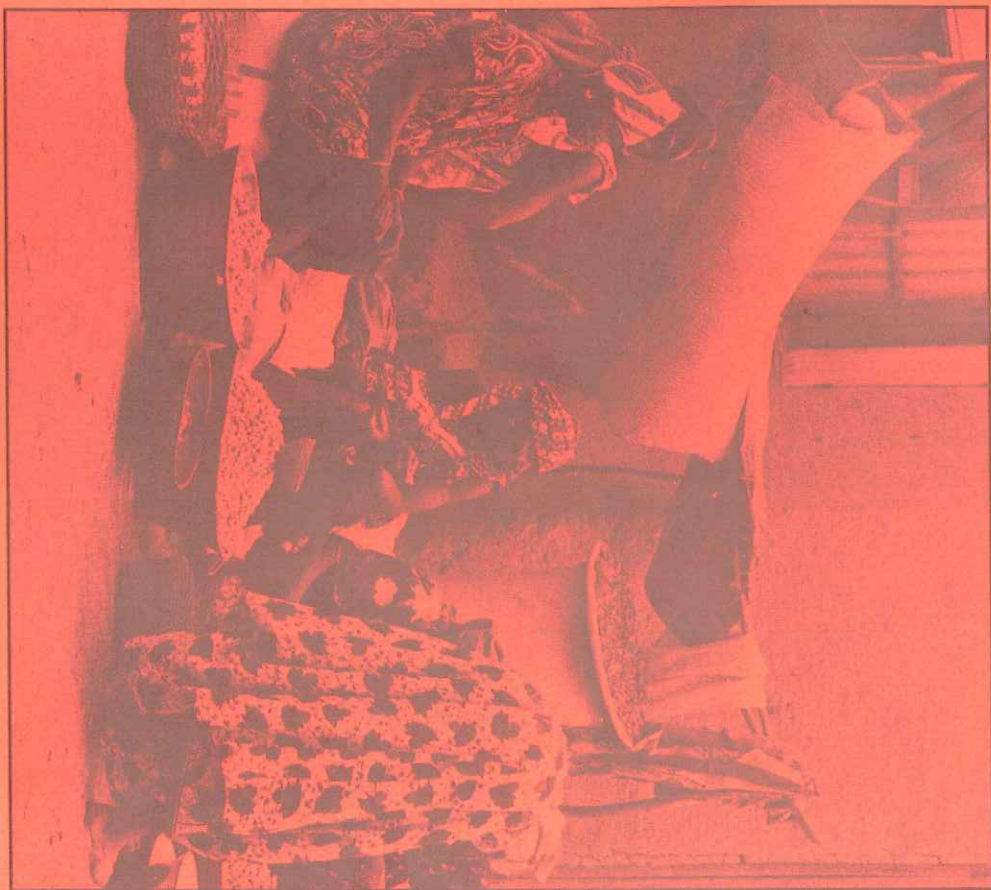


DIREKTION FÜR ENTWICKLUNGSZUSAMMENARBEIT  
UND HUMANITÄRE HILFE

**2**



**FEMMES,  
EPARGNE, CREDIT**  
ENTRE LE SOCIAL ET L' ECONOMIQUE

FEMMES ET DEVELOPPEMENT

FEMMES, EPARGNE, CREDIT  
ENTRE LE SOCIAL  
ET L'ECONOMIE

DOSSIER REALISE PAR  
ANNE ZWAHLEN ET RUTH EGGER  
AVEC LA COLLABORATION  
DE FRANCOISE LIBERHERR-GARDIOL

"FEMMES ET DEVELOPPEMENT"  
DIRECTION DE LA COOPERATION  
AU DEVELOPPEMENT ET DE  
L'AIDE HUMANITAIRE



## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION. EPARGNE-CREDIT: LES FEMMES AUSSI...

### PARTIE I. EPARGNE-CREDIT: DIFFICULTES ET POTENTIALITES POUR LES FEMMES

1. Un réseau formel peu accessible
  - . Des financements institutionnels inadéquats
  - . De nombreux obstacles socio-culturels, psychologiques, juridiques, économiques
2. Un réseau informel très ramifié
  - . L'épargne-crédit en nature: une pratique d'hier et d'aujourd'hui
  - . Une épargne monétaire vivante
  - . Des sources de crédit ancrées dans les pratiques sociales
  - . Des potentialités et des limites
3. Vers quels appuis ?
  - . Reconnaître que les femmes sont des agents économiques faibles
  - . Bien connaître les conditions de vie et les activités des femmes
  - . S'inspirer de ce qui existe
  - . Changer d'attitude, former
  - . Développer des formations larges
  - . Soutenir les organisations intermédiaires
  - . Eviter les recettes, les schémas mécaniques
  - . Favoriser une relation de confiance et de respect
  - . Agir avec prudence et rigueur
  - . Lier le crédit à l'épargne
  - . Promouvoir des politiques favorables aux petits épargnants
  - . Etre attentif aux modes d'évaluation des programmes de crédit

### PARTIE II: PERSPEKTIVEN

1. Einschätzung der wirtschaftlichen Verhältnisse
  - . Der Welt des Geldes soll zumindest erhalten bleiben
  - . Erhöhung der verfügbaren Mittel
  - . Produktive Kredite

2. Sparen und Kredit: ein Instrument zur  
Armutskämpfung

- Auch Arme sparen
- Die Armen sind kreditwürdig

3. Konditionen und Modalitäten

- Billiges Geld verdirbt den Markt
- Disziplin und Kontrolle sind nötig
- Welche Form von Sicherheit ?
- Kredite sind keine Sozialprogramme
- Kaltes Geld "verhindert" Sparen und Autonomie

4. Mögliche Förderinstrumente

- Auf der Makro-Ebene
- Auf der Mikro-Ebene
- Auf der finanziellen Ebene

PARTIE III: FEMMES ET FORTINES EN AFRIQUE DE L'OUEST, DU  
TRADITIONNEL AU MODERNE

- Des associations généralement non mixtes
- Une très grande diversité
- Des lieux de rencontre et de solidarité
- Une épargne forcée
- Des usages variés individuels ou collectifs
- De nouvelles formes
- Une logique sociale dominante

PARTIE IV: DIVERSES EXPERIENCES DANS LES PAYS EN  
DEVELOPPEMENT

- Grameen Bank au Bangladesh
- Les clubs d'épargne au Zimbabwe
- Crédit groupes de femmes productrices en Gambie
- ADEMI et PROGRESO en Amérique latine
- Crédit aux femmes et développement rural au Rwanda
- Women's World Banking
- La Self-Employed Women's Association en Inde
- Le forum des travailleuses en Inde
- Gold-Jewel loans en Inde

PARTIE V: BIBLIOGRAPHIE



Marché au Mali, par Toni Linder

**INTRODUCTION: EPARGNE-CREDIT: LES FEMMES AUSSI...**

Certains pourraient penser que l'épargne et le crédit sont des instruments que les pays occidentaux ont apporté aux peuples du tiers monde. Et pourtant l'épargne existe depuis les temps précoloniaux. Une épargne en nature sous forme de bijoux ou de céréales, de bétail ou de cauris. Ainsi premier paradoxe, l'épargne et le crédit ne sont pas simplement des outils modernes du monde industrialisé.

Certains pourraient penser que l'épargne et le crédit sont liés essentiellement à des réseaux économiques. Et pourtant les femmes épargnent pour des fêtes ou cérémonies, l'écolage des enfants ou l'hôpital, et elles empruntent dans des réseaux sociaux complexes. Ainsi deuxième paradoxe, l'épargne et le crédit n'ont pas qu'une dimension économique, ils ont également une dimension sociale. Ils se placent au centre des rapports sociaux.

Les agences de développement ont découvert que l'épargne-crédit concerne aussi les femmes. Non seulement ces mécanismes constituent des potentiels de développement déterminants aux niveaux de la famille et de la communauté, mais aussi ils se présentent comme éléments-clés pour un meilleur contrôle par les femmes de leur travail, de leurs responsabilités dans la production économique, de leurs tâches familiales et communautaires.

Cependant l'accès au crédit est généralement difficile pour les femmes, ainsi que pour les milieux défavorisés en général : il est très limité dans le réseau formel, c'est-à-dire les institutions reconnues officiellement. Il s'est par contre développé dans le réseau informel, c'est-à-dire les tontines, le crédit auprès des parents, amis ou commerçants, avec toutes les incertitudes et les contraintes que cela implique.

**GIVE  
CREDIT  
WHERE  
CREDIT  
IS  
DUE**



**African women farmers produce  
90% of domestically consumed food.**

International Women's Tribune Centre, Inc.

Un bilan unanime se dégage des expériences réalisées sur les différents continents: les femmes sont d'excellentes gestionnaires, fiables et consciencieuses. Elles respectent leurs engagements et remboursent leurs dettes. "L'argent qui t'est prêté, tu ne t'amuses pas avec" disait une femme dans la région de Niafunké au Mali. "L'argent brûle les doigts, même à la banque" ajoutait une autre.

Des certitudes devraient contribuer à promouvoir des politiques d'épargne-crédit pour les femmes. En premier lieu, les femmes dans leur vision du développement définissent en général comme première priorité l'amélioration de la qualité de vie dans la famille et la communauté, visant ainsi un bénéfice collectif. En deuxième lieu, dans leurs pratiques de l'épargne, les femmes entretiennent les solidarités, renforçant celles qui existent ou en créant de nouvelles. En troisième lieu, l'épargne-crédit assure à la fois une sécurité économique collective et une sécurité sociale garante de cohésion communautaire.

Ainsi toute action d'épargne et de crédit doit s'envisager dans une double perspective de continuité avec les pratiques traditionnelles et d'innovation, pour éviter les contraintes actuelles et mobiliser ces partenaires responsables que sont les femmes.

Pourquoi un tel dossier ? Parce que l'argent est au centre du développement comme régulateur des relations socio-économiques que les pays donateurs entretiennent avec leurs partenaires dans le tiers-monde. Ensuite parce qu'au coeur des crises des pays en développement les femmes se trouvent au centre des solutions: dans la pauvreté, nourrir sa famille au jour le jour, dans la désertification aménager le terroir à long terme. Et si les pratiques du développement jusqu'à aujourd'hui ont trop souvent faussé la dynamique sociale interne en

priviliégiant les hommes comme interlocuteurs seuls responsables de la famille, il est temps de réajuster les programmes en faveur des femmes aussi.

Ce dossier est conçu en quatre parties complémentaires.

- La 1ère partie "Epargne-Crédit: difficultés et potentialités, pour les femmes", et la 2ème partie "perspektiven"exposent la problématique générale en 7 points. Une lecture de base.

- La 3ème partie "Femmes et Tontines en Afrique de l'Ouest. Du traditionnel au moderne" décrit plus en détail les mécanismes d'épargne dans le cas général des tontines. Une lecture d'information.

- La 4ème partie "Diverses expériences dans les pays en développement" fournit la description de 9 expériences plus ou moins connues en Afrique, Amérique et Asie. Une consultation cas par cas.

En résumé, "Femmes, épargne, crédit", un thème riche et enrichissant.

PARTIE I. EPARGNE-CREDIT: DIFFICILES  
ET POTENTIALITES POUR LES FEMMES

1. UN RESEAU FORMEL PEU ACCESSIBLE

Dans un contexte qui voit s'accroître la monétarisation des échanges et la pénétration de l'économie domestique par l'économie marchande, les femmes ont besoin de sources de financement diversifiées afin de pouvoir assumer le rôle social et économique qu'elles jouent dans la famille et la société.

Mais pour les pauvres du Tiers Monde, hommes et femmes, il est difficile - voire impossible - d'avoir accès à des sources de financement institutionnel.

Des financements institutionnels inadéquats

Les banques, situées plutôt dans les villes, sont axées sur le crédit industriel ou commercial. Leurs clients doivent démontrer la rentabilité de leurs investissements et fournir des garanties (prouver que l'on dispose d'un revenu régulier ou présenter le titre de propriété d'une terre, d'une maison, d'une entreprise...). Ce sont des conditions que les pauvres, qu'ils soient hommes ou femmes, ne peuvent le plus souvent pas remplir.

En outre, les coûts de transaction qu'implique pour les banques l'octroi de nombreux petits crédits sont élevés. Les institutions financières se montrent donc extrêmement réticentes envers les petits emprunteurs. C'est en partie ce qui explique que ces derniers n'aient pas toujours bien pu bénéficier des programmes de crédit subventionnés.

Parallèlement aux grandes banques industrielles ou commerciales existent dans chaque pays des caisses, des



Au bord de la route, par Toni Linder



coopératives orientées vers le crédit agricole ou destinées à de petites et moyennes entreprises. Certaines expériences innovatives ont été développées mais elles ont rarement touché les femmes.<sup>1</sup>

Pour tous les défavorisés, l'accès aux sources de financement institutionnel est problématique mais, du fait de nombreuses contraintes sociales et culturelles, les femmes sont encore plus pénalisées que les hommes.

De nombreux obstacles socio-culturels, juridiques, économiques, psychologiques

L'analphabétisme. Pour traiter avec les banques, il est pratiquement nécessaire de savoir lire, écrire et compter.

Une mobilité restreinte. Vu leurs charges multiples, les femmes n'ont souvent pas le temps de se rendre dans des banques trop éloignées, aux horaires mal adaptés. En outre, leur mari ou des membres de leur famille leur interdisent de s'y rendre, craignant qu'elles n'entrent en contact avec des fonctionnaires masculins.

L'absence fréquente de papiers d'identité. Elles n'ont pas pu ou pas su s'en procurer. Il leur est ainsi difficile d'avoir accès à tout service administratif.

La gêne. Les femmes se sentent mal à l'aise dans un univers qui leur est totalement étranger. Très souvent, les employés de la banque leur manifestent un mépris marqué.

La crainte de ne pouvoir rembourser... Même s'il leur est accessible, les femmes se méfient du crédit car elles ont

<sup>1</sup> On peut faire les mêmes remarques en ce qui concerne des organes intermédiaires entre les bénéficiaires et les institutions financières (structures d'encadrement de projet, ONG, Eglises...)

peur d'être entraînées dans un endettement qu'elles ne pourraient maîtriser.

Un droit moderne souvent inadapté aux femmes. Par exemple, même dans des régions où traditionnellement les femmes avaient accès indépendamment à la terre, le droit moderne, héritage colonial, fait prévaloir les droits des hommes à la propriété. Les droits des femmes sont alors dissous dans les "droits de la famille". Elles ne peuvent donc fournir aux banques la garantie classique que constitue le droit de propriété. Pour les mêmes raisons, elles sont difficilement intégrées dans les structures coopératives qui sont pourtant une voie d'accès au crédit importante.

La nécessité de fournir une autorisation légale. Celle du mari ou d'un membre masculin de la famille reste dans bien des cas indispensable.

Les femmes sont actives surtout dans le secteur informel. De ce fait, elles n'ont ni titre d'enregistrement d'une entreprise, ni salaire régulier à fournir comme garantie.

Les femmes gèrent en général de petites entreprises. Elles ont besoin de sommes modiques, remboursables par versements fréquents. Les banques, elles, préfèrent traiter à plus long terme sur des montants plus importants.

Une méfiance injustifiée envers les femmes. Les banques pensent à tort qu'elles représentent un risque élevé de non-remboursement.

2. UN RESEAU INFORMEL TRES RAMIFIE

Le mauvais accès des femmes au secteur institutionnel ne signifie pas qu'elles soient sans ressources.



Etant surtout actives dans le secteur informel dont elles ont besoin pour survivre, elles y ont développé leurs stratégies financières.

Dans l'ensemble, on ne peut pas dire que ces stratégies soient autres que celles utilisées par les hommes. Ce qui diffère, par contre, dans bien des cas, c'est l'utilisation qui est faite de l'argent.

Les circuits financiers non institutionnels ont été longtemps méconnus. Actuellement, des observations et des enquêtes toujours plus nombreuses en montrent la richesse et la diversité, mais aussi les contraintes et les limites.

L'épargne-crédit en nature: une pratique d'hier et d'aujourd'hui

Les femmes ont toujours épargné. Traditionnellement, en Afrique, elles épargnaient sous forme de bijoux, de pagnes, de céréales, de bétail... Augmentation de prestige pour elles et leur famille mais véritable assurance aussi en cas de séparation, de veuvage, de soudure difficile, de disette.

Liée aux rythmes saisonniers, cette pratique de l'épargne en nature s'est largement maintenue. Au Sahel, cette contribution des femmes s'est révélée vitale lors des dernières sécheresses. <sup>2</sup>

Une épargne monétaire vivante

On a largement sous-estimé la capacité d'épargne des plus pauvres et en particulier des femmes. Soit qu'on l'ait jugée insignifiante, soit qu'on ait ignoré la richesse et

<sup>2</sup> Au Sahel, les Banques de céréales témoignent du dynamisme de cette épargne en nature.

le dynamisme des circuits informels (voir les tontines, partie III).

Une thésaurisation domestique délicate. Elle est rare parce que les risques de vol ou de déprédation (incendies, rongeurs...) ne sont pas négligeables. En outre, il est difficile de mettre un petit pécule de côté lorsqu'il y a toujours des besoins urgents à satisfaire ou des parents et amis à aider. "L'argent brûle les doigts, même à la banque où l'on peut toujours le retirer", dit-on.

Les associations rotatives d'épargne et crédit, les ARRC. Sous des formes diverses, ces associations existent dans de nombreuses parties du monde. C'est l'"artisan" en Indonésie, le "chit fund" en Inde, le "tenda, junta ou pandero" en Amérique latine, la "tontine" en Afrique francophone.

A date fixe, une fois par semaine, par mois, par trimestre, les participants déposent une mise dont le montant a été déterminé à l'avance et à chaque tour l'un des membres retire la somme ainsi constituée. On touche donc en une fois une somme que l'on peut utiliser immédiatement.

"Les garde-monnaie", les collectionneurs privés d'argent. En Afrique de l'Ouest, les femmes et les hommes disposant déjà de revenus réguliers peuvent confier leur épargne quotidienne ou hebdomadaire à un "garde-monnaie", une sorte de banquier du secteur informel. A la fin du mois, celui-ci remet à chacun l'argent versé, diminué de la contribution d'une journée ce qui correspond à son salaire.

Les cotisations collectives pour des activités sociales. Les femmes ont l'habitude de se cotiser pour un événement particulier qui arrive à l'une d'elle (baptême, mariage,

décès...) ou pour initier des réalisations communautaires (écoles, dispensaires...).

Les dons et les cérémonies, une épargne de précaution. Il peut paraître paradoxal de considérer ces pratiques comme une épargne; beaucoup d'observateurs les estiment ostentatoires et dispendieuses. Mais, pour les femmes, il s'agit là d'un véritable investissement à long terme, d'une épargne de précaution, d'un gage de sécurité pour l'avenir. C'est une logique de réciprocité qui implique qu'à son tour, on recevra aussi une fois beaucoup.

#### Des sources de crédit ancrées dans les pratiques sociales

Plus que pour l'épargne, les stratégies de crédit pour les plus pauvres présentent des similitudes d'un pays à l'autre.

Un crédit fréquent: le crédit auprès des parents et amis. Le prêteur n'exige en général ni intérêt (comptant sur une assistance réciproque), ni garantie matérielle, la garantie morale étant suffisante.

Un crédit tentant: le crédit en espèce ou en nature auprès des commerçants. Les délais sont courts et les exigences concernant les garanties et les motifs d'emprunt souples. Mais les intérêts et les risques sont souvent très élevés. Par exemple, si elles ne peuvent pas rembourser, les femmes devront céder à bas prix aux commerçants leur production (agricole, artisanale, commerciale), et même dans le pire des cas, abandonner leurs moyens de production.

Un crédit risqué mais lié à des urgences impératives: le crédit auprès de prêteurs privés. Il s'agit généralement de véritables usuriers pratiquant des taux d'intérêt extrêmement élevés. Mais dans certaines régions, en Asie du sud en particulier, les "moneylenders" représentent

souvent, pour les pauvres, la seule source de crédit qui leur soit accessible. Ces prêteurs, s'appuyant sur des relations sociales complexes de dépendance et de clientélisme, sont pour les plus défavorisés des "partenaires obligés". Leur monopole financier, en réalité, ne fait que refléter un pouvoir socio-politique qui leur permet de contrôler les relations avec l'Etat, les administrations, le marché.

Un crédit adapté aux femmes mais qui peut les déposséder: le crédit auprès des prêteurs sur gage. Si elles en ont la possibilité, les femmes déposeront volontiers chez eux bijoux ou autres objets de valeur. L'avantage, ici, est de pouvoir agir sans l'autorisation d'un tiers et de ne pas avoir à fournir de mobile justifiant l'emprunt. (voir étude de cas "Gold, Jewels, Loans").

Un crédit-épargne fondé sur l'auto-organisation: les associations rotatives d'épargne et de crédit. Dans certaines ARFC, en plus des mises levées à chaque tour par un membre, les participants versent une contribution supplémentaire. Elle sert à alimenter un fonds permettant d'octroyer des crédits. Un non-affilié paiera un intérêt plus élevé qu'un membre de l'association

#### Des potentialités et des limites

Les potentialités  
Une capacité à couvrir certaines dépenses sociales. Les femmes sont plus soucieuses que les hommes d'une utilisation centrée en premier lieu sur la famille et la communauté.

Il s'agit de résoudre les problèmes de la vie quotidienne: frais de scolarité et de santé, logement, équipement, nourriture, cérémonies... Lorsque l'épargne est collective, les liens de solidarité se resserreront et on peut assumer des devoirs sociaux que, seule, on ne pourrait remplir décemment. (Mariages, funérailles)

Des circuits financiers souples. Ce qui fait leur succès, c'est leur souplesse, leur capacité à s'adapter aux besoins du moment et aux exigences de la vie actuelle. N'étant pas soumis à des lois et à des règlements officiels, ils peuvent répondre rapidement à des demandes et à des offres émanant de personnes dont le profil répond mal à celui qui est requis par les institutions bancaires classiques. L'observation attentive de ces circuits montre que les pauvres savent épargner et sont solvables.

Des réseaux sociaux complexes. Les circuits financiers informels reflètent des relations sociales nombreuses et diverses. On y lit la persistance des structures familiales traditionnelles, la force des solidarités anciennes, l'émergence de nouvelles formes d'entraide mais aussi la dureté de certains rapports socio-économiques. Ainsi, s'il est important de relever et valoriser les aspects positifs et dynamiques du secteur financier informel, il faut se garder d'une vue romantique qui en gommerait les aspects négatifs, voire oppressifs.

#### Les limites

Des contraintes très fortes. Lorsque les pauvres doivent emprunter auprès de prêteurs privés, ils ont à payer des intérêts exorbitants ce qui rend illusoire tout effort de sortir du cercle de la pauvreté. D'après G.A.Cornia (1987), une famille sri lankaise qui emprunte de cette façon 2760 roupies pour assurer sa consommation essentielle pendant 3 mois doit verser 1656 roupies d'intérêts, ce qui équivaut à un taux annuel de 250 %. Cette énorme dépendance financière ne fait alors que renforcer la relation sociale de sujétion qui relie l'emprunteur à son créancier. C'est le cercle vicieux difficilement brisable d'une oppression profonde, dont la relation économique n'est que l'un des aspects.

Un manque de sécurité. Pour les hommes comme pour les femmes, il est essentiel de pouvoir mettre l'argent en lieu sûr, qu'il soit épargné individuellement ou collectivement. Ce qui les attire en premier lieu vers les banques, lorsqu'ils y ont accès, c'est la fonction coffre-fort.

Un manque de protection. L'absence de règlement officiel permet au secteur informel de s'adapter rapidement à de nouvelles situations mais les individus peuvent être aussi, par là-même, soumis à toutes sortes d'arbitraire et de formes d'exploitation.

Une utilisation limitée. L'épargne-crédit des plus pauvres offre à des milliers d'êtres humains une possibilité de satisfaire, du moins en partie, des besoins de base. Toutefois, elle ne permet que rarement de générer, en plus, des sommes suffisantes pour développer des activités susceptibles de procurer de nouveaux revenus. Pour ce faire, des appuis financiers supplémentaires seraient nécessaires.

#### 3. VERS QUELS APPUIS ?

Il n'est pas question ici de définir de manière précise et exhaustive des modes d'appui et d'intervention ou de liaison entre le secteur formel et le secteur informel. Le chapitre suivant ouvre, dans ce sens, de nombreuses pistes. Nous voudrions simplement définir quelques principes généraux et indiquer, aussi, quelles sont les précautions à prendre.

### Reconnaître que les femmes sont des agents économiques fiables

C'est ce que nous nous sommes efforcés de mettre en évidence ici. Rendre les femmes visibles, montrer leur contribution déterminante à la vie économique et sociale. Cela est d'une importance fondamentale et ce n'est qu'à cette condition qu'elle pourront obtenir une aide qui aille au-delà d'une simple action caritative. Quand les banques seront conscientes que les femmes épargnent et remboursent bien, elles seront intéressées à développer des stratégies qui leur soient plus favorables.

### Bien connaître les conditions de vie et les activités des femmes

En milieu rural, les femmes ont une part prépondérante dans la production vivrière. En ville, elles sont surtout actives dans le petit commerce et les services. Cela implique que les institutions financières assouplissent leurs critères en ce qui concerne l'octroi du crédit et prennent en compte les domaines d'activité des femmes.

De même, il serait important d'être plus flexible sur les notions de crédit de consommation ou de crédit de production. Dans les régions où les femmes n'ont comme seul recours que l'usurier, leur accorder dans un premier temps un crédit dit de consommation leur permettrait d'échapper au cercle vicieux de la dépendance et de l'endettement sans fin, de gagner confiance en elles, d'acquiescer peu à peu une autonomie qui leur permettrait enfin de générer quelques revenus.

### S'inspirer de ce qui existe

Certaines stratégies de liaison s'inspirent très largement des pratiques non institutionnelles<sup>3</sup>. Ainsi, les associations d'épargne et de crédit ont montré l'intérêt du crédit par l'intermédiaire d'un groupe. Les coûts de transaction sont fortement diminués et le recouvrement de l'argent prêté est garanti par la pression sociale exercée par les différents membres du groupe. Mais cette forme de crédit ne peut pas être la seule solution envisageable. Il n'est pas évident que de tels groupes puissent, à chaque fois, se constituer et il importe qu'ils ne soient pas formés de manière artificielle à seule fin d'obtenir des prêts. Il faut aussi pouvoir répondre rapidement et individuellement à tous ceux et celles qui ont des besoins urgents. Certaines institutions financières s'inspirent ainsi de la pratique des prêts sur gage pour innover dans le domaine des garanties, ou acceptent des remboursements en nature...

### Changer d'attitude, former

Avoir accès à une banque, pour les plus défavorisés, implique de maîtriser diverses formalités administratives. A ce niveau, une double discipline est à exiger. De la part des organismes de financement d'une part, de la part des petits emprunteurs d'autre part. Les banques ont à adopter un fonctionnement plus souple et plus transparent (décentralisation des offices, heures d'ouverture plus adaptées, attitude plus ouverte et accueillante chez les employés, moins de "tracasseries" administratives, esprit innovatif en ce qui concerne les garanties...). De leur côté, les emprunteurs doivent acquiescer une certaine



formation, un "Know how" minimal qui leur donne à la fois la capacité, le courage et la confiance nécessaires pour entrer en relation avec une banque. Pour les femmes, ce changement d'attitude de la part des institutions financières ainsi que la possibilité d'une formation s'avèrent d'une importance particulière.

Développer des formations larges

Les actions épargne-crédit ne seront viables à long terme que si les bénéficiaires acquièrent de meilleures connaissances en gestion et en technologie ainsi qu'une meilleure maîtrise des problèmes politiques et juridiques.

Soutenir les organisations intermédiaires

Certaines institutions financières prennent elles-mêmes en charge l'organisation et la formation de leurs clients. C'est le cas de la Grameen Bank par exemple<sup>4</sup>. Mais c'est là un cas relativement isolé car la plupart des banques, pour des raisons de viabilité financière comme de compétence professionnelle, distinguent soigneusement ce qui est fonction financière de ce qui est fonction sociale de soutien. Le plus souvent, ce sont des organisations intermédiaires qui assument cet aspect.

Elles ont des profils, des origines et des modes d'activités extrêmement différents. Il peut s'agir de coopératives, de syndicats, d'ONG, d'associations ou de groupements constitués selon diverses formes juridiques.

4 Il faut noter ici que si la Grameen propose à ses clients des prêts aux taux du marché, elle-même, en ce qui concerne son fonctionnement, est fortement soutenue par l'aide internationale qui lui octroie des prêts subventionnés.

Certains intermédiaires fournissent une partie des garanties (voir cas de la Women's World Banking), d'autres assurent la sélection des clients et le recouvrement des prêts. Ces intermédiaires peuvent en outre prendre en charge la formation des clients, soutenir leur organisation et leur promotion...

Le principal problème, ici, est celui de l'autonomie financière de ces organisations. Le prix des services fournis dépend beaucoup des soutiens extérieurs dont ces organismes disposent. C'est donc, à moyen et long terme, un problème de viabilité. L'idéal, évidemment, est d'être le plus autonome possible sans pour autant trop charger les bénéficiaires.

Eviter les "recettes", les schémas mécaniques

En ce qui concerne la liaison entre les secteurs institutionnels et non institutionnels, plutôt que d'imposer des modes-types de liaison, de définir des cadres généraux d'action, il convient d'innover, d'imaginer à partir de chaque situation spécifique. Accompagner, soutenir ce qui existe au lieu d'imposer des solutions peut-être trop nouvelles ou mal adaptées. C'est la seule façon de préserver les dynamismes locaux. Les organisations intermédiaires, en particulier, devront être acceptées, reconnues par ceux à qui elles s'adressent. Elles rencontreront peu de succès si elles ne sont que l'émanation d'organismes extérieurs.

Favoriser une relation de confiance et de respect

Cela est indispensable si l'on veut soutenir ce qui existe. Prenons le cas d'une tontine moderne qui dispose d'un fonds de crédit et d'assistance mutuelle. Une liaison avec le secteur financier institutionnel se fera avec profit s'il s'agit de placer aux conditions les plus

avantagieuses et les plus faibles l'argent qui n'est pas redistribué immédiatement, et si l'on peut obtenir crédit, auprès de la banque, en cas de besoin. Mais cette liaison avec une banque ne doit pas se faire au détriment de ce qui fait l'identité de la tontine : à savoir son autonomie de fonctionnement et sa vocation sociale, vocation qui détermine largement l'utilisation de l'argent.

Agir avec prudence et rigueur

Dans la plupart des projets, on use du crédit avec grande prudence. Afin de ne pas entraîner les personnes dans un processus d'endettement qu'elles ne pourraient plus maîtriser, on ne leur prête au départ que de très petites sommes. Il faudra en général avoir fait preuve de sa capacité de gestion et de remboursement avant d'obtenir un crédit supplémentaire.

Lier le crédit à l'épargne

Il faut appliquer le principe de "l'argent chaud et de l'argent froid". L'apport de capitaux extérieurs est beaucoup plus profitable s'il y a un capital propre au départ, même très minime. Les gens sont plus attentifs à la gestion de l'argent, à son maniement. En ce qui concerne plus particulièrement les femmes, c'est là un bon moyen de renforcer leur autonomie et leur dignité.

S'inspirant de la culture Mossi (Burkina Faso), G. Bédard (1988, p.108) explique ainsi la notion d'argent chaud qu'il oppose à celle d'argent froid.

"L'argent chaud est celui que tu as gagné toi-même, que tu as trouvé avec la chaleur de ton travail et avec la sueur de ton corps. L'argent froid ne t'appartient pas. L'argent chaud, c'est important, c'est pour toi. L'argent froid, c'est pour les autres.

Ainsi le paysan explique-t-il son attitude envers les crédits. Si l'argent qui circule est de l'argent chaud, les paysans le feront travailler, le feront circuler, le feront rembourser en se servant de toutes les pressions sociales nécessaires... mais personne ne s'occupera de l'argent froid".

Promouvoir des politiques favorables aux petits épargnants

Renforcer les capacités financières des plus pauvres implique par ailleurs que l'on agisse aussi sur la commercialisation de leurs produits et la stabilisation de leur environnement (aussi bien physique que socio-économique), le plus souvent précaire et instable.

Ceux qui ont été tenus à l'écart des circuits classiques ne s'y intégreront réellement et durablement que s'ils ont l'impression que leur épargne leur profite, qu'ils la contrôlent et qu'elle n'est pas simplement drainée vers des projets qui leur sont extérieurs.

Etre attentif aux modes d'évaluation des programmes de crédit

Lorsqu'on évalue un programme, les principaux indicateurs retenus sont le nombre de projets financés, le montant des sommes prêtées, le degré d'autonomie financière du projet et surtout le taux de remboursement. Un bon recouvrement des prêts semble être la preuve que les clients ont su utiliser l'argent de manière productive. A ces indicateurs, il faudrait en ajouter d'autres mettant mieux en évidence l'impact réel d'un programme sur les conditions de vie et de travail des bénéficiaires. Un prêt n'est pas forcément un pas vers la prospérité. Pour le rembourser avec des intérêts réels couvrant tous les coûts et prenant en compte, suivant le pays, le processus inflationniste, un petit emprunteur devra produire beaucoup plus qu'avant en

utilisant la seule chose qu'il possède réellement, sa force de travail.

Pour les femmes, surtout pour celles qui sont chef de famille, une aide financière devrait permettre une augmentation des revenus et une amélioration de la productivité suffisante pour qu'elles n'aient pas à réduire le temps consacré aux tâches sociales et éducatives ou pour qu'elles n'aient pas à augmenter par trop une charge de travail déjà lourde. Le crédit n'est qu'un moyen, non une fin en soi. Il importe donc à chaque fois de se demander s'il représente une chance ou un risque.



Une potière au Mali, par Suzanne Linder



## PARTIE II. PERSPEKTIVEN

### 1. EINSCHÄTZUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN VERHÄLTNISSE

#### Der Wert des Geldes soll zumindest erhalten bleiben

Um etwelche Kosten zu decken, aber auch um den Wert des Geldes zu erhalten (Realwert) werden in den meisten Fällen Zinsen auf Krediten erhoben und Zinsen oder Gewinne auf Einlagen gutgeschrieben. Diese Differenz muss erarbeitet werden. Zur Werterhaltung wird auch die Rückzahlung vom Kredite in Naturalien praktiziert (z.B. Jungtier zur Weitervergabe, etc.).

Im weitem muss das Kapital gesichert sein. Diese Sicherung geschieht durch formale Garantien (Land, Versicherung, Fonds), Bürgschaften, Gruppenhaftung, soziale Abhängigkeiten oder basiert auf Vertrauen. Die Frauen gelten im allgemeinen als zuverlässige Kreditnehmerinnen.

#### Erhöhung der verfügbaren Mittel

Oft reichen die eigenen Mittel einer Frau oder einer Frauengruppe nicht aus, um eine Investition auf wirtschaftlicher Basis zu tätigen (Problem der Zahl) oder saisonale Engpässe zu überbrücken. Erst eine Erhöhung der verfügbaren Mittel (Fremdkapital) erlauben den Ankauf einer z.B. genügenden Zahl von Kohlköpfen, um einen Tagesverdienst zu erwirtschaften oder das Hinausschieben des Ernteverkaufs bis zu einem Zeitpunkt steigender Preise und damit eine Kapitalisierung (Eigenkapitalbildung).



Produktive Kredite

Ob die Frauen Kredite für produktive Zwecke verwenden, hängt unter anderem davon ab, welche weiteren prioritären Bedürfnisse für sie nicht erfüllt sind (z.B. Wohnen, Schulung, etc.) und ihrer Einschätzung des Risikos (Markt, Preise, etc.).

Es gibt Projekte und Institutionen wie zum Beispiel die Graameen Bank, die eine produktive Verwendung des Kredites im engeren Sinn zur Bedingung machen.

Soll eine Kapitalisierung (jedenfalls in absehbarer Zeit) stattfinden und müssen die Zinskosten erwirtschaftet werden, muss eine Produktivitätssteigerung erreicht werden.

Ein effizientes und für alle Beteiligten profitables Spar- und Kreditsystem verbindet die sozialen mit den ökonomischen Aspekten. Dies bedeutet in der Praxis oft eine Verbindung des informellen mit dem formellen System unter Nutzung der Vorteile beider Systeme.

**2. SPAREN UND KREDIT: EIN INSTRUMENT ZUR ARMUTSBEKÄMPFUNG**

Auch Arme sparen! (siehe Teile I und III)

Die Armen sind kreditwürdig (solvable)!

Es ist zwar richtig, dass die Kreditvergabe an die Armen aufwendig sein kann, doch macht sich der erhöhte Aufwand im allgemeinen durch einen hohen Rückzahlungssquote bezahlt. Insbesondere die Frauen haben sich als gute Rückzahler erwiesen.

Damit das Instrument des Kredites von den Armen auch genutzt werden kann, sind gewisse Voraussetzungen erforderlich:

- Politischer Entscheid den Kredit auf eine klar definierte Zielgruppe auszurichten und ihr diese Dienstleistung anzubieten. Enge Definition der Zielgruppe(n), in diesem Fall der Frauen, z.B. maximale Einkommenshöhe, Besitzverhältnisse, etc. Einzelkredite oder Gruppenkredite oder Einzelkredite mit Gruppenhaftung.

Homogenität oder Heterogenität der Gruppe: Je nach Umfeld und Aktivität kann beides seine Berechtigung haben (Homogenität für horizontale Partizipation, Heterogenität für Subsidiarität).

- Definition der Unternehmenspolitik und Strategie im Hinblick auf diese Aufgabe: geografische Streuung, Öffnungszeiten, Personalpolitik, etc. Sollen Frauen erreicht werden, muss dies z.B. in der Personalpolitik der Institution berücksichtigt sein.

- Anpassung der Konditionen an Möglichkeiten und Bedürfnisse der spezifischen Zielgruppe: Kredithöhe, Kreditform (Sach- oder Geldkredit), Rückzahlungsmodalitäten (Fristigkeit, Timing, Form: Ware oder Geld), Einfachheit der Administration (Alphabetismus), Anforderungen an Kreditdossiers und Garantien.

- Festlegung der Ziele in qualitativer und quantitativer Hinsicht in bezug auf die Zielgruppe, d.h. es werden zur Beurteilung nicht nur finanztechnische Indikatoren herangezogen sondern auch die Auswirkungen der Kredit für die Frauen und ihre Familien mitberücksichtigt.

- Der Zugang zu Kredit alleine genügt nicht, damit die benachteiligte Zielgruppe investiert. Damit die Frauen Kredite produktiv einsetzen können, müssen gewisse ökonomische Voraussetzungen im Bereich des Marktes, der Preispolitik und der Besitzverhältnisse (Agrarreform,

Erbrecht) erfüllt sein. Technische und ökonomische Beratung sind in vielen Fällen notwendige Begleitmassnahmen, um die Risiken einzuschränken und wirtschaftliche Alternativen aufzuzeigen und zu ermöglichen.

Da die Befriedigung der primären Bedürfnisse der Armen oft keinen unmittelbaren wirtschaftlichen Ertrag erbringt (Hausverbesserung, Gesundheit etc.) ist es in vielen Fällen angezeit, mit den Betroffenen einen Investitionsplan aufzustellen (Konsumkredite verbunden mit Produktionskrediten, etc.).

### 3. KONDITIONEN UND MODALITÄTEN

Wenn das Vorgehen von einem Fall zu einem andern auch übertragbar ist, so bedarf ein andernorts erfolgreiches Modell der nötigen Anpassung an die lokalen Gegebenheiten.

#### Billiges Geld verdirbt den Markt

Hohe Zinsen sind asozial. Das Sammeln vieler kleiner Ersparnisse sowie die Vergabe einer Grosszahl kleiner Kredite ist aufwendig und teuer. Um kostendeckend arbeiten zu können, müssen die Zinssätze mindestens so hoch oder in vielen Fällen höher als die üblichen Kommerzsätze angesetzt werden. Sie liegen im allgemeinen viel tiefer als die Zinsen der traditionellen Geldverleiher.

Im weitem können über eine kostendeckende Zinspolitik Kreditnehmer, die Zugang zum Kommerzsystem haben, ausgeschlossen, und das zur Verfügung stehende Kapital gezielt eingesetzt werden. Ein positiver Nettozinssatz erlaubt die Kapitalerhaltung auch in inflationären Zeiten.

#### Disziplin und Kontrolle sind nötig.

Regelmässige, auch wöchentliche Spar- und Kreditrückzahlungen haben sich bewährt, ebenso der Ausweis von Vorleistungen durch die zukünftigen Kreditnehmer (gemeinsame wirtschaftliche Aktivität, Sparen, etc.).

Sofortige Aktionen (Besuch) bei ausstehender Rückzahlung sind nötig (Grund der Verzögerung, Anpassung der Konditionen falls erforderlich, etc.).

Rekonduktion eines Kredites soll nur in Ausnahmefällen geschehen (Naturkatastrophen, etc.).

Der soziale Druck (Kontrolle der Gruppe) ist eines der besten und billigsten Kontrollinstrumente.

#### Welche Form von Sicherheiten ?

Die Garantieforderungen müssen den Möglichkeiten der Zielgruppen angepasst werden. Insbesondere in der Zusammenarbeit mit Frauen können Land oder kommerzielle Kulturen (cash crops) wohl kaum in Betracht gezogen werden. Neben Bürgschaft und Gruppenhaftung sind weitere Formen zu suchen. RA PAD (Recherches et Applications de Financements Alternatifs au Développement) oder das Zusammengehen der Banques Populaires in Rwanda mit den Tontines sind interessante Beispiele hierfür.

#### Kredite sind keine Sozialprogramme !

Um soziale Härtefälle (Ernteverluste, Tod, etc.) aufzufangen zu können, muss früh genug ein Sozialfonds (Gemeinschaftsverwaltung) oder ein ähnliches Instrument geschaffen werden. Auf keinen Fall darf Kredit und Wohltätigkeit miteinander vermischt werden.

Kaltes Geld "verhindert" Sparen und Autonomie (Self-reliance)!

Kreditprojekte (Fonds) sollten von Anfang an eine Spar-komponente (Eigenfinanzierung) beinhalten, sollen sie nachhaltig (sustainable) sein. Je höher der Anteil an eigenem Geld (heissem Geld), desto höher im allgemeinen die Identifikation mit der Institution und desto besser die Rückzahlungsquote der Kredite. Kaltes Geld (Fremdkapital) wird oft als Geschenk oder persönliches Eigentum (Staat) betrachtet und nicht zurückbezahlt. Auch wird mit kaltem/fremdem Geld grosszügiger umgegangen, Fehl-investitionen sind häufiger anzustreben.

**4. MÖGLICHE FÖRDERINSTRUMENTE**

Mögliche Förderinstrumente zur Unterstützung von Spar- und Kreditinitiativen im Hinblick auf die Armutsbekämpfung.

Auf der Makro-Ebene:

- Hinarbeit auf einen angepassten gesetzlichen Rahmen für den Finanzsektor im allgemeinen sowie für dessen Zusammenarbeit mit dem "informellen" Sektor und Frauen insbesondere.
- Orientierung der Zinspolitik und der Preispolitik im Hinblick auf die Aufgabe.
- Öffnung (Zugang) der Märkte, Schaffung von Investitionsmöglichkeiten für benachteiligte Gruppen, insbesondere Frauen.
- Ueberarbeitung des Boden- und Erbrechts (Agrarreform, etc.).

- Sensibilisierung des formalen Finanzsektors.

Auf der Mikro-Ebene:

- Aufbau auf Bestehendem (Tontines, Garantieförmern, etc.).
- Mit Hilfe beim Aufbau eines funktionalen Ausbildungsprogrammes (formell und informell). Der Ausbildung im weitesten Sinne der Kreditgeber - und nehmer kommt höchste Bedeutung zu.
- Verminderung der Risiken über Versicherungen, Risikoverteilung in der Gruppe (Mutuelle, Bürgschaft, etc.).
- Innovationen im Bereich der Garantien.
- Beratung im produktiven Bereich.
- Mitarbeit bei der Erstellung von angepassten Instrumenten der Betriebsführung (Buchhaltung, Administration, etc.).
- Trägerförderung im allgemeinen.
- Forderung nach Beteiligung in diesem Fall der Frauen in den Entscheidungsgremien.

Auf der finanziellen Ebene:

Finanzielle Unterstützung soll das Konzept des heissen Geldes nicht untergraben und langfristig Eigenständigkeit respektive Nachhaltigkeit erlauben. Hierzu ist von Anfang an eine Beteiligung der Zielbevölkerung im finanziellen Bereich sowie in der Planung und Ausführung vorzusehen. Kapital-, Garantiefonds, etc. sollen zumindest eine Eigenbeteiligung des Empfängers (30%?) einschliessen.

# HAS THIS HAPPENED TO YOU ?

JANUARY



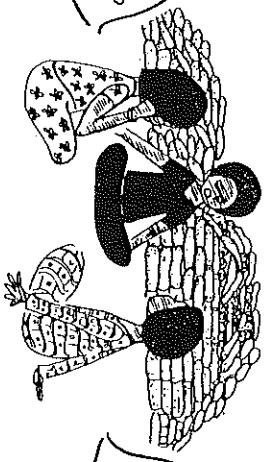
We need to earn money.



I'll teach you how to increase your production, run a cooperative, and keep accounts.

JUNE

Are you sure we should increase production to 400 kilos of cassava weekly ?



The consultant said we should increase our volume to earn more income.

DECEMBER



Well, you couldn't sell your cassava and haven't made a profit, but look at all you've learned...



But we still don't have any money!!!

International Women's Tribune Centre, Inc.

## PARTIE III. FEMMES ET TONTINES EN AFRIQUE DE L'OUEST, DU TRADITIONNEL AU MODERNE

La force du secteur collectif informel n'est pas lisible dans les statistiques économiques mais elle n'est plus à démontrer dans les faits.

L'épargne collective informelle prend principalement deux formes qu'il n'est pas toujours aisé de distinguer: une épargne soutenue par un groupe mais à finalité individuelle (ex. les tontines) et une épargne associative ou de groupement à finalité plus communautaire. <sup>5</sup>

Ces deux formes d'épargne sont construites sur le socle de la tradition tout en étant résolument tournées vers la vie moderne. Elles offrent à l'individu une infrastructure à la fois sociale et économique que l'Etat est souvent incapable de lui fournir.

Dans ce chapitre, nous allons surtout nous centrer sur les tontines.

Malgré un nom dont l'origine est italienne<sup>6</sup>, les tontines africaines reflètent des pratiques devant être décrites selon leurs caractéristiques propres. A l'origine, on trouve des formes de solidarité communautaire, d'association par clan, lignage, village, classe d'âge ...

<sup>5</sup> En ce qui concerne l'épargne communautaire en général, voir C. Dupuy : "Les associations villageoises au Sénégal...", Revue Tiers Monde No 122, 1990). En ce qui concerne l'épargne et les groupements féminins, voir Touré C. et Maïga F. "Etude sur les groupements féminins : Cercle de Niakanké.", document DDA, 1990.

<sup>6</sup> Etymologiquement, le mot tontine vient de Tontli, nom d'un banquier italien du XVIIe s. Celui-ci mit au point un système mutuel d'épargne et d'assurance qui connut un certain succès en Europe. Lors de la conquête coloniale, le terme tontine fut appliqué par les Français à tout ce qui leur semblait présenter des similitudes avec le système de Tontli.



Chaque membre pouvait bénéficier à tour de rôle de dons en nature ou en travail fournis par l'ensemble des participants. Ces prestations communes étaient l'occasion de fêtes, de réunions qui permettaient de consolider les liens traditionnels de solidarité et de réciprocité.

Actuellement, la tontine est plutôt financière mais elle existe encore souvent, surtout chez les femmes, sous forme d'échange en nature ou en travail.

La tontine simple réunit un certain nombre de participants qui, à un jour fixe (de la semaine, du mois), versent une cotisation dont le montant est fixé à l'avance. La somme récoltée est immédiatement redistribuée à tour de rôle à l'un des membres.

#### Des associations généralement non mixtes

Dans une ville comme Dakar, dit-on, on aurait peine à trouver une femme qui ne fasse pas partie d'une tontine. C'est dans toute l'Afrique de l'Ouest une habitude très répandue, surtout chez les femmes de tradition sédentaire.

Le plus souvent, les associations ne sont pas mixtes. Cela s'explique par le fait que les budgets des hommes et des femmes sont séparés.

"L'adhésion à une tontine se fait sur la base de la connaissance réciproque, d'intérêts communs et de la capacité à fournir un montant égal. Les femmes se regroupent entre amies, parentes, commerçantes au marché, coépouses, femmes d'un même quartier, d'une même ethnie (en ville), ou entre collègues de travail. Dans ce dernier cas, les tontines sont parfois mixtes, mais selon une Sahélienne rencontrée en entrevue, au village les femmes préfèrent rester entre elles, elles ont davantage confiance ainsi. Les femmes se regroupent même en tontines lorsqu'elles

émigrent; des Maliennes font une tontine de quartier à Ouagadougou, des femmes du Burkina participent à des tontines en Côte d'Ivoire." (Dumouchel, Thède, 1985, p. 29)

#### Une très grande diversité

Le fonctionnement, la taille et l'importance économique d'une tontine sont extrêmement variables.

"Le montant à déposer est déterminé par l'importance des revenus et le besoin à satisfaire. Les femmes salariées peuvent souscrire à des tontines où sera déposé la moitié de leur salaire, alors qu'en milieu rural les femmes cotiseront des sommes de 25F CFA/jour ou 100F CFA/semaine à partir des revenus de leurs diverses activités. Chacune choisira le moment qui lui convient pour toucher l'argent; on peut même souscrire à deux parts, les femmes disent "deux bras". (...)

En ce qui a trait au fonctionnement, il est aussi diversifié que le nombre de tontines, puisque chacune décide de ses propres structures, règlements, etc." (Dumouchel, Thède, 1985, p.30)

#### Des lieux de rencontre et de solidarité

C'est un lieu de rencontre et d'échange, un lieu où se conjuguent d'anciennes et de nouvelles solidarités.

"Ce n'est pas pour de l'argent, mais pour les relations qu'on en fait partie. En plus de savoir qu'un jour on disposera d'un petit capital honnêtement gagné, on sait aussi qu'on maintient vivant et actif un réseau de relations qui peut s'avérer utile sous de multiples facettes: compagnie, échanges, liens sociaux, mais aussi échanges ponctuels de services, d'informations, dépannages occasionnels, etc. C'est donc l'amorce d'un effet de boule de

neige au plan social, et donc de démultiplication des chances." (Mottin-Sylla, 1987, p. 8)

Lorsque les membres de la tontine partagent la même activité professionnelle, ils échangent des informations sur les prix et les problèmes d'approvisionnement, ils s'efforcent aussi de régler la concurrence.

Pour les femmes, la réunion hebdomadaire (plus rarement mensuelle) de la tontine représente souvent l'un des rares loisirs auxquels elles aient droit. C'est l'occasion d'un repas, d'une fête peut-être. On partage ses joies mais aussi ses peines. Ainsi, les participantes à une tontine s'aideront et s'appuieront mutuellement en cas de difficultés, de deuil.

#### Une épargne forcée

Une fois membre de la tontine, on ne peut se dérober à l'obligation de verser sa cotisation sous peine de sanctions sociales extrêmement fortes. La pression du groupe est telle que cet acte est perçu plus comme un devoir envers les autres que comme un acte individuel et purement économique d'épargne. Ne pas payer équivaldrait à une sorte de "mort civile".

Pour les femmes plus particulièrement, cette épargne forcée représente une possibilité de développement personnel. Leur argent est en sécurité ailleurs que chez elles. Elles peuvent ne pas répondre à des démarches d'assistance de proches car l'obligation sociale contractée au sein de la tontine l'emporte sur l'obligation familiale. Elles décident de l'utilisation et de l'allocation de l'argent sans le consentement de leur mari ou d'un autre membre de la famille.

#### Des usages variés, individuels ou collectifs

Pour la famille. Les femmes utilisent la tontine en premier lieu pour résoudre les problèmes de la vie quotidienne et familiale: équipement ménager, vêtements des enfants, frais d'écolage, frais occasionnés par une cérémonie, constitution d'un trousseau pour les filles ...

Certains économistes reprochent aux tontines, surtout lorsqu'elles sont formées de personnes à bas revenus, de favoriser une épargne non productive, permettant mal un élargissement du capital et des investissements. Mais, pour les familles concernées, les soins fournis aux enfants par exemple, représentent un véritable investissement à long terme.

Pour la consommation. Dans les villes surtout, certaines tontines sont orientées vers la consommation (tontines-pagnes, tontine-vaisselle ...). Un luxe peut-être... Dans la logique des femmes, ce peut être aussi une épargne de précaution.

Pour démarrer un projet individuel ou collectif (petit commerce, salon de coiffure, artisanat, agriculture...). Le groupe peut demander à la bénéficiaire de prouver qu'elle fera un bon usage de l'argent obtenu; il peut aussi, comme dans un village des environs de Thiès au Sénégal, lui remettre directement le produit qui lui permettra de développer les activités productives.

"La tontine fonctionne depuis trois ans. Actuellement nous pensons l'orienter vers une action d'embouche ovine. C'est-à-dire que la femme qui gagne dans le mois ne recevra plus d'argent liquide, mais le groupe achètera pour elle un mouton de 10'000 à 15'000F selon l'âge. Elle reçoit donc un mouton à la place de l'argent. Si le mouton coûte moins de 15'000F, le reste de l'argent lui est restitué". (N'Dione, 1989, p. 20)

Toutefois, pour ce genre d'investissement, la capacité de prêt de la tontine a une marge restreinte. "La tontine manque de souplesse dans la négociation d'un emprunt : temps fixé, montant limité. Pas de financement possible pour des projets importants. Le manque de fonds permanents constitue un des freins majeurs à l'expansion de ces pratiques financières semi-institutionnalisées. (...) La capacité d'emprunt est limitée au montant de l'épargne disponible, elle-même limitée à la moyenne des revenus des cotisants". (Baulier et al. p.17)

Voici ce que disent les femmes de Thiès :

"Nous souhaitons un appui sur le plan organisation, sur le plan formation (rencontres, échanges et visites d'étude) et sur le plan financier pour remplacer le travail en cours et épauler les femmes qui veulent démarrer quelque chose et qui ne disposent pas de fonds de départ" (N'Diome, 1989, p.20).

#### De nouvelles formes

Des formes plus complexes d'association tontinière se sont développées, surtout au Cameroun et au Bénin, dans les villes.

La mise aux enchères. De plus en plus souvent, la somme mise en rotation est vendue au plus offrant. Ceci équivalait à percevoir un véritable taux d'intérêt, retenu à la source, au moment de la remise de la somme. Au début du cycle, le taux est plus élevé car on tient compte du fait que ceux qui "lèvent" en premier deviennent débiteurs de ceux qui attendent.

Le "surplus" est redistribué à la fin du cycle entre tous les épargnants, ou réinvesti dans la tontine suivante. Il peut être prêté, tout au long du cycle, à des taux qui sont de l'ordre de 10 - 14%. A condition qu'ils soient bien connus de l'association, des non-membres peuvent également accéder à cette source de crédit; ils paieront alors un intérêt plus élevé.

La sécurité sociale. Dans les grandes comme dans les petites tontines, il arrive aussi très souvent actuellement qu'en plus de la cotisation périodique, on verse une autre somme plus ou moins importante. Elle sert à alimenter une sorte de caisse de secours et de prévoyance qui est un fonds de réserve utilisable en cas d'événement heureux ou malheureux. La tontine tend à se rapprocher ici de l'épargne communautaire.<sup>7</sup>

#### Une logique sociale dominante

Les tontines représentent un continuum très varié de stratégies qui vont de logiques sociales et communautaires à des logiques financières répondant à un calcul plus individuel. Mais même dans les formes plus modernes de la tontine, c'est la logique sociale qui domine.

Si la tontine repose sur des formes d'organisation anciennes, elle n'est pas pour autant un lieu de remplissage de l'espace social. Le recrutement se limite de moins en moins à un milieu fermé. Une personne extérieure au groupe peut être admise à condition d'être parrainée.

7

Il faut relever que dans ces formes plus modernes de la tontine, l'argent "travaille": le capital s'accumule. Selon une étude récente de la Caisse Centrale du Cameroun, l'argent des enchères, les intérêts sur les sommes prêtées, les fonds de secours sont très souvent placés en banque. Ainsi, il n'y aurait en terme de détention de l'épargne pas une aussi grande concurrence qu'on le dit entre banques et tontines. ("Marchés tropicaux", août 1990).

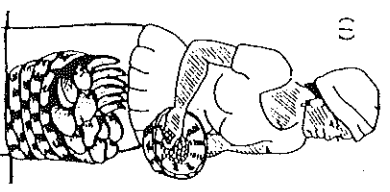
Pour certains, cette ouverture du recrutement pourrait amener les tontines à jouer un rôle important dans les processus d'unification nationale et de démocratisation. (Voir "Marchés Tropicaux", août 1990). Cela signifie donc, que sur ce plan là aussi, les femmes ont un rôle important à jouer.

# WOMEN HAVE MARKETING KNOW-HOW

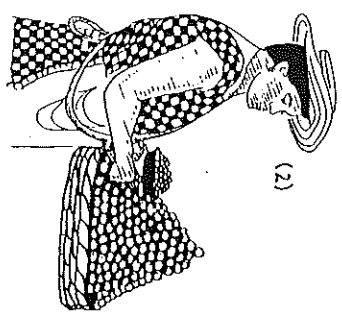
\* THE HIGGLERS  
(1) IN JAMAICA ...

(1)

\* THE MARKET  
WOMEN OF  
GHANA ...

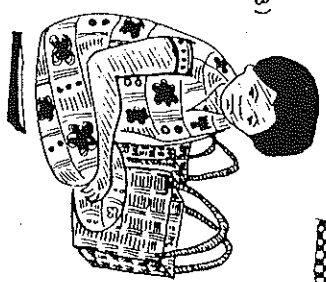


\* THE VEGETABLE  
VENDORS IN  
DOMINICAN  
REPUBLIC ...



(2)

\* THE STREET  
VENDORS IN  
INDIA ...



(3)

...ARE ALL MARKETING "EXPERTS" IN THEIR OWN SPHERES OF INFLUENCE

International Women's Tribune Centre

PARTIE IV DIVERSES EXPERIENCES  
DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

A travers ces diverses études de cas, nous voulons mettre l'accent sur un certain nombre de facteurs déterminants pour des programmes épargne-crédit destinés aux femmes en particulier, et aux plus pauvres en général.

1. LA GRAMEEN BANK (BANGLADESH)

" La Grameen Bank (fondée par le professeur Muhammed Yunus) a été créée pour répondre aux besoins de crédit des travailleurs sans terre des campagnes du Bangladesh. La banque devait contribuer à desserrer l'étreinte des prêteurs d'argent et aider les chômeurs et les personnes sous-employées à trouver des emplois rémunérés pour eux-mêmes en entreprenant des activités créatrices de revenu, les femmes étant visées particulièrement (voir Yunus, 1982, 1984).

La première succursale a été ouverte en mars 1978. Elle a vite obtenu l'appui de la Bangladesh Bank et des banques commerciales nationalisées, et reçu un prêt de 3,4 millions de dollars du Fonds international pour le développement agricole. A l'heure actuelle, 25 pour cent du capital de la banque proviennent de sources publiques et 75 pour cent des emprunteurs sans terre. L'expansion a été rapide. Selon le rapport de juin 1986, la banque a 241 succursales qui touchent environ 3 600 villages, et compte 171 000 membres. Soixante-dix pour cent, des membres sont des femmes.

*Modalités de fonctionnement* : chaque succursale a à sa tête un directeur assisté d'agents locaux - trois hommes et trois femmes - qui doivent tous habiter dans les villages où ils travaillent. Quiconque possède moins de 20 ares (0,5 acre) de terre ou dont le patrimoine familial ne dépasse par la valeur de 40 ares (un acre) de terre cultivable peut solliciter un prêt pour des activités créatrices d'emplois. Les femmes sont spécialement encouragées à perfectionner leurs compétences ménagères pour produire des biens et services demandés sur le marché.

Les villages qui souhaitent obtenir un prêt forment des groupes de cinq personnes. Toutes les propositions de prêts sont discutées publiquement dans le village afin de réduire au minimum l'exagération et la désinformation. Dans un premier temps, deux membres de chaque groupe reçoivent des prêts remboursés par paiements hebdomadaires au taux de 2 pour cent du montant total du prêt sur une période de 50 semaines. L'intérêt des emprunts était de 13 pour cent par an jusqu'à la fin de 1983 ; il est de 16 pour cent par an depuis lors (Miridha, 1984). Tous les prêts ont une durée d'un an. L'utilisation du crédit et son remboursement par les deux premiers bénéficiaires du groupe sont surveillés par les autres membres, car la possibilité pour eux d'obtenir un prêt à leur tour dépend du comportement des deux premiers bénéficiaires. Les membres exercent donc d'égal à égal une pression sur les bénéficiaires pour veiller à la bonne utilisation et au remboursement régulier de l'emprunt. Les groupes d'hommes d'un village constituent ensemble l'Association des travailleurs sans terre du village et les groupes de femmes l'Association des femmes du village.

Chaque membre dépose chaque semaine un *taka* qui représente son épargne personnelle et contribue à constituer le Fonds collectif pour lequel les travailleurs sans terre sont devenus de bons épargnants. L'épargne totale sous la forme du Fonds collectif atteignait près de trois millions de dollars à la fin de juin 1986. Un Fonds d'urgence a été créé aussi pour servir d'assurance contre les accidents, la perte des cultures, etc.

Les prêts servent à une multitude d'activités dans les domaines de l'agriculture et de la sylviculture, de l'élevage et de la pisciculture, de la transformation et de la fabrication, du commerce de gros et de détail et des services de transport. La banque a réussi spécialement à créer de nouveaux emplois pour les femmes qui ont reçu 56 pour cent des débourssements.

Le taux de rendement des prêts aux hommes est élevé - 57 pour cent, si l'on prend le salaire agricole comme coût d'opportunité de la main-d'œuvre. Près de 40 pour cent des activités des femmes ont une productivité du travail inférieure au salaire du marché (Hossain, 1984). En moyenne, le taux de rendement du capital serait négatif si l'on évaluait au montant du salaire agricole le coût d'opportunité de la main-d'œuvre féminine. Cependant, dans les campagnes du Bangladesh, les femmes ne travaillent généralement pas à un emploi extérieur, et le coût d'opportunité du travail féminin est donc inférieur au salaire agricole moyen. Si on évalue le coût du travail familial à 80 pour cent du salaire agricole courant, le rendement des prêts consentis aux femmes devient positif : 29 pour cent.

Des études montrent que les femmes qui bénéficient de prêts dépensent sensiblement plus en frais médicaux et consomment beaucoup plus de repas que celles qui n'en bénéficient pas. Les écarts sont sensiblement plus réduits dans le cas des hommes (Rahman, 1986).

*Remboursements* : L'un des aspects les plus satisfaisants de l'expérience de la Grameen Bank, du point de vue du banquier, est le taux de remboursement très élevé : 99 pour cent en moyenne, les femmes ayant un taux de remboursement de 100 pour cent (Hossain, 1984). Une enquête plus récente indique un taux encore supérieur (Rahman, 1986).

En résumé, la Grameen Bank a réussi à accorder des prêts pour des activités créatrices de revenu aux catégories très pauvres et aux travailleurs sans terre ; le taux de défaillance est quasiment négligeable ; le taux de rendement est positif ; la banque est parvenue à atteindre les femmes dans une société où elles sont traditionnellement exclues des activités extérieures ; la solidarité de groupe a été renforcée et une épargne substantielle est apparue dans des ménages très pauvres.

(tiré de Cornia et al. "L'ajustement à visage humain", 1987, pp. 253-255)

#### Commentaires complémentaires :

Réel impact sur les femmes pauvres : une évaluation faite pour les années 80-83 montre que la Banque a réussi à atteindre les femmes les plus désavantagées de la société. Le taux élevé de remboursement ainsi que la capacité de ces femmes pauvres à augmenter leurs revenus ou à en créer de nouveaux montrent bien que la méfiance que les banques leur manifestent souvent n'est pas fondée.

Grâce au Fonds collectif et au Fonds d'urgence, les membres d'un groupe peuvent éviter de s'adresser à un prêteur privé lorsqu'ils ont de pressants besoins d'argent (maladie, remboursement d'une vieille dette, achat de nourriture...). L'octroi du crédit et les modalités de son remboursement se décideront au sein du groupe.

#### Une formation des employées et employés sur le terrain

L'une des clés du succès de la Grameen Bank est certainement son système de formation, conçu aussi bien pour les employées que pour les clients de la Banque.

Au début de son engagement tout collaborateur est astreint à une formation sur le terrain de six mois, où un fort accent est mis sur l'apprentissage concret et la connaissance directe du milieu.

Après une courte introduction théorique à Dhaka le nouvel employé de la Banque doit se rendre dans une zone rurale. Il utilisera les moyens de communication du bord, ce qui le familiarisera déjà avec les conditions de vie des gens qu'il va rencontrer. Il collectera, pendant plusieurs semaines, toutes les données nécessaires pour présenter deux études de cas : l'une concernant un client, l'autre une cliente de la Banque. Pour ce faire, il recueillera aussi bien des histoires de vie que des informations sur l'organisation sociale et familiale, les revenus et les salaires... Il dispose pour cette recherche-action d'un guide d'instructions très strictes, établi par la Banque. C'est ainsi qu'il doit enquêter dans la maison de ceux qu'il interroge, aux heures qui leur conviennent. Il rapportera exactement ce qu'on lui dit sans le déformer par une interprétation subjective. Il se mettra de cette manière dans une position d'écoute et d'attente qui le rendra sensible aux conditions de vie réelles de ceux auxquels il s'adresse.

Après ces premières études de terrain, le nouveau collaborateur de la Grameen Bank retrouve à Dhaka d'autres stagiaires ayant effectué le même travail dans des zones différentes du pays. L'apprentissage se poursuit par un échange d'expérience, un questionnement mutuel ainsi que par une étude plus approfondie des règles de la Banque.



Ensuite, chacun retourne dans la filiale à laquelle il a été affecté. En visitant les centres dans les villages, en apprenant à connaître la clientèle et le fonctionnement des groupes et en observant la façon dont le crédit est utilisé, il pourra peu à peu lui-même prendre en charge certaines actions.

La Grameen Bank attache une très grande importance à ce processus d'apprentissage. Elle attend de ses collaborateurs rigueur et flexibilité, autonomie et coopération.

#### Une formation des clients par des ateliers

Quant à la clientèle elle-même, diverses formations ont été intégrées aux activités régulières de l'Institution.

En une année, sur le terrain, la Banque organise de 300 à 500 ateliers dont la durée varie de 1 à 7 jours. Plus de la moitié de ceux-ci sont destinés aux femmes. Il y est question aussi bien des règles de fonctionnement de la Banque que de planning familial, de nutrition et conservation des aliments, de santé, d'activités créatrices de revenus...

Après ces ateliers, les participantes sont souvent appelées à visiter d'autres centres de villages. Elles peuvent ainsi confronter leurs acquis et renforcer leurs motivations.

Au niveau de la zone et au niveau national en alternance sont organisées tous les deux ans des rencontres, auxquelles chaque filiale délègue des femmes, membres de groupes de village. Elles font état de leur expérience, expriment leurs demandes, donnent leur avis. C'est sur cette base que la Banque élabore les lignes directrices de son action.

L'objectif essentiel est d'améliorer peu à peu non seulement les revenus de ces femmes pauvres, mais aussi leur statut personnel et social en leur donnant conscience de leur valeur.

#### Sources:

CORNIA G.A., JOLLY R., STEWART F., 1987, "L'ajustement à visage humain. Protéger les groupes vulnérables et favoriser la croissance", Paris, éd. ECONOMICA.

GRAMEEN BANK. "Training system of Grameen Bank". 1987. (Workpaper)

UNITED NATIONS. Economic and social commission for Asia and the Pacific. "Bank credit for rural women". Bangkok. 1985

## 2. LES CLUBS D'ÉPARGNE AU ZIMBABWE

"Un mouvement original est en train de prendre rapidement de l'importance parmi les femmes des régions rurales au Zimbabwe: il s'agit des clubs d'épargne qui se créent par centaines". Organisations entièrement autonomes, les clubs sont composés de femmes ayant les mêmes idées, venant de la même région et contribuant à une caisse d'épargne collective où elles peuvent prélever les sommes nécessaires à l'achat de matériel et d'intrants agricoles, acquitter les droits de scolarité, couvrir leurs frais médicaux, etc. Lancé à l'origine par une organisation chrétienne sous la forme d'un groupement d'associations traditionnelles de crédit et de mutuelles de crédit, le mouvement des clubs d'épargne s'est pleinement développé après l'indépendance. Il compte actuellement plus de 200 000 membres répartis en plus de 5 700 clubs: 97 pour cent sont des femmes, pour la plupart des agricultrices. Traditionnellement, les femmes n'avaient pas accès au crédit bancaire car la commercialisation des excédents de récolte, dont cet accès dépend, est essentiellement l'affaire des hommes. Chaque club comporte en moyenne trente-cinq membres environ; il élit un président et un trésorier qui sont chargés en commun de la comptabilité. La plupart des clubs se réunissent une fois par semaine et les membres sont encouragés à faire régulièrement de petits dépôts. Ces réunions sont l'occasion non seulement de discuter de l'épargne, mais aussi d'échanger des renseignements et des données d'expérience et, par là, servent à renforcer la solidarité entre les membres. Les femmes prennent confiance en elles et acquièrent une indépendance économique car ce qu'elles épargnent constitue un capital dont elles ont l'entière disposition. En outre, les clubs sont en mesure d'obtenir l'assistance des services locaux de vulgarisation pour familiariser les femmes avec une technologie et des techniques agricoles nouvelles et pour acheter des fournitures en gros.

À mesure que leur capital s'accroît, certains clubs se lancent dans des entreprises collectives comme l'aviculture et la production de légumes pour la vente. Les clubs reçoivent également des conseils techniques du Mouvement pour la promotion de l'épargne, organisation non gouvernementale créée en vue de leur fournir des moyens de formation, des conseils pour la vérification de leurs comptes et des renseignements de caractère général. Leur succès est dû en grande partie à la souplesse de leur fonctionnement. Toutefois, leur capacité de prendre l'initiative de réformes est limitée par le fait qu'ils n'ont aucun caractère officiel: en effet, ils n'ont pas encore obtenu l'assistance du secteur bancaire, qui reste inaccessible au mouvement, ni pu créer de caisses d'épargne destinées spécifiquement à répondre aux besoins des pauvres des zones rurales."

(tiré de Egger Ph. "Des services bancaires pour les ruraux pauvres...")

En complément:  
Les membres des clubs d'épargne

Bien qu'elles représentent plus de 90% des adhérents, les clubs d'épargne n'ont pas été créés spécifiquement pour les femmes.

Mais pendant la période coloniale les hommes ont dû migrer massivement vers les villes et s'engager dans le secteur salarié. Dans bien des zones, le travail des femmes s'est alourdi et elles sont devenues les principales responsables de la production agricole. Elles n'ont toutefois pas eu accès à la plupart des services agricoles, ceux-ci étant considérés comme l'affaire des hommes. Qui, du point de vue juridique, restent les propriétaires des terres.

Sur le plan financier comme sur le plan des services, les clubs représentent pour les femmes une véritable alternative. En effet, il leur est plus facile culturellement d'agir au sein d'un groupe que de traiter de manière individuelle avec des institutions extérieures au village.

#### Le fonctionnement

En principe, selon les recommandations du Mouvement pour la promotion de l'épargne, un membre ne peut épargner plus de 10% du montant total de l'épargne du club. Le but est d'éviter que se développent des situations d'inégalité et de déséquilibre entre les participants. On espère aussi de cette manière que les membres les plus actifs stimuleront les autres à produire plus, et par conséquent à épargner plus. Dans la même idée de promouvoir l'activité des adhérents, de renforcer leur autonomie et le contrôle qu'ils exercent sur leur épargne, l'une des règles fondamentales du club est que l'argent épargné doit être de l'argent gagné par le membre lui-même, et par un conjoint ou un membre de la famille travaillant à l'extérieur.

Bien qu'un club n'ait pas le droit de s'opposer à un retrait d'argent demandé par les membres, il peut s'informer de l'usage auquel cet argent sera destiné. Il s'efforcera de décourager des retraits non nécessaires ou trop fréquents, sauf en cas d'urgence extrême.

Cette pratique permet aux membres d'échanger de manière fructueuse sur la façon d'organiser leur budget et sur les dépenses et investissements qu'ils estiment utiles.

Malgré leur succès et leur constante expansion, les clubs connaissent des problèmes de fonctionnement. Souvent analphabètes, les femmes ont de la peine, par exemple, à assumer totalement certaines charges et responsabilités.

#### Sources:

CHIMEDZA Ruvimbo, 1985, "Savings clubs: the mobilisations of rural finances in Zimbabwe.", in: "Rural development and women: lessons from the field". Edited by S. Muntamba. Geneva. ILO.

EGGER Ph., juillet-août 1986, "Des services bancaires pour les ruraux pauvres: les enseignements tirés des innovations de quelques plans d'épargne et crédit", in: Revue internationale du Travail, vo. 125, No 4.

### 3. CRÉDIT POUR GROUPES DE FEMMES PRODUCTRICES EN GAMBIE

Il s'agit d'un programme de développement villageois intégré de l'ONG *Aid et Action (Action Aid)* qui perdure depuis 1980).

Dans le système de crédits alloués aux groupes et qui sont remboursables à l'ONG, il s'agit d'un circuit d'argent froid (*cold money*). Mais dans un deuxième temps, ces remboursements ont été retournés aux groupes pour en faire un fonds de roulement (*Group revolving fund ou GRF*). Ce fonds de roulement est géré par les femmes elles-mêmes et il sert à accorder des crédits aux membres du groupe : on obtient par ce mécanisme un "réchauffement" de l'argent qui pourra devenir un circuit d'argent chaud (*warm money*).

Au début de cette intervention, les groupes de femmes ont été contactés, organisés avec l'encouragement de l'ONG, et ils ont reçu une assistance pour entreprendre des travaux agricoles et ainsi augmenter la production alimentaire.

Le processus est donc passé d'abord par la sensibilisation et l'organisation des femmes. Dans certains villages, le groupe d'âge "*kafo*" déjà existant est devenu le groupe productif. Dans beaucoup d'autres, un nouveau groupe de femmes a dû se constituer : l'ONG insistant sur l'élection d'une Présidente, d'une Trésorière et d'un Comité. Dans tous les cas, des hommes se sont joints au Comité en qualité de conseillers... ce qui n'a pas été refusé puisque la structure sociale l'exige. On a insisté également sur le paiement d'une petite somme pour adhérer au groupe : dans bien des villages, le groupe initial fut assez restreint, puis il s'est agrandi au fur et à mesure que les femmes découvraient leurs avantages.

*Action Aid* ne donne que rarement de l'argent. L'activité la plus populaire pour les groupes a été le jardinage maraîcher pendant la saison sèche (déjà décrit durant le Séminaire UCI à Dakar en 1987)\*. Dans ce cas (à titre d'exemple), les femmes sont contraintes de négocier d'abord avec le chef de village un terrain... puis avec les jeunes hommes, un contrat pour environ 300 poteaux de clôture... et quant au puits, il faut fournir du sable et des gravillons en quantités suffisantes pour assurer le chantier : matériaux transportés sur leur tête, au fur et à mesure, par chaque femme et pendant plusieurs semaines; et ce n'est pas fini, il faut encore assurer au chantier une alimentation constante en eau (travail de femme) ainsi qu'une main-d'œuvre permanente de six personnes (travail d'homme) pendant quatre à six semaines.

Quand seront en place ces témoignages incontestables du groupe et de son sérieux, et là seulement, l'ONG apportera ses intrants sur crédits à trois ans : fil de fer barbelé pour la clôture, semences, conseils sur l'organisation du jardin. Au début, les groupes recevaient les intrants sur la base de 50% en don, 50% en crédit. Maintenant l'ONG accorde des crédits de 100% et toujours sans réclamer d'intérêts, politique constamment critiquée aussi bien par nous-mêmes que par d'autres et qui sera sans doute modifiée quand le pays pourra harmoniser les activités des diverses agences sur le terrain (dont certaines donnent tout gratuitement, rajoutant en outre du "*food for work*" pour la main-d'œuvre). Le seul puits amène des intrants gratuits : le ciment, l'équipement et les puisatiers qualifiés sont fournis par l'ONG car on estime déjà comme considérable la contribution exigée des villageois.

Les remboursements ont été assez corrects : malheureusement, ils n'ont pas été comptabilisés annuellement, donc on ne peut citer de taux annuel. Si le groupe n'a pas tout remboursé, le GRF ne sera pas constitué. Il y a une vingtaine de GRF qui ont été lancés dans le courant de 1987. Le schéma d'organisation des GRF suscite beaucoup d'intérêt et nous le commentons en abrégé ci-après :

La clé de l'organisation repose sur l'idée de cellule. Cette inspiration provient d'un groupe très large dans le village de Kulani, (une population sara-hulay dans l'est du pays). Comptant plus de 150 membres, les femmes ont décidé de diviser le groupe en une quinzaine de cellules comptant chacune environ dix membres, les plus souvent par la famille ou par le voisinage. Chaque cellule avait désormais une représentante au Comité du Groupe.

Cette combinaison des expériences locales et comparatives constitue une excellente illustration des méthodes recherche-action de l'UCI. Il en ressort le modèle suivant. Le groupe prête uniquement à la cellule, chacune d'elle étant composée de cinq membres. Tant que le premier prêt n'est pas remboursé, la cellule ne pourra pas bénéficier d'un deuxième prêt. A l'intérieur de la cellule, chacun pourra en bénéficier à tour de rôle. Mais il est évident que les autres membres n'auront pas leur prêt tant que la première bénéficiaire n'aura pas remboursé le sien. Cette pression de groupe - bien connue dans le monde du crédit - s'inspire, dans le contexte de la Gambie, du système toninier appelé dans le pays *ousouou*.

L'originalité du système ici présenté réside dans son attachement à la nécessité de "réchauffer" l'argent originaire des blancs. Initialement en condition d'argent froid, il revient par un circuit villageois - lui-même basé sur l'animation pendant plusieurs années de l'ONG - pour devenir de l'argent géré par les villageoises, de l'argent dont elles ont l'utilisation et le contrôle. Aussi nous pouvons espérer qu'il deviendra en réalité de l'argent chaud.

Faïte BALDEH  
Coordinatrice

(tiré de "REVUE COMMUNAUTÉS" OCT. DEC. 1988 pp. 113-115)  
du groupe UCI en Gambie

4. ADEMI ET PROGRESO

Un livre récemment paru (Women's Ventures) présente plusieurs études de cas concernant l'Amérique latine. L'un des chapitres décrit deux expériences se déroulant dans des pays différents (ADEMI en République dominicaine et PROGRESO au Pérou) mais ayant comme trait commun d'être suivies et conseillées par la même organisation privée américaine ACCION/AITEC. Le but de celle-ci est de fournir des appuis techniques et méthodologiques aux programmes dirigés vers les petites entreprises du secteur informel.

Project Design Inadvertently Includes Women

The microenterprise credit program run by the Association for the Development of Microenterprises (ADEMI) in Santo Domingo has two components: a solidarity group credit mechanism for extremely small businesses, and an individual microenterprise component, which reaches slightly larger businesses. Women were not specifically targeted as beneficiaries, but many aspects of the project design proved to be conducive to women's participation. These were: eligibility requirements that include informal sector work, elimination of collateral requirements, loan sizes and interest rates appropriate for marginal businesses, and opportunities to develop skills.

ADEMI's weaknesses in regard to reaching women entrepreneurs include limited management supervision and business assistance, overly short repayment periods, and a shortage of female field staff for the solidarity group component. Nevertheless, by Spring 1984, women accounted for one-third of the participants in the ADEMI program--14 percent of the individual microenterprise component, and 43 percent of the solidarity group members.

During the fall of 1984, ADEMI chose to suspend the solidarity group component, thus eliminating 77 percent of the women participants. In the light of the deteriorating economic situation in the D.R., the staff felt that future loans would be risky, even though defaults were no higher among the solidarity groups than among the individual microentrepreneurs. Fortunately, a 1985 policy review led ADEMI to reinstitute the component.

(tiré de "Gender issues in Latin America and the Caribbean", p.42)

Sources:

BERGER M., BUVINIC M., 1989, "Women's Ventures. Assistance to the Informal Sector in Latin America.", West Hartford, USA, Kumarian Press.

USAID, "Gender issues in Latin America and the Caribbean", 1936, Washington.

USAID, "Gender issues in small scale enterprise", 1987, Washington

PROGRESO, a micro enterprise credit program started in 1982 by Accion Comunitaria del Peru, operates in the barrios on the outskirts of Lima.

PROGRESO has two client groups and operates on a different basis with each. In the case of microentrepreneurs with a fixed place of work, individual loans are made subsequent to interviews and an on-site visit by a PROGRESO staff member. In the case of street vendors and the like, loans are made to self-selected groups which are collectively responsible for loan repayment.

During its five years of operation, PROGRESO has made over 40,500 loans to 3,499 microentrepreneurs and 1,978 solidarity groups. Loan amounts ranged from \$50 to \$1,000 and were for working capital. The loan repayment rate is 95 percent for microentrepreneurs and 96 percent for solidarity groups.

Over 50 percent of the microentrepreneurs assisted are women. Approximately 80 percent of the solidarity groups are also women. As the program continues to expand, PROGRESO seeks to maintain a consistently even proportion of loans to women by:

- Promoting program services through informal networks and by word of mouth (PROGRESO offices are located in the barrios)
- Stipulating a maximum of two men per solidarity group (women represent the majority of market vendors)
- Offering social support to women (since 1984, PROGRESO has been working with local women's educational/development organizations to provide skills training in health and nutrition to female participants)
- Imposing no collateral requirements (a co-signer serves as a guarantee if the microentrepreneur defaults; the group structure insures loan repayment amongst market vendors)
- Requiring very few office visits (a total of three pre-loan visits; subsequent visits are once a month or less)
- Offering technical assistance, such as accounting or managerial advice, prior to loan disbursements and courses on small business administration in conjunction with the loan disbursement-repayment process

(tiré de "Gender issues in small scale enterprise", p.53)

En complément :

-ADEMI s'est adressé plus spécialement aux petits et moyens entrepreneurs actifs dans la petite industrie manufacturière qu'à ceux actifs dans le commerce ou les services. PROGRESO, par contre, a inclus parmi ses bénéficiaires les très nombreuses petites commerçantes du secteur informel. Les orientations différentes ont eu une influence notable sur le plus ou moins grande intégration des femmes aux programmes.

-Une étude attentive des deux projets relève qu'à chaque fois, un pourcentage assez important de femmes (25% à 30%) voit ses revenus baisser plutôt qu'augmenter après avoir bénéficié d'un prêt. Cela montre qu'une évaluation exhaustive ne doit pas tenir compte que du nombre de prêts octroyés et du taux de remboursement. Il faudrait aussi pouvoir mesurer l'impact réel sur la vie des femmes et de leur famille.

## 5. CRÉDIT AUX FEMMES ET DÉVELOPPEMENT RURAL AU RWANDA

" Les Banques populaires du Rwanda représentent l'une des réussites africaines les plus spectaculaires en matière de crédit et d'épargne. Cependant, les difficultés de la femme n'y sont pas moindres : elle est confrontée, au Rwanda comme ailleurs, à des obstacles sociaux, gouvernementaux et bancaires, surtout en ce qui concerne le crédit.

Parmi ces contraintes, on doit souligner :

- Faible connaissance de la gestion
- Orientation de la femme par son milieu socio-économique vers les activités de petites tailles
- Loi sur l'héritage favorisant les hommes
- Statut marital et droits de la femme souvent mal définis
- Insuffisance générale de fonds et de services pour le développement; les hommes étant déjà mal servis, rien ne reste pour les femmes
- Modalités de prêt trop sévères pour les femmes qui n'ont ni garanties à offrir aux banques, ni temps disponible pour remplir les formalités trop compliquées de la banque
- Manque de garantie visible du fait d'incapacité juridique de la femme. Aussi les groupements féminins -ayant une personnalité juridique propre- constituent-ils un pivot pour l'accès des femmes au crédit... et une stratégie développementale des Banques populaires.

Les Banques populaires ne cherchent pas à résoudre ces multiples problèmes, mais plutôt à "entreprendre une manœuvre qui devrait réussir malgré les obstacles". Tout en favorisant l'épargne et tout en faisant profiter de ses crédits un plus grand nombre possible de sociétaires, les Banques populaires tentent de mettre un accent particulier sur le crédit aux femmes. Le crédit est perçu comme étant "un passage obligé entre les horizons futurs de la femme et la création de nouveaux produits en milieu rural".

Les moyens financiers font encore défaut dans les campagnes : cependant, les 95 Banques populaires (BP) représentent une présence importante favorisant l'épargne et le crédit. 52% de la population des 6,5 millions de Rwandais sont membres d'une BP : et si 4% seulement des débiteurs sont des femmes, en zone urbaine, les membres en sont déjà à 50%-50% en hommes et femmes. Il reste évidemment beaucoup de femmes rurales à intégrer dans le système.

Les autres banques rwandaïses conservent leur tradition de "ne prêter qu'aux riches", suivant des bases rigoureusement commerciales. Ainsi les femmes accédant à leurs crédits sont elles uniquement de la classe bourgeoise, cautionnées par leurs maris. Cependant, les riches ne sont pas les seuls à être capables de réaliser une épargne. La quantité d'argent mobilisée par les BP en 12 ans se chiffre à \$ US 25 000 000. Et cela dans l'un des pays les plus pauvres du monde !

Alors que 83% des bénéficiaires de crédits sont des cultivateurs, 4% seulement sont des femmes. On constate qu'elles sont peu associées à la gestion de leur banque, et donc, pour autant, éloignées des informations. C'est pour les incorporer plus activement dans le système bancaire, et pour intensifier le crédit rural, que les BP ont mis en place, à titre expérimental, le crédit de soudure.

Pendant les cinq mois précédant la récolte de café, le paysan peut désormais bénéficier d'un crédit de soudure destiné à la consommation de la famille. Le système existait déjà dans les campagnes où les paysans avaient recours aux usuriers : "Je te prête la valeur d'un sac maintenant et, dans deux mois, après la récolte, tu me rendras deux sacs" ... Et le paysan était toujours d'accord car il avait besoin du prêt.

Les BP ont bien préparé leur crédit de soudure. Les paysans se sont regroupés par six à dix personnes pour se garantir mutuellement. Hommes et femmes se trouvent réunis dans le groupe : et c'est la femme qui reçoit l'argent parce que c'est elle qui ira le dépenser pour nourrir sa famille. La première année (1986), il y eut 99,5% de remboursements. La deuxième année (1987), on a sorti 60 000 petits prêts de soudure pour une valeur de \$ 2 000 000 : et le taux de remboursement a été de 97%. Guy Bédard est conseiller au BP du Rwanda (ainsi que des financiers des crédits de soudure et la Coopération suisse), et nous pouvons conclure en le citant : "Il s'agit là du crédit sans garantie, ou plutôt d'un véritable banking à garantie morale". "

Louise MPARATALLIKUBWABO\*

(tiré de "REVUE COMMUNAUTÉS" OCT. DEC. 1988, pp. 109-111)

## 6. WOMEN'S WORLD BANKING

Women's World Banking est issue de la conférence des Nations Unies sur la femme, tenue en 1975 à Mexico. Au cours de cette rencontre, un groupe de femmes a émis la résolution suivante : les femmes doivent être intégrées à la vie économique locale et, pour y parvenir, elle doivent prendre une part active dans les institutions bancaires nationales et internationales.

De cette préoccupation est née Women's World Banking, institution à but non lucratif, légalisée aux Pays-Bas et dont le Siège social est à New York. Pour atteindre ses objectifs, la Women's World Banking a constitué un fonds au capital qui s'élève actuellement à plus de 10 millions de dollars, afin de pouvoir fournir de solides garanties aux banques de commerce et de développement, ainsi qu'aux institutions financières pour les engager à consentir des prêts aux femmes chefs d'entreprise.

Women's World Banking opère en principe de la façon suivante :

- Une filiale locale est créée. Par exemple, au Kenya (Kenya Women's Finance Trust Ltd.)
- Cette filiale locale et la WWB passent un contrat avec une banque ou une société de financement fournissant les garanties pour les emprunts des femmes chefs d'entreprise
- Les garanties sont constituées par une lettre de créance ou un dépôt local de la WWB, ainsi que par des fonds locaux produits par la filiale locale. Normalement, la WWB fournira une garantie de 50% sur chaque prêt, la filiale locale de 25% et la banque ou l'institution financière assumera 25% du risque.
- La filiale locale fournit elle-même, ou en accord avec d'autres agences, l'assistance courante aux femmes chefs d'entreprise. Ce processus commence par la présélection et la sélection, puis après obtention du prêt, se poursuit par une formation élémentaire telle que la comptabilité. Ainsi, la WWB, par l'entremise de sa filiale locale, joue le rôle d'une organisation intermédiaire facilitant l'engagement du secteur financier dans le crédit mis à la portée des femmes rurales et urbaines. Cette organisation, grâce aux garanties qu'elle propose, et à sa filiale locale, aide à surmonter les deux obstacles principaux auxquels se heurtent les banques dans l'émission de prêts pour les petites entreprises des femmes, à savoir : un risque élevé et des frais administratifs importants.

La WWB exerce actuellement ses activités dans plus de 40 pays. Elle est susceptible d'agir dans tous les pays du monde. WWB a facilité l'accès à des prêts pour 60'000 femmes, entreprises (montant moyen = \$ 200).

Source : "Programme de crédit et d'opérations bancaires lié à l'agriculture à l'intention des femmes"  
AFRACA (Association régionale de crédit africain pour l'Afrique) 1983



7. LA SELF-EMPLOYED WOMEN'S ASSOCIATION (INDE) .SEWA.

" La Self-Employed Women's Association (SEWA) a été créée en 1972 quand un groupe de femmes exerçant les métiers de portuses, marchandes de vêtements usagés, travailleuses de produits de récupération et vendeuses de légumes se sont unies à Ahmedabad (Inde) pour constituer une association de travailleuses. En 1982, le syndicat SEWA comptait plus de 5 000 travailleuses pauvres. Le syndicat a été créé pour revendiquer des salaires plus élevés et de meilleures conditions de travail, et pour défendre ses membres contre les tracasseries policières et l'exploitation par les intermédiaires. Il offre en outre un soutien sous la forme d'une banque des femmes, de programmes de formation professionnelle, de prestations de sécurité sociale, de coopératives de production et de commercialisation et de divers programmes de perfectionnement (Sebsud, 1982).

Les activités du SEWA sont à la fois non-économiques (revendications) et développementales. Le SEWA a contribué à maintenir et à élever les salaires, et soutenu les travailleuses contre les tracasseries policières. Les activités développementales comprennent la fourniture de crédit et de services d'épargne par la banque SEWA, des programmes de sécurité sociale et un programme de prestations de maternité.

La banque SEWA : la banque SEWA a été créée après la décision prise par le gouvernement indien au début des années 70 de venir en aide au grand nombre de travailleurs et peuis entrepreneurs du secteur informel à qui le secteur bancaire traditionnel refusait généralement des crédits. Toutes les banques ont dû prêter un pour cent de leur portefeuille au « secteur faible ». La SEWA a ainsi reçu des prêts de la Bank of India et d'autres banques destinés à bénéficier aux femmes pauvres.

Les premiers tâtonnements ont permis de constater que le crédit ne suffisait pas à lui seul. Malgré la disponibilité des capitaux, les femmes pauvres rencontraient d'autres difficultés. La banque fournit donc à ses emprunteuses des services complémentaires : aide à la commercialisation, fourniture de matières premières et formation.

Le plus souvent, les prêts accordés ont eu un montant maximum de 500 roupies, le prêt moyen s'établissant à 575 roupies. Les fabricantes de produits à domicile ont reçu la plus grande part des prêts (46 pour cent), suivis par les peules commerçantes (33 pour cent), les travailleuses agricoles (10 pour cent) et les travailleuses fournissant des services. Le taux de remboursement a été généralement satisfaisant, avec un taux de défaillance généralement négligeable, mais quelques paiements en retard.

La banque SEWA a prouvé que l'activité bancaire au profit des femmes pauvres peut réussir largement. Elle est un élément d'un mouvement beaucoup plus vaste de libération de l'existence des travailleuses pauvres par rapport aux structures souvent oppressives de la société indienne traditionnelle. Les autres activités de la SEWA ont évolué de façon aussi satisfaisante que les opérations de la banque. "

(tiré de Cornia, Jolly, Stewart, "L'ajustement à visage humain" 1987)

8. LE FORUM DES TRAVAILLEUSES EN INDE ( W W F )

Le Forum des travailleuses (WWF), créé en 1978 afin d'organiser les travailleuses pauvres des bidonvilles de Madras<sup>12</sup>, compte actuellement 36 000 membres répartis en plus de 2 000 groupes dans trois Etats du sud de l'Inde, l'Andhra Pradesh, le Tamil Nadu et le Karnataka. Ses membres exercent divers métiers, notamment celui de petite vendeuse des villes, l'élevage du bétail, le commerce du poisson et la fabrication à domicile de dentelles et de cigarettes. Le WWF cherche à organiser les femmes pauvres en vue d'une action économique et sociale répondant à leurs principales préoccupations et à les aider à obtenir des crédits. Les membres du WWF travaillant sur le terrain mobilisent les femmes et les encouragent à former des groupes de vingt à trente personnes, généralement d'une même profession ou localité. Chaque groupe élit un chef et les chefs de groupe élisent un chef de zone qui siège au conseil d'administration du WWF, lequel se réunit une fois par mois. Les prêts sont obtenus auprès des banques ou fournis par l'intermédiaire de la Société de crédit des travailleuses, coopérative de crédit créée en 1981 et qui compte actuellement 4 000 actionnaires membres du WWF. Ces prêts sont accordés à intérêt préférentiel variant entre 4 et 7 pour cent. La coopérative fournit environ 30 pour cent de tous les crédits accordés aux membres du WWF. La proportion des remboursements est de plus de 90 pour cent. Chaque chef de groupe engage sa responsabilité pour les prêts des membres et exerce un contrôle sur les demandes de prêts et leurs remboursements.

Ce n'est qu'à cause de la pression exercée par des mouvements comme le WWF et la SEWA que les banques commencent à appliquer effectivement le « plan des petits emprunteurs » établi par le gouvernement, qui impose à toutes les banques nationalisées en 1969 l'obligation d'offrir aux pauvres des possibilités spéciales de crédit au taux préférentiel de 4 pour cent par an. Dans les régions où ils ne sont pas organisés, les pauvres ne bénéficient pas de ces possibilités.

En tant que mouvement visant à s'occuper des problèmes économiques et sociaux des femmes pauvres et à combattre la discrimination, l'oppression et les abus dont elles sont l'objet à la fois comme travailleuses et comme femmes, le WWF, outre son programme de crédit, s'efforce de sensibiliser ses membres et de les aider à acquérir individuellement et collectivement la force qu'exige une action tendant au progrès social. Il gère des services sociaux tels que des services de puériculture, de soins de santé, de planification de la famille et de formation destinés à développer les capacités professionnelles des femmes et leur esprit d'entreprise. Le but du mouvement est essentiellement une action sociale visant à organiser et à mobiliser ses membres pour la lutte contre le régime de la dot, l'isolement des femmes, le viol, l'abandon de

famille, l'alcoolisme, la ségrégation des castes, l'intolérance religieuse. Pour de nombreuses femmes pauvres, cette action s'est traduite non seulement par une vision neuve de la société, un plus grand espoir dans l'avenir et un sens nouveau de la dignité et de la solidarité, mais aussi et plus concrètement, par deux repas par jour, des enfants mieux nourris et pouvant aller en classe plus régulièrement, des vêtements neufs, etc. Le WWVF a, en particulier, formé plus de 3 000 dentellières à domicile - travailleuses « invisibles », prisonnières d'un système de travail en sous-traitance qui les exploitait -, a facilité leur accès au crédit bancaire et les a aidées à organiser leur approvisionnement en matières premières et à trouver d'autres filières de commercialisation. Leurs gains s'en sont trouvés accrus. C'est une étude du BIT sur la situation pénible de ces dentellières qui a suscité l'intervention du forum<sup>14</sup>.

Les cotisations annuelles versées par les membres du WWVF couvrent actuellement environ la moitié de ses dépenses d'exploitation. Son autonomie financière est un objectif à long terme, étroitement lié à l'augmentation du nombre de ses membres.

(tiré de Revue internationale du Travail, vol. 125, No 4, juillet-août 1986, Ph. Egger)

En complément :  
A WOMAN'S PERSPECTIVE ON CREDIT

The nationalized banks stipulate that loans should be invested only in what they call "productive" purposes (commercial or business investments) and most of the money the women borrow goes directly into their businesses. However, a majority also divert some portion of their loans to meet critical consumption needs (food, clothes, utensils, or household repairs) or to repay debts. As the intermediary between the working women and the banks, the forum has been able to develop a flexible repayment system that takes into account the realities of poor women's lives.

For example, the forum has developed a broader definition of productive and economic activities that includes housework and childcare. It also has recognized the need to borrow to purchase staple items or to meet health expenses. In addition, it recognizes social consumption patterns that reflect vital elements in the Indian culture, such as marriage or religious festivities, which are perceived by the women to be social and economic investments. The forum also recognizes the importance of repaying debts to moneylenders and suppliers, since this eventually will enable a woman to make more money available to her business. It also will keep her on good terms with the moneylender, who still remains a reliable source of funds in an emergency.

It is the forum's loan officer who ultimately decides who gets a loan or who may default or adjust a repayment schedule. A number of reasons for rescheduling might be viewed as highly unusual within the banking community, but are very realistic in terms of the lives of poor women. These include:

- Unusual or unforeseen fluctuations in supply or price of goods. For instance, severe monsoon rains sometimes flood streets and houses and affect the supply and prices of perishable goods, transportation, and communication.
- Marriages. In reality this is an economic transaction since the bride's family must invest a suitable amount to secure a good marriage and both families must invest considerable time, energy, and cash in preparing for the various wedding ceremonies.
- Childbirth. Although women return to work within days (even hours) of delivery, there are still costs (for the midwife, for example) and loss of time (breast feeding, child care) to be taken into account.

- Medical Procedures. When women must visit a health facility for an extended period because of a major illness, sterilization, or other reason, or have a very sick child or family member, time is lost from work.
- Accidents and Disasters. Fire and floods are frequent calamities affecting slum dwellers and can wipe out a woman's entire stock and savings.
- Festivals. Religious rituals are an important part of the women's lives. They not only provide a source of inspiration and hope, but are often their only opportunities for recreation.

When a member has a "good reason" she can postpone one or two of her payments. Most "good reasons" have a seasonal pattern and a flexible program such as the forum is able to take these into account. In the case of death, the banks will recognize the default as legitimate. However, if an elderly woman wants to join the credit program, she must have an heir guarantee her loan.

Of course, there are always a few who default for no good reason. When the WYWF first began, some defaulters would try shifting to another group to try to get a second loan. Now, the forum returns the defaulter's fee and terminates her membership. Only those who are judged to be genuine self-reformers are given a second chance at membership. Occasionally a dishonest group leader will attempt to divert the repayments of others to her own use. However, once the default notice from the bank comes to the group's attention, they can bring pressure on the leader to make the proper payment. The whole system works on the basis of peer pressure. The group exerts pressure on individual members to repay loans because their own credit worthiness rests on the group's repayment record. Likewise, they can exert pressure on the leader to carry out her responsibilities honestly and efficiently.

#### QUELQUES PROPOSITIONS

1. Very small loans (as low as \$10) can be made to large numbers of women borrowers by commercial banks at a repayment rate of better than 90 percent. To do so does not necessarily require high levels of overhead, supervision, or technical assistance.
2. A loan program can be created and expanded quickly if built around small groups of ten to twenty-five women who share neighborhood, occupational, or other ties. When a loan program is linked to formal financial institutions, loan procedures need to be reworked so that the review of creditworthiness is undertaken by peers and the women's micro-enterprises can serve as collateral. Repayment also should be structured around peer pressure.
3. It is preferable to begin a program by supporting women's existing economic enterprises rather than attempting to train them and create new jobs. Technical assistance, skills training, and enterprise development can be added later.
4. A project to help poor women should begin with activities that produce quick, tangible results. It is best to address their most immediate and concrete problems first. Additional activities then can be sequenced, moving from basic economic needs to more complex social and political constraints. Only those issues most often discussed and most adequately analyzed by the women themselves should be addressed.
5. Program planning should not follow any definite blueprint. Requirements for staffing and financing should develop out of an evolving program.
6. A program for women is more likely to succeed if it adopts at least two elements: (a) a strong, pro-women ideology to instill a spirit of solidarity and self-confidence in the women, and (b) a commitment to grassroots leadership as a means of strengthening and nourishing the dormant power of poor women.
7. It is preferable to make use of existing government programs whenever possible. Whether they exist in actual fact or only on paper they can be activated to serve the needs of poor women. The WYWF proved this by implementing the "small borrowers" scheme and thus institutionalizing its benefits for a broader audience. In principle, existing programs should not be duplicated. However, there are times when it may be necessary to create parallel delivery systems to guarantee that established programs reach poor women.

8. An organization wanting to reach and benefit large numbers of poor women need not have a lot of money, educated staff, or technical expertise. The success of the forum is due primarily to four factors: (a) selection of one critical issue (credit), (b) utilization of local leadership, (c) organization of women around existing neighborhood ties, and (d) decentralized, participatory management. With this structure, the WYWF has not had problems in communicating messages or receiving feedback from its members.

(p. 71-72)

Examples

For example, Kamala runs a small snack food business from her front yard. She sells steamed rice and lentil cakes in the morning and fried rice cakes in the afternoon. Every week she buys rice and lentils and every night she grinds these staples into flour and prepares the dough which must ferment overnight. Previously, Kamala had to buy her supplies on credit with a daily interest charge. After paying back what she owed with interest, she earned about 50c per day. After receiving a loan through Working Women's Forum, Kamala now is able to purchase supplies in bulk, without high interest, and she is earning \$1. per day.

(p. 56)

For example, Ramanji was a vegetable vendor. She used her first loan from the forum (Rs. 100 or \$11) to reinvest in her business. She used her second loan (Rs. 200) to cancel the debts she had accumulated in the vegetable business. With her third loan (Rs. 300) and Rs. 500 borrowed from another source she invested in a new business: the manufacture of cloth brushes used to polish metal. She now employs four other women in this business and has given up vegetable vending to devote full time to brush making. She now wants to take out another loan of Rs. 1000 to purchase a sewing machine.

(p. 63)

(tiré de SEEDS Supporting Women's Work in the Third World Edited by Ann Leonard, Introduction by Adrienne Germain, Afterwords by Marguerite Berger, Vina Mazumdar, Kathleen Staadt, and Aminata Traore - THE FEMINIST PRESS at The City University of New York, New York, 1989, (pp.61-63)

9. GOLD/JEWEL LOANS IN INDIA

Secured and unsecured loans

Banks advances can be classified into two broad categories - Secured and Unsecured loans. Loans may be secured in different ways - advances against fixed deposits, trustee securities, deposit of title deeds to properties, mortgage of properties, pledge of goods (the goods will be in the custody of banks in godowns under lock and key), hypothecation of assets (assets acquired out of bank loan will be in the custody of borrower with a lien in favour of bank/creditor) and also against gold/jewels which will be pawned to the bank. The loans may also be fully secured by third party guarantee/mortgage of assets belonging to the guarantor. Unsecured loans are clean loans granted on the credit worthiness of the borrower, either singly or jointly with others with proper introduction. Both the types of loans (secured/unsecured) could be availed or for agricultural and allied activities as well as for non-agricultural/commercial purposes.

One significant feature of gold/jewel loans is the instant sanction and disbursement without reference to higher financing agencies subject to certain safeguards/rules/regulations in force. They could be availed of from any bank - Commercial Bank Branches, District Central Co-operative Banks and their branches, Regional Rural Banks/Branches, Urban Co-operative Banks, Primary Agricultural Credit Societies (in some States e.-g. Tamilnadu, Kerala, Andhra Pradesh). Recently the Primary Co-operative Land Development Banks (PLDBs), in the long term structure have also been permitted to issue gold/jewel loans availing of interim accommodation from the Apex Co-operative Bank (13% p.a.) and issue loans to farmers (16% p.a.). As stated earlier, gold/jewel loans could be availed of for agricultural and non-agricultural purposes. The only difference is the rate at which such advances are made depending on the purpose - 12% p.a. for agricultural loans and 16% p.a. (now proposed to be raised to 17% p.a.) for non-agricultural purposes. These rates are fixed by Reserve Bank of India/National Bank from time to time. Apart from the rate of interest, the maximum loan that could be availed of by a single borrower under these loans is also fixed by Reserve Bank of India/National Bank. The present limit is Rs 10,000/- per borrower against gold/jewel to be pledged to the Bank/Branches.

Simple administrative steps

The borrower has to complete a simple application form and execute a Demand Promissory Note while pledging gold/jewels

to the Bank. Two witnesses should attest the Promissory Note. The application form contains certain details such as Name, Father's name, address, Name of person introducing the borrower (Introduction to the Bank is a must, unless the borrower is known to the Bank), purpose for which loan is being demanded (construction/repair of house, education of children, Dairy, poultry crop loan, business, etc.); approximate weight of gold/jewels to be pledged, market value of gold/jewels being pledged, certificate that he is the true owner of gold/jewels now being pledged to the bank, amount of loan requested, etc. The cooperative institutions generally admit such borrowers as Associate Members on payment of Rs 5/- This would facilitate legal action (through Co-operation Department), if any, to be launched against the borrower, in future, for non-payment of loan. The cooperatives also collect appraising charges Rs 12/- per Rs 10,000/- of loan.

On surrendering the gold/jewels to the Bank's Appraiser, the weight of the gold is checked, estimated market value of gold/jewels is assessed and the loan eligibility (which generally does not exceed 70 to 80% of estimated value) is determined. While the market value of gold sovereign is around Rs 3,200/- as of date, the Registrar of Co-operative Societies in Tamilnadu has fixed Rs 1,900/- per sovereign for purposes of determining loan amount. Based on the rules/regulations in force the quantum of loan is determined.

Gold/jewel loans are generally sanctioned for a period of one year. Penal interest of 2 to 3% is charged on overdue loans. Interest is calculated on monthly basis. The Branch, after sanction of gold/jewel loans informs its Head Office, once a month, of the total weight of gold/jewels against which loans were issued. Taking into account, the total weight of gold/jewels issued by way of such loans through its different branches, the Head Office of the Bank will obtain an insurance policy for minimising its risks such as theft, fire, etc. A master policy is generally obtained from the General Insurance Corporation of India, for which premium has to be paid by Head Office of the Bank. This will be out of its interest earned on such loans.

Precautions to be taken while sanctioning loans

1. It should be ensured that the gold/jewels belong to the borrower and not stolen/smuggled. Proper introduction is therefore needed. More than one loan in the same family in different names should be avoided.
2. Purpose for which loans are being demanded is important. Consumption loans for domestic use should be discouraged.

3. After the expiry of the loan period, if the borrower has not cleared the loan, registered notice should be given advising him to repay the loan and take back the gold/jewels. If the party does not turn up the bank exercises its right to auction the gold/jewels and adjust the amount towards loans. Excess amount, if any, (after adjusting Principal, interest due, other costs) would be credited to the borrowers account. If there is any deficit, the same is recovered from the borrower by giving notice.

4. There should be periodical checking of gold/jewels by Inspectors/Auditors, apart from the Branch Staff since the safe custody of gold/jewels becomes the responsibility of the Bank. There should be joint custody of iron safe/locker where the gold/jewels are kept in the bank.

General - A practice will potential

At present there is no rebate by way of interest reduction if the loan is repaid before due date. This may create an incentive if 1% reduction is allowed and loan cleared early/before due date.

There is no preference for such loans for women, physically handicapped, SC/ST, Backward classes. Need for introduction is waived in the case of women borrowers as such loans are generally for small amounts.

In Tamilnadu total gold/jewel loans through Co-operatives are estimated at Rs 250 crores at the grass root level (figures for Commercial Banks not readily available). The Short-term Agricultural credit extended through Primary Crop societies to farmers is stated to be around Rs 225 crores (less than gold/jewel loans). If crop loan is taken, apart from lifting cash component 'A', component 'B' in the shape of fertilisers, insecticides, etc. will have to be lifted. The farmers in the dry land farming areas and those who are defaulters to the primary crop societies might be resorting to gold/jewel loans since questions whether one is a defaulter or not are not raised while issuing gold loans. To that extent/or some extent, issue of gold loans amount to camouflaging over - dues. This requires separate analysis/study. How such loans generated additional income also requires separate study.

SATHYAMOORTHY A.  
(provenance BuCo Bangalore)

*Sathyamoorthy A.*

PARTIE V : BIBLIOGRAPHIE

- ASSOCIATION REGIONALE DU CREDIT AGRICOLE POUR L'AFRIQUE (AFRACA), 1983, "Programme de crédit et d'opérations bancaires liés à l'agriculture, à l'intention des femmes", Nairobi, Kenya, rapport du séminaire (14 au 17 mars 1983).
- BAULIER F, CORREZE A., LEBISSONNAIS A., OSTYN C., "Les Tontines en Afrique : Rôles et évolutions". Septembre 88 (étude).
- BERGER M., BUVINIC M., 1989, "Women's Ventures. Assistance to the informal Sector in Latin America.", West Hartford, USA, Kumarian Press.
- BRAUN E., NYIRABALINDA V., NSABIMANA E., 1990, "Appui au secteur informel féminin du petit commerce", BIT.
- BUVINIC M., LYCETTE M., OTERO M., WHITE K., 1986, "Integrating women into development programs: a guide for implementation for Latin America and the Caribbean", in: "The Gender Manual Series", Washington, U.S. Agency for International Development.
- CARITAS/Suisse, "Capital pour les pauvres", Lucerne, 1990.
- CHEN M., 1989, "The Working Women's Forum: Organizing for Credit and Change in Madras, India.", in: "SEEDS. Supporting Women's work in the Third World", New York, ed. by Leonard A., The Feminist Press.
- CHIMEDZA R., 1985, "Saving clubs: the mobilisations of rural finances in Zimbabwe.", in: "Rural development and women: lessons from the field.", Geneva, ed. by S. MUNTEMBA, ILO.
- COLLOQUE, 19-21 janvier 1989, "Femmes, épargne et développement en Afrique", Porto-Novo, rapport.
- COMMUNAUTÉS, oct. déc. 1988, Thème: "Femmes, entreprises et développement", Archives de Sciences sociales de la Coopération et du Développement, A.S.S.C.O.D. no 86.



A Bamako, par Suzanne Linder



- CORNIA G.A., JOLLY R., STEWART F., 1987, "L'ajustement à visage humain. Protéger les groupes vulnérables et favoriser la croissance.", Paris, éd. ECONOMICA.
- DUMOUCHEL S., THEDE N., 1985, "Femmes, épargne et crédit au Sahel. Des bases pour un auto-développement", Projet Solidarité Canada Sahel.
- DUPUY C., 1990, "Les associations villageoises au Sénégal: fonctions économiques et modalités de financement", in revue Tiers Monde, tome XXXI, no 122.
- EGGER Ph., juillet-août 1986, "Des services bancaires pour les ruraux pauvres: les enseignements tirés des innovations de quelques plans d'épargne et crédit", in: Revue internationale du Travail, vol. 125, no 4.
- EPARGNE SANS FRONTIERE, février 1988, "Femmes-épargne-crédit", no 10, Paris.
- GRAMEEN BANK, 1987, "Training System of Grameen Bank", (document interne).
- HUGON Philippe, 1990, "L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers informels africains", in: revue Tiers Monde, tome XXXI, no 122.
- INTERNATIONAL WOMEN'S TRIBUNE CENTER, Novembre 1985, "Women and small business", New York.
- ITINERAIRES no 3, 1988, "Le rôle des systèmes d'épargne-crédit dans la maîtrise du processus de développement", Genève, seminaire IUED, textes réunis par Uvin P. et Pignet F.
- IWACU (MUSABIMANA J.M., MUGESERA A.), 1986, "Les groupements spontanés en milieu paysan rwandais. Synthèse de cas", Kigali, Cahier d'action coopérative.
- LEIART M., 1989, "L'épargne informelle en Afrique. Les tontines béninoises", in: Revue Tiers Monde, T. XXX, no 118.
- LYCETTE M.A. 1984, "Improving women's access to credit in the third world: policy and project recommendations", Washington, International Center for Research on Women.
- MARCHES TROPICAUX, "Le cas original des tontines camerounaises, phénomène de société". Août 1990.

- MOTTIN-SYLLA M.H., 1987, "L'épargne et le temps", in: "Lettre urbaine", no 14, 4e trim., Dakar, ENDA.
- MOTTIN-SYLLA M.H., 1987, "L'argent et l'intérêt. Tontines et autres pratiques féminines de mobilisation de moyens à Dakar", Dakar, ENDA.
- NATIONS UNIES, 1985, "Economic and social commission for Asia and the Pacific. Bank credit for rural women", Bangkok.
- NDIONE J., 1989, "Etude sur l'identification de groupements informels de femmes et des initiatives et innovations entreprises par ces groupements", pour l'Association sénégalaise d'appui aux groupements féminins (Thés).
- OTERO M., 1987, "Gender issues in small scale enterprise", in: "The Gender Manuel Series", Washington, U.S. Agency for International Development.
- PANOS Regional Programmes (collectif), 1989, "Banking the unbankable: bringing credit to the poor", London, PANOS.
- SAPHYAMOORTHY A., "Gold/jewels loan", Bangalore, DDA, document interne.
- SIDMAN C., 1983, "Les Associations de Crédit Rotatif: la Banque du Peuple. Avec une étude de cas de Douala (Cameroun) sur les tontines", Zürich, Thèse présentée à l'Université.
- TOURE C., MAIGA F., 1990, "Etude sur les groupements féminins. Cercle de Niakouké", document DDA.
- YUNUS M. (éd), 1982, "Gorimon and others. Faces of poverty", Dhaka, University Press limited.

- Dans la même série :
1. Femmes et Environnement
  2. Femmes, Epargne, Crédit
  3. Femmes et Technologies (à paraître)

Ces dossiers peuvent être demandés à :

Françoise Lieberherr-Gardiol

Femmes et Développement

Coopération suisse au Développement/DDA

Eigerstrasse 73

CH - 3003 BERNE / SUISSE

Tél : 031 / 61.33.44

Fax : 031 / 45.47.67