer des actifs, à contrôler des actifs et à développer une base d'actifs pour se prémunir contre les risques et les surmonter ? De quelle façon ?

---

<sup>5</sup> Dans cette étude, nous reconnaissons que les actifs peuvent être acquis et utilisés à la fois par l'entreprise et le ménage, ou par le ménage et un individu, ou par des individus à l'intérieur du ménage, et que cet état de fait peut évoluer avec le temps (voir Barnes, 1996).

<sup>6</sup> Edgecomb et Barton (1998) définissent l'intermédiation sociale comme le processus à travers lequel des investissements sont opérés dans le développement des ressources humaines et du capital institutionnel, dans le but de renforcer l'autosuffisance de groupes marginalisés et de les préparer à s'engager dans l'intermédiation financière formelle. Les banques villageoises, les groupes solidaires et les groupes d'entraide sont des formes d'intermédiation sociale entraînant la formation d'un nouveau type d'organisation, permettant aux pauvres de se créer des relations dans la société et de développer des valeurs de substitution aux garanties qui leur font défaut. En renforçant la collaboration et la confiance entre les membres de la société, ces organisations sont à même de réduire les coûts de transaction des affaires conclues dans cette société.

Les services de microfinance permettent-ils aux clients d'utiliser les actifs pour se maintenir au-dessus d'un seuil économique minimal ? De quelle façon ?

## 2. Hypothèses centrales

*Hypothèse 1* : les services financiers réduisent la vulnérabilité des individus et des ménages pauvres en leur fournissant un accès à des sommes globales qui leur permettent de se prémunir contre les risques et de surmonter les crises.

- Les services financiers aident les clients à se protéger contre les risques :
  - en fournissant des sommes globales permettant de développer des actifs (actifs financiers, matériels et humains sélectionnés, dispositifs de réduction des risques) ;
  - en fournissant des sommes globales permettant de mieux gérer les flux de trésorerie et les actifs ;
  - en augmentant la diversification des actifs du ménage ;
  - en offrant une solution d'épargne sûre ;
  - en augmentant le contrôle des femmes clientes sur les actifs.
- Les services financiers aident les clients pauvres à surmonter les crises :
  - en mettant à leur disposition une épargne ou des prêts d'urgence ;
  - en développant des actifs qui peuvent être mis en gage, hypothéqués ou vendus.

*Hypothèse 2* : l'intermédiation sociale associée aux services financiers contribue à réduire la vulnérabilité et à renforcer l'autonomie des femmes clientes :

- en développant les actifs humains des femmes (compétences et connaissances, estime de soi, pouvoir de négociation, contrôle sur les décisions) ;
- en renforçant les actifs sociaux des femmes (réseaux sociaux, appartenance à des groupes, relations de confiance, accès à des institutions plus larges de la société).

## 3. Indicateurs clés de réduction de la vulnérabilité

- meilleure gestion des liquidités (p. ex. réduction des dépenses, épargne régulière de petites sommes d'argent, sauvegarde de ce qu'on possède déjà) ;
- meilleure gestion des actifs (p. ex. investissement dans des actifs qui conservent ou prennent de la valeur, investissement dans des actifs productifs, investissement dans des actifs pouvant être facilement liquidés) ;
- diversification des actifs ;
- accumulation d'actifs matériels sélectionnés (les actifs matériels concernés doivent être identifiés pour chaque site d'étude et, si possible, classifiés en actifs productifs et non productifs, par degré de liquidité et par mode individuel ou conjoint de propriété ou de contrôle) ;
- rétention d'actifs (réduction du désinvestissement) ;
- augmentation de l'épargne (classifiée par degré de liquidité) ;
- mobilisation de la main-d'œuvre ;
- dépenses accrues dans l'éducation ou la santé ;
- contrôle accru des femmes sur les actifs ;
- élargissement des réseaux sociaux ;
- participation accrue à des groupes ;
- pouvoir de négociation accru des femmes dans les décisions du ménage.

## ANNEXE 2

### Description de l'organisation et du programme de l'UWFT

(avec nos remerciements au personnel du Centre pour le financement des microentreprises de PRESTO, qui a réalisé la majeure partie des recherches pour cette section)

#### **Contexte et historique**

L'Uganda Women's Finance Trust Ltd. (UWFT, Fonds financier pour les femmes d'Ouganda) est une société à responsabilité limitée par garantie. L'UWFT a été fondé en 1984 par un groupe de professionnelles désireuses d'offrir un accès aux services financiers aux femmes chefs d'entreprise en Ouganda. Il s'agit d'une institution financière non bancaire, régie par le Statut des institutions financières de 1993, placée sous la surveillance (mais non sous la supervision) de la Banque d'Ouganda.

#### Mission

Le Fonds s'est donné pour mission d'aider les femmes défavorisées d'Ouganda à s'émanciper économiquement. Pour accomplir cette mission, le Fonds propose un ensemble intégré de services, comprenant la sensibilisation, la mobilisation de l'épargne et le crédit. Le Fonds entend fournir ces services d'une façon qui lui permette de préserver son autosuffisance et sa pérennité financière en tant qu'institution.

L'UWFT fournit des services financiers depuis 1987. Les opérations ont été restructurées en 1995 : les prêts de groupe ont été introduits et le programme de prêts individuels a été réduit et réorganisé.

#### **Performances actuelles**

##### *Marché*

Le groupe cible de l'UWFT est composé de femmes disposant de faibles revenus, vivant en milieu rural et urbain. La clientèle s'est rapprochée du niveau de revenus de cette définition depuis l'introduction des prêts de groupe en 1995, et est à présent essentiellement composée de femmes domiciliées dans un rayon de 25 km autour des 9 agences de l'UWFT, situées à Kampala (agence « centrale »), Jinja, Iganga, Kamuli, Mbale, Soroti, Kumi, Masaka, et Mbarara.

##### *Portée actuelle*

Il est difficile de calculer le nombre d'épargnants et d'emprunteurs actifs de l'UWFT, car le suivi du Fonds porte sur le nombre de comptes d'épargne et le nombre de prêts décaissés par mois, et non sur le nombre de clients disposant de comptes actifs d'épargne et/ou de prêt à un moment donné. Chaque groupe est considéré comme un seul client, ce qui implique une sous-estimation du nombre de personnes touchées par l'organisation. De plus, le suivi portant sur les prêts décaissés, qu'ils soient « nouveaux » ou « renouvelés », le calcul du nombre de clients est erroné. L'UWFT réorganise actuellement son système d'information de gestion et introduit le « Trust Information System » afin d'être en mesure de présenter des données de meilleure qualité.

Le nombre total de comptes d'épargne se montait à 10 053 en juin 1997. En juin 1998, le chiffre était passé à 11 697, ce qui représente une progression de 16 %. Etant donné que 16 % de ces comptes étaient des comptes de groupe, le nombre réel d'épargnants était considérablement élevé. En supposant que chaque groupe compte 10 membres en moyenne, le nombre total d'épargnants en juin 1998<sup>7</sup> était de 28 644 personnes (1 883 comptes de groupes, comprenant 10 membres chacun, plus 9 814 comptes individuels). En juin 1997, le montant total des dépôts était de 718,5 millions d'USH. En juin 1998, ce volume était passé à 1 049 millions d'USH, soit 46 % de

<sup>7</sup> Juin 1997 : 1 060 USH = 1\$ ; décembre 1997 : 1 140 USH = 1\$ ; juin 1998 : 1 300 USH = 1\$ ; décembre 1998 : 1 350 USH = 1\$.

plus que l'année précédente. Etant donné que 660,3 millions étaient détenus par 9 814 épargnants individuels, le solde moyen des comptes individuels était de 67 281 USH. 357,1 millions étaient détenus sur 1 833 comptes de groupe, ce qui représente un solde moyen par groupe de 189 644 USH et une valeur moyenne par membre de chaque groupe de 18 964 USH (source : rapport d'exploitation annuel des agences 1997/98).

En juin 1998, l'UWFT comptait 514 emprunteurs individuels et 418 groupes présentant un encours de crédit. Comme on estime à 10 le nombre de membres d'un groupe moyen, le nombre de clients présentant un encours de crédit à cette date peut être évalué à 4 694. Le montant total de l'encours de crédits en juin 1998 était de 599,3 millions d'USH : 373,4 millions d'USH pour les groupes et 225,9 millions pour les particuliers. Ainsi, l'encours moyen par client était de 89 330 USH pour les groupes et de 439 494 pour les clients individuels. En décembre 1998, l'encours de crédits total était de 1 006,2 millions, et le nombre de clients présentant des prêts en cours était estimé à 8 022, ce qui représentait un encours moyen par personne de 125 435 USH.

### ***Pourcentage actuel de femmes dans la clientèle***

Plus de 95 % des clients sont des femmes. Les hommes ne peuvent pas devenir clients à titre individuel mais peuvent faire partie d'un groupe, à condition qu'ils ne constituent pas plus de 20 % des membres et ne soient pas chargés de la direction du groupe.

### ***Fonctionnement***

Il y a trois ans, l'UWFT a introduit une méthodologie de groupe, qui s'est avérée plus efficace pour atteindre le groupe cible du Fonds, constitué de femmes disposant de faibles revenus, que l'approche individuelle. Les taux de remboursement ont donc augmenté. Sur la même période, le Fonds a progressivement supprimé ses formations en gestion d'entreprise, trop coûteuses à mettre en œuvre. Le Plan institutionnel 1996-99, formulé suite à l'évaluation du programme opérée en 1995, intégrait des stratégies destinées à augmenter l'autosuffisance et à recentrer les activités sur les femmes à faibles revenus grâce à des services d'épargne et de prêts de groupe (plutôt que sur les femmes des classes moyennes qui bénéficiaient auparavant du programme de prêts individuels). Sur la période allant de 1996 à mi-1998, les politiques et les procédures ont été révisées, le personnel a été formé à la méthodologie de groupe, les opérations ont été décentralisées (si bien que la majeure partie de la planification est à présent effectuée au niveau des agences, tout comme le traitement des demandes et le décaissement des prêts), le personnel excédentaire au siège a été muté dans les agences, les taux d'intérêt ont été augmentés de 2,0 % à 2,5 % par mois, le processus de recouvrement des prêts a été renforcé à tous les niveaux de l'organisation, les opérations d'épargne et de crédit ont été informatisées – les fonctions comptables le seront bientôt, une évaluation des postes et un audit des salaires ont été entrepris et un système de primes a été mis en place pour distinguer les agences présentant des résultats particulièrement performants.

- Epargne

L'UWFT propose deux produits d'épargne : le compte de groupe et le compte individuel. Le client ouvre un compte lorsqu'il rejoint l'UWFT et verse une cotisation de membre de 5 000 USH pour un compte individuel, 10 000 USH pour un compte joint et 20 000 USH pour un compte de groupe. Ces comptes servent à la fois à l'épargne volontaire et à l'épargne obligatoire. L'épargne est rémunérée à un taux de 2 % par an.

L'UWFT investit dans des instruments de dépôt à terme la partie de l'épargne qui n'est pas nécessaire pour couvrir les demandes de retrait, car la structure juridique actuelle ne l'autorise pas à utiliser cette épargne pour le crédit. Tant que les bons du Trésor rapportaient 10 – 11 %, l'épargne était une activité rentable, mais à présent qu'ils sont descendus à 7-8 %, c'est plus discutable. Bien qu'il soit difficile de séparer les coûts de l'épargne de ceux des activités de crédit, ce type d'analyse permettrait de savoir si l'UWFT a intérêt à prendre des mesures actives pour accroître sa base d'épargnants. Si une législation sur la microfinance autorisant l'UWFT à prêter les dépôts d'épargne était instaurée, la mobilisation de l'épargne serait évidemment plus intéressante.

- Crédit

L'UWFT pratique deux méthodologies : le prêt individuel et le prêt de groupe. Selon la politique en vigueur, les prêts de groupe commencent à 150 000 USH pour le premier, pour atteindre 500 000 USH au quatrième prêt. En pratique, les prêts aux individus à l'intérieur des groupes peuvent être beaucoup moins importants, en fonction de l'évaluation par le groupe de la capacité de chaque individu à utiliser et à rembourser un prêt d'un certain montant. La durée des prêts est de 4 mois en moyenne, avec des remboursements hebdomadaires. Les prêts sont garantis par le groupe et 30 % d'épargne obligatoire. Les prêts individuels vont de 500 000 USH pour le premier à 1 500 000 pour le quatrième. La durée des prêts est de 4 mois en moyenne, avec des remboursements mensuels. Les prêts individuels sont garantis à 100 % par des garanties matérielles et/ou à 30 % par l'épargne obligatoire.

L'UWFT facture des intérêts de 2,5 % par mois, suivant la méthode du taux constant (taux appliqué sur le montant total du prêt, et non sur le solde restant dû). De plus, une commission de 4 % est facturée, ainsi que des frais de dossier de 4 000 USH. Le cumul de tous ces frais correspond à un taux d'intérêt de 85 % par an.

Par le passé, l'UWFT a obtenu des résultats médiocres avec la méthodologie de prêt individuel. Les pertes importantes sur les prêts et les charges d'exploitation élevées l'ont amené à repenser sa stratégie en 1995/96. Les activités de crédit ont alors été suspendues pendant la période de restructuration. Avant cette restructuration, les prêts individuels étaient de montant élevé, souvent de 3 à 5 millions d'USH. Après la restructuration, les prêts individuels ont été réduits, en montant individuel comme en volume global, et le programme a été recentré sur les femmes disposant de faibles revenus, organisées en groupes. Selon la politique actuelle, le portefeuille de prêts individuels ne doit pas représenter plus de 30 % de la valeur du portefeuille global ; il est réservé aux femmes dont la situation économique permet de supporter un prêt plus important que ceux accordés selon la méthodologie de groupe.

Les prêts individuels représentent encore les risques les plus élevés pour l'organisation. Une analyse du portefeuille à risque (PAR) en juin 1998 montre que l'UWFT avait alors un PAR (prêts présentant un retard de plus de 90 jours et prêts en attente d'abandon de créance) de 16,2 %. Le PAR était de 23,2 % pour les prêts individuels contre 12 % pour les prêts de groupe. En décembre 1998, le portefeuille de l'UWFT avait de nouveau progressé, et le PAR se montait à 8,6 %. Les prêts sont à présent totalement garantis par des garanties matérielles, des garanties personnelles et des chèques post-datés (voir ci-dessous la section « Performance financière » pour une analyse complète de la performance du portefeuille).

### *Performance financière*

- Autosuffisance opérationnelle

Dans son calcul de l'autosuffisance opérationnelle, l'UWFT n'intègre pas les pertes sur créances irrécouvrables, qui sont donc exclues des chiffres présentés ici. L'autosuffisance opérationnelle est passée de 20 % en 1994/95 à 29 % en 95/96, 36 % en 96/97 et 66,8 % en 97/98. La progression exceptionnelle de 1997/98 résulte de la combinaison de plusieurs mesures : contrôle efficace des coûts, hausse des taux d'intérêt et méthodes intransigeantes de collecte des intérêts auprès des clients. Les coûts du siège étaient particulièrement élevés, et l'UWFT s'est efforcé de les réduire à un pourcentage plus modeste des coûts totaux. Ils sont ainsi passés de 57 % en 94/95 à 45 % en 95/96, 47 % en 96/97 et 37 % en 97/98.

- Autosuffisance financière

L'autosuffisance financière a progressé de 17,2 % en 94/95 à 25,2 % en 95/96, 30,8 % en 96/97 et 46,0 % en 97/98. On peut noter un parallélisme avec la progression de l'autosuffisance opérationnelle sur les mêmes périodes.

- Qualité du portefeuille

En 1996/97, l'UWFT a entrepris une restructuration massive de son portefeuille et un abandon des créances douteuses, dont la plupart auraient dû être affectées aux années antérieures. Le dernier abandon de créances qui aurait dû être effectué au cours des années antérieures a été opéré dans les comptes de l'exercice 97/98. Le processus de restructuration du portefeuille, destiné à prendre correctement en compte les risques par un provisionnement adéquat et une maîtrise des impayés, au moyen d'une programmation améliorée, s'inscrivait dans

le processus plus large de restructuration de l'ensemble de l'organisation, débuté en 95/96. Avant cette période, les performances de l'UWFT étaient médiocres et comparables à des expériences similaires tentées par des banques ougandaises, notamment la banque Centenary et la Banque coopérative.

En conséquence, la comparaison des tendances sur les années antérieures s'est avérée impossible. Le portefeuille à risque de 97/98 peut être comparé à celui de 96/97, mais l'UWFT n'a pas été en mesure de reconstituer le statut du portefeuille avant cette période. Cependant, étant donné que les opérations ont été provisoirement suspendues en 95/96 pendant la restructuration du programme, une évaluation des périodes antérieures n'apporterait pas beaucoup à l'analyse. Le portefeuille à risque (à 90 jours et plus) en juin 1997 culminait à 60,2 % du portefeuille total. Le portefeuille de prêts individuels présentait un risque très élevé de 71,7 %, tandis que le portefeuille de prêts de groupe affichait un niveau moins dramatique, mais tout aussi inacceptable de 24,7 %. Une analyse plus poussée de ces chiffres révèle que, à l'intérieur du portefeuille de prêts individuels, 59,7 % des arriérés correspondaient à des retards de plus de 12 mois – ce qui signifie qu'il s'agissait de prêts contractés avant la restructuration du programme. A l'intérieur du portefeuille de prêts de groupe, les arriérés de plus de 12 mois représentaient 11,6 %.

Les performances ont considérablement progressé entre 96/97 et 97/98. Le PAR à plus de 90 jours, sans les abandons de créances qui auraient dû être effectués en 96/97, était de 14,5 %. Une fois effectués les abandons de créances nécessaires pour 97/98 (5,9 %), le PAR à 90 jours n'était plus que de 9 %. Pour le portefeuille de prêts de groupe, le PAR pour 97/98 avant abandon de créances était de 12 %, et après abandon, de 7,8 %. Etant donné l'ampleur des améliorations réalisées sur ces deux dernières années et le renforcement du contrôle des impayés, on peut s'attendre à un maintien de cette tendance.

#### *Développement institutionnel*

- Propriété et structure de gouvernance

L'UWFT est une organisation comptant 46 membres fondateurs, dont huit signataires des statuts originaux. Il existe théoriquement trois autres catégories de membres (moral, associé et honoraire), mais aucune de ces catégories ne compte de représentant. Toutefois, le Conseil d'administration n'exclut pas la possibilité de recruter, dans le cadre de ces catégories, des professionnels supplémentaires, dont le profil serait susceptible de contribuer au développement de l'UWFT. Par ailleurs, l'UWFT a récemment formé un Conseil de surveillance de 3 membres, dont le rôle est de conseiller les membres du CA. Deux des membres sont des professionnels de la Banque d'Ouganda, et le troisième est une représentante de l'Organisation nationale des femmes d'Ouganda (NAWOU). Le Conseil d'administration compte 11 membres, choisis parmi les membres fondateurs, élus pour trois ans par l'assemblée générale annuelle. Le bureau peut être réélu une fois.

- Compétences et expériences du Conseil d'administration

Le CA de l'UWFT est composé de personnes hautement qualifiées, dont plusieurs disposent d'une expérience dans la banque et la finance. Des entretiens avec la moitié des membres du CA actuel ont confirmé qu'ils étaient très au fait des principaux problèmes rencontrés par l'UWFT au moment de l'étude et totalement favorables à la restructuration opérée au cours des années précédentes.

L'UWFT est également affilié au réseau Women's World Banking (WWB). Ce partenariat a débuté en 1984 (les statuts de l'UWFT le mentionnent spécifiquement) ; par la suite, il a été interrompu puis repris en 1995. Cette relation a été bénéfique pour l'UWFT, car son personnel a pu profiter de formations et d'une aide technique du WWB, et le Fonds a pu entrer en contact avec d'autres membres du réseau, notamment le Kenya Women's Finance Trust (Fonds financier pour les femmes du Kenya), afin d'échanger des expériences.

- Base de bailleurs de fonds et/ou d'investisseurs

NOVIB est le principal bailleur de fonds depuis plusieurs années et s'est engagé, pour l'année 98/99, à couvrir le déficit du siège. SNV apporte également un soutien actif et a par le passé fourni à l'UWFT une assistance technique à long terme. Cette assistance technique a été très précieuse, car elle a permis à l'UWFT de développer des

systèmes pour améliorer la planification et le suivi de ses activités. Ces systèmes comprennent un tableur utilisé au niveau des agences pour la planification annuelle, un programme de suivi produisant des informations essentielles à un rythme mensuel et un programme informatique de suivi des prêts.

## Plan de développement

### *Stratégie et marché*

Le plan de développement actuel couvre la période de juillet 1997 à juin 2000. La stratégie adoptée vise l'augmentation de la portée, de l'impact, de l'autosuffisance financière (de l'IMF comme de sa clientèle) et de l'autonomie (de la clientèle comme du personnel de l'IMF).

- **Portée**

L'UWFT projette d'accroître sa clientèle en essaimant à partir des agences existantes dans les zones voisines, par la création d'annexes. Les prévisions de croissance des dépôts d'épargne sont de 31 % pour 98/99 et de 38 % pour 99/00, et l'on prévoit une progression du nombre d'épargnants de 6,9 % en 1998/99 et de 6,5 % en 1999/2000. Cela correspond à une augmentation de 3 groupes et de 3 individus par agence et par mois, un objectif qui semble assez raisonnable. Les objectifs de croissance pour les prêts sont de 69 % pour 98/99 et de 25 % pour 99/00.

On ne prévoit pas la création de nouvelles agences au cours de la période de planification ; en revanche, chaque agence ouvrira au moins deux annexes. Dans ce contexte, le nombre d'agents de crédit sera augmenté, et la croissance des activités contribuera à étaler les frais fixes générés par les directeurs d'agence et les gestionnaires de compte/agents d'épargne. La création d'annexes doit permettre d'approfondir considérablement la portée de l'organisation dans les zones rurales et d'améliorer les indicateurs d'efficacité.

- **Impact**

Le maintien du ciblage des groupes à faibles revenus et de la méthodologie de groupe, le renouvellement des prêts visant à garantir la croissance des entreprises clientes et le renforcement de l'association d'épargne et de crédit (AEC) sont au cœur de l'approche de l'UWFT en matière d'impact sur la clientèle. Le premier objectif sera atteint grâce au plan d'expansion, qui augmentera la portée de l'UWFT dans les zones rurales. Plutôt que de se concentrer sur la création de nouvelles agences, le Fonds adopte une stratégie reposant sur l'essaimage en annexes, qui devrait lui permettre d'accroître sa pénétration des zones rurales, dont les habitants ont actuellement très peu accès aux services financiers. En outre, les habitants des zones rurales sont en moyenne plus pauvres que les citadins. La croissance des activités des entreprises clientes sera assurée non seulement par le renouvellement des prêts, mais également par un système progressif, consistant à admettre certains membres des groupes dans le programme de prêts individuels.

L'AEC (association d'épargne et de crédit) est un groupement de tous les clients disposant de comptes d'épargne, qu'ils aient ou non souscrit des prêts. L'AEC existe sous forme d'association très peu formelle. Ses membres assistent à des réunions trimestrielles régionales. Chaque région élit un membre qui représentera le groupe à l'assemblée générale annuelle de l'UWFT. Ces représentants ne disposent pas de voix, mais l'objectif de cette association est de présenter à la direction et au CA les préoccupations des membres. Le Fonds a décidé d'agir avec prudence dans la prise en compte des informations qui remontent par le biais de l'AEC ; en effet, les intérêts des membres, concernant par exemple le niveau des taux d'intérêt, peuvent être incompatibles avec ceux de l'UWFT, qui doit se concentrer sur le renforcement de la pérennité de l'organisation.

- **Pérennité**

Dans ce domaine, les tactiques essentielles consisteront à renforcer le contrôle des coûts, améliorer et maintenir les taux de remboursement élevés, facturer des intérêts et des frais suffisants pour couvrir la totalité des coûts, augmenter les revenus générés en interne et intervenir auprès des autorités compétentes pour obtenir le droit

d'utiliser les dépôts d'épargne à des fins de crédit. Le Fonds a accompli des progrès notables dans ces domaines au cours des années passées, comme nous l'avons vu dans l'analyse de la situation actuelle.

Les stratégies d'amélioration de l'efficacité organisationnelle comprendront des programmes de développement du personnel, une décentralisation accrue et le renforcement des structures de propriété et de gouvernance.

### ***Produits et méthodologies d'épargne***

L'UWFT projette d'attirer de nouveaux épargnants, ayant réalisé que le rendement des placements opérés avec l'épargne peut être significatif. Cependant, la direction n'envisage pas de stratégie marketing offensive pour ces produits tant que la législation autorisant l'utilisation de l'épargne pour les activités de crédit ne sera pas à l'ordre du jour. En cela, elle tient compte du fait que les coûts relatifs à la collecte, à la sécurisation et au retrait de l'épargne sont élevés, et ne peuvent être réellement compensés qu'à partir du moment où les dépôts peuvent être réinvestis dans des prêts. Cette position s'est accentuée depuis le déclin des taux de rémunération des bons du Trésor, qui sont passés à 8 % en moyenne au cours des derniers mois. Les prêts rapportent quant à eux 85 % (TEG).

Néanmoins, l'UWFT a une stratégie d'épargne : il prévoit d'introduire des mesures d'incitation telles que des taux d'intérêt plus intéressants pour les détenteurs de comptes présentant des soldes élevés sur de longues périodes ; d'attirer des clients d'épargne des banques coopératives, des ONG et d'autres institutions ; de créer davantage de points d'accès à l'épargne (dans les annexes) ; et d'informatiser les transactions d'épargne pour améliorer le service à la clientèle. Cette stratégie d'épargne a fait l'objet d'une étude documentée.

### ***Projections financières***

- Projection de rentabilité

Le plan de développement prévoit une augmentation du niveau d'autosuffisance opérationnelle, qui devrait atteindre 84 % en 1998/99 et 89 % en 1999/2000 (plan de développement, p. 47). Comme nous l'avons évoqué, le niveau d'autosuffisance opérationnelle du fonds a atteint 66,8 % en 97/98, dépassant l'objectif initial de 53 % pour l'année. L'autosuffisance financière devrait quant à elle passer à 71,7 % en 1998/99 et à 76,2 % en 1999/2000. La capacité du Fonds à atteindre ces objectifs dépendra de la progression future du recouvrement des prêts, du contrôle des coûts et de l'efficacité. Elle dépendra également de l'aptitude du Fonds à générer les ressources nécessaires pour croître à un rythme raisonnable et soutenu.

- Projections concernant les taux de remboursement et la qualité du portefeuille

Un taux de remboursement à l'échéance de 95 % est visé. La réalisation de cet objectif nécessitera un engagement soutenu du Fonds dans la gestion active et ferme des crédits. La méthodologie appliquée aux prêts individuels doit être sévèrement révisée, car les performances dans ce domaine sont très inférieures aux prévisions.

- Projections en matière d'efficacité

Le ratio d'efficacité opérationnelle de l'UWFT (total des charges d'exploitation ÷ encours de crédits moyen net) était de 1,63 en 97/98. Il est prévu d'atteindre 0,75 en 98/99. Cette amélioration de l'efficacité reflètera le maintien des coûts à un niveau stable malgré l'accroissement du portefeuille à gérer (411 millions d'USH en moyenne en 97/98 contre 859 millions en 98/99). La projection d'accroissement du portefeuille sans augmentation des coûts est considérée comme réaliste car le Fonds a actuellement beaucoup plus de clients en attente de prêts qu'il n'a de fonds disponibles. La charge de travail par agent de crédit augmente également à mesure que la priorité se déplace des prêts individuels vers les prêts de groupe.

Le Fonds a considérablement réduit les coûts générés au siège en pourcentage des charges totales (37 % en 1997/98 contre 57 % en 1994/95) et prévoit de réduire encore cette proportion en décentralisant les fonctions de gestion des opérations et de suivi. Il ne s'agit pas d'un simple transfert des coûts vers le terrain, car les directeurs régionaux en charge de ces responsabilités devront continuer à assumer leurs obligations en tant que directeurs d'agence. Le personnel nécessaire pour assister ces directeurs sera engagé pour des salaires nettement moins élevés que l'actuel



personnel du Département des opérations au siège. L'efficacité dans les agences sera également augmentée grâce à l'informatisation.

### ANNEXE 3

#### RECOMMANDATIONS A L'UWFT SUR LA BASE DES RESULTATS DE L'ETUDE

De par la nature de l'étude menée, les chercheurs se sont particulièrement intéressés au point de vue des clients et à leur perception de la réalité. Ce type d'étude fournit par conséquent des indices utiles sur les aspects relatifs à la conception du programme et des services – en fait, la plupart des techniques utilisées par l'équipe avaient déjà été employées par le responsable de l'étude pour concevoir des systèmes de microfinance. Nous exposons ci-après certains points importants soulevés par nos travaux, et nous invitons l'UWFT à les prendre en considération dans ses efforts de satisfaction des besoins et des attentes de sa clientèle.

##### *PRESTATION DES SERVICES DE CREDIT*

- Envisager de mettre l'accent sur la *capacité à rembourser plutôt que sur l'utilisation du prêt* dans la mesure où les membres du groupe sont disposés à fournir leur garantie. Cela réduira les coûts de transaction liés au traitement de la demande de prêt et à son suivi, et augmentera la productivité du personnel ; par ailleurs, la clientèle sera plus satisfaite et donc plus fidèle. Certains éléments relevés donnent à penser que bon nombre de clients n'utilisent pas directement le prêt pour le projet d'entreprise qu'ils mentionnent dans la demande de prêt. Ils en font l'utilisation qui leur semble la plus rationnelle à l'intérieur d'une gamme complexe d'activités de production, de consommation et d'investissement.
- Envisager d'introduire d'autres produits financiers, en particulier de petits *prêts d'urgence à la consommation*. Il s'agit là d'un besoin clairement exprimé, et, dans les faits, c'est ainsi que sont déjà utilisés un certain nombre de prêts censés être à but « productif ». L'aspect positif est que les clients remboursent quelle que soit l'utilisation qu'ils font des prêts. Souvent, ceux-ci sont utilisés dans le cadre de stratégies de *lissage de la consommation* ou de protection des actifs : ils servent alors à protéger les actifs productifs de la liquidation en cas de crise passagère. Ces prêts servent même parfois à protéger des investissements initiaux (plus importants) réalisés avec l'aide de l'UWFT.
- Envisager d'*augmenter le montant des prêts* (au vu, notamment, des récents chiffres de l'inflation), en particulier après que les 2-3 premiers prêts ont été remboursés et qu'un historique de crédit s'est instauré. Ainsi, les clients n'auraient plus besoin de faire appel à des stratégies, certes ingénieuses, consistant à cumuler un prêt avec d'autres sources, à mettre en commun plusieurs prêts, ou à contracter plusieurs prêts à la fois.
- Envisager des *méthodes plus pratiques de collecte des remboursements hebdomadaires* (épargne & crédit) de façon à ce que les clientes les plus occupées n'aient plus besoin de se déplacer aussi souvent. Certains clients ont précisé que ces déplacements leur coûtaient du temps et de l'argent.

##### *PRESTATION DES SERVICES D'EPARGNE*

- Envisager une *publicité plus efficace* (communication) du compte d'épargne individuel. Dans les groupes, de nombreux clients n'ont jamais entendu parler de cette option et possèdent des comptes d'épargne individuels dans d'autres banques comme la Greenland, la Centenary et la Banque coopérative.
- En plus de ce produit, le Fonds devrait sérieusement envisager de lancer des *produits supplémentaires d'épargne volontaire* pour répondre aux besoins de clients potentiels. Les besoins exprimés comprennent l'épargne pour les frais de scolarité, le logement, l'assurance santé, les urgences, etc. S'ils sont bien conçus, ces produits d'épargne pourraient constituer une source relativement stable de fonds à investir sur les marchés financiers ou (si la Banque d'Ouganda établit un cadre permettant aux IMF d'agir comme des intermédiaires financiers) à utiliser pour les activités de crédit. De plus, ils attireraient des clients qui, à l'origine, veulent seulement épargner et qui plus tard voudront emprunter.
- Envisager de *flexibiliser les horaires* de fonctionnement. Les agences pourraient rester ouvertes plus tard et ouvrir le samedi. C'est un des éléments ayant incité des clients de l'UWFT à ouvrir des comptes dans une banque locale.
- En relation avec le point précédent, examiner les éventuels avantages compétitifs des banques traditionnelles, des AREC, des ACEC, des *Munno Mukabi* et d'autres IMF par rapport au Fonds, notamment dans le domaine de la mobilisation de l'épargne. Les résultats de l'étude montrent que la plupart des clients conservent la majeure partie de leur épargne, non pas auprès de l'UWFT, mais dans des AREC, ACEC, *Munno Mukabi* et banques traditionnelles. Le recours à ces instruments reflète les différents besoins, attentes et contraintes auxquels sont confrontés les clients.

*LE BESOIN DE SERVICES FINANCIERS SOUPLES*

- Envisager de proposer des *services financiers plus souples*, adaptés aux exigences du calendrier et à l'ampleur des besoins financiers, dès lors que le groupe peut apporter des garanties crédibles ou que le requérant individuel présente un historique de crédit exemplaire. Seules les IMF qui s'adaptent aux besoins des clients pourront survivre sur le marché très compétitif de la microfinance en Ouganda. Bon nombre de clients interrogés ont abandonné d'autres programmes de crédit pour rejoindre le système de l'UWFT en raison des avantages offerts par ce dernier. Cela signifie uniquement qu'ils restent attentifs aux propositions les plus intéressantes et peuvent très bien changer de nouveau au vu du nombre croissant d'IMF en compétition. L'amélioration constante de la qualité est un impératif stratégique pour l'UWFT, qui devrait envisager de créer des « groupes consultatifs de clients », qui se réuniraient régulièrement en présence de cadres dirigeants pour fournir des conseils (que l'institution est libre de suivre ou non) sur les besoins des clients et faire part de leur perception des services financiers proposés par l'UWFT.

## ANNEXE 4

### **COMPARAISON AVEC LES RESULTATS DE PRECEDENTES ETUDES D'IMPACT MENEES EN OUGANDA**

Les tentatives systématiques d'évaluation de l'impact des services de microfinance sur la condition des pauvres en Ouganda ont été très rares. Cette constatation peut surprendre, car les microentreprises, opérant principalement dans le secteur informel, représentent une source essentielle de revenus pour les pauvres vivant en milieu urbain et en milieu rural. Dans certaines régions, comme celle de Kampala, elles se sont pratiquement substituées à un secteur formel en pleine déliquescence pour la fourniture de biens et de services, de revenus et d'emplois. La communauté des bailleurs de fonds en Ouganda soutient une foule d'institutions différentes, utilisant divers produits financiers et mécanismes de prestation pour garantir un accès aux services financiers à un groupe qui en est souvent exclu : les pauvres. Cependant, en dépit d'un large consensus sur le profil du groupe qui doit bénéficier de ces efforts, il est très difficile de vérifier si cette mission est effectivement menée à bien, et encore plus difficile d'évaluer l'impact des divers programmes sur la situation des communautés. Cette étude entend contribuer à faire la lumière sur cette question vitale.

A des fins de comparaison, nous nous sommes penchés sur trois rapports très récents portant sur différents aspects du secteur de la microfinance en Ouganda :

1. L'étude menée par Barnes, Morris et Gaile (1997) constitue la première étape d'une enquête de référence commandée par le projet AIMS (*Assessing the Impact of Microenterprise Services*, évaluation de l'impact des services aux microentreprises) de l'USAID. Elle examine une série d'indicateurs clés, tels que les sources et l'utilisation des revenus, les liens intersectoriels et les aspects de renforcement de l'autonomie, auprès de participants appartenant à trois institutions appliquant les méthodologies « best practice » (FINCA, FOCCAS et PRIDE) et compare ces données avec un groupe-témoin de non-emprunteurs.
2. Le rapport élaboré par Kasente, Okurut, Kabatalya et Kakuba (1999) présente une étude cherchant à déterminer dans quelle mesure les institutions de microfinance en Ouganda sont capables de répondre aux besoins des groupes cibles qu'elles se sont désignées, tout en satisfaisant aux exigences des bailleurs de fonds en terme de pérennité financière. Commandée par la section ougandaise du *Council for the Economic Empowerment for Women in Africa* (CEEWA), cette étude se penche sur un échantillon très large de 27 institutions de microfinance opérant actuellement en Ouganda.
3. Le dernier document est une évaluation préliminaire de cinq associations de services financiers (ASF), une approche méthodologique introduite très récemment en Ouganda, axée sur la prestation de services financiers ruraux. Les ASF permettent aux clients, non seulement d'accéder à l'épargne et au crédit, mais également d'acheter des parts des institutions, favorisant ainsi le développement de la propriété en tant que concept et le développement de la banque elle-même. Cette évaluation a été réalisée par Research International (1999) pour DFID.

Même si aucune des études susmentionnées ne fournit d'indice substantiel sur l'impact des programmes qu'elles examinent respectivement, elles livrent des informations très intéressantes sur le type de groupes sociaux touchés, les avantages que les clients attendent de leur participation, le type d'actifs dans lesquels l'épargne et les prêts sont investis, etc. Tous ces points peuvent donner lieu à des comparaisons avec les résultats de la présente étude.

Ces travaux confirment tous les trois l'une des conclusions de notre étude : **les programmes de microfinance en Ouganda ne touchent pas les plus pauvres parmi les pauvres**. Leurs participants proviennent davantage d'une classe intermédiaire entre les riches et les pauvres – « ménages à faibles revenus appartenant à une classe de travailleurs pauvres » (AIMS), « personnes sans instruction n'appartenant pas à la catégorie des pauvres » (CEEWA) et « membres d'une catégorie relativement riche » (DFID). Cette dernière citation ressort d'exercices de classification par niveau de richesse, effectués à la fois par les membres d'ASF et par d'autres membres de la communauté. L'exclusion des plus pauvres est due en grande partie à leur absence d'activité viable et à leur incapacité à intégrer les réseaux sociaux conditionnant le fonctionnement des institutions fondées sur des mécanismes de solidarité. Cet état de fait est bien connu de la majorité des praticiens de la microfinance à travers le

monde, et, de fait, bon nombre de programmes définissent explicitement leur groupe cible autour de ces paramètres. Cependant, certains représentants du secteur s'accrochant encore à une rhétorique bien éloignée de cette réalité, ce résultat vaut la peine d'être une fois encore souligné.

L'investissement dans des activités lucratives, sous forme de fonds de roulement pour les entreprises existantes ou de capital de départ pour une diversification des activités : voilà la réponse la plus courante donnée à la question concernant **l'utilisation du crédit** dans chacune des trois études. Les frais de scolarité ont là encore été cités comme la forme la plus fréquente de « détournement » du crédit, ce qui confirme l'importance vitale que les parents ougandais attachent à l'éducation de leurs enfants ainsi que l'ampleur des dépenses qui y sont associées, affectant les ménages pauvres de façon disproportionnée. Les matériaux de construction arrivaient en troisième position dans les utilisations du crédit citées par les membres des ASF, un résultat supérieur à celui de la communauté dans son ensemble, ce qui traduit une décision consciente de la part des membres d'investir dans des actifs matériels et potentiellement productifs. Il est difficile de déterminer s'il s'agit d'une conséquence directe de leur accès au crédit ou si cela reflète davantage leur niveau relatif de richesse et de « sophistication » économique. Quoiqu'il en soit, ce résultat coïncide avec une tendance observée parmi la clientèle principalement féminine de l'UWFT, qui considère l'investissement dans le logement à la fois comme une source de revenus futurs et comme une protection contre la menace potentielle d'être jetée à la rue par la famille du mari après le décès de ce dernier.

On peut trouver une référence plus directe aux avantages de l'accès au crédit en matière de **gestion des risques** dans le rapport du CEEWA. Les femmes clientes désignent la « résolution des problèmes » comme l'un des principaux apports des bénéficiaires qu'elles génèrent avec l'aide de leurs prêts, soulignant un lien très direct entre les prêts et la gestion des crises. Concernant le thème plus large des **stratégies de gestion financière**, le rapport du CEEWA confirme les résultats de notre étude montrant que les clients trouvent souvent les prêts proposés trop petits pour réaliser des investissements intéressants dans des actifs productifs, comme des réfrigérateurs ou des fours. On peut supposer que le cumul des prêts pratiqué par les clients de l'UWFT est une pratique courante parmi les clients d'autres programmes, ce qui révèle des compétences de gestion financières comparativement développées, ainsi qu'un problème potentiel pour les IMF, car cette pratique augmente le risque de surendettement et d'insolvabilité. En termes de **stratégies de gestion des actifs**, le rapport d'AIMS concorde avec les observations de notre étude concernant la volonté des ménages clients de surmonter les crises sans avoir à vendre leurs actifs productifs. Cependant, il est moins évident de déterminer s'il s'agit d'une stratégie consciente – comme cela a été exprimé par les clients de l'UWFT – ou d'une simple conséquence de la richesse relative des clients et de leur capacité à obtenir des liquidités par d'autres moyens, par exemple auprès de parents et amis ou par la vente de stocks.

Une analyse approfondie des **avantages de l'épargne** confirme également largement les résultats de l'UWFT. Les épargnants apprécient la souplesse, la proximité et la sécurité que procurent ces services. Là encore, les clients entendent par sécurité autant la protection par rapport à leurs propres décisions de dépense que contre le vol ou l'abus par d'autres membres du ménage. Selon le rapport du CEEWA, les épargnants voient également une dimension pédagogique dans ces services, qui leur apprennent comment adopter des stratégies plus prudentes de gestion financière et d'investissement. La « garantie pour l'obtention du prêt » et la « condition pour l'obtention du prêt » sont en tête de liste des motivations pour épargner. Toutefois, la « sécurité pour les situations de crise » arrive également en bonne position, un point important dans le contexte de cette recherche. Cet aspect a été corroboré par les personnes interrogées dans l'étude de DFID, qui évoquaient comme principales raisons pour épargner « les urgences », suivies par les « frais médicaux » et les « frais de scolarité », des dépenses qui, comme l'ont expliqué des membres de l'UWFT, sont déjà des crises en elles-mêmes. Citée par presque 20 % des personnes interrogées, l'« accumulation pour des investissements futurs » arrivait ensuite sur la liste.

Sur les **questions liées au genre**, les études révèlent certaines différences intéressantes, probablement dues aux écarts entre les contextes urbains et ruraux. Comme pour les clients de l'UWFT, la majorité des participants des institutions, principalement urbaines, couvertes par le rapport d'AIMS sont les seuls décisionnaires concernant l'utilisation du crédit, tandis que près de 50 % des femmes membres des ASF consultent leurs maris avant d'effectuer un investissement. Dans certains cas, les femmes décident même de ne pas parler à leur mari de leur

appartenance à une association, car elles craignent leur désapprobation. D'un autre côté, certaines femmes disent que leur adhésion au programme a été activement encouragée par leur mari, qui leur a même parfois apporté une aide financière, bien que les motivations des maris demeurent ici inconnues. Tous les programmes admettent qu'ils ciblent au moins partiellement les femmes parce que ces dernières présentent de meilleures habitudes de remboursement.

On observe une plus grande cohérence sur le thème des **bénéfices de la participation** à des programmes de microfinance pour les femmes. Une moins grande dépendance vis-à-vis de leur époux pour les questions d'argent, un droit de propriété autonome sur les actifs et un renforcement de la confiance en soi sont des aspects cités dans tous les rapports. Dans le même ordre d'idée, les femmes évoquent également la capacité de contribuer davantage aux dépenses du ménage, notamment en payant la nourriture et les frais de scolarité. Dans quelle mesure cette contribution se substitue à celle du mari et, si c'est le cas, comment les maris utilisent les ressources ainsi libérées, sont des questions qui sont restées irrésolues et requièrent une investigation plus poussée, afin de déterminer si des bénéfices nets reviennent réellement à la femme et aux enfants, comme le prétendent souvent les défenseurs de la microfinance. Parmi les clients de l'UWFT, nous avons relevé des cas où les maris utilisent leur « surplus » à des fins de « consommation ostentatoire » ; toutefois, ces incidents étaient trop isolés pour représenter une tendance générale. La participation à des activités communautaires et de groupe était également considérée comme un apport très précieux pour les femmes interrogées dans toutes les études. Si l'on garde à l'esprit l'importance primordiale que revêtent les actifs sociaux en temps de crise, comme notre étude l'a confirmé, cette transformation, pour des femmes probablement assez isolées avant de rejoindre les programmes, ne doit pas être sous-estimée.