

# LA MICROFINANCE EST-ELLE UN MOYEN DE FACILITER LA LIBERTÉ DES FEMMES ? UNE APPROCHE EN TERMES D'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

---

ISABELLE GUÉRIN\*

La microfinance apparaît de plus en plus comme un outil d'émancipation et de promotion de la condition féminine. Les objectifs visés sont multiples : augmenter les revenus des femmes et faciliter leur indépendance financière, stabiliser et professionnaliser leur activité entrepreneuriale, mais aussi, et peut-être surtout, améliorer leur statut au sein de la famille, renforcer l'estime qu'elles ont d'elles-mêmes, ou encore favoriser leurs capacités d'auto-organisation et donc d'expression et de revendication. La microfinance apparaît en quelque sorte comme un moyen d'augmenter l'autonomie et la *liberté réelle* des femmes, au sens qu'Amartya Sen (1993) donne à ce terme : ce qu'elles sont véritablement en mesure d'*être* et de *faire*, et non pas simplement l'octroi de droits formels.

Dans l'histoire du crédit aux pauvres (Vallat, 1999), s'adresser aux femmes est plutôt inédit. Alors qu'elles étaient délibérément exclues des premières expé-

---

\* Économiste, Institut de Recherche pour le Développement – Laboratoire Population environnement Développement.

riences, qu'il s'agisse des banques de développement ou du mouvement coopératif (Fournier et Ouedraogo, 1996), elles représentent aujourd'hui une clientèle privilégiée. D'après les statistiques de l'IFPRI (*International Food Policy Research Institute*<sup>1</sup>) portant sur l'Afrique, l'Asie et l'Amérique Latine, les femmes représentent 45 % de la clientèle (Lapenu et Zeller, 2001). Concernant l'Afrique de l'Ouest, la dernière base de données réalisée par le Bureau International du Travail (BIT) donne des résultats similaires (44 %), et sur les 174 dispositifs de *microfinance* inventoriés, 46 (soit 26 %) sont destinés exclusivement à des femmes (BIT/BCEAO, 1999). Comment expliquer cet engouement pour la clientèle féminine ? On reconnaît qu'elles sont les premières victimes des plans d'ajustement structurel. On constate également qu'elles affectent leurs revenus davantage au bien-être familial et on en déduit qu'il vaut mieux s'adresser à elles<sup>2</sup>. On constate que les programmes mixtes ont tendance à être détournés et monopolisés par les hommes. Enfin, les femmes ont tendance à cumuler les handicaps lorsqu'il s'agit d'accéder à un financement : faiblesse des revenus, insuffisance ou bien absence d'épargne et de garanties du fait d'un accès très limité à la propriété, analphabétisme et contraintes de disponibilité. Ceci justifie une adaptation de l'offre en proposant des services complémentaires (notamment en termes de formation ou du moins de diffusion de l'information) ou en adoptant un fonctionnement suffisamment souple et capable de convenir à leurs emplois du temps. Pour finir, une sensibilisation des agents de crédit aux contraintes qui pèsent sur les femmes est indispensable.

Prendre acte, enfin, de l'exclusion bancaire féminine est fort louable ; proposer des services financiers spécifiques et adaptés l'est tout autant. Cette focalisation, qui tourne parfois à l'obsession, sur une clientèle féminine soulève toutefois plusieurs questions. Tout d'abord, de quelle clientèle féminine s'agit-il ? Quoi de commun entre une paysanne sahéenne dont l'unique activité rémunérée consiste à vendre quelques rameaux de bois mort et les *mama-benz* du Togo, les matrones ghanéennes ou yoruba grossistes en tissus, les négociantes en or wolof liées aux réseaux de pèlerinage à La Mecque, ou encore les affairistes en diamants de contrebande en provenance de la Sierra Leone et du Zaïre ? Certes, ces quelques exemples sont provocateurs. Le commerce international continue à être le privilège de quelques-unes mais, pour la plupart, l'horizon des affaires reste très modeste. Toujours est-il que la catégorie « femme » est très disparate. Se vanter d'attirer une clientèle en

1. À l'heure actuelle, cette base de donnée est, semble-t-il, la plus complète. Elle vise à recenser l'ensemble des organismes de microfinance existant en Afrique, Amérique Latine et en Asie, en retenant comme critère les organismes délivrant des prêts inférieurs en moyenne à 1000 \$US (Lapenu et Zeller, 2001).

2. Ce constat a été fait notamment en Inde, au Mexique, au Guatemala, en République dominicaine, au Brésil, au Maroc, en Égypte, au Cameroun, en Côte-d'Ivoire, au Burkina Faso, au Ghana, au Niger (Guérin, 2000).

majorité féminine, critère auquel bon nombre de dispositifs de microfinance se limitent, ne saurait suffire à démontrer un quelconque effet en termes de lutte contre la pauvreté ou les inégalités. Vient ensuite l'épineuse question de l'impact, encore trop souvent négligée alors qu'elle est finalement décisive. À quoi sert-il d'encourager la mise en place de dispositifs et s'évertuer à rendre pérennes ceux qui existent déjà – c'est ce point qui cristallise toutes les énergies – si l'on ne sait même pas quelle en est la portée pour les bénéficiaires ? Les résultats obtenus par les quelques études d'impact disponibles incitent à la prudence. À partir d'enquêtes de terrain menées au Sénégal et en comparant les résultats obtenus à d'autres travaux, ce texte propose d'apporter quelques éclairages sur cette question du lien entre microfinance et liberté réelle des femmes.

D'un point de vue individuel, on observe que la microfinance peut tout autant favoriser l'autonomie des femmes en leur permettant de stabiliser une activité génératrice de revenu et de s'affranchir de certains liens de dépendance qu'alourdir le poids de leurs obligations, renforçant ainsi les inégalités entre hommes et femmes mais aussi entre femmes elles-mêmes. D'un point de vue collectif, on constate que la microfinance peut consolider les réseaux sociaux comme les déstabiliser, appuyer les compétences collectives d'organisation et de gestion comme susciter et encourager la création de groupes fictifs ou monopolistiques. Par conséquent, s'il semble nécessaire d'apprécier et de soutenir les potentialités de l'action collective *via* la microfinance, il convient également de reconnaître ses limites. Non seulement ces groupes peuvent être antidémocratiques et exclusifs, mais plus encore, leur action, aussi juste et efficace soit-elle, ne saurait suffire à pallier la fragilité et les carences, dans certains cas l'absence, des États de droit. Elle ne saurait suffire non plus à justifier le rétrécissement de l'aide publique internationale ou encore à occulter le caractère inégalitaire des échanges internationaux. Penser la légitimité et la pérennisation de la microfinance en termes d'économie solidaire, au sens d'un partage des responsabilités entre État, marché et société civile et d'un ancrage politique des pratiques de financement, est un moyen d'éviter ce type de dérive.

## LES EFFETS CONTRASTES DE LA MICROFINANCE

Commençons par un premier constat : en dehors de nos propres travaux, réalisés dans le cadre d'une étude d'impact au Sénégal, sur un dispositif strictement féminin mis en place par le Crédit Mutuel, diverses recherches ont mis en évidence les effets très positifs de la microfinance, même s'ils sont contrastés. Ce contraste tient autant à la diversité du contexte socioéconomique local et au profil des emprunteurs, qu'à l'offre de crédit, et probablement aussi, aux méthodes de collecte des données. Ce constat est partagé tant par des centres de

recherche que par des organismes de recherche-action spécialisés dans la microfinance<sup>3</sup>.

### Améliorer le quotidien

Du fait de taux de rentabilité élevés (généralement compris entre 50 et 100 %), le microcrédit génère des excédents qui peuvent être importants d'autant que les femmes présentent l'incontestable avantage d'être un « bon risque », c'est-à-dire qu'elles remboursent bien. Une part élevée de ces excédents – près de 50 % en moyenne – et souvent une part du crédit lui-même, sont affectées à des dépenses qui améliorent sensiblement le quotidien, même si elles peuvent être qualifiées de « non productives ». Ce constat ne fait qu'illustrer les priorités des emprunteur(e)s. Par exemple, parmi la clientèle du programme féminin du Crédit Mutuel du Sénégal, les plus pauvres sont davantage préoccupées par les dépenses d'alimentation, d'habillement, de santé, de scolarité et de cérémonies, tandis que les plus aisées investissent pour développer leur activité, construire leur maison, envoyer leurs enfants à l'étranger.

De plusieurs études longitudinales, il ressort que les effets sont parfois de long terme. Ce constat a été fait dans le domaine de la sécurité alimentaire au Ghana, celui de l'éducation au Cameroun (Schrieder et Sharma, 1999), ceux de la santé, de l'habillement et de la construction au Bangladesh (Doligez et Le Bissonais, 1996) et en Guinée (Doligez, 2002). Au Niger, les femmes investissent en priorité dans la dot de leurs filles, ce qui, normalement, leur assure un mariage plus respectable et donc un avenir meilleur (Schrieder et Sharma, 1999). On observe aussi que dans certaines circonstances, les effets dépassent l'échelle familiale et se mesurent en termes de développement local. En Guinée par exemple, 30 % des revenus induits par le crédit sont alloués à la rénovation de l'habitat, ce qui dynamise fortement le marché local du logement (Doligez, 2002). Au Sénégal, l'accès au crédit permet aux femmes de mieux maîtriser certaines filières en contournant un ou plusieurs intermédiaires, en particulier dans les filières du poisson et du tissu.

### Limiter la dépendance

À l'issue d'une étude relativement exhaustive menée auprès de treize dispositifs asiatiques, Paul Mosley et David Hulme (1998) attirent l'attention sur la

---

3. Voir sur ce point la revue de la littérature de G. Schrieder et M. Sharma (1999) et celle de F. Doligez et A. Le Bissonais (1996). Pour des études proprement dites, voir par exemple la thèse de C. Lapenu, dont un aperçu est donné dans Lapenu (1999), celles en cours de S. Djeflal, doctorante au centre Walras et de F. Doligez, chargé de mission à l'IRAM, dont un résumé est donné dans Doligez (2002). Voir également les travaux de l'IFPRI, en particulier M. Zeller et M. Sharma (1998), et ceux de J. Morduch (1999).

fragilité des emprunteurs les plus pauvres. Leurs travaux mettent en évidence une nette corrélation entre les niveaux de revenus initiaux des emprunteur(e)s et l'augmentation de revenu induite par le crédit : plus ils se situent en dessous du seuil de pauvreté et plus les revenus induits sont faibles, quand ils ne sont pas négatifs. Les emprunteur(e)s ont, en effet, été contraints de s'endetter pour rembourser à la suite d'un aléa quelconque qui les a conduits à décapitaliser<sup>4</sup>. Par conséquent, les deux chercheurs se montrent plutôt sceptiques à l'égard d'une généralisation massive de l'outil qui ne tiendrait pas compte de l'instabilité financière des plus démunis. Ils se prononcent, non pas en faveur de l'abandon de la clientèle la plus pauvre, mais plutôt d'une adaptation de l'offre par un couplage systématique des produits de crédit, d'épargne et d'assurance permettant à ce type d'emprunteurs d'être moins exposés aux risques. Nos observations au Sénégal vont dans le même sens. Les femmes les plus pauvres sont sur-représentées dans les situations de perte, c'est-à-dire lorsque les bénéfices de l'activité ne suffisent pas à rembourser. Inversement, c'est pour les plus aisées que les marges sont les plus importantes. Le résultat n'est pourtant pas dramatique dès lors que les femmes adhèrent, de manière formelle ou non, à un système d'assurance. Ici en l'occurrence, rien de tel n'est prévu par le programme, probablement à tort, mais les femmes s'auto-assurent mutuellement grâce une organisation proche de la tontine<sup>5</sup>.

D'un autre côté, si l'on raisonne en termes de bien-être et de sentiment d'indépendance et non strictement en termes de revenus, c'est pour les plus vulnérables que l'impact est réellement significatif et devient tout à fait convaincant. En Inde et au Sri-Lanka, la *SEWA Bank* (la banque de la *Self-Employed Women's Association*) permet aux femmes les plus démunies, issues des plus basses castes, de solder d'anciennes dettes, mettant ainsi fin à une relation de quasi-exploitation (Schrieder et Sharma, 1999<sup>6</sup>). Pour les clientes de la *Grameen Bank* au Bangladesh, celles des caisses autogérées du pays Dogon et de *Kafo Jiginew* au Mali, ou encore celles des caisses villageoises de la plaine des Joncs au Viet-

4. Les projets étudiés se trouvent en Bolivie (Bancosol), en Indonésie (Unit Desa System de la Bank Rayat Indonesia, BKK, et KURK), au Bangladesh (Grameen Bank, Bangladesh Rural Advancement Committee, TRDEP), Sri Lanka (PTCC), Kenya (Kenya Rural Enterprise Programme Juhudi, KIE-ISP), Inde (RRB), Malawi (Malawi Mudzi Fund, SACA).

5. La tontine est une pratique d'épargne-crédit reposant sur un principe de réciprocité circulaire : les membres de la tontine cotisent régulièrement, et chaque membre récupère à tour de rôle l'ensemble des cotisations. Soit une tontine de 10 membres décidant de cotiser un montant de 100 euros ; à chaque tour, par exemple chaque semaine, l'un des membres récupère un montant de 1 000 euros et la tontine dure 10 semaines.

6. Face à l'existence de relations de ce type, très répandues dans certains pays, et qui s'apparentent à du néo-esclavage en impliquant parfois des familles entières, le Bureau international du travail a lancé plusieurs programmes de microfinance ayant précisément pour but de lutter contre cette « servitude par la dette », en particulier dans le sous-continent indien et en Mauritanie (Balkenhol, 2001).

nam, le crédit permet avant tout d'éviter la décapitalisation ou le recours au crédit usurier (Doligez et Le Bissonnais, 1996). Nous avons fait le même constat au Sénégal. Le sentiment d'autonomie qui en résulte ressort avec force des témoignages: les femmes se sentent «*plus à l'aise*», «*moins liées*», «*moins obligées*». Elles disent aussi qu'elles se «*débrouillent*» mieux, et qu'elles ont moins à «*quémander*». Or une femme qui ne «*quémande*» pas est davantage respectée. C'est donc en termes d'économies réalisées et non de revenus générés qu'il faut raisonner, spécialement en milieu rural. Avant l'accès au microcrédit, soit l'activité n'avait pas d'existence, soit elle était financée à partir d'un crédit fort onéreux ou encore de la vente de produits agricoles normalement destinés à la consommation familiale. Bien souvent, les bénéfices sont dédiés en partie au remboursement de certaines dettes<sup>7</sup>.

Il arrive aussi que certaines femmes profitent du microcrédit pour tenter de se soustraire aux sollicitations de l'entourage, dont on a sait à quel point elles sont multiples, incessantes et surtout ambivalentes, dans la mesure où elles sont sources de protection et en même temps déstabilisantes puisque imprévues. Autrefois, les femmes avaient l'habitude de prétexter la cotisation tontinière, mais cet argument tend à perdre quelque peu de sa crédibilité, tant pour les femmes elles-mêmes que pour leur entourage, notamment les hommes qui les accusent de «*gaspiller*». L'argument du crédit à rembourser, en revanche, a toutes les chances d'être plus recevable, au sens où il est davantage un gage de «*sérieux*». Toutes ne partagent pas cette attitude. Plus qu'une contrainte réelle, c'est une échappatoire pour celles qui cherchent à limiter la pression de l'entourage. Ce sont d'ailleurs surtout les plus pauvres qui l'évoquent, plus soucieuses de limiter leur sentiment d'assujettissement. En milieu rural, arguer du microcrédit est aussi un prétexte pour justifier le fait de se déplacer sur les marchés: elles ont eu accès à un prêt, il faut bien qu'elles aillent au marché afin d'en faire un bon usage.

### Stabiliser les activités commerciales

Toujours au Sénégal, l'effet le plus marquant porte sur la stabilisation de l'activité de celles qui, jusque-là, étaient exposées à une anxiété permanente quant à la durabilité de leur commerce. Ce résultat va à l'encontre de bon nombre d'études d'impact qui concluent à la portée limitée de la microfinance en termes d'accumulation. Non seulement les besoins de consommation absorbent une bonne part des excédents, mais plus encore, les emprunteur(e)s préfèrent souvent la diversification plutôt que d'hasarder des économies d'échelle en misant sur une seule activité. On comprend aisément que dans un contexte de

7. Nous ne reprendrons pas ici les données chiffrées (taux de rentabilité du crédit, marges mensuelles, etc.). Pour plus de détails, voir I. Guérin (2000) et pour un résumé, voir I. Guérin (2001).

forte incertitude, il est bien plus sécurisant d'opter pour une répartition des risques. Pour d'autres emprunteur(e)s, s'il n'y a pas accumulation, c'est tout simplement parce qu'ils n'ont absolument pas l'ambition d'élargir leur commerce, ni même de le stabiliser. Par exemple au Sénégal, pour certaines femmes, l'activité commerciale reste une réponse ponctuelle et provisoire à un besoin bien déterminé (une cérémonie, la rentrée scolaire, etc.). Un processus évolutionniste – en vertu duquel les entrepreneurs passeraient naturellement d'une gestion « domestique » à une gestion « professionnelle » – n'est donc nullement automatique ni spontané. Ce point étant admis, il est quand même possible d'assister à certaines formes d'accumulation par capitalisation des fonds de roulement commerciaux, ou tout au moins à une *stabilisation* de l'activité. Ce processus s'observe en particulier lorsque les emprunteur(e)s ont un accès répété à des crédits de court terme (Doligez, 2002), et à condition que cet accès ne se transforme pas en relation de dépendance à l'égard de l'organisme de microfinance (Diarra Doka, 1998). Lorsque le crédit est destiné à des groupes d'emprunteurs, il arrive aussi que le groupe se saisisse de cette opportunité pour développer une activité régulière de crédit à l'égard de ses membres. C'est ce que nous avons constaté au Sénégal : la microfinance participe pour une très large part à l'émergence de tontines de type « épargne-crédit permanent ». En effet, elle permet aux femmes de disposer constamment d'une somme destinée à être réinjectée régulièrement dans leur activité, ce qui confère à cette dernière une certaine continuité. Décrivons brièvement le principe, qui illustre à merveille les tensions et les contradictions qui divisent les femmes, dont les penchants individualistes sont en permanence refrénés par le poids du collectif. Les femmes du groupe commencent par épargner régulièrement ; lorsque le montant est jugé suffisant, chaque femme reçoit sa part, par exemple l'équivalent de 15 euros ; elle la remboursera au tour suivant avec un intérêt, par exemple 17 euros, et le même jour, elle se verra réattribuer exactement la même somme. À partir de là, le processus se poursuit et n'a plus aucune raison de s'arrêter. *A priori*, le principe est plutôt surprenant puisque les participantes ne font que récupérer leur propre mise. Il l'est moins si l'on tient compte des difficultés rencontrées par les femmes pour mener une activité régulière : leur objectif, c'est d'être « *obligées de travailler* ». C'est moins le crédit qui les intéresse que le fait de devoir rembourser régulièrement : elles n'ont alors pas d'autre choix que celui de développer des activités créatrices de revenus et de les stabiliser. Certaines femmes expliquent qu'avec ce système, elles ont réussi à organiser une activité menée jusque-là de manière ponctuelle et à augmenter progressivement leur fonds de roulement. La différence avec la tontine classique réside dans la *régularité* de l'octroi de liquidités. Au lieu de bénéficier à tour de rôle du lot tontinier, les femmes préfèrent profiter toutes en même temps – et donc de manière régulière – d'une somme moindre, celle-ci pouvant néanmoins atteindre des montants conséquents grâce à la microfinance. Tous les groupes qui pratiquent ce système ont bénéficié d'une ligne de crédit extérieure. Celle-ci, à travers l'ef-

fet de levier qu'elle suscite, accélère considérablement les capacités de médiation financière des groupes.

### Alourdir le poids des obligations

Si la microfinance est donc un moyen d'améliorer le quotidien, de limiter la dépendance et de stabiliser les activités commerciales, elle peut également avoir pour effet d'alourdir le poids des obligations. Concernant les femmes, se pose tout d'abord la question du *contrôle* du crédit, que les conjoints ou d'autres membres masculins de la famille peuvent être incités à s'approprier. Par exemple, d'après une étude réalisée auprès de quatre programmes de microfinance au Bangladesh, 10 % des emprunteuses de la *Grameen Bank* ont peu, voire aucun contrôle sur l'usage de leur crédit, cette proportion va de 40 à 60 % pour les trois autres programmes (Goetz et Gupta, 1996). Concernant les clientes de la *Grameen Bank* et la manière dont elles se sont décidées à postuler pour un microcrédit, d'autres enquêtes révèlent l'influence souvent déterminante du mari. Cette influence est probablement précieuse lorsqu'elle incite les femmes à défier la tradition, il arrive néanmoins qu'elle s'apparente à une véritable manipulation, la femme n'étant finalement qu'un prête-nom (Rahman, 1999). Les difficultés rencontrées par le Petit Projet de Crédit Rural au Burkina Faso illustrent une autre forme de dérive liée au ciblage sur une clientèle féminine. Dans un contexte sahélien où les opportunités d'activités génératrices de revenus sont limitées, aussi bien pour les hommes que pour les femmes, l'autonomisation de ces dernières et l'émergence d'une relative concurrence féminine à l'égard de l'entrepreneuriat masculin se sont heurtées à la résistance masculine. Cette dernière s'est traduite par une montée croissante des détournements, à tel point que l'on peut se demander si le ciblage sur les femmes était réellement pertinent<sup>8</sup>. Dans des contextes de patriarcat très marqués où les femmes sont quasiment interdites de sorties hors du foyer, comme par exemple dans certaines régions du Niger, plusieurs expériences excluant les hommes n'ont guère été plus concluantes, l'absence de concertation avec le milieu masculin ayant provoquée une forte déstabilisation des rapports sociaux locaux (Schrieder et Sharma, 1999). Enfin, un dernier risque mérite d'être évoqué : l'offre de crédit féminine peut aboutir, dans certaines situations, à alourdir encore davantage leurs responsabilités, les hommes arguant de ce « privilège féminin » pour se désengager de leurs propres obligations<sup>9</sup>.

8. Présentée comme la réplique archétypale du modèle *Grameen Bank* en contexte sahélien, l'expérience n'a vécu qu'une dizaine d'années (1988-1999). La difficulté mentionnée ici a participé à l'effondrement du dispositif, mais il ne s'agit que d'un problème parmi d'autres. Sur ce point, voir E. Baumann (2001).

9. Ce point est évoqué par M. Diarra Doka (1998), F. Doligez (2002) et L. Mayoux (1999) mais sans que des études précises, à notre connaissance, aient été menées.



## L'ambivalence de l'approche collective

Si l'engouement pour la microfinance laisse entrevoir l'idée d'un droit au crédit pour les femmes, ce droit a ceci de spécifique qu'il s'apparente à un droit collectif, même si ce n'est pas énoncé en ces termes. Les femmes du Sud sont de plus en plus nombreuses à avoir droit au crédit, à condition qu'elles s'associent en groupes et qu'elles se portent mutuellement caution. Les statistiques de l'IFPRI montrent que le principe de la caution solidaire est adopté principalement en direction des femmes, qui représentent 80 % de la clientèle, alors qu'elles en représentent moins d'un tiers lorsqu'il s'agit de prêt individuel (Lapenu et Zeller, 2001). C'est une question d'efficacité, puisque à travers la réduction des coûts, le prêt collectif est supposé assurer l'efficacité de l'intermédiation financière et autorise ainsi l'espoir d'une viabilité des dispositifs. C'est également une question de soutien à la mobilisation et à l'émancipation des communautés féminines, puisqu'à travers la gestion collective du crédit, on espère renforcer leurs capacités d'auto-organisation. En réconciliant les partisans du néolibéralisme, préoccupés avant tout par les problèmes d'inefficacité des marchés financiers, avec les tenants du développement dit participatif, plus soucieux de revaloriser le pouvoir des communautés locales, le prêt collectif suscite ainsi des attentes et des espoirs multiples et très ambitieux, sinon démesurés. Certes, la capacité d'auto-organisation des sociétés locales, notamment concernant les femmes, est remarquable. Toutefois, se limiter à une approche fonctionnaliste ou « romantique » des groupes occulte la complexité des relations sociales et l'ambivalence de l'action collective à laquelle les groupes féminins n'échappent pas.

Les modes d'organisation collective des femmes des pays du Sud ont déjà suscité de multiples travaux, en particulier au Sénégal. Certains mettent l'accent sur la fonction d'émancipation individuelle des groupements, les considérant comme des espaces privilégiés d'intimité et de sociabilité et donc d'existence féminine (Lecour Grandmaison, 1970; Reveyrand-Coulon, 1993), voire comme de véritables modes d'accumulation économique et d'accès au pouvoir (Sarr, 1998). D'autres travaux insistent sur leur instrumentation par les partis politiques ou les mouvements religieux, notamment les confréries islamiques, qui savent remarquablement tirer profit des capacités de mobilisation féminine pour élargir leur clientèle (Lecarme, 1993). *L'hétérogénéité* des groupements interdit toute généralisation. Celle-ci tient tout d'abord au contexte, urbain ou rural, et à la taille des groupes. Par exemple au Sénégal, certains sont très restreints et se limitent à une dizaine de femmes, tandis que d'autres en rassemblent plusieurs centaines, en particulier en milieu rural. Cette diversité tient ensuite aux activités menées, depuis l'import/export jusqu'à l'organisation de manifestations religieuses ou politiques en passant par les « causeries », moments d'échanges et de discussions sur des sujets extrêmement variés. Au cours de la même rencontre, tout en brodant leurs costumes en vue de la prochaine fête et entre deux plaisanteries souvent guère complaisantes à l'égard

des hommes « *qui ne font rien* », les femmes peuvent aborder tour à tour la question de la contraception, les problèmes de sécurité dans le village ou encore la place de la femme dans la religion musulmane.

De cette diversité découlent différents degrés d'autonomie intellectuelle et financière, de cohésion sociale et de dynamisme économique. Dans certains cas, on assiste à la mise en place de véritables filières commerciales où les femmes règnent en maîtres. L'appartenance au groupe permet aux femmes de réunir un capital de départ, d'effectuer des achats groupés, de négocier les prix et de limiter les déplacements. C'est aussi un moyen de faciliter la prise de distance à l'égard d'obligations conjugales ou communautaires jugées parfois oppressantes, en particulier pour celles qui optent pour le célibat. Pour certaines femmes, l'activité économique menée grâce au groupe est leur seule source de revenu. Les groupes assurent également une fonction d'expression et de revendication des besoins des femmes auprès de l'environnement institutionnel local, qu'il s'agisse des autorités publiques ou du milieu de l'aide au développement. Certains parviennent à négocier des projets comme la mise en place d'infrastructures sanitaires et sociales, l'établissement de mesures de sécurité locales, ou encore l'amélioration des conditions d'approvisionnement des produits vivriers, et jouent ainsi un rôle décisif en matière de développement local.

Inversement, certains groupes ne sont que des coquilles vides, créés uniquement dans le but de capter des financements extérieurs ou asseoir l'autorité politique de quelques-unes. À ce premier risque, on peut ajouter celui d'une forte hiérarchie susceptible de bloquer toute aspiration personnelle. Des femmes en situation de dominées peuvent être poussées à adhérer et à bénéficier d'un crédit alors qu'elles n'en ont pas besoin. Pour le choix de l'activité financée, elles ont tendance à imiter celles qui réussissent, mais sans disposer nécessairement des mêmes avantages (transport gratuit, avantages préférentiels chez les fournisseurs, clientèle déjà bien établie, etc.) et sont parfois condamnées à s'endetter ailleurs afin de rembourser et d'éviter ainsi l'opprobre sociale. À l'inverse, personne n'ira faire pression sur une présidente de groupe qui utilise le crédit pour financer le mariage de sa fille. Pour cette raison, et en dépit des nombreux avantages de l'action collective évoqués plus haut, nombreuses sont les femmes qui manifestent une préférence pour le prêt individuel.

### L'ambivalence du leadership et de la hiérarchie

Les groupements les plus dynamiques reposent sur le charisme et la personnalité de leur présidente. Dans le programme du Crédit Mutuel du Sénégal, le mode de gestion du crédit par les groupes est complètement dépendant du profil des présidentes de groupements et des relations qu'elles nouent avec leur environnement extérieur : décider d'une répartition égalitaire ou réservée à une minorité, faire preuve de charisme et d'autorité pour inciter au remboursement, rembourser à la place des défailtantes pour préserver son propre honneur, ou

bien au contraire bloquer les remboursements afin de manifester son désaccord avec le dispositif ou régler un conflit personnel avec un des représentants de l'institution financière. Lorsque les groupes bénéficiaires du crédit reposent sur une structuration hiérarchique, le risque de monopolisation de l'information par une minorité est patent. Et réciproquement, la gestion de l'information renforce le pouvoir de ceux qui la détiennent.

Cependant, là où l'observateur occidental a tendance à voir une stricte relation de domination entre supérieurs et inférieurs, l'observation fine des pratiques dévoile une réalité plus subtile. Derrière cette relation verticale, se dissimulent toutes sortes d'accommodements plus ou moins implicites. Dans certains cas, le groupe est bel et bien devenu un prétexte pour la présidente, l'utilisant seulement pour développer ses réseaux et asseoir son autorité. Plus généralement cependant, prévaut un compromis d'intérêts, entre l'individuel et le collectif, qui est fondé sur l'exercice d'un pouvoir alliant centralisation et redistribution. La réussite et l'accumulation individuelles ne sont considérées comme légitimes dans l'imaginaire collectif que si les bénéficiaires, ou du moins une partie, sont redistribués, quelle qu'en soit la forme. La réussite de ces femmes « leaders » repose, la plupart du temps, sur une combinaison d'activités commerciales et politiques. Si elles veulent être reconnues, elles doivent faire profiter leur(s) groupe(s) des réseaux commerciaux qu'elles connaissent ou dont elles disposent, par exemple en fournissant un accès privilégié à certaines filières de vente ou en accordant une avance pour acheter en gros des produits. Munificence et générosité permettent ainsi de raffermir régulièrement l'autorité ; car un « leader » qui n'assume pas ses devoirs de protection et de redistribution suscite la méfiance. Le recours possible à la sorcellerie, le rôle encore prégnant des griots dans la diffusion de l'information sont autant de moyens permettant de faire respecter la règle de redistribution<sup>10</sup>. Le cas suivant, fréquemment rencontré, est un exemple d'arrangements tacites. La plupart des groupements ne tiennent aucune comptabilité. Si cette absence de transparence laisse la voie ouverte à toutes sortes de détournements possibles, on s'aperçoit que tous les membres du

10. Sur la sorcellerie comme mode d'action des « petits », voir par exemple les travaux de J.-F. Bayart (1989), P. Geshiere (1995), A. Marie (1995). Citons l'exemple du groupe féminin sénégalais Ouf Sa Njaboot. Ce groupe existe depuis une dizaine d'années. Aujourd'hui un certain équilibre a été trouvé, mais au terme d'un parcours particulièrement chaotique : il aura fallu la succession de plusieurs présidentes qui ont tour à tour tenté de monopoliser le pouvoir sans « redistribuer » suffisamment. Fort de cinquante femmes au départ, le groupe s'est progressivement délité, jusqu'à ce que finalement la présidente se sente « envoûtée » et finisse par partir de son propre chef. Sur cette histoire, nous n'en savons guère plus ; les femmes restent bien sûr très discrètes sur ces pratiques, parties prenantes du quotidien et dont la réussite est justement conditionnée par leur opacité. On aura compris toutefois que, dans certaines situations, le recours à la sorcellerie représente un véritable mode d'action politique des « petites » pour protester contre les abus de pouvoir des « grandes » et les rappeler à l'ordre dans leur fonction de redistribution.

groupe profitent d'une telle confusion. En effet, outre les prêts « officiels » octroyés par le collectif, il est fréquent que la présidente seule accorde un prêt à une femme de son groupe pour ses besoins immédiats... en toute discrétion. Les femmes viennent la voir chez elle, à l'abri des regards importuns. Est-ce son propre argent, est-ce la caisse du groupe ? Les femmes elles-mêmes ne le savent pas, elles n'en parlent pas entre elles, mais on voit bien comment elles peuvent être gagnantes dans cette gestion « souterraine » des fonds.

En fin de compte, les dispositifs de microfinance sont confrontés à un dilemme permanent : utiliser les réseaux préexistants est le meilleur moyen de parvenir à une insertion naturelle dans le tissu social local, mais on court alors le risque de reproduire les hiérarchies préexistantes (Servet, 1997).

### LA QUESTION DE LA PÉRENNITÉ : UNE APPROCHE EN TERMES D'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

---

Ces différents constats ne doivent pas conduire à abandonner l'idée d'une offre spécifiquement féminine ; ils incitent simplement à être vigilant sur les différents dangers et dérives possibles. Le premier enseignement porte sur les limites du développement « par le bas ». Pour les groupes qui ont su trouver un équilibre entre leurs propres activités et leurs relations extérieures, l'accès au crédit participe à l'autonomisation des femmes. Mais la délégation de responsabilités ne doit pas pour autant conduire à considérer les groupes comme des « boîtes noires ». La complexité des relations sociales montre qu'une approche solidaire ne s'improvise pas. Une approche pragmatique, progressive est incontournable. Une connaissance fine des logiques sociales et culturelles est essentielle, ainsi que la prise en compte des jeux de pouvoir et de contre-pouvoir. Lorsque les intérêts collectifs l'emportent sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Par ailleurs, reconnaître le rôle des organisations « à la base », telles que les groupes féminins, ne doit pas conduire à sous-estimer la responsabilité des États et des organisations internationales telles que le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque mondiale. S'il semble tout à fait légitime et justifié de soutenir l'émergence et le renforcement de ces initiatives, leur attribuer la responsabilité de pallier les défaillances de gouvernance des États et d'éponger les coûts sociaux des plans d'ajustement structurel semble pour le moins contestable. D'une part, les acteurs d'une société civile (groupes locaux tels que les groupes féminins, ONG) ne peuvent agir sans un cadre institutionnel minimal et d'autre part, ils ne peuvent suffire à eux seuls à restaurer à la fois l'efficacité des gouvernements et celle des marchés.

## Pour une hybridation des ressources et un partage des responsabilités entre État, marché et société civile

Plaider en faveur d'une répartition des responsabilités est d'autant plus nécessaire afin de contrecarrer les effets pervers de l'idéologie de la « viabilité financière », largement dominante aujourd'hui. Miser sur l'autonomisation financière des dispositifs de microfinance et leur pleine intégration aux mécanismes de marché est une autre spécificité de cette nouvelle vague du crédit aux pauvres. La plupart des expériences précédentes, impulsées et encadrées par un État qui se voulait planificateur et développeur, ont fait faillite. Remboursements catastrophiques, coûts exorbitants, détournements et généralisation des « crédits dons » : l'échec est patent, qu'il s'agisse des expériences de crédit subventionné ou des banques publiques. Taxés de laxisme en matière de gestion bancaire, de prédation et de recherche de rente, les États sont en première ligne sur le banc des accusés, et toute ingérence de leur part est désormais suspecte. Aujourd'hui, on mise à la fois sur les vertus des mécanismes de marché et sur les principes de « *good governance* ». Économies d'échelle et viabilité des institutions, tels sont les maîtres mots des politiques menées par les grands opérateurs : Banque mondiale bien sûr, mais aussi USAID (coopération américaine), CGAP (*Multi-donor Consultative Group to Assist the Poor*), l'organisateur du Sommet du microcrédit, ou encore des ONG de grande envergure telles que *Accion*. L'internalisation d'une grande partie des coûts par les groupes d'emprunteurs autorise l'espoir d'une viabilité financière des programmes. L'outil microfinance peut alors être considéré, non seulement comme un moyen de lutter contre la pauvreté, mais plus encore comme un véritable moyen de rendre l'économie de marché accessible à tous et d'optimiser l'affectation des ressources rares. Sous la pression des bailleurs de fonds qui exigent de plus en plus des programmes viables, sinon rentables, force est de constater la dominance de cette approche ; les opérateurs, aussi réfractaires soient-ils, sont alors obligés de s'y plier.

On connaît aujourd'hui tous les risques d'une attention excessive sur l'objectif de viabilité financière, une croissance rapide et mal maîtrisée étant bien souvent à l'origine de la fragilisation des dispositifs (Gentil, 2002 ; Labie, 2002). Cet objectif semble réaliste dans certains contextes (forte densité démographique qui autorise des économies d'échelle, contexte économique et politique stable), ou encore lorsque les dispositifs sont ciblés sur une clientèle considérée comme « rentable », même si elle reste exclue des circuits bancaires classiques. Pour le reste, il est inconcevable, en particulier lorsque les promoteurs prétendent lutter contre la pauvreté. Cette insistance sur l'équilibre financier ne peut conduire qu'à délaisser les clients les plus pauvres : en témoigne l'évolution historique des systèmes mutualistes et coopératifs occidentaux, en témoigne également le tournant effectué par certains dispositifs des pays du Sud dès le début des années 1990 (Bennett et Cuevas, 1996 ; Hoffmann et Marius-Gnanou, 2001). S'adresser

aux plus pauvres coûte cher. Il faut être capable d'établir des relations de proximité, tant sur le plan relationnel (remboursements fréquents), culturel (avec des procédures extrêmement simplifiées destinées à des analphabètes) que spatial (limiter les déplacements des emprunteurs grâce à des guichets mobiles, ou même en se rendant à leur domicile). Or, cette exigence de proximité s'avère difficilement compatible avec des gains de productivité. Les dispositifs sont donc confrontés à un dilemme récurrent : comment concilier une taille économiquement viable avec un rôle de proximité à l'égard des usagers ?

Lorsque les clients sont prêts à s'impliquer bénévolement dans la gestion et l'organisation, l'internalisation d'une partie des coûts est envisageable. Les caisses autogérées de Kafo Jiginew au Mali en sont une illustration ; cette expérience montre que solidarité et viabilité financière peuvent être compatibles, même dans des zones particulièrement enclavées (Chao-Beroff, 1997). Mais dans bon nombre de cas, les clients, hommes ou femmes, ne sont absolument pas prêts à « participer », pour reprendre le jargon des développeurs. C'est autant une question de volonté que de disponibilité, en particulier pour les femmes. La plupart ne maîtrisent pas leur temps, ce qui a d'ailleurs largement contribué à les exclure du mouvement coopératif (Bisilliat, 1985). Cette réticence à la participation est d'autant plus forte lorsque les opportunités d'accès au crédit se diversifient et que les revenus augmentent. C'est ce qui a été observé pour la *Grameen Bank* et certaines banques villageoises de la fondation FINCA (*Foundation for International Community Assistance*), en particulier en Ouganda (Mayoux, 1999).

En définitive, la pérennisation des organismes de microfinance ne peut être pensée, ni sous la forme de simples relais des instances publiques, ni en termes strictement marchands, ni encore en termes d'autogestion. Face aux différents écueils évoqués, il semble plus réaliste de concevoir la pérennisation en termes d'économie *plurielle et solidaire*, au sens défini par Bernard Eme et Jean-Louis Laville (1994) : l'économie solidaire – concept d'ordre à la fois descriptif et normatif – repose sur un partage des compétences et des responsabilités entre société civile, marché et pouvoirs publics et mise sur la complémentarité entre ressources marchandes, non marchandes (subventions) et non monétaires (bénévolat).

Le plus délicat consiste à convaincre les bailleurs de fonds de la légitimité d'un soutien public de long terme. Pourtant, l'intervention publique se justifie pleinement, aussi bien au nom de la justice sociale, à travers la lutte contre diverses formes d'inégalités, que de l'efficacité économique. En proposant des méthodes innovantes de lutte contre les risques, la microfinance permet de remédier aux « imperfections » du marché, de pallier les problèmes de « rationnement » de crédit comme les difficultés de mobilisation d'épargne (Stiglitz, 1990). Dans certains pays, le montant des crédits représente environ 10 % du total des crédits bancaires à l'économie. Cette proportion est beaucoup plus forte dans certaines régions (zones rurales) ou sur certains secteurs (finance-

ment de l'agriculture). L'importance quantitative de la microfinance n'est donc pas négligeable, et elle est loin d'avoir atteint son potentiel de développement (Doligez, 2002). Certains universitaires (Morduch, 1999) et certains opérateurs de terrain<sup>11</sup> ont fait des propositions dans ce sens, en suggérant des subventions structurelles de long terme ou des aménagements fiscaux, mais l'idée a encore beaucoup de mal à faire son chemin. Jusqu'à présent, seuls certains pays du Sud-Est asiatique semblent se diriger dans cette voie. Au cours des années 1990, l'Inde, l'Indonésie et les Philippines ont mis en place des programmes gouvernementaux visant à impulser une dynamique partenariale entre banques commerciales, ONG et groupes d'entraide locaux (Mac Guire et Conroy, 1997 ; Lapenu, 1999). L'exemple de l'Inde est particulièrement instructif. Si la microfinance a réussi à se développer à grande échelle, c'est grâce à des partenariats publics/privés solidement ancrés (Palier, 2002). Le programme national *Self-Help Groups – Banks Linkage*, impulsé par la Banque nationale de l'agriculture et du développement rural en 1992, est présent aujourd'hui sur l'ensemble du territoire : en 1997, il concernait 4 000 *Self-Help Groups* (groupes d'épargnants et d'emprunteurs de moins de vingt personnes), plus de 80 000 en 1999-2000. Depuis le démarrage du programme, 1,8 millions de familles ont accédé au crédit et l'objectif pour 2008 est de répondre aux besoins d'un tiers de la population pauvre rurale. Outre l'accès au crédit individuel, on observe une forte synergie entre banques commerciales, action publique *via* l'État ou les collectivités locales et groupes locaux pour des projets de développement local, en particulier dans les *slums* (bidonvilles). Dans ces quartiers, l'hybridation des ressources et le partage des compétences entre ces trois types d'acteurs est l'unique moyen de permettre aux populations locales d'avoir accès à un logement et aux infrastructures sanitaires (Palier, 2002). Quant aux *Self-Help Groups* spécifiquement féminins, ils se présentent comme des lieux de parole et d'échanges sur des problèmes de vie quotidienne (la violence domestique, l'alcoolisme des conjoints, les problèmes liés à la dot, etc.) avec parfois une véritable ouverture sur l'espace public. Au cours des dernières années, on note une forte augmentation de la participation féminine aux panchayats (conseils de sage, ce qui correspond en fait aux conseils municipaux), or la plupart d'entre elles sont issues de *Self-Help Groups*, où elles ont appris à s'exprimer, à confronter leurs idées et à les faire valoir (Hoffmann et Marius-Gnanou, 2001).

### Coupler l'action économique avec une action politique : microfinance et espaces publics de proximité

L'idéologie de l'autonomie financière de la microfinance est porteuse d'un autre danger : les programmes affichant cet objectif s'inscrivent généralement

11. Voir, par exemple, F. Doligez et D. Gentil (2001).

dans une politique plus globale visant à restreindre l'accès à d'autres services sociaux (Mayoux, 1999). Les propos récents de la Banque mondiale peuvent aisément s'interpréter de cette manière. La microfinance est présentée, non seulement comme un outil au service de la lutte contre la pauvreté, en particulier la pauvreté féminine, mais comme un élément à part entière de la protection sociale, conçue désormais comme « *mode de management du risque* » et sous-tendue par les deux principales hypothèses suivantes (Banque mondiale, 2000).

Premièrement, l'assistance coûterait trop cher. Moins d'un quart de la population mondiale a accès à une protection sociale institutionnalisée, et moins de 5 % peut compter sur une forme privée. Éliminer la pauvreté à travers des transferts publics dépasse considérablement la capacité fiscale de la plupart des pays. D'où la nécessité d'aller au-delà d'une redistribution passive de revenu et d'appréhender la protection sociale comme un « *investissement* » plutôt que comme un « *coût* ». D'où la nécessité également d'inciter les populations à se prendre en charge : leur assurer un filet de sécurité ne suffit plus, il convient dorénavant de leur offrir un « *tremplin* » vers des activités génératrices de revenus (Banque mondiale, 2000, p. 12). Deuxièmement, la pauvreté résulterait en partie d'une incapacité à gérer le risque. Les pauvres y sont davantage exposés (qu'il s'agisse de risques naturels tels que tremblements de terre, inondations, maladies ou de risques humains tels que chômage, dégradation de l'environnement, guerre, etc.). Par conséquent, les pauvres auraient du mal à se lancer dans des activités génératrices de revenus car trop risquées. Cette surexposition au risque les inciterait également à développer des techniques de protection spécifiques, incontournables à court terme, mais souvent contre-productives à long terme : décapitaliser, diversifier les sources de revenus, recourir à des formes informelles d'épargne et de crédit, faire travailler les enfants (ce qui non seulement contribue à sacrifier leur éducation mais implique une pression à la baisse sur les salaires) ou encore « *investir* » dans le réseau communautaire (par exemple au travers des alliances matrimoniales). D'où la nécessité de leur permettre d'accéder à des instruments « *efficaces* » de gestion du risque (Banque mondiale, 2000, p. 10 et p. 15). Afin d'éviter des dispositifs coûteux et non pérennes, la Banque mondiale propose d'encourager la combinaison entre mécanismes « *marchands* » et « *communautaires* ». Non seulement le recours à la « *communauté* » autorise l'internalisation d'un certain nombre de coûts, mais il fait écho au concept de « *community-driven development* », défini comme un processus « *qui donne aux organisations l'autorité et le contrôle sur leurs décisions et leurs ressources* », et considéré comme un « *facteur clef* » de la protection sociale (Banque mondiale, 2000, p. 22).

Les inégalités face à la prise de risques existent bel et bien, et il est tout à fait légitime de vouloir lutter contre. Mais n'y a-t-il pas un paradoxe, entre d'une part la volonté de supprimer les mécanismes informels de gestion des risques, supposés contre-productifs à long terme, et de l'autre, le fait de s'appuyer sur ces mêmes mécanismes – par le biais du prêt collectif et de la caution solidaire



– dans le but de réaliser des économies d'échelle et de coûts de transaction ? Plus encore, ce raisonnement sert à justifier un désengagement encore plus prononcé des États pour donner la priorité à l'intégration des pauvres aux mécanismes de marché (et ceci au dépens de leur accès aux droits économiques et sociaux de base (tout en misant sur l'aptitude des ONG et l'auto-organisation des populations à faire face aux problèmes de pauvreté les plus dramatiques, la microfinance n'étant finalement qu'une mascarade derrière laquelle se dissimulerait une vaste entreprise de dérégulation et de retrait de l'action publique<sup>12</sup>.

Les mouvements féministes ont été les premiers à dénoncer les dangers de cette approche. Ils ne remettent pas en question la légitimité de l'outil mais plaident en faveur de son ancrage politique : les projets de microfinance ne se justifient que s'ils établissent des liens stratégiques avec d'autres forces de changement, dont les réseaux et les mouvements de femmes, ainsi que les organisations de défense et de lobbies des femmes (Mayoux, 1999 ; Hoffmann et Marius-Gnanou, 2001). Le BIT a adopté la même position en reconnaissant que la microfinance n'a absolument pas la vocation d'éliminer les problèmes de pauvreté, y compris la pauvreté féminine, et qu'elle n'est légitime que si elle est intégrée dans une réflexion plus globale sur la *valorisation des droits fondamentaux*, en particulier pour les femmes (BIT, 1999). Plaider en faveur d'un ancrage politique semble d'autant plus pertinent que la microfinance est largement susceptible de faciliter la mobilisation féminine, en servant de support à la mise en place d'espaces de discussion, de réflexion et de délibération collectives. Elle se présente comme un mode d'accès à la parole publique pour des personnes qui en sont généralement dépourvues, et c'est d'ailleurs en cela qu'elle est susceptible de favoriser la liberté réelle des femmes. Tout ce qui relève de la division sexuée des rôles ne peut être imposé. Quel que soit le contexte, quand bien même les États seraient en mesure d'intervenir, que ce soit par le biais de la réglementation ou de programmes publics, seul un dialogue social peut transformer les systèmes de représentations et l'imaginaire collectif. C'est l'unique moyen de lutter contre l'inertie des normes, relatives à la division sexuée des rôles, dont on sait à quel point elles résistent au changement. Si le déficit de liberté est généralement plus fort chez les femmes, c'est non seulement parce qu'elles ne bénéficient pas des mêmes droits, mais aussi parce qu'elles ont plus de mal à en prendre conscience et à les faire valoir. Ici encore,

12. Le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NPDA), accord multilatéral adopté en 2001, en est une illustration. La prise en compte de la pauvreté féminine se limite à leur accorder la priorité dans des projets de développement (qu'il s'agisse de santé, d'éducation, de formation ou de microfinance), alors que le NPDA demeure silencieux sur les origines structurelles des inégalités entre sexes (lois discriminatoires, normes culturelles, etc.) et sur les transformations à opérer au niveau macroéconomique (politiques fiscales, dépenses publiques, priorités d'investissement, réforme agraire, etc.). Voir sur ce point les critiques de la Marche mondiale des femmes, sur laquelle nous revenons plus loin.

seul un dialogue social peut permettre l'expression et la revendication des besoins et des préférences personnelles, ou même leur émergence. C'est la raison pour laquelle liberté économique et liberté politique apparaissent comme deux éléments indissociables de toute politique visant à lutter contre les inégalités : c'est finalement ainsi que l'on peut résumer l'un des principaux résultats obtenus par Amartya Sen, économiste et philosophe indien récemment nobélisé pour ses travaux dans le domaine de la justice sociale (Sen, 1999, 2000a, 2000b<sup>13</sup>). Comment susciter ce dialogue social ? Compter sur une mobilisation massive dans des formes traditionnelles d'engagement de type syndical, politique ou purement idéologique, est illusoire. Les personnes, et particulièrement les femmes, ont besoin d'engagements plus courts, tournés vers la résolution de problèmes concrets. C'est pourquoi des espaces locaux de discussion où chacun – et chacune – est amené à discuter et à débattre de problèmes qui le concernent dans sa vie quotidienne, peuvent être le véhicule de ce dialogue social ; Bernard Eme et Jean-Louis Laville (1994) parlent à cet égard « d'espaces publics de proximité ».

Encore faut-il toutefois que les femmes elles-mêmes, au-delà du désir de se retrouver ensemble pour répondre à des besoins concrets et pratiques, aient la volonté de promouvoir un changement tant institutionnel qu'organisationnel. À un niveau territorial, nous en avons vu des exemples plus haut, on observe que l'action des groupes de femmes n'est pas sans effet sur l'action publique et se mesure en termes de développement local. Dès que l'on dépasse l'échelle territoriale, l'aptitude des femmes à s'immiscer dans le débat public et à peser sur les modes de régulation est plus délicate. Quelques expériences montrent pourtant que l'action locale, dès lors qu'elle est structurée en réseau et relayée à un niveau régional ou national, est tout à fait capable de provoquer des changements institutionnels. Ici encore, l'exemple le plus probant semble être celui de l'Inde. Depuis les années 1970, la *Self employment women association (SEWA)* lutte pour « servir » la condition des travailleuses indépendantes du secteur informel (petites commerçantes, colporteuses, travailleuses à domicile et ouvrières). Au fil du temps, la *SEWA* a considérablement élargi ses activités, tout en poursuivant le même objectif – améliorer l'autonomie des femmes – et avec la même méthode, largement inspirée de la philosophie gandhienne : agir simultanément sur les plans politique, économique, social et culturel en misant sur l'articulation entre actions à la base et changements institutionnel (Hoffmann et Marius-Gnanou, 2001 ; Palier, 2001). Un premier volet d'actions consiste à répondre de manière très pragmatique aux exigences des femmes : satisfaire des besoins de première nécessité (sécurité alimentaire, soins de santé, logement, crèches et garderies d'enfants, etc.) et les aider à exercer des activités génératrices de revenus (accès au crédit, coopératives de production). La *SEWA Bank*

13. Voir par exemple A. K. Sen (1999, 2000a, 2000b).

est reconnue par les autorités bancaires indiennes depuis 1974. Elle propose des prêts pour l'entrepreneuriat mais également pour le financement du logement, l'eau, le drainage et les branchements sanitaires. Un second volet porte sur des actions d'éducation populaire, avec l'Académie de la *SEWA*, dont l'objectif explicite est de renforcer les capacités des femmes en matière de gestion collective et d'action politique. Concernant ce dernier volet, la *SEWA* intervient à différents niveaux. Elle collabore à des plans de développement local, par exemple en matière de programmes de santé, d'adduction d'eau et d'assainissement (Marius-Gnanou, 1998). En ce qui concerne l'amélioration des situations de travail, elle traite directement avec les employeurs et les entrepreneurs (accords de négociation collective, accords internes d'usines, contrats salariaux, demandes pour des permis commerciaux, etc.). Elle participe également aux décisions gouvernementales, à travers la Commission nationale des femmes travailleuses indépendantes et des femmes travailleuses du secteur informel (Commission *Shramshakti*, créée en 1986). Outre les revendications en faveur des droits des femmes, la *SEWA* intervient sur des problèmes ponctuels, elle s'est par exemple fortement mobilisée lors de la sécheresse de 1995. Enfin, elle participe à l'élaboration de conventions internationales, en particulier celles de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) avec laquelle elle collabore étroitement depuis plusieurs décennies. L'une de ses plus grandes victoires a été l'adoption en 1996 par l'OIT d'une convention sur le travail à domicile (Krauss et Osner, 1999).

Un autre exemple, emprunté à l'Amérique latine, montre comment des initiatives locales, ancrées dans le quotidien des femmes, peuvent servir de relais à une action politique féminine. L'expérience de Villa El Salvador, dans la banlieue de Lima au Pérou, est désormais présentée comme l'une des références en matière de communauté urbaine autogérée. Appuyées par de multiples ONG, en particulier des militants chrétiens inspirés de la théologie de la libération, les mouvements communautaires ont réussi à être partenaires à part entière de la gestion de la ville. Depuis déjà deux décennies, ils partagent le pouvoir avec la municipalité et cette expérience montre comment des microprojets peuvent participer à l'aménagement de l'espace urbain à l'échelle d'une région entière. Les groupes de femmes ont joué un rôle particulièrement actif, sinon déterminant, dans ce processus. Elles ont fortement participé aux revendications auprès des autorités publiques pour l'obtention de plusieurs services essentiels tels que les égouts, l'électricité ou l'eau courante. Si elles ont su mobiliser une forte partie de la population, les femmes mais aussi leurs familles, c'est d'abord par le biais des cuisines collectives, en répondant à un besoin de première nécessité comme celui de la sécurité alimentaire<sup>14</sup>. La *Federacion popular de las mujeres*, créé par les groupes de cuisines collectives, fait partie des acteurs représentés dans la

14. À la fin des années 1990, on estimait que les cuisines collectives touchaient environ 30 % de la population de la commune de Villa El Salvador (Favreau et Fréchette, 1999).

gestion de la ville. Bien au-delà de la ville et du pays, l'expérience des cuisines collectives est à l'origine d'un important mouvement de femmes en milieu populaire, probablement l'un des plus avancés d'Amérique latine (Favreau et Fréchette, 1999).

En Afrique, il semblerait que le rôle politique des groupements de femmes soit encore balbutiant, particulièrement en Afrique francophone. D'autres travaux semblent confirmer nos propres observations. À l'exception de certaines associations professionnelles, les mouvements féminins se contentent de répondre aux besoins concrets et pratiques des femmes, sans guère interroger la répartition des rôles et des pouvoirs. Lorsqu'il y a mobilisation en faveur de certains droits, la revendication se limite souvent à l'accès aux soins de santé. Même la levée des obstacles juridiques qui maintiennent la femme dans un statut de dépendante (en particulier les codes de la famille) fait rarement l'objet de revendications (Ryckmas, 2001). Les initiatives féminines souffrent des mêmes faiblesses que celles de l'économie solidaire des pays du Sud dans son ensemble : privilégier des enjeux locaux au détriment d'enjeux globaux (pollution, migration, termes de l'échange, etc.) (Favreau et Fréchette, 2000). À cet égard, la mise en réseau à une échelle internationale détient un rôle décisif.

Alors que l'on assiste aux balbutiements d'une société civile internationale (Favreau et Tremblay, 2001), deux initiatives récentes, visant explicitement à promouvoir l'égalité entre les sexes, méritent d'être mentionnées. La première, inspirée de l'expérience québécoise, est la Marche mondiale des femmes, qui, initiée en 2000, se poursuit chaque année. Les objectifs sont les suivants : renforcer et maintenir un mouvement de solidarité des groupes de femmes « de la base », encourager un processus d'éducation populaire permettant aux femmes de tous les milieux d'être impliquées et de donner leur avis, construire des revendications communes, en particulier dans les domaines de la violence et de l'accès aux droits économiques et sociaux de base et, enfin, faire pression sur les autorités publiques, les gouvernements mais aussi, et surtout, les organismes multilatéraux comme la Banque mondiale, le FMI et l'Organisation des Nations Unies (ONU). Concernant ce dernier point, il s'agit autant de négocier de nouvelles mesures que de surveiller le contenu des différents accords multilatéraux. L'impasse à laquelle ont abouti les premières négociations avec la Banque mondiale et le FMI montre que le chemin à parcourir risque d'être fort long<sup>15</sup>. En revanche, concernant la lutte contre la violence, une victoire qualifiée d'« historique » est d'ores et déjà remportée avec la reconnaissance (en octobre 2000, par l'ONU (de la nécessité de prendre des mesures spécifiques pour les femmes dans la mise en place des accords de paix (concernant par exemple le rapatriement et la réinstallation des personnes et de leurs familles).

15. Voir les différents comptes rendus sur le site de la Marche mondiale ([www.marchemondiale.org](http://www.marchemondiale.org)).

La seconde initiative a été créée sur le modèle de la *SEWA* indienne. Il s'agit de l'organisation *Women in Informal Employment Globalising and Organising (WIEGO)* dont le but est d'améliorer le statut des femmes dans le domaine des activités dites informelles. Créée en 1997, *WIEGO* repose sur un partenariat entre acteurs de terrain, chercheurs (notamment l'Institut de développement international de Harvard) et organisations internationales, en particulier l'Organisation des Nations Unies pour les Femmes et les Enfants (UNIFEM). Combinant recherche, action et lobbying, cette organisation s'est fixée cinq priorités : l'amélioration de la prise en compte de l'informel par les politiques urbaines ; la mesure de l'impact de la libéralisation sur ce secteur ; une réflexion sur la mise en place de dispositifs de protection sociale, en particulier la microfinance, en collaboration avec le programme *STEP* du BIT (*Strategies and Tools Against Social Exclusion and Poverty*) ; le soutien à l'organisation et à la mise en réseaux ; l'analyse statistique du secteur informel, en lien étroit avec les services statistiques des Nations Unies et du BIT.

## CONCLUSION

---

La microfinance, en facilitant l'initiative à la fois individuelle et collective des femmes, apparaît comme un moyen de favoriser l'autonomie et la liberté réelle des femmes. Elle y parvient, non seulement par ses effets en termes d'amélioration du bien-être individuel et familial des emprunteur(e)s, mais aussi par sa capacité à coupler actions économique et politique en se présentant comme un outil de mobilisation de l'action collective susceptible de faire évoluer la définition de l'intérêt général dans un sens plus favorable aux femmes. Ce couplage est toutefois loin d'être automatique et suppose un certain nombre de conditions. Plusieurs recommandations peuvent être retenues des différentes dérives évoquées.

### Être attentif à la compatibilité entre intérêts individuels et intérêts collectifs

L'approche collective ne peut fonctionner que si elle parvient à allier intérêts individuels et finalité collective. Lorsque les intérêts collectifs l'emportent sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Des études de faisabilité préalables, visant à apprécier le degré de cohésion sociale locale, sont bien sûr indispensables (quels sont les groupes existants, sur quelles bases les membres se regroupent-ils et pourquoi, jusqu'à quel point ont-ils la volonté de travailler ensemble, etc.) ; mais se limiter à une étude *ex ante* n'est pas suffisant compte tenu de la dimension *dynamique* des relations sociales. L'articulation

intérêts individuels/intérêts collectifs est en recomposition permanente. Deux recommandations s'imposent :

- encourager le personnel des dispositifs à être attentif en permanence à cette articulation (ce qui suppose probablement une formation du personnel, plus ou moins formelle, sur cette question);
- mener des études d'évaluation régulières, permettant d'apprécier le fonctionnement des groupes d'emprunteurs (nous revenons plus loin sur cette question de l'évaluation).

### Coupler l'octroi de crédit avec des mécanismes d'assurance

Déléguer aux groupes la gestion de l'information ne peut pas non plus faire l'économie d'une gestion collective des risques :

- soit en prévoyant des mécanismes d'assurance individuels ;
- soit en déléguant aux groupes eux-mêmes cette responsabilité et en exigeant la mise en place de règles collectives en cas de problèmes. Les groupes fonctionnant déjà sous forme de tontine le font parfois spontanément. Le meilleur moyen de s'assurer de la compatibilité des intérêts individuels et collectifs consiste à laisser les groupes eux-mêmes décider de leurs propres modalités de fonctionnement. Cela permet également de limiter les problèmes de traduction et de transmission de l'information. La formation joue ici un rôle central et on ne peut que plaider en faveur d'une approche globale liant systématiquement financement et formation (Balkenhol, 1991). La formation coûte cher, mais cela peut être compensé par la diminution des risques d'impayés. Si l'approche collective suscite autant d'intérêt, c'est qu'elle permet de réaliser des économies d'échelle considérables. Toutefois à vouloir faire trop d'économies, on risque l'effondrement général du système.

Rappelons que ce sont les emprunteuses les plus pauvres qui sont le plus confrontées au risque d'échec ; d'où la nécessité absolue, si l'on ne veut pas provoquer une aggravation de la situation des plus démunies, d'imaginer des mécanismes d'assurance.

### S'assurer d'une réelle demande en matière de crédit et suivre l'évolution de cette demande

Déléguer la gestion de l'information au groupe ne peut pas faire l'économie d'une recherche d'information sur la demande en matière de crédit, afin d'éviter les effets pervers en termes de saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement et d'écoulement. *Les études de faisabilité* sont ici essentielles. Toutefois, comme précédemment, elles ne sont pas suffisantes dans la mesure où la demande évolue ; d'où la nécessité, ici encore, de procéder à des études de suivi et d'impact régulières.

## **Ne pas négliger la communication entre emprunteurs et prêteurs**

Quelle que soit l'efficacité des groupes d'emprunteurs, l'approche collective ne peut se passer d'une communication permanente entre emprunteurs et promoteurs du projet. Compte tenu de l'affrontement de logiques, d'intérêts, de cultures différentes, parfois contradictoires, prétendre éviter toute dérive serait irréaliste. La meilleure attitude à adopter consiste à rechercher une adaptation permanente, ce qui exige un projet souple, ouvert, capable de réagir aux réactions du milieu. Le projet doit alors être considéré comme un processus de négociation permanente où la communication occupe un rôle central.

## **Procéder à des études d'impact quantitatives et qualitatives**

Nous avons évoqué à plusieurs reprises la nécessité d'évaluer régulièrement l'impact des dispositifs. Les analyses quantitatives (volumes financiers, taux de pénétration, taux de remboursement, etc.) doivent être complétées par des analyses qualitatives, visant à apprécier, entre autres éléments :

- l'usage du crédit (détournements par les hommes ?),
- l'impact du crédit sur les trajectoires individuelles (limiter la dépendance, éviter la décapitalisation, stabilisation de l'activité, diversification, dynamique d'accumulation, etc.),
- les causes d'échec (causes exogènes ou dues à une offre de crédit inadéquate),
- les éventuels « coûts sociaux » de l'approche collective, ces coûts sociaux pouvant être aussi bien individuels (deshonneur lié à l'incapacité de rembourser ou surendettement) que collectifs (conflits locaux).

Plus généralement, on ne peut que regretter l'insuffisance d'études d'impact. S'il y en a si peu, c'est en large partie parce qu'elles sont coûteuses, or les bailleurs de fonds sont généralement peu enclins à financer ce type d'activité. Pourtant l'avenir de la microfinance en dépend. Convaincre les bailleurs de fonds de la nécessité de financer ce type d'étude semble indispensable; convaincre les universitaires et les praticiens de terrain de travailler ensemble l'est tout autant, notamment en France où ce type de collaboration n'est encore qu'anecdotique.

## **Reconnaître les limites de la microfinance et intégrer l'outil dans une démarche globale**

La microfinance ne peut, à elle seule, résoudre tous les maux auxquels les femmes sont confrontées. Dans un contexte généralisé de pénurie de financements publics, alléguer du dynamisme de l'action collective féminine dans le but de lui déléguer certaines missions d'intérêt général est fort séduisant, tant pour

les États que pour les organismes internationaux. Le risque incessant, sur lequel nous nous sommes arrêtée à plusieurs reprises, serait que la microfinance ne soit finalement qu'un subterfuge au service d'une libéralisation économique et d'un désengagement public encore plus prononcés. Si ce risque a de quoi interdire dans les pays qui ont su se doter d'un État de droit, il devient très inquiétant dans ceux qui peinent à en construire un. Si la prudence est donc de mise, soutenir ce type d'actions est en même temps primordial si l'on souhaite parvenir à élaborer des choix collectifs qui ne soient pas dictatoriaux mais respectueux des préférences personnelles. En tant que support de l'expression et de la revendication des besoins des femmes, c'est ce type d'action collective qui peut permettre à la justice sociale, non seulement de s'exercer, mais aussi de se construire dans une perspective plus démocratique et plus égalitaire.

## BIBLIOGRAPHIE

- BALKENHOL, B., (2001), «L'action du Bureau international en matière de microfinance», in Servet et Vallat (éds), p. 201-215.
- BALKENHOL, B., (1991), «L'épargne, le crédit et les pauvres: quel rôle pour l'organisation internationale du travail dans le secteur financier?», *Revue Internationale du Travail*, vol. 130, n° 5-6, p. 726-740.
- BANQUE MONDIALE, (2000), «Gestion du risque social. Cadre théorique de la protection sociale», *Document de travail* n° 0006 (sur la protection sociale), février, Washington: Banque mondiale.
- BAUMANN, E., (2001), «Burkina Faso: heurts et quelques malheurs de la microfinance», in Servet et Vallat (éds), p. 185-198.
- BAUMANN, E., (1999), «Société civile et microfinance. Réflexions à partir d'exemples ouest-africains» in Servet et alii (éds), p. 291-304.
- BAYART, J.-F., (1989), *L'État en Afrique: la politique du ventre*. Paris, Fayard.
- BENNETT, L., CUEVAS, C., (1996), «Sustainable Banking with the Poor», *Journal of International Development*, vol. 8, n° 2, p. 145-152.
- BISILLIAT, (1985), «La sortie des Femmes du travail invisible: les Femmes dans l'économie», *Revue Tiers Monde*, XXXVI, n° 102, p. 409-417.
- BISILLIAT, J., VERSCHUUR, Ch., (éds), (2001), «Genre» et économie: un premier éclairage. Paris: l'Harmattan (coll. «Cahiers «genre» et développement», AFED-EFI, n° 2).
- BIT (Bureau International du Travail), BCEAO (Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest), (1999), *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés 1997-1998*. UEMOA, Dakar: OIT.
- BIT (Bureau International du Travail), (1999), «Gender and the Access to Financial Services», *International Labour Organisation*.
- BLOY, E., MAYOUKOU, C., (1994), «Analyse du risque et intermédiation de l'épargne en Afrique subsaharienne», *African Review of Money, Finance and Banking*, n°1, p. 73-95.
- CHAO-BEROFF, R., (1997), «Développer des services financiers en milieu défavorisé: le cas des caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées du pays Dogon», in Schneider (éd), *Microfinance pour les pauvres*. Paris: FIDA/OCDE, p. 95-118.
- DIARRA DOKA, M., (1998), «Femmes et micro-économie au Niger: le petit crédit», in Preiswerk (éd), p. 195-206.



- DOLIGEZ, F., (2002), «Dix ans d'études de l'impact de la microfinance: synthèse de quelques observations de terrain», in Servet et Guérin (éds), p. 88-112.
- DOLIGEZ, F., GENTIL, D., (2001), «Les approches du financement local: une perspective historique», in Servet et Vallat (éds.), p. 185-198.
- DOLIGEZ, F., LE BISSONNAIS, A., (1996), *Étude bibliographique*, Programme régional d'appui aux opérations de crédit décentralisé. Étude financement et développement. Ministère de la Coopération, IRAM, Paris, juin.
- EME, B., LAVILLE, J.-L., (eds), (1994), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer (coll. «Sociologie économique»).
- FAVREAU, L., FRECHETTE, L., (2000), «Économie sociale, coopération Nord/Sud et développement», *Cahiers du CRISES*, n° 0002.
- FAVREAU, L., FRECHETTE, L., (1999), «Développement communautaire et économie sociale: l'expérience péruvienne de Villa el Salvador», *Cahiers du CRISES*, n° 9908.
- FAVREAU, L., TREMBLAY, D., (2001), «Conjoncture internationale, société civile, économie sociale et solidaire dans une perspective Nord/Sud», *Cahiers du CRISES*, n° 0114.
- FOURNIER, Y., OUEDRAOGO, L., (1996), «Les coopératives d'épargne et de crédit en Afrique», *Revue Tiers Monde*, t. XXX-VII, n° 145, janvier-mars 1996, p. 67-83.
- GENTIL, D., (2002), «Au bord du gouffre», in Servet et Guérin (éds), p. 40-48.
- GESHIERE, P., 1995, *Sorcellerie et politique: la viande des autres*. Paris, Karthala.
- GOETZ, A.-M., GUPTA, R. S., (1996), «Who Takes the Credit? Gender, Power and Control Over Loans Use in Rural Credit Programs in Bangladesh», *World Development*, vol. 24, n° 1, p. 45-63.
- GUERIN, I., (2001), «Microfinance et autonomie féminine», *Working Paper*, Centre Walras, n° 240, septembre.
- GUERIN, I., (2000), *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2.
- HASHEMI, S., SCHULER, S. R., RILEY, A. P., (1996), «Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh», *World Development*, vol. 24, n° 1, p. 635-653.
- HOFFMAN, E., MARIUS-GNANOU, K., (2001), «L'approche «genre» dans la lutte contre la pauvreté: l'exemple de la microfinance», *Communication au Colloque Pauvreté et développement durable*, novembre, Chaire Unesco de l'Université Bordeaux IV.
- KRAUSS, A., OSNER, K., (1999), «SEWA - Inde. L'accès au pouvoir et l'expérience de la SEWA», in IRED, *Peuples et pouvoirs. Organisations populaires en marche. Afrique - Amériques - Asie*. Paris, L'Harmattan (coll. «IRED»), p. 49-112.
- LABIE, M., (2002), «De Finansol à Finamerica: quelques leçons d'une crise majeure dans le monde de la microfinance latino-américain», in Servet et Guérin (éds), p. 49-55.
- LAPENU, C., (1999), «Le système financier rural indonésien: des liens financiers au service du développement rural», in Servet et alii., (éds), p. 119-129.
- LAPENU, C., ZELLER, M., (2001), «Distribution, Growth and Performance of Microfinance Institutions in Africa, Asia and Latin America», *FCND Discussion Paper*, n° 114, International Food Policy Research Institute, Washington, June.
- LECARME, M., (1993), *Marchandes à Dakar. Négocier, négociation sociale et rapports sociaux de sexe en milieu urbain précaire*. Thèse de doctorat en anthropologie urbaine. École des hautes études en sciences sociales, Paris.
- LECOUR GRANDMAISON, C., (1970), *Femmes dakaroises*. Paris, éditions du CNRS.
- MAC GUIRE, P., CONROY, J.-D., (1997), «Partenariats banques - ONG et coût du crédit collectif aux populations pauvres: exemples de l'Inde et des Philippines», in SCHNEIDER H. (dir.), *Microfinance pour les pauvres*. Paris:

- FIDA/OCDE, p. 79-94.
- MARIE, A., (1995) (éd), *L'Afrique des individus*. Paris: Karthala.
- MARIUS-GNANOU, K., (1998), «L'impact des programmes de développement économique sur les femmes en milieu rural – Le cas de l'Inde», in Preiswerk Y. (éd), p. 177-194.
- MAYOUX, L., (1999), «Microfinance and the Empowerment of Women. A Review of the Key Issue», *Working Paper* n° 22, Genève: International Labour Organisation (Social Finance Unit).
- MORDUCH, J., (1999), «The microfinance promise», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, décembre, p. 1569-1614.
- MOSLEY, P., HULME, D., (1998), «Microfinance Enterprise: is there a Conflict between Growth and Poverty Alleviation?», *World Development*, vol. 26, n° 5, p. 783-790.
- OLIVIER DE SARDAN, J.-P., (1995), *Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris/Marseille: Karthala/APAD.
- PALIER, J., (2002), «La microfinance en Inde: des pratiques d'économie solidaire», in Servet et Guérin (éds), p. 67-87.
- PALIER, J., (2001), *Les pratiques urbaines de microfinance indienne: de l'efficacité à la pérennité*. Mémoire de DEA de sciences économiques. Université Lumière Lyon 2.
- PREISWERK, Y., (éd), (1998), *Les silences pudiques de l'économie*. Genève: IUED/UNESCO.
- RAHMAN, A., (1999), «Microcredit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?», *World Development*, vol. 27, n° 1, p. 67-82.
- REVEYRAND-COULON, O., (1993), «Les énoncés féminins de l'Islam», in BAYART J.-F. (éd), 1993, *La réinvention du capitalisme*, Paris: Karthala, p. 62-100.
- RYCKMAS, H., (2001), «Les associations féminines en Afrique: une décennie d'ajustement après la décennie de la femme», in Bisilliat et Verschuur (éds), p. 195-221.
- SARR, F., (1998), *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal. La transformation des rapports de pouvoirs*. Paris, L'Harmattan.
- SCHRIEDER, G., SHARMA, M., (1999), «Impact of Poverty Reduction», *Savings and Development*, n° 1, XXIII, p. 67-93.
- SEN, A. K., (2000)a, *Repenser l'inégalité* (Inequality reexamined, 1992), trad. P. Chelma. Paris, Seuil.
- SEN, A. K., (2000)b, *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté* (Development as Freedom, 1999), trad. M. Bessières. Paris, Odile Jacob.
- SEN, A. K., (1999), *L'économie est une science morale*, textes choisis et trad. M. Saint Upéry. Paris, La Découverte (coll. «Cahiers libres»).
- SEN, A. K., (1993), *Éthique et économie* (On Ethics and Economics, 1987), trad. S. Marnat. Paris, PUF (coll. «Philosophie morale»).
- SERVET, J.-M., (1997), «Les limites du partenariat dans la mise en place et le développement de systèmes financiers décentralisés au Sud – Modèle démocratique du marché versus hiérarchie» in *Rapport moral sur l'argent dans le Monde 1997*. Paris, AEF/Montchrestien, p. 399-416.
- SERVET, J.-M., BLANC, J., GUERIN, I., VALLAT, D., (éds), (1999), *Rapport exclusion et liens financiers 1998-1999*. Paris, Économica.
- SERVET, J.-M., GUERIN, I. (éds), (2002), *Rapport du Centre Walras 2002. Exclusion et liens financiers*. Paris, Économica.
- SERVET, J.-M., VALLAT, D., (éds), (2001), *Rapport du Centre Walras 2001. Exclusion et liens financiers*. Paris, Économica.
- SERVET, J.-M., VALLAT, D., (1998), *Rapport du Centre Walras 1997. Exclusion et liens financiers*, Paris, AEF/Montchrestien.
- STIGLITZ, J. E., (1990), «Peer Monitoring and Credit Market», *World Bank Economic Review*, 4, p. 351-366.
- VALLAT, D., (1999), *Exclusion et liens*

*financiers de proximité (financement de micro-activités)*. Thèse de doctorat en sciences économiques. Université Lumière Lyon 2.

ZELLER, M., SHARMA, M., (1998), *Rural Finance and Poverty Alleviation*, Washington: International Food Policy Research Institute.

Guérin Isabelle.

La microfinance est-elle un moyen de faciliter la liberté des femmes ? : une approche en termes d'économie solidaire.

In : Granié A.M. (ed.), Guétat-Bernard H. (ed.). Empreintes et inventivités des femmes dans le développement rural.

Toulouse (FRA), Paris : Presses Universitaires du Mirail, IRD, 2006, p. 67-93.

(Ruralités Nord Sud). ISSN 1140-2296