
Research Article

La microfinance un instrument de promotion féminine: cas du groupement des femmes de Ngonine avec l'ONG Mission Inter Sénégal.

Abdoul Salam Ly

Laboratoire de recherche économique et monétaire-Larem-Faseg-Ucad-Sénégal.

Email id: salamly07@gmail.com

Résumé: La microfinance apparaît de plus en plus comme un outil d'émancipation et de promotion de la condition féminine. Les objectifs visés sont multiples: augmenter leurs revenus et faciliter leur indépendance financière, stabiliser et professionnaliser leur activité entrepreneuriale, mais aussi, et peut-être surtout, améliorer leur statut au sein de la famille, renforcer l'estime qu'elles ont d'elles-mêmes, ou encore favoriser leurs capacités d'auto organisation. Notre étude révèle que la microfinance a permis aux femmes de Ngonine de financer leur projet ainsi cela a favorisé non seulement une meilleure inclusion financière à travers le crédit et l'épargne mais aussi les femmes ont bénéficié d'une bonne capacité de leadership notamment en entrepreneuriat, communication et développement personnel.

Mot clés: entrepreneuriat, crédit, épargne, éducation financière, leadership.

Abstract:

Microfinance is increasingly seen as a tool for empowering women and promoting their status. The objectives are multiple: to increase their income and facilitate their financial independence, to stabilize and professionalize their entrepreneurial activity, but also, and perhaps above all, to improve their status within the family, to strengthen their self-esteem, and to promote their capacity for self-organization and, therefore. Our study reveals that microfinance has enabled women in Ngolfagnique to finance their projects, thereby promoting not only greater financial inclusion through credit and savings, but also enabling women to develop strong leadership skills, particularly in entrepreneurship, communication, and personal development.

Keywords: entrepreneuriat, crédit, épargne, éducation financière, leadership.

Introduction:

Partant du constat que la pauvreté est un Phénomène multidimensionnel dont l'aspect monétaire n'est qu'une facette parmi tant d'autres, Sen plaide en faveur d'un critère d'évaluation beaucoup plus large : dans quelle mesure les personnes ont-elles le choix de mener différents types de vie ? Assurer à chacun la faculté de choisir effectivement entre plusieurs opportunités de vie possibles exige de prendre en compte l'ensemble des contraintes susceptibles de limiter l'étendue du choix. Ainsi de nombreuses femmes ont le « choix » d'aller à l'école ; elles n'y vont pas car des contraintes matérielles et / ou familiales les en empêchent. De nombreuses femmes ont le « choix » de l'indépendance économique ; elles n'y parviennent pas car elles n'ont accès à aucune source de financement. La liberté réelle va bien au-delà d'une question de ressources ou de droits formels. Tout dépend de l'aptitude des personnes à « convertir » leurs ressources et leurs droits en de réelles potentialités. Si la privation est généralement plus forte chez les femmes, c'est non seulement parce qu'elles ne bénéficient pas des mêmes droits, mais aussi parce qu'elles ont plus de mal à en prendre conscience et à les faire valoir.

Dans quelle mesure la micro finance permet-elle aux femmes de mieux faire valoir leurs droits, et donc de renforcer leur liberté réelle et leur autonomie ? notre objectif est de montrer à quelles conditions un processus d'autonomisation est possible, en nous interrogeant notamment sur la légitimité du prêt collectif.

En effet, si l'engouement pour la micro finance laisse entrevoir l'idée d'un droit au

Crédit pour les femmes, ce droit a toutefois ceci de spécifique qu'il s'apparente à un droit collectif, même si ce n'est pas énoncé en ces termes. Les femmes du Sud sont de plus en plus nombreuses à avoir droit au crédit, à condition toutefois qu'elles s'associent en groupes et qu'elles se portent mutuellement caution. En réconciliant

Les partisans du néolibéralisme, préoccupés par les problèmes de rationnement de crédit et l'inefficience des marchés financiers, avec les partisans du développement dit participatif, soucieux de revaloriser le pouvoir des communautés locales, le prêt collectif suscite ainsi des attentes et des espoirs autant multiples qu'ambitieux.

Si les atouts de ce mode d'approche sont incontestables, en reconnaître les limites n'en reste pas moins essentiel afin de lui donner davantage de portée. Du point de vue des femmes, le prêt collectif peut tout aussi bien favoriser l'autonomie personnelle que la nier en confortant les liens de dépendance voire en forgeant de nouveaux ; il peut consolider les réseaux sociaux comme les déstabiliser, appuyer les compétences collectives d'organisation et de gestion comme susciter et encourager la création de groupes

fictifs ou monopolistiques. Du point de vue des prêteurs, le prêt collectif peut s'avérer être un excellent outil de gestion des risques et de l'information comme un facteur possible de défaillance généralisée issue de mécanismes de coercition et de coalition de la part des emprunteurs.

Si les ONG représentent aujourd'hui une part majoritaire des opérateurs de la micro finance en nombre elles n'octroient que 9 à 10% des volumes de crédit et participent plus marginalement à la mobilisation de l'épargne.

Parmi les autres opérateurs se sont des banques commerciales, suivi des crédits unis qui détiennent la plus grande part de portefeuille. Les ONG apparaissent plus fortement impliquées dans les programmes à destination des femmes et fournissent essentiellement des crédits ; leur implication dans la mobilisation de l'épargne est faible au regard des autres opérateurs.

L'ONG Mission Inter Sénégal a conçu un programme de micro crédit pour aider à la promotion économique des femmes des collectivités locales.

Notre étude porte sur la microfinance un instrument de promotion féminine nous allons étudier le cas du groupement de promotion féminine du village de Ngonine dans la région de Diourbel avec le programme de la MIS.

I- Cadre théorique et Conceptuel

1- Définition des termes et des concepts

• Micro finance / Microcrédit

Aujourd'hui encore, pour beaucoup de personnes et pour le grand public en particulier, la microfinance se confond avec le microcrédit. Elle désigne les dispositifs permettant d'offrir des crédits de faible montant (« microcrédits ») à des familles pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus (AGR) leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises. Le microcrédit est quant à lui une petite quantité d'argent mise à la disposition d'un client par une banque ou une autre institution. Un microcrédit bien réalisé personnalise à la fois ses termes, ses prix, ses critères, ses évaluations et sa diffusion afin de proposer le meilleur accès possible aux clients, de limiter les risques et de proposer des services à long terme. Le microcrédit peut être aussi proposé à une personne à travers un modèle de garantie de groupe. Souvent évoqué comme « l'essence du développement du secteur privé », le microcrédit ne crée pas de potentiel économique, mais en revanche il donne aux gens les moyens d'investir leur capital humain et productif de manière plus profitable, et en respectant leurs priorités. Le microcrédit est un élément capital d'un panel plus large d'outils financiers pour les populations plus pauvres ou à faible revenu. En d'autres termes, le microcrédit fait partie intégrante de la micro finance.

Avec le temps et le développement de ce secteur particulier de la micro finance, partout dans le monde, la micro finance s'est élargie pour inclure désormais une gamme de services plus large (crédit, épargne, assurance, transfert d'argent...) et également une clientèle plus étendue. Dans ce sens, la micro finance ne se limite plus aujourd'hui à l'octroi de microcrédits aux pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers à tous ceux qui sont exclus du système financier classique formel.

• Institution de Micro Finance (IMF)

En termes simples, une institution de micro finance est une organisation qui offre des services financiers à des personnes à faibles revenus qui n'ont pas accès ou difficilement accès au secteur financier formel (banques classiques). Au sein du secteur, le terme institution de micro finance renvoie aujourd'hui à une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, société anonyme, banque, établissement financier etc.).

Selon les pays, ces institutions sont réglementées ou non, supervisées ou non par les autorités monétaires ou d'autres entités ; elles peuvent ou ne peuvent pas collecter l'épargne de leur clientèle et celle du grand public. L'image que l'on se fait le plus souvent d'une institution de micro finance (IMF) est celle d'une ONG « financière », une organisation totalement et presque exclusivement dédiée à l'offre de services financiers de proximité qui vise à assurer l'autopromotion économique et sociale des populations à faibles revenus.

Au Sénégal, l'organisation et le fonctionnement des Institutions de Micro Finance sont régis par la loi 95-03 du 03 janvier 95. Cette loi est sous régionale ; elle a été élaborée au niveau de l'UEMOA (Union Economique et Monétaire des Etats Ouest Africain). Et ratifiée par l'ensemble des pays membres. La loi a défini des statuts et règlements intérieurs types, qui organisent le fonctionnement quotidien des institutions agréées par le ministère des finances de chaque pays membre, ministère qui assure la tutelle. La loi permet l'agrément aux institutions remplissant certaines conditions, mais reconnaît également les groupes d'épargne et de crédit (GEC) ainsi que les organisations à volet crédits (microcrédit) qui, bien que n'étant pas dans le champ d'action de la loi, sont tolérées ou conventionnées. Pour beaucoup de personnes et pour le grand public en particulier, la micro finance se confond avec le microcrédit. Au sens de loi, est considérée comme IMF tout groupement de personnes doté de la personnalité morale sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir des crédits. Une union est une institution résultant d'un groupement d'institution de base. Une fédération est une institution résultant du regroupement d'unions. Une confédération est une institution résultant du regroupement de fédération.

On appelle Organe financier, une structure créée par un réseau Union, fédération ou confédération et dotée de la personnalité morale, dont l'objet est de centraliser et gérer les excédents de ressources des membres du réseau. Le groupement d'épargne et de crédit

(GEC), quant à lui est un regroupement de personnes qui, sans remplir conditions exigées, effectue des activités d'épargne et/ou de crédit en s'inspirant des règles d'action mutualistes et solidaires.

- **Activité Génératrice de Revenus (AGR)**

Une activité génératrice de revenus (AGR) est une activité qui consiste à produire des biens ou services, et/ou à transformer des produits en vue de les vendre. Le projet doit impérativement émaner d'une entité ou d'un groupement formel de micro entrepreneurs (coopératives, groupement d'intérêt économique, association). Nouveaux ou existants, les promoteurs doivent avoir un savoir-faire, une expérience confirmée ou une formation adéquate dans le domaine de l'activité envisagée. Il convient donc de définir ici ce qu'est l'entrepreneuriat.

- **Entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat est l'action de constituer une nouvelle organisation et en particulier la création d'entreprise. L'entrepreneuriat est une activité difficile et bon nombre de créations se soldent par un échec. Les formes d'entrepreneuriat sont variées, selon les types d'organisation qui est mis en place. Il peut être une activité qui crée de nombreux emplois. De nombreuses structures existent aujourd'hui pour aider les entrepreneurs potentiels tels que les agences gouvernementales, les petites entreprises et certaines organisations non gouvernementales.

2- Revue de la littérature :

Dans le moyen Age en Europe, un moine italien a créé le premier prêteur sur gages officiel en 1462 pour contrer les pratiques d'usure. Dans l'année 1515, le pape Léon X permit aux prêteurs sur gages de prélever des intérêts afin de compenser leurs dépenses opérationnelles.

Dans les années 1700, Jonathan Swift lance le système irlandais de fonds de prêt, qui fournit de petits prêts aux agriculteurs pauvres qui n'ont pas de garantie. À son apogée ; il prêtait chaque année à 20 % de tous les ménages irlandais.

Au dix-huitième siècle le concept de coopérative financière a été développé par Friedrich Wilhelm Raiffeisen et ses partisans en Allemagne. À partir de 1865, le mouvement coopératif s'est rapidement développé en Allemagne et dans d'autres pays d'Europe, d'Amérique du Nord et finalement de pays en développement. 2 millions d'agriculteurs des zones rurales avaient adhéré à sa banque. Les trois concepts - autonomie, autogestion et responsabilité - étaient au cœur de la vision du monde de Raiffeisen. En son honneur, d'autres mouvements coopératifs ont été créés.

Les adaptations de ces modèles des années 1900 commencent à apparaître dans certaines parties de l'Amérique latine rurale. Cette époque historique peut être considérée en différentes phases comme suit :

Dans l'année 1960 des efforts visant à élargir l'accès au Crédit Agricole utilisent des institutions publiques de financement du développement, ou coopératives agricoles, pour canaliser les prêts concessionnels et les prêts aux clients à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Ces banques de développement perdent la plupart ou la totalité de leur capital parce que leurs taux de prêt subventionnés ne peuvent pas couvrir leur coût, y compris le coût d'un défaut de paiement massif.

Au début des années 1970 les programmes expérimentaux accordent des prêts à des groupes de femmes pauvres pour investir dans des microentreprises, et le microcrédit est né. Parmi les premiers pionniers figurent la Grameen Bank au Bangladesh, ACCION International, qui a pris son essor en Amérique latine, ainsi que la Self-Employed Women's Association Bank en Inde.

Les racines de la microfinance telle qu'on la connaît aujourd'hui peuvent être trouvées dans de nombreux endroits, mais l'histoire la plus connue est celle de Muhammed Yunus et de la fondation de la Grameen Bank au Bangladesh.

Au cours des années 1970, le Bangladesh était confronté à de nombreux défis alors qu'il commençait à créer un nouvel État-nation (Yunus, 2007). Les défis comprenaient la guerre, la famine et la pauvreté qui avaient atteint des chiffres alarmants - 80% de la population selon le Bureau des statistiques du Bangladesh (1992) cité dans Armendariz de Aghion et J. Morduch, (2005).

Muhammad Yunus, économiste formé à l'Université Vanderbilt, enseignait à l'Université de Chittagong au Bangladesh, où il a commencé à observer une grande partie des implications et des manifestations de la pauvreté sur les populations rurales. En 1976, Yunus a lancé une série d'expériences, prêtant aux ménages pauvres du village voisin de Jobra. Yunus visait à aider les pauvres en soutenant l'étincelle d'initiative personnelle et d'entreprise par laquelle ils pourraient se sortir de la pauvreté pour toujours. C'était une idée née en un jour de 1976 lorsqu'il a prêté 27 \$ de sa propre poche à quarante-deux personnes vivant à Jobra. Ces micro-entrepreneurs n'avaient besoin que d'un crédit suffisant pour acheter les matières premières nécessaires à leurs activités commerciales dans le décorticage du riz et le tissage du bambou (ibid). Le petit prêt de Yunus les a aidés à briser définitivement le cycle de la pauvreté. Sa solution à la pauvreté mondiale, fondée sur la conviction que le crédit est un droit humain fondamental, est brillamment simple ; prêtez de l'argent aux pauvres à des conditions qui leur conviennent, enseignez-leur quelques principes financiers sains et ils s'aideront.

Au cours des années 80 et 90, les initiatives de microcrédit à travers le monde ont amélioré les méthodes originales. Les micros prêteurs, tels que Bank rakyat Indonesia, défient les idées reçues sur le financement des pauvres. Les taux d'intérêt de recouvrement des coûts et le remboursement élevé leur permettent d'atteindre la durabilité à long terme et d'atteindre un grand nombre de clients. Le terme « microcrédit » commence à être remplacé par « microfinance », qui comprend non pas le crédit, mais aussi l'épargne et d'autres services tels que l'assurance et les transferts d'argent.

En 2000 les frontières entre la microfinance traditionnelle et le système financier au sens large commencent à s'estomper. Dans certains pays, les banques et d'autres acteurs commerciaux entrent dans la microfinance. L'accent est de plus en plus mis sur la

construction de systèmes financiers entiers qui fonctionnent pour les pauvres.

Un sommet sur le microcrédit organisé à Washington DC (USA) en 2005 a reconnu qu'il était nécessaire d'accroître l'inclusion financière, notamment par le biais du micro financement et du microcrédit (Rapport de l'ONU sur le micro financement en Afrique 2013). L'année 2005 a été proclamée Année Internationale du Microcrédit par le Conseil Économique et Social des Nations Unies, appelant le secteur financier et le secteur du bâtiment à " alimenter " le fort esprit d'entreprise des pauvres dans le monde. On a établi les objectifs suivants :

La promotion doit être inclusive dans le secteur financier, mettre en place un système de soutien pour un accès durable aux services financiers, soutenir les partenariats stratégiques en encourageant les nouveaux partenariats et l'innovation pour construire et étendre la portée et le succès de la microfinance pour tous.

En effet, plusieurs pays émergents et en développement ont entrepris des réformes axées sur le renforcement de l'inclusion financière durant ces dernières années. Celles-ci se sont notamment matérialisées par les engagements pris dans le cadre de la Déclaration de Maya par environ 108 pays membres de l'Alliance pour l'Inclusion Financière (AFI), parmi lesquels figurent près de 40 banques centrales, dont la BCEAO (référence). Ces engagements sont essentiellement articulés autour de quatre (4) domaines d'intervention que sont :

La création d'un environnement propice à l'exploitation des nouvelles technologies (notamment les services financiers via la téléphonie mobile), l'adoption de cadres réglementaires proportionnés, la protection et l'éducation des consommateurs, et, la collecte et l'utilisation des données.

À ces engagements s'ajoute celui de Maputo, signé le 04 septembre 2015 par les pays membres de l'AFI et dont l'objectif est le « financement des petites et moyennes entreprises (PME) ».

La plupart de ces pays ont adopté des stratégies d'inclusion financière. Ces stratégies sont adossées à des plans d'action, permettant de coordonner les efforts attendus des principales parties prenantes (pouvoirs publics, secteur privé, partenaires au développement, société civile) et de procéder à une planification des ressources nécessaires.

3-Problématique

La micro finance au potentiel d'être un levier important pour le renforcement du pouvoir d'action des femmes. Bien que la micro finance n'aide pas toujours les femmes de s'émanciper, la plupart des femmes augmentent leur pouvoir d'action à la suite de leur participation à un programme. L'émancipation est un processus complexe de changement très différent d'un individu à un autre. Les femmes ont besoin, veulent et bénéficient des crédits et autres services financiers. Renforcer la base financière et la contribution économique des femmes auprès de leurs familles et communautés joue un rôle important dans leur émancipation.

Dans certains cas, l'accès au crédit peut être la seule action nécessaire pour lancer une femme sur la route de l'émancipation. Mais le pouvoir est profondément ancré dans nos systèmes et valeurs sociales. Il inclut dans tous les aspects de nos vies parmi nos familles, nos communautés, nos rives personnelles, nos aspirations pour des opportunités économiques. Il y a donc de fortes chances que toute intervention telle que l'offre de crédit ou de formation change complètement les relations de pouvoir entre les sexes. Les femmes accordent souvent autant ou plus de valeur aux bénéfices non économiques d'un programme de crédit de groupe qu'au crédit en tant que tel. Parmi les bénéfices les plus appréciés, on trouve des réseaux d'affaires et sociaux étendus, un plus grand amour-propre, un pouvoir accru dans la prise de décision au sein du foyer, un respect et prestige plus élevés auprès des familles éloignées de la femme et de l'homme ainsi que des membres de la communauté.

Cibler les femmes continue à être important pour la conception des produits et services, parce que les femmes ont moins facilement accès au crédit et parce qu'elles doivent surmonter des contraintes directement liées à leur sexe. La planification pour la conception de produits et services devrait tenir compte des besoins et possessions des femmes. En informant davantage les gens sur les impacts potentiels de leurs programmes, les IMF peuvent concevoir des produits, services et mécanismes de prestation de services qui minimisent les impacts négatifs et maximisent les impacts positifs. Même lorsque les produits et services ciblent principalement les femmes, celles-ci sont toujours considérablement désavantagées par rapport aux hommes parce qu'elles ont des réseaux et des opportunités d'affaires plus limités, des domestiques plus importantes, moins confiance en elles, moins d'éducation et, dans de nombreux cas, un environnement juridique désavantageux. Ces désavantages peuvent être parfois perpétués par les programmes de micro finance, quand des hommes dominent les groupes de crédit mixtes et quand les femmes reçoivent des montants de crédits moins élevés que ceux des hommes.

L'approche holistique qui tient compte des facteurs culturels, économiques et politiques affectant l'émancipation des femmes, les IMF peuvent garantir que les femmes renforcent plus profondément et régulièrement leur pouvoir d'action à travers leurs programmes.

Objectif général : Quelle est la contribution du programme de crédit développé par la Mis sur la promotion économique et sociale.

Objectifs spécifique 1 : Comment la stratégie de micro finance a-t-elle été élaboré ?

Objectif spécifique 2 : Quel est l'impact du micro crédit sur la promotion économique et sociale des femmes ?

II- cadre de l'étude et délimitation du champ

CADRE MÉTHODOLOGIQUE

L'enquête a été faite entre deux terrains ou cadres d'étude : la ville de Thiès où se trouve le siège de la Mission Inter Sénégal

Abdoul Salam Ly / La microfinance un instrument de promotion féminine: cas du groupement des femmes de Ngonine avec l'ONG Mission Inter Sénégal.

(juste en face du lycée Malick Sy) et la région de Diourbel dans laquelle se trouve le village de Ngonine.

ÉCHANTILLONNAGE

L'échantillonnage est la fraction d'une population destinée à être étudiée. En d'autres termes, c'est la réduction exacte de la population à certains points de vue. Pour les besoins de l'enquête, on travaille généralement sur un échantillon représentatif choisi selon un certain nombre de critères.

Dans la plupart des travaux de recherche, lorsqu'on fait face à une population d'enquête numériquement importante, il est nécessaire de constituer un échantillon. Notre choix se fera en fonction de certaines règles. Notre étude portant sur le travail de la Mission Inter Sénégal avec le groupement de femme, et en considérant que le groupement compte 30 femmes, nous avons décidé de prendre comme échantillon la totalité des membres du groupement des femmes de Ngonine c'est à dire les trente (30) femmes. Notre échantillon paraît faible mais il y a une raison à cela. Comme nous le dirons dans la partie consacrée à la présentation de la Mission Inter Sénégal, tous les groupements de femmes qui bénéficient du crédit de la MIS comprennent entre 25 et 30 membres, répondent aux mêmes critères (qui font que l'ONG les choisit), sont financés selon les mêmes procédures. Compte tenu du temps et des moyens à notre disposition, nous avons décidé (à tort ou à raison) de composer notre échantillon avec les membres d'un seul groupement, celui de Ngonine mais en ayant la possibilité de généraliser les résultats à tous les autres groupements féminins financés par la Mission Inter Sénégal.

DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Le travail que nous présenterons, est le fruit d'une étude documentaire et d'une enquête de terrain faite auprès des populations concernées, et ceci dans une région, celle de Diourbel précisément dans le village de Ngonine. La délimitation de notre champ d'étude tient au temps et surtout à nos moyens financiers qui ne nous permettaient pas de faire une étude sur toute l'étendue de la région.

Cette enquête a été faite par Abdoul Salam Ly et Mme Mame Aston Diouf, la responsable des projets de microcrédit de la Mission Inter Sénégal durant ses sorties dans les villages. Nous avons confectionné et procédé à l'administration de questionnaires ; nous avons aussi fait des interviews et entretiens aussi bien avec les bénéficiaires qu'avec le personnel même de l'ONG, portant sur le fonctionnement réel de cette structure, ainsi que tout le processus d'octroi de crédit. Ceci s'est accompagné préalablement d'une recherche documentaire supplémentaire.

Enfin nous avons pu bénéficier du concours du personnel de la Mission Inter Sénégal (MIS) qui nous a servi de guide durant nos enquêtes.

L'APPROCHE DU MICROCRÉDIT SELON LA MISSION INTER SÉNÉGAL

- Approche sociale : le but est de créer un petit revenu ou un service pour les pauvres.
- Approche de formation : l'important est de donner aux personnes des capacités productives ou des cours de formation. Les coûts opérationnels sont couverts dans la majorité des cas.
- Approche de crédit complète : les prêts font partie d'un paquet de services de développement de développement de business incluant des formations en gestion, organisation, assistance en réduction, marketing. Les prestations couvrent une petite part des coûts.
- Approche des services financiers : les services et les coûts sont réduits, le volume est augmenté, les taxes sont suffisantes pour couvrir les coûts des opérations et devenir financièrement autosuffisante dans les 3-5 ans. Utilisation.
- Approche de prêt aux pauvres : fournit des services financiers en utilisant des modèles de seuil de rentabilité orienté vers les pauvres.

2-1. Enquête de base

La première phase dans la mise en place du microcrédit est d'exécuter une enquête de base. Le but étant d'améliorer les moyens d'existence dans les familles ; par conséquent, il faut recueillir des données détaillées afin de pouvoir mesurer les améliorations à apporter avec le temps.

2-2. Étude du marché

Ensuite il faut évaluer le type de potentiel d'activités économiques dans la zone. Évaluer le nombre d'activités économiques productrices de revenu dans un rayon de cinq (5) à dix (10) kilomètres. Découvrir le nombre de jours de marché dans la zone, distance du marché, nombre de camions ou de transports en commun qui viennent et partent hors de la zone. Découvrir le type et les montants d'articles produits par saison.

Rassembler les données de la zone d'activité et le pourcentage de personnes utilisant actuellement des services de crédit. Mettre en évidence les institutions de micro finance existantes et le nombre de personnes qu'ils servent. Rechercher les sources informelles de crédit et les relations abusives auxquelles doivent se soumettre les agents économiques de la localité. Au cours d'une promenade entretien, interviewer autant de vendeurs informels que possible afin d'obtenir une vision de l'intérieur des besoins en fonds de roulement pour les micros entreprises existantes.

2-3. Rencontre avec la communauté

Rencontrer la communauté et discuter du modèle de micro crédit de la Mission Inter Sénégal. S'assurer que cela est dans leur intérêt.

Discuter les objectifs et buts du modèle et les engager dans une planification et la démarche.

2-4. Evolution du modèle

Pour répondre aux besoins des bénéficiaires, et être concurrentiel dans la qualité de service évolue et assure l'efficacité il y a la nécessité de répondre à une demande d'accroissement du montant des prêts de la part des bénéficiaires. Il semble que l'épargne, bien qu'elle s'accroisse n'offre pas assez de liquidité pour faire face à la demande. Pour la MIS, un super groupement est une association de 25 à 30 individus. Il a un comité de gouvernance de 8 membres élus démocratiquement après l'adhésion des 25 à 30 membres. Chaque groupement se fait se fait représenter par son président élu, devant le comité de gouvernance, qui demande des emprunts au nom du collectif.

Au cours d'une réunion, le président de chaque groupement apporte l'épargne et les paiements de son groupement. Le groupe épargne et rembourse. Les membres du comité d'octroi de crédit de la MIS analysent les demandes d'emprunt présentées par les présidents et allouent les prêts après l'analyse prévue et selon la procédure. Les présidents qui sont convenus pour présenter les paiements et les demandes d'emprunt des personnes de leur groupe se portent garants pour ces emprunts.

2-5. Systèmes de contrôle

Les systèmes de contrôle comportent :

- 1) le suivi financier, de l'épargne et la situation de crédit du groupe ;
- 2) le suivi de la croissance programmée ;
- 3) le suivi de la capacité d'autogestion pour évaluer l'habileté des groupes à gérer leurs fonds d'une manière transparente et à créer leur capital. Ceci est réalisé à travers le rapport de suivi et la feuille de contrôle.

Le registre de l'épargne et de l'assiduité comprend le nom de chaque membre du groupe et le montant qu'il a apporté à la réunion. Il peut être utilisé aussi bien pour le suivi de l'assiduité. Un contrôle sain pour une opération de microcrédit est basé sur trois paramètres : efficacité des services, succès dans la rotation de l'épargne, et augmentation de l'autogestion par les groupes. Les animateurs éduquent les groupes jusqu'à ce que les groupes puissent gérer leur comptabilité de manière autonome. Le contrôle du nombre des formations et des séances d'éducation est le seul dispositif de suivi pour affirmer que le savoir est transmis. Ce système de notation fournit une méthode quantitative pour voir si les groupes pratiquent le processus démocratique aux réunions et atteignent des niveaux élevés de gestion financière en ayant des archives à jour, avec des maths appropriés, l'ordre et réalisent une gestion de trésorerie de qualité lors des réunions.

2-6. Constitution du groupe

Une fois que les 25 – 30 personnes sont mises ensemble, elles définissent un document légalement contraignant entre les membres. Dans cette constitution, le groupe définit le but du groupement, les critères d'adhésion, les rôles, responsabilités, droits et interdictions concernant les membres et les dirigeants, les frais, le code de conduite, (retard de paiement, défaillance, pas d'épargne, arriver en retard), élection et condition de leadership (autogestion), politiques d'épargne, politiques des prêts, dividendes et capitalisation du groupe.

A travers, les cinq séances de deux heures de formation, les animateurs informent le groupe des meilleures pratiques sur chaque élément dont ils doivent décider pour leur constitution. A la fin de la formation, la constitution est finalisée et signée et le groupe est prêt à gérer son épargne. Pendant les premiers mois, les premières phases, l'animateur rend visite aux groupes lors de chaque réunion pour s'assurer de la qualité des séances. Dès que les groupes plus anciens deviennent plus autonomes, ils continuent à lancer de nouveaux groupes

2-7. Formation en gestion de l'épargne et du crédit

Elle est réalisée en cinq séances de cinq heures. Les objectifs de la formation sont :

- Expliquer les buts du groupement et l'importance de l'épargne ;
- Fournir les fondements du processus démocratique de groupe, de l'intégrité dans la gestion de l'épargne et de l'importance de la constitution comme document juridiquement contraignant pour la relation financière de l'épargne prêtée ;
- Faciliter l'auto-sélection des membres du groupe et l'élection des leaders ;
- Etablir les politiques et les procédures d'épargne et de crédit ;
- Apprendre à résoudre les conflits et à suivre les prêts ;
- Enseigner le processus démocratique de groupe et la gestion financière.

2-8. Le processus de financement

- 1^{ère} phase : sensibilisation, il s'agit de réunir tout le village, petit comme grand pour présenter la Mission Inter Sénégal. Qui sont-elles gens de la MIS ? Ce qu'ils veulent faire ? Et

- 2^{ème} phase : s'ils sont d'accord avec la manière de travailler, ils vont s'auto-sélectionner, élire leur bureau, faire leur liste de demande de prêt, pour qu'elles commencent à cotiser leur pré épargne. La responsable prend le soin d'exposer les conditions requises

pour bénéficier du microcrédit.

- 3^{ème} phase : une fois les cotisations de pré épargnent rassemblées, on procède à l'ouverture du compte bancaire.
- 4^{ème} : formation en gestion économique, en comptabilité ou finance élémentaire.
- 5^{ème} phase : décision d'octroi du crédit et inauguration du crédit.

La Mission Inter Sénégal finance les bénéficiaires par cycle. Chaque cycle comptant six (6) mois. Il y a en tout sept (7) cycles, et au bout de ces sept (7) cycles la MIS considère que le bénéficiaire peut continuer à mener son activité tout seul. Le montant de départ oscille entre 10 000 et 25 000 f CFA en fonction de l'activité.

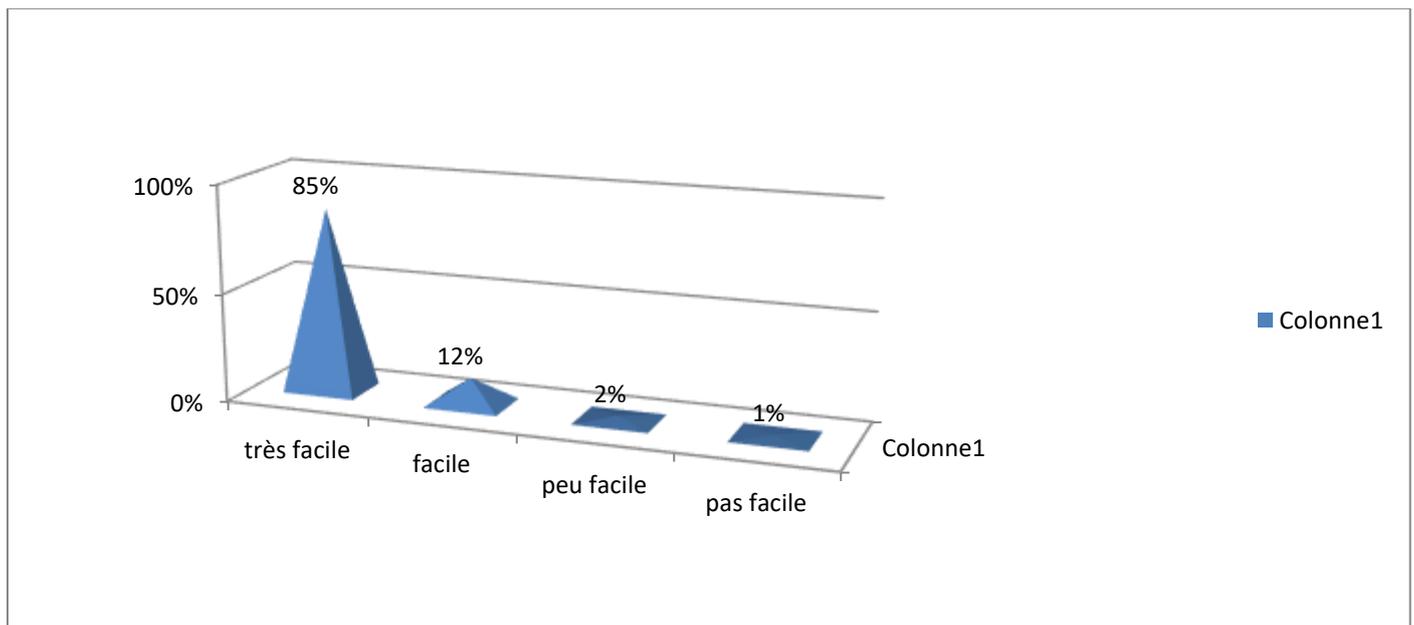
Le prêt se fait sans garantie. La garantie ici c'est la caution de solidarité, l'entente et l'assiduité dans le paiement. Et l'intérêt est de 12% du capital. En ce qui concerne l'épargne, il y a l'épargne obligatoire qui est de 2% du capital emprunté et le pré épargne qui représente 10 % du capital. Il y aussi une commission de 3% du capital qui est payé avant le jour du versement. Commission qui sert à l'achat de carburants pour les visites, cachet du groupement et le registre. A la fin de chaque cycle, on reverse le montant de l'épargne plus le capital précédent. Tout le processus de mise en place jusqu'au premier versement du crédit se fait en un mois. A la fin de chaque cycle, si le remboursement est effectif, on reverse le montant épargné par chaque bénéficiaire plus le capital précédent. Au fur et à mesure qu'on passe d'un cycle à l'autre le montant du crédit alloué augmente. Les activités génératrices de revenu pour lesquelles le crédit est octroyé sont : la transformation (des produits agricoles), le petit commerce, l'élevage, l'embouche (bovin, porcin), la coiffure et la couture.

III- Quel est l'impact du micro crédit sur la promotion économique et sociale des femmes de Ngonine.

3.1: Conséquence du micro crédit sur la dynamique de groupe

Ici dans cette section, nous allons démontrer que les conditions d'accès au groupement sont faciles. Le graphique ci-dessous nous en donne l'illustration.

Graphique 1 : perception des membres par rapport aux conditions d'adhésion



Source : Auteur

Le graphique ci haut nous montre que 85% des membres du groupement des femmes de Ngonine pensent qu'il est très facile d'adhérer au groupement, de même que 12% pensent cette adhésion est facile. Ainsi 2% estiment que les conditions d'adhésion sont peu faciles pour toutes les femmes contre 1% qui les jugent pas du tout facile.

Cet état de fait est d'autant plus inexplicable les modalités financières d'adhésion, c'est-à-dire le versement de 1000f exigé pour tout candidat relèvent à priori du normal et semble à la portée de toutes les bourses. Nos enquêtes nous ont permis de fournir les explications suivantes : c'est un défaut de communication. Les 1000 f versés par chaque membre du membre avant son adhésion sont considérés comme un pré épargne et est utilisé par la MIS pour l'ouverture du compte bancaire du groupement, à l'achat des carnets et individuels en vue d'enregistrer les remboursements, le cachet du groupement et autres. Ce montant n'est payé qu'une fois, quand on est candidat à l'adhésion. Les droits d'adhésion et cotisations renforcent la solidarité et permettent la constitution d'une petite épargne qui autrement ne serait pas possible et qui peut éventuellement servir de garanti pour un prêt (dans le cas de la MIS, il n'y a pas de garanti, ce n'est pas le cas des autres ONG de microcrédit). Evidemment les femmes qui ne peuvent s'acquitter des droits d'adhésion et cotisation de 1000 francs, ne peuvent pas prendre part à ce type d'activités collectives.

3.2: La communication

Dans cette section, il sera abordé un point tout aussi essentiel à l'analyse de la dynamique organisationnelle. En effet, au sein de toute organisation, le mode de communication utilisé renseigne sur la qualité ou la viabilité de l'information, les canaux employés. La transmission de l'information se fait, comme dans la majorité des groupements par le bouche à oreille. Il sied au passage de noter que ce mode de transmission de l'information existe depuis bien longtemps dans la société traditionnelle sénégalaise. Le mouvement associatif n'a donc fait que reproduire ce mode traditionnel de communication. C'est un mode très courant dans les mouvements associatifs. Il connaît évidemment une certaine évolution à travers le temps mais reste quasiment inchangé. En effet, il consiste au fait qu'une femme chargée de l'information, la griotte, la diffuse à toutes les autres en faisant du porte. Aujourd'hui avec le développement de la téléphonie fixe ou mobile, ses moyens de communication tendent à se substituer au traditionnel.

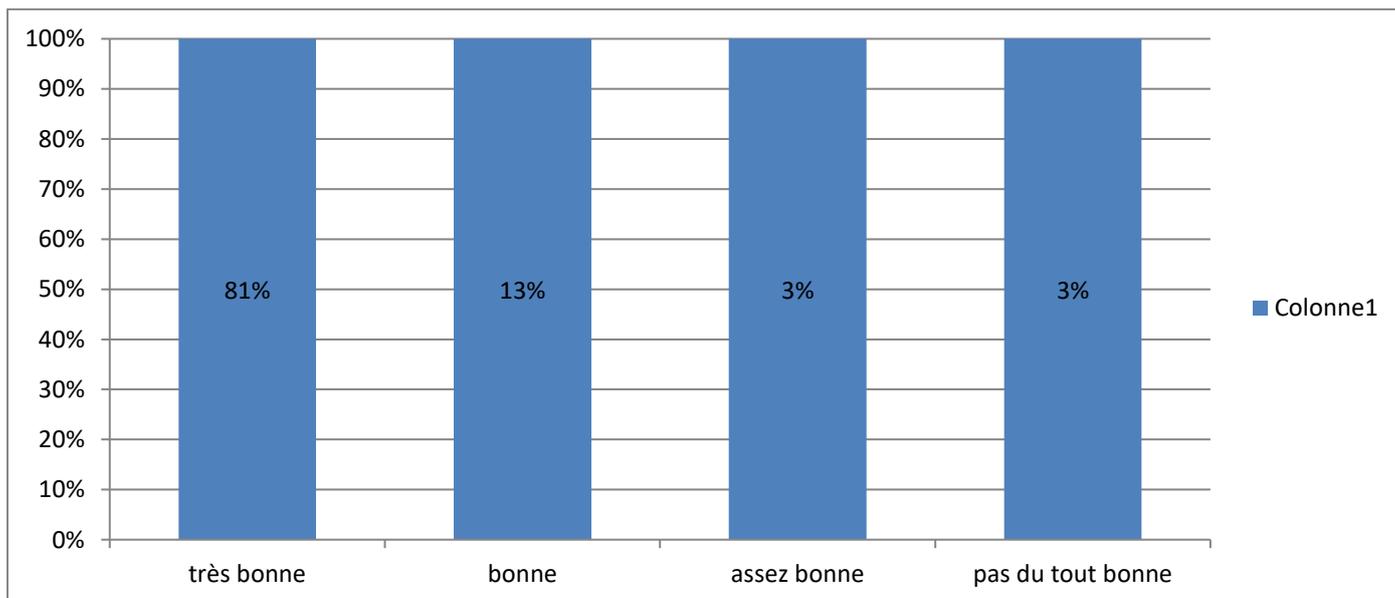
Dans ce domaine, la Mission Inter Sénégal a insufflé une nouvelle dynamique notamment en apprenant aux membres du groupement des femmes de Ngonine les techniques de communication inhérentes à tout groupement ou association. La communication dans un groupe enseigné sous deux aspects :

- Le contenu des discussions et des décisions qui a permis de mieux connaître les mobiles, les raisons d'être du groupement, les buts etc.
- Le processus : C'est la façon dont doit se dérouler la communication au sein du groupement qu'elles (les femmes de Ngonine) viennent de former. La Mission Inter Sénégal leur a montré ce qui la caractérise par les points suivants :
 - Qui parle ?
 - Quelles sont les réactions des gens ? les gens peuvent avoir des réactions positives, négatives, poser des questions.
 - Qui parle à qui ? Il est intéressant de mesurer la direction des communications. Cela met en évidence les relations, les affinités, le leadership, les rejets etc.

Dans certains cas, la MIS, à travers la communication a aidé à formaliser les relations, à les rendre plus structurées et organisées entre les femmes du groupement. Dès lors, la communication au sein du groupement des femmes de Ngonine est régie par des règles spécifiques qui caractérisent la communication de groupe. Ainsi, des rôles stabilisés sont élaborés. Après un certain temps, les membres du groupement ont endossé des rôles stables qu'il fut ensuite difficile de modifier. Certains rôles sont parfois officialisés dans les statuts : Présidente, trésorière, secrétaire etc. Ces rôles institutionnalisés sont souvent choisis par l'ensemble des membres du groupement des femmes de Ngonine. La Présidente s'est présentée à la présidence lors d'une Assemblée générale qui l'a élu. Preuve s'il en est qu'un changement été introduit dans la dynamique organisationnelle du groupement comme nous l'avons postulé dans nos hypothèses.

La communication ne pouvant être dissociée de l'information et de sa circulation, nous avons cherché à savoir si toutes les femmes du groupement de Ngonine recevaient la bonne information à temps. Nous avons pu juger de la qualité de et du degré de circulation de l'information à travers la perception des femmes sur cette dernière.

Graphique 2 : Perception des femmes du groupement sur la circulation de l'information



Source : Auteur

De ce graphique, il ressort ceci : les femmes jugent que la circulation de l'information est bonne au sein du groupement (à raison de 94% chacun pour les modalités « très bonne » 81% et « bonne » 13%). Des présents chiffres, nous pouvons donc en déduire que la communication est assez fluide car seulement 6% des membres la perçoivent plus ou moins mauvaise (3% « assez bonne » et 3%

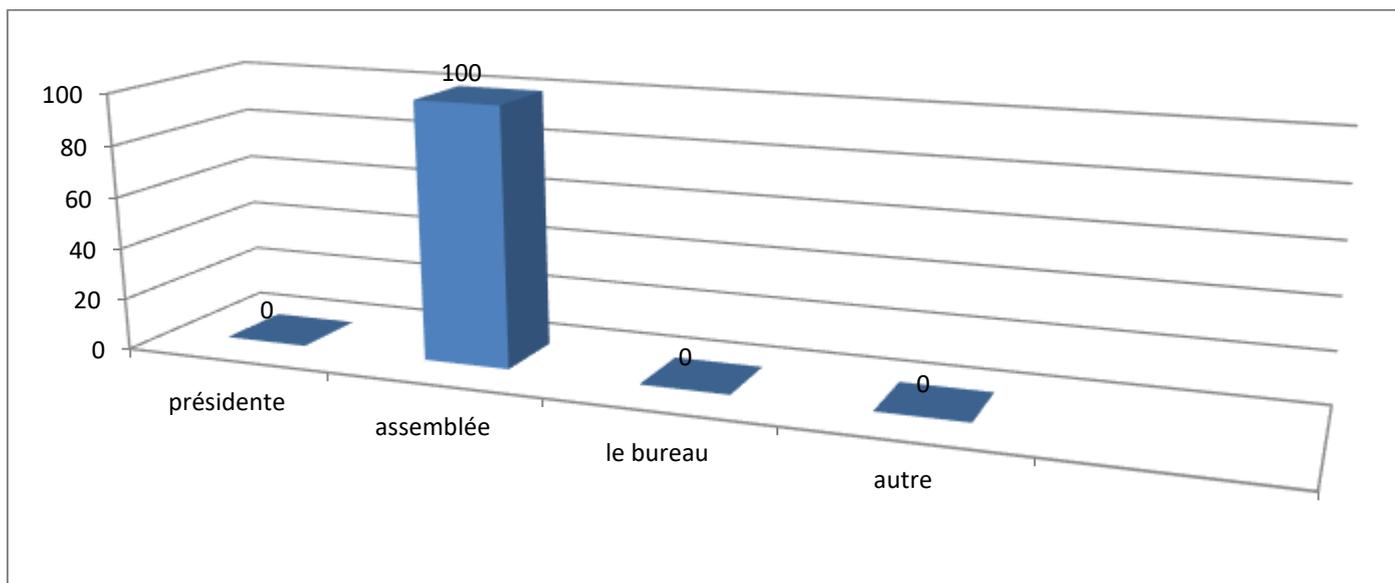
« pas du tout bonne »).

Le volet information ici comprend par exemple les jours et heures de réunion décidés par le bureau, des informations relatives à l'échéance de plus en plus proche du remboursement. Il y a aussi et surtout les jours de visite de Madame Astou Diouf, la responsable du microcrédit pour le compte de la Mission Inter Sénégal qui informe souvent un membre du bureau de sa venue ; ce dernier devant se charger de passer l'information concernant l'heure et le lieu.

3.3: Leadership et prise de décision

Parmi les changements introduits par la MIS et son programme de microcrédit, il y a le mode participatif de prise de décision. Les décisions sont prises de façon consensuelle lors des réunions mensuelles ou celles qui se tiennent en cas de besoin. Dans le groupement des femmes de Ngonine, toutes les femmes, membres du bureau ou non sont égales car les décisions sont prises lors des réunions. Durant ces dernières, chaque membre a l'occasion d'exprimer ces pensées, de défendre ses idées si le besoin se fait ressentir. Ce mode de prise de décision est couramment utilisé dans le mouvement associatif sénégalais car il permet aux femmes, longtemps laissées pour compte de se retrouver quelque part où leur voix peut être entendue, si on peut le dire ainsi. Cela s'illustre à travers les réponses des femmes du groupement dans le graphique ci-dessous.

Graphique 3 : mode de prise de décision



Source : Auteur

3.4: Principaux problèmes internes du groupement

Dans les sections précédentes, il a été question des liens sociaux et des initiatives des femmes des groupements, de leurs objectifs, de leur rôle dans le tissu socio-économique local. Mais la compréhension des groupements de base resterait incomplète et faussée sans aborder la question des difficultés rencontrées et des problèmes vécus. Dans les pages qui suivent, il sera question principalement du maintien, de la mobilisation et des relations et rôles à l'intérieur du groupement. Nous identifions dans cette situation deux dynamiques principales.

La première est que les membres du groupement ne savent souvent presque rien du monde des ONG et/ou des IMF (institutions de micro finance), de la provenance actuelle des financements. Elles ne sont pas non plus très au courant des exigences que peuvent éventuellement avoir ces institutions en contrepartie de leur financement (objectifs religieux comme dans le cas de la MIS, socio sanitaires, exigences de résultats ou de participation à des AGR). Souvent, même la présidente du groupement n'en sait pas beaucoup non plus.

La deuxième dynamique identifiée à l'intérieur de ce problème de communication.

Dans un groupement, on s'attend plutôt dans une logique d'animation communautaire et de participation démocratique qui provient du monde du développement, à ce que les membres apprennent, participent, émettent des opinions, à ce que la présidente partage l'information et le pouvoir. Or ce ne sont pas toujours ces comportements qui sont adoptés et le décalage entre les attentes des unes et des autres par rapport à la gestion des affaires, de l'information ou du pouvoir peuvent mener à des insatisfactions qui ne seront pas nécessairement clairement exprimées. Par contre, lorsque les rapports entre les membres sont harmonieux, cela devient une des premières sources de satisfaction de la plupart des femmes qui ont participé à mon étude.

Aussi le plus grand problème du gpf mbogo yiff de Ngonine est le manque d'intellectuels dans le groupe. Tous les rapports sont faits par l'agent de crédit de la MIS

En somme, on pourrait dire que les changements dans les pratiques suscitent parfois de l'enthousiasme et parfois de la résistance, surtout quand les bénéfices qui résulteront du changement ne sont ni clairs ni certains. Le rôle dévolu aux animateurs culturels,

formateurs de la Mission Inter Sénégal est souvent de vaincre ces résistances au changement, de donner confiance aux membres à travers de nouvelles manières de gérer ses affaires, de nouveaux modes de gestion des Activités Génératrices de Revenus.

IV: Activités économiques et effets du microcrédit sur la formation des femmes

4.1: Activités économiques et secteurs d'activité

Tout au long de nos recherches, nous avons pu identifier deux catégories principales en fonction de l'approche que nous avons utilisé, de la littérature et de nos observations : les activités qui visent à générer des revenus (emploi, salarié, artisanat, commerce) et les activités de redistribution (cérémonies familiales, tontines, groupe d'entraide).

Nous pouvons déjà prendre note que du fait que les activités économiques de redistribution sont très étroitement liées aux activités associatives, prenant place la plupart du temps dans le même espace social, celui de la famille et du voisinage. Selon leurs activités, les femmes peuvent être divisées en deux catégories : les femmes sans Activité Génératrice de Revenu et les femmes indépendantes c'est-à-dire les artisanes et commerçantes. Etant plus ou moins exclues du monde salarial (en partie à cause de leur haut taux d'analphabétisme et du manque de formation en général), elles sont surtout présentes dans le secteur informel, où le petit commerce et la transformation des produits agricoles sont leurs activités majeures. Pour le groupement de Ngonine toutes les femmes font le petit commerce ; elles vendent au marché local ou hebdomadaire des friandises, plats cuisinés, condiments ; passant des heures devant le petit tas de piment, poisson ou arachide grillé, des produits artisants.

Ce qui est intéressant, c'est que le groupement des femmes de Ngonine et tous ses membres ont été amené par la MIS et ses formateurs à souscrire de manière formelle à cette idéologie qui consiste à considérer la redistribution lors des cérémonies comme du gaspillage. A cet effet il y a dans le processus de microcrédit de la MIS une épargne obligatoire à chaque fois qu'on veut accéder au refinancement. Tout ceci est scrupuleusement expliqué aux membres lors de la formation, notamment le volet relatif au fait d'épargner la plus-value pour un futur réinvestissement. En gros un changement majeur dans le mode de pensée, par rapport à la redistribution lors des cérémonies. De même, les activités collectives (entraide, tontine) entre membres encouragées par la MIS soutiennent les activités économiques individuelles. Cela représente une transformation significative : on passerait de l'accumulation collective en vue de la rétribution, selon un système de don – contre – don contrôlé par les femmes, à l'accumulation collective en vue d'un investissement dans une activité lucrative individuelle. Sans aucun doute les femmes qui utilisent des ressources collectives pour avoir un des moyens se voient dans l'obligation implicite de redistribuer une partie de leurs gains sous une forme ou une autre.

Mais cela n'en constitue pas moins un changement ou une reconfiguration de la manière dont s'effectue l'accumulation des biens et de circulation des biens et de l'argent.

Signalons que le groupement qui fait l'objet de notre étude n'a pas d'Activités génératrices de Revenus collectives.

Ainsi nous pouvons constater que la totalité des femmes du groupement a une activité individuelle en dehors des activités d'entraide du groupement.

4.2: EFFETS DU MICROCRÉDIT SUR LA FORMATION DES FEMMES

Les femmes représentent environ 48% de la population active et jouent un rôle crucial dans le développement de l'entrepreneuriat privé, particulièrement dans le secteur informel en zones rurales où elles sont responsables de la production, de la transformation, du conditionnement, de l'emballage et de la distribution vente. Dans le domaine de l'élevage, les femmes s'occupent de la transformation (fumage, contumace, embouchure), la transformation, et de la commercialisation des produits agricoles. Cependant, le groupement des femmes de Ngonine a un accès limité aux moyens technologiques et à certaines connaissances scientifiques (dans leur domaine d'activité économique).

Or, il faut souligner qu'en dehors de ce secteur, la formation est aujourd'hui le grand défi du Sénégal. Parmi les différentes fractures dont il souffre (agricole, sociale), la fracture numérique est celle qui rend le mieux compte du retard dans la formation. A l'heure de la mondialisation les connaissances deviennent rapidement obsolètes. Sur le plan économique, la gestion des compétences est importante pour rester compétitif. Le Sénégal a pris conscience de cet état de fait. Sur le plan de l'éducation, des solutions sont proposées afin que les formations soient plus en conformité avec les besoins réels du pays. Mais, il reste beaucoup à faire.

4.3: Analyse du niveau d'instruction

Dans cette section, il sera présenté le niveau d'instruction des membres du groupement des femmes de Ngonine. Nous constatons qu'à l'instar de la plupart des autres groupements ruraux, le groupement des femmes de Ngonine est marqué par un niveau d'instruction classique relativement bas.

En effet sur les 16 membres que compte le groupement toutes sont analphabètes.

4.4: Analyse du niveau de qualification professionnelle

Après le niveau d'instruction des femmes du groupement, nous avons cherché à savoir si les femmes ont suivi des formations, si oui si c'était grâce au groupement et dans quel domaine.

Ces questions se sont avérées capitales car les petites et moyennes entreprises au Sénégal ont pris racine dans le secteur informel.

Autrement les membres du groupement des femmes de Ngonine sont très peu formés et maîtrisent très peu les règles de la gestion et les exigences de la conduite d'une entreprise. Cet état de fait limite beaucoup leur expansion. Ce déficit se traduisait aussi dans l'établissement des dossiers de crédits peu bancables. Avant l'arrivée de la Mission Inter Sénégal, ces derniers se sont souvent soldés par des échecs au niveau des banques classiques et des réseaux mutualistes. Les idées ne manquent pas, elles sont même porteuses de créativité mais la difficulté réside dans la possibilité de traduire les traduire dans un langage économique. Il est évident que le problème crucial chez les femmes est l'analphabétisme. En effet, s'il concerne globalement plus de 50% de la population sénégalaise, les femmes affichent un taux de 70% contre 48% pour les hommes. Cette quasi absence de formation handicape doublement les femmes dans l'accès au crédit et dans la conduite de leurs micros entreprises. Voilà pourquoi c'est devenu une priorité de canaliser les acteurs de ces petites entreprises vers des formations solides en gestion, comptabilité et d'autres techniques importantes dans la vie d'un groupement ou association. Car il est évident que si la création d'un groupement est relativement aisée, la maintenir viable est autrement plus difficile. La formation est donc indispensable dans le mouvement associatif. Il convient d'analyser le niveau de qualification professionnelle.

Les différentes formations suivies sont la comptabilité le management les techniques commerciales cela vient d'une part confirmer le manque de formation technique, professionnelle, de formations en technique de gestion qui caractérise la situation des détenteurs d'AGR en milieu rural. C'est ce qui explique le grand nombre des femmes s'étant manifesté pour la formation en gestion.

Les femmes du groupement ont en majorité trouvé ces formations intéressantes. Intéressantes dans la mesure où elle leur a permis d'acquérir un savoir-faire et ont été accompagnés dans la mise en œuvre de la formation suivie. En outre elles déplorent elles-mêmes leur faible niveau de formation technique et professionnelle et leur ignorance des techniques de gestion. En effet, en plus du crédit, la formation technique constitue selon elles, un moyen de développer une expertise, d'améliorer la qualité et d'augmenter le volume de production. La formation leur a permis par exemple d'offrir de meilleures perspectives d'écoulement sur les marchés intérieurs. Peu de femmes du groupement ont bénéficié de formations appropriées avant d'entreprendre les diverses activités qu'elles mènent. Car disons-le, toutes ces considérations se trouvent à des degrés d'intensité différents dans tous le Sénégal.

Par ailleurs les connaissances en gestion permettront d'assister le groupement dans la tenue de la comptabilité, de la gestion des conflits éventuels, du matériel, des stocks et à aider à la prise de décisions. Dans ce volet, l'appui technique et technologique devrait occuper une place centrale en raison des difficultés qu'éprouvent les groupements ruraux dans le domaine de la transformation des produits agricoles, dans la mise aux normes des produits finis pour conquérir d'autres marchés intérieurs.

V: Analyse des aspects financiers

4.1: L'emprunt

Comme nous l'avons dit ci haut, l'octroi du crédit se fait par cycle. Après la formation et tout ce qui précède l'octroi du financement. Ainsi le premier prêt correspond au premier cycle et oscille entre 10 000 et 25 000 F CFA. Le tableau ci-dessous nous montre l'état du dernier emprunt fait par les membres

A la question quel est le dernier montant du dernier emprunt, 50% des membres du groupement des femmes de Ngonine ont répondu moins 40 000F CFA, 50% ont affirmé avoir emprunté plus de 40000fcf. S'il y a cette disproportion, c'est que chaque membre a bénéficié d'un montant de départ compris entre 10 000 et 25 000 F CFA. Mais lorsqu'arrive le moment du remboursement et du refinancement, la nouvelle valeur du crédit est égale au montant du capital précédent (qui fait l'objet du remboursement) plus l'épargne.

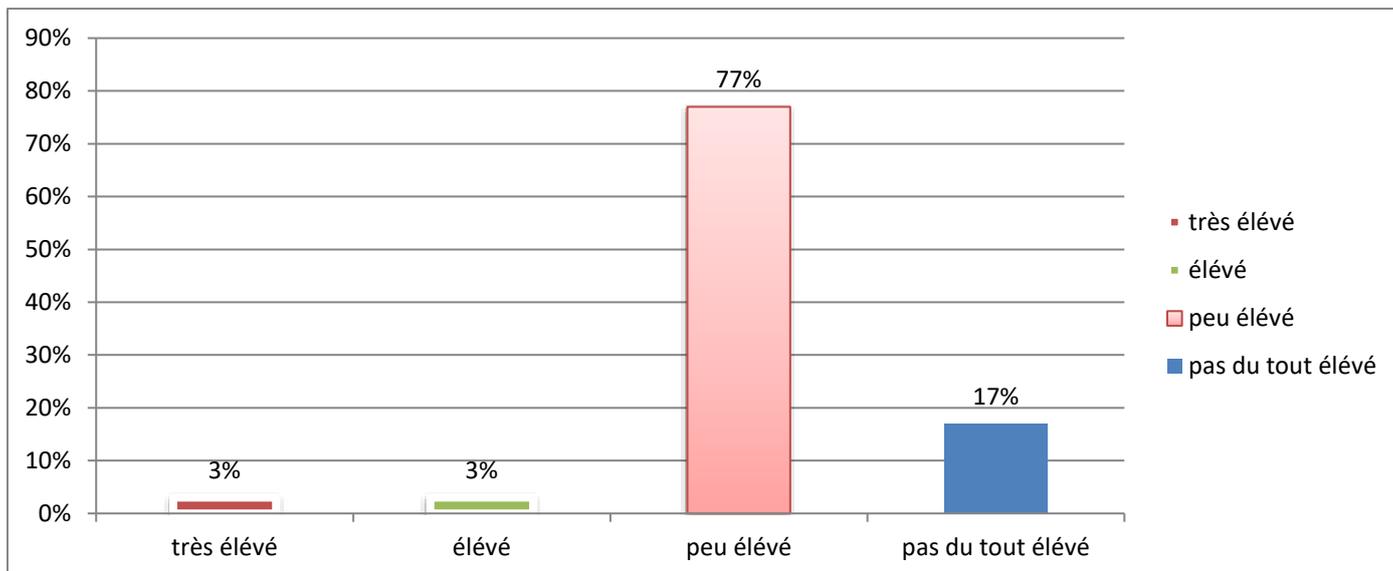
$$\text{Refinancement} = \text{montant de l'épargne} + \text{capital précédent (emprunté)}$$

Autrement dit, certaines femmes du groupement de Ngonine ont épargné plus que d'autres. C'est ce qui justifie que le montant conséquent dont elles ont bénéficié au moment du second ou troisième emprunt.

4.2: Taux d'intérêt

Comme nous l'avons dit plus haut, la Mission Inter Sénégal accorde le crédit au groupement des femmes de Ngonine sans garantie mais avec un taux d'intérêt de 12%. Le graphique suivant nous donne un aperçu de la considération des femmes du groupement par rapport à ce taux d'intérêt.

Graphique 7 : considération des femmes par rapport au taux d'intérêt



Source : Auteur

Ici nous voyons que 77% des femmes du groupement considèrent que le taux d'intérêt appliqué par la MIS est peu élevé, 17% le trouvent pas du tout élevé ; de même 3% des membres du groupement des femmes de Ngonine trouvent ce taux d'intérêt élevé et seulement 3% le jugent très élevé.

Ce qui justifie cet état de fait qu'il y a un manque de communication et d'accès à l'information notamment l'information sur les pratiques de microcrédit et tout ce qu'elles impliquent. Au cours de nos enquêtes et de nos discussions avec les femmes du groupement nous nous sommes rendus compte que nombreuses sont celles qui n'ont jamais été en contact avec une IMF ou eu accès à une quelconque forme de microcrédit. Il y a donc une absence totale de référent pour faire un comparatif avec le taux d'intérêt de la Mission Inter Sénégal. C'est le cas des 10% qui jugent ce taux élevé tout en ignorant complètement ce qui se fait de coutume.

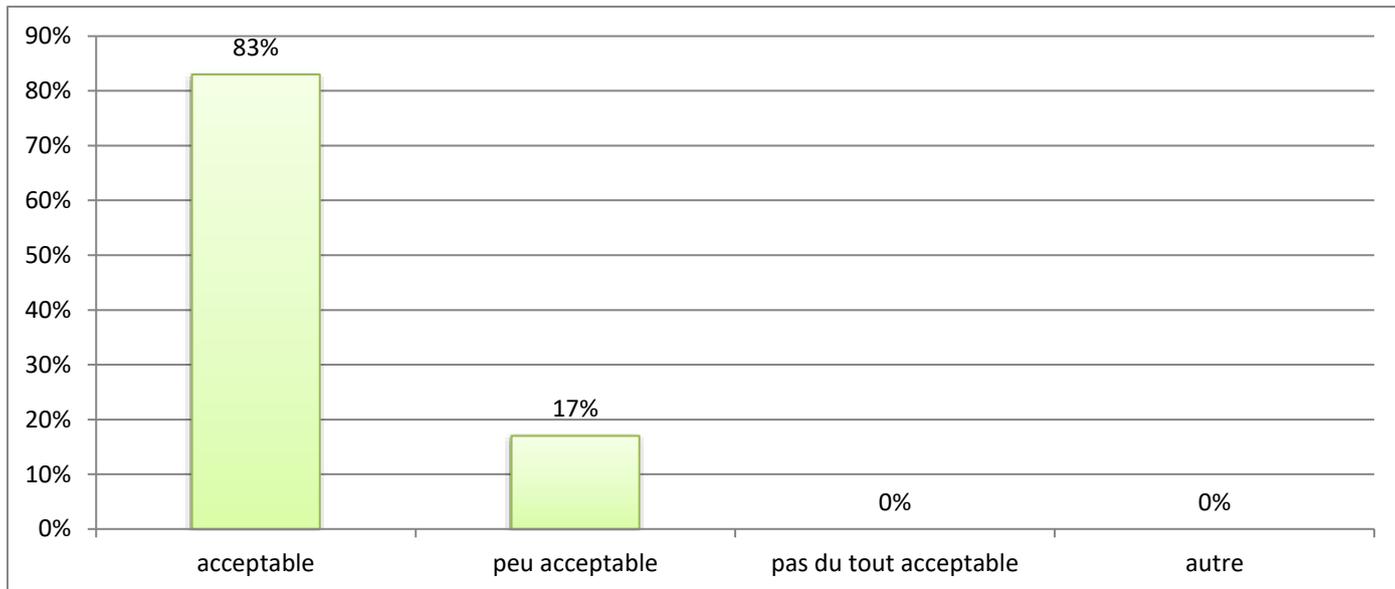
D'autre part certaines femmes du groupement de Ngonine bien que, n'ayant jamais eu un contact quelconque avec une Institution de Micro Finance ont été très réceptives au message et à la campagne qui a précédé la mise en œuvre du projet de microcrédit. Car la MIS a expliqué à cet effet que considérant que le crédit est accordé sans garantie préalable, les 12% exigés en terme de taux d'intérêt sont légitimes. Ceci peut s'expliquer par la nature même de la MIS qui est une ONG chrétienne dont la mission première est l'enseignement de l'évangile, le microcrédit étant un instrument d'approche. Pour la quasi-totalité des institutions de micro finance, comme PAMECAS ou CMS, il y a la garantie exigée comme préalable puis le taux d'intérêt lors du remboursement. Les explications se trouvent aussi dans le fait qu'il existe plusieurs écoles : Les uns, en particulier les donateurs, ONG chrétiennes et leurs partenaires du Sud, défendent le principe que les pauvres ne peuvent payer des intérêts au prix du marché et qu'en conséquence, il faut prêter sans intérêt ou à des taux d'intérêt très bas. Certes ce point de vue est défendable, mais il est clair qu'un tel modèle ne peut fonctionner qu'avec l'aide extérieure ou, dans un milieu très localisé et restreint qui autogère l'épargne et les crédits accordés. Par ailleurs ces programmes ne sont généralement pas en relation avec le secteur financier moderne. D'autre part, Les caisses d'épargne et de crédit et les mutuelles, leurs fédérations et unions, de type adoptent des taux d'intérêt en dessous de ceux du marché, quand les états dans lesquels ils fonctionnent les y autorisent. Ils le peuvent, car ils ne rétribuent pas ou peu l'épargne récoltée ou bénéficient de lignes de crédit subventionnées. Ce modèle est appliqué au Sénégal comme dans de nombreux pays en Afrique.

Il faut aussi éviter de passer sous silence le fait que ce sont les remboursements et le taux d'intérêt exigés qui encouragent à une gestion rigoureuse de l'activité créée.

4.3 : Modalités de remboursement

Les modalités de remboursement de la MIS que nous avons présenté dans la deuxième partie semble contenter les membres du groupement des femmes de Ngonine. Car à la question comment trouvez-vous les modalités de remboursement, la majorité a répondu acceptable. Comme nous le montre le graphique qui suit :

Graphique 8 : considération des femmes par rapport aux modalités de remboursement



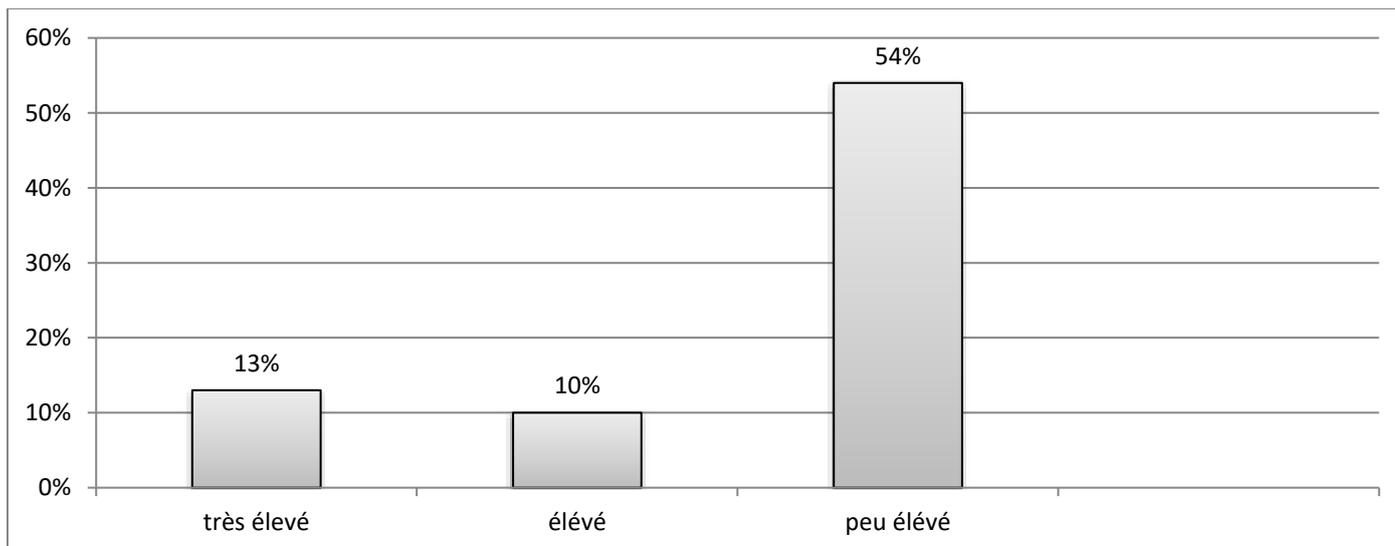
Source : Auteur

On peut lire sur ce graphique que 83% des femmes du groupement ayant bénéficié du crédit de la MIS, jugent les modalités de remboursement acceptables et 17% les trouvent peu acceptables. Le remboursement se fait par exemple par cycle. Le premier prêt, crédit oscille entre 10000 – 25000 f, c'est le premier cycle ; au bout de 6 mois (la durée d'un cycle), l'emprunteuse est susceptible de bénéficier d'un refinancement. Pour cela il faut respecter certaines modalités : avoir souscrit à l'épargne volontaire, obligatoire, et rembourser l'intégralité du capital emprunté. Pour le refinancement c'est-à-dire le second cycle, c'est le montant du capital remboursé plus la valeur de l'épargne. Les deux, combinés correspondent à la nouvelle valeur de l'emprunt. Le tableau ci haut semble montre que le groupement des femmes de Ngonine semble très bien adopter et s'adapter à ces modalités de remboursement, ces critères de refinancement. Ce qui nous amène à traiter de l'épargne en question.

4.4: L'EPARGNE

Certaines femmes pauvres jugent excessif le risque pris du fait de la signature d'un crédit, et préfèrent se préparer d'avance à d'éventuels chocs économiques. La mobilisation de l'épargne est l'un des meilleurs moyens pour donner accès à une telle protection, si les produits et services sont conçus pour correspondre avec la façon dont les femmes peuvent et veulent économiser. Le tableau ci-dessous fait état de la perception des femmes par rapport à l'épargne.

Graphique 9 : L'épargne



Source : Auteur

Il ressort de ce graphique que 54% des membres du groupement des femmes de Ngonine jugent le montant de leur épargne peu élevé, 10% le trouve élevé et seulement 13% ont une épargne élevée.

Un des plus grands obstacles auxquels sont confrontées les femmes pauvres quand elles essaient d'économiser, et qui semble anodin, est l'absence d'un lieu où leurs fonds seront en sécurité physiquement, et protégés contre les nombreuses réclamations faites par d'autres personnes. A titre d'exemple, le besoin qu'ont les femmes d'empêcher que leurs maris ne s'approprient les revenus a

figuré parmi les raisons de l'établissement de la SEWA Bank (la référence en matière de microcrédit pour femme) en Inde, qui comptait 93 000 clientes ayant des comptes de dépôt en 1999. Autre chose qui pourrait expliquer cet état de fait, c'est que même si compte d'épargne il y a, il n'est pas facilement accessible. Les comptes d'épargne, afin de tirer le maximum de leurs avantages en termes d'équilibrage de la consommation, sont censés être rapidement utilisables par leurs titulaires, surtout en cas d'urgence.

Les contraintes subies par les femmes au niveau du temps disponible et de leur mobilité impliquent, pour les acteurs de la micro finance, d'avoir des services décentralisés et de pouvoir proposer les facilités d'épargne là où sont les épargnants, plutôt que le contraire. Bien qu'il s'agisse d'une pratique tout à fait nouvelle pour les institutions financières, c'est une stratégie utilisée de longue date et avec succès par les intermédiaires financiers comme les tontiniers d'Afrique.

Les femmes du groupement de Ngonine disent souffrir aussi du fait de ne pas avoir l'opportunité d'épargner ce qu'elles ont sous la main, quand elles l'ont sous la main. Cette caractéristique peut être particulièrement importante pour les femmes, car elle va de pair avec les flux de revenus produits par les activités souvent justes un peu rentables du secteur du commerce et autres activités.

VI: Recommandations

Plusieurs recommandations peuvent être retenues des différentes dérives évoquées.

- Etre attentif à la compatibilité entre intérêts individuels et intérêts collectifs.
- L'approche collective ne peut fonctionner que si elle parvient à allier intérêts individuels et finalité collective. Lorsque les intérêts collectifs l'emportent sur les intérêts individuels, bénéficier d'un crédit peut être plus nuisible que bénéfique : accéder à un crédit sans en avoir besoin, rembourser à tout prix quitte à s'endetter ailleurs, se lancer dans une activité non rentable, etc. Inversement lorsque l'intérêt individuel l'emporte sur l'intérêt collectif, le mécanisme d'incitation ne fonctionne plus, l'effet « domino » engendre alors la généralisation des impayés.
- Des études de faisabilité préalables, visant à apprécier le degré de cohésion sociale locale, sont bien sûr indispensables (quels sont les groupes existants, sur quelles bases les- membres se regroupent-ils et pourquoi, jusqu'à quel point ont-ils la volonté de travailler ensemble, etc.) ; mais se limiter à une étude ex ante n'est pas suffisant compte tenu de la dimension dynamique des relations sociales. L'articulation intérêts individuels/intérêts collectifs est en recomposition permanente. Deux recommandations s'imposent :

- encourager le personnel des dispositifs à être attentif en permanence à cette articulation (ce qui suppose probablement une formation du personnel, plus ou moins formelle, sur cette question).

- mener des études d'évaluation régulières, permettant d'apprécier le fonctionnement des groupes d'emprunteurs (nous revenons plus loin sur cette question de l'évaluation).

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

Rappelons que ce sont les emprunteuses les plus pauvres qui sont le plus confrontées au risque d'échec ; d'où la nécessité absolue, si l'on ne veut pas provoquer une aggravation de la situation des plus démunies, d'imaginer des mécanismes d'assurance. S'assurer d'une réelle demande en matière de crédit et suivre l'évolution de cette demande Déléguer la gestion de l'information au groupe ne peut pas faire l'économie d'une recherche d'information sur la demande en matière de crédit, afin d'éviter les effets pervers en termes de saturation des marchés, de difficultés d'approvisionnement et d'écoulement. Les études de faisabilité sont ici essentielles ; toutefois, comme précédemment, elles ne sont pas suffisantes dans la mesure où la demande évolue ; d'où la nécessité, ici encore, de procéder à des études de suivi et d'impact régulières. Ne pas négliger la communication entre emprunteurs et prêteurs quelle que soit l'efficacité des groupes d'emprunteurs, l'approche collective ne peut se passer d'une communication permanente entre emprunteurs et promoteurs du projet. Compte tenu de l'affrontement de logiques, d'intérêts, de cultures différentes, parfois contradictoires, prétendre éviter toute dérive serait irréaliste. La meilleure attitude à adopter consiste à rechercher une adaptation permanente, ce qui exige un projet souple, ouvert, capable de réagir aux réactions du milieu. Le projet doit alors être considéré comme un processus de négociation permanente où la communication occupe un rôle central.

- Procéder à des études d'impact quantitatives et qualitatives

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

- l'usage du crédit (détournements par les hommes ?),
- l'impact du crédit sur les trajectoires individuelles (limiter la dépendance, éviter la décapitalisation, stabilisation de l'activité, diversification, dynamique d'accumulation, etc.)

- les causes d'échec (causes exogènes ou dues à une offre de crédit inadéquate)

- les éventuels « coûts sociaux » de l'approche collective, ces coûts sociaux pouvant être aussi bien individuels (deshonneur lié à l'incapacité de rembourser ou surendettement) que collectifs (conflits locaux). Plus généralement, on ne peut que regretter l'insuffisance d'études d'impact. S'il y en a si peu, c'est en large partie car elles sont coûteuses, or les bailleurs de fonds sont généralement peu enclins à financer ce type d'activité. Pourtant l'avenir de la micro finance en dépend : à quoi sert- il d'encourager la mise en place de dispositifs et s'évertuer à rendre pérennes ceux qui existent déjà si l'on ne sait même pas quel est l'impact pour les bénéficiaires ? Convaincre les bailleurs de fonds de la nécessité de financer ce type d'étude semble indispensable ; convaincre les universitaires et les praticiens de terrain de travailler ensemble l'est tout autant, notamment en France où ce type de collaboration n'est encore qu'anecdotique. La réflexion proposée ici se veut un premier pas dans cette voie ; espérons qu'elle pourra se poursuivre.

- Reconnaître les limites de la micro finance et intégrer l'outil dans une démarche globale la micro finance ne peut, à elle seule, résoudre tous les maux auxquels les femmes sont confrontées. Reconnaître le rôle des organisations « à la base », telles que les groupes féminins, ne doit pas conduire à sous-estimer la responsabilité des États et des organisations internationales telles que le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. S'il semble tout à fait légitime et justifié de soutenir l'émergence et le renforcement de ces initiatives, leur attribuer la responsabilité de pallier les défaillances de gouvernance des États et d'éponger les coûts sociaux des plans d'ajustement structurels semble pour le moins contestable 29. D'une part, les acteurs d'une société civile (groupes locaux tels que les groupes féminins, ONG) ne peuvent agir sans un cadre institutionnel minimal et d'autre part, ils ne peuvent suffire à eux seuls à restaurer à la fois l'efficacité des gouvernements et celle des marchés. La loi

PARMEC, produit d'une concertation entre États, bailleurs de fonds, acteurs de terrain et organismes de coopération bilatérale et multinationale, et destinée à réguler et réglementer les expériences de finance décentralisée en Afrique de l'Ouest est un premier pas dans cette voie : en son absence, nul ne sait les dérives qu'aurait entraînées l'effervescence des expériences de micro finance.

Conclusion

L'impact est prometteur tout en incitant à la prudence. La microfinance, en visant à promouvoir l'initiative à la fois individuelle et collective des femmes, apparaît comme un moyen de favoriser l'autonomie et la liberté réelle des femmes. Certaines conditions sont toutefois nécessaires.

D'un point de vue individuel, tout d'abord. Accéder à un crédit, même de très faible montant, peut être un moyen non seulement de stabiliser des activités économiques ou d'en initier de nouvelles, mais encore de lutter contre la dépendance vis-à-vis de fournisseurs ou d'usuriers, de faire face à des dépenses imprévues (maladies) ou à des périodes difficiles (notamment la période de soudure), évitant ainsi une décapitalisation de l'unité familiale. Un autre résultat concerne l'hétérogénéité de l'impact en fonction du contexte socioéconomique local et en fonction des statuts sociaux. Les plus pauvres sont surreprésentées pour les situations de perte, l'instabilité quotidienne est telle que le moindre aléa peut conduire à l'échec.

Inversement c'est pour les plus aisées que les marges sont les plus importantes.

Deux autres résultats sont plus originaux. Le premier consiste à considérer l'impact qualitatif. Si l'on raisonne en termes de bien-être et d'indépendance et pas strictement en termes de revenus, alors l'impact auprès des plus défavorisées devient significatif. Le second résultat original réside dans l'évolution des pratiques financières collectives. Compte tenu de l'ensemble des contraintes auxquelles les emprunteurs sont confrontés, notamment les femmes, il est rare que la micro finance suffise à enclencher une dynamique de long terme ; le contexte d'incertitude incite plus à adopter des stratégies de répartition des risques que d'économies d'échelle. Notons à cet égard que l'offre de crédit n'est pertinente qu'en lien avec d'autres produits financiers : dans certains contextes, l'accès à l'épargne est tout aussi nécessaire. Le processus intéressant constaté ici, c'est l'effet de levier provoqué par le crédit auprès des groupes d'emprunteuses et la mise en place d'une dynamique collective qui entraîne les groupements emprunteurs à développer une attitude active de crédit et d'incitation

à l'épargne forcée. Le principe tontinier se transforme en un système que nous avons qualifié

d'"avance permanente", dont l'objectif est de pérenniser l'accès à des sources de financement. Dès lors que les femmes ont un accès régulier au crédit, une trajectoire d'autonomisation devient possible.

Tout dépend toutefois de la manière dont fonctionnent les groupes d'emprunteuses.

Pour les groupes qui ont su trouver un équilibre entre leurs propres activités et leurs relations extérieures, l'accès au crédit est susceptible de jouer un effet de levier considérable sur leurs capacités de médiation financière. Le rôle joué par le groupe en matière d'auto sélection et d'incitation est un moyen de limiter les problèmes d'asymétrie d'information et donc les risques, il permet ainsi à des emprunteurs a priori « insolubles » d'accéder au crédit. Mais la délégation de responsabilités ne doit pas pour autant conduire à considérer les groupes comme des « boîtes noires ». La complexité des relations sociales montre qu'une approche solidaire ne s'improvise pas. Une approche pragmatique, progressive est incontournable. Une connaissance fine des logiques sociales et culturelles est essentielle, ainsi que la prise en compte des jeux de pouvoir et de contrepouvoir.

Références:

1. L ASSAIRH, M KAICER, M JERRY, 2020 - La microfinance et l'empowerment des femmes.revuecca.com
2. Mr Sagna 2015 ,Impact de la microfinance sur l'empowerment des femmes et la lutte contre la pauvreté dans la région de Ziguinchor,corpus.ulaval.ca.
3. B Yameogo 2021, microfinance des femmes entrepreneures a zagtoui: Entre pratiques sociales solidaires et échec entrepreneurial,African Economic History - muse.jhu.edu.
4. J Bertrand, C Perrin 2025, Microfinance et autonomisation des femmes : opportunités et limites- revue d'économie financière, 2025 - shs.cairn.info
5. M Kouty, P Ongono 2015, l'accès des femmes au microcrédit au Cameroun- books.google.com
6. DB Sfar, Microfinance 2023 et capacité de remboursement : le ciblage des femmes permet-il de favoriser en partie la conciliation entre vocation sociale et économique ? - shs.cairn.info
7. V Djekna L'effet de la croissance des institutions de microfinance sur le pourcentage de femmes emprunteuses- Mondes en développement, 2024 - shs.cairn.info
8. V Fofana,2017, Microfinance Et Mobilisation De l'épargne Dans Le Secteur Informel. Le Cas Des Commerçantes De Vivriers De Bouake- European Scientific Journal, - core.ac.uk
9. Z Hda, FZ Achour ,2017, Impact des institutions de microcrédit sur l'autonomisation (empowerment) des femmes (cas de la région d'Errachidia) : enseignements d'une analyse économétrique- revue Internationale d'Economie Numérique, 2020 - revues.imist.ma
10. SARR Fatou, l'entrepreneuriat féminin au Sénégal. La transformation des rapports de pouvoir, Paris, l'Harmattan, 301 pages.
11. LELART Michel, la tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement. Paris Odile Jacob, 2006, 205 pages.
12. Article de Mariétou Diop, dans le magazine REUSSIR, no22, avril 2008.