

AMÉLIORATION DES CONDITIONS DE VIE

INTEGRATION DURABLE DE LA MICROFINANCE ET DE L'EDUCATION POUR LA SURVIE DE L'ENFANT, LA SANTE GENESIQUE ET LA PREVENTION DU VIH/SIDA AUPRES DES ENTREPRENEURS LES PLUS PAUVRES

Un document de réflexion et de discussion écrit par Christopher Dunford, Président de Freedom House from Hunger, commissionné par La Campagne du Sommet du Microcrédit

Août 2001

Ce document contient des parties qui se sont inspirées d'écrits de Barbara McNelly, Christian Loupeda, Beth Porter, Bob Richards, Kathleen Stack, Didier Thys et Ellen Vor der Bruegge de l'organisation Freedom from Hunger, ainsi que du personnel de BRAC, FUCEC-Togo et PRO MUJER. Nous voudrions également remercier Anna Awimbo et Sam Daley-Harris de La Campagne du Sommet du Microcrédit pour leur aimable contribution dans la mise en page et l'édition de ce document.

Ce document est écrit dans le but d'enrichir le programme éducatif de La Campagne du Sommet du Microcrédit. Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les points de vue de La Campagne du Sommet du Microcrédit.

Ce document a été traduit de l'anglais par Mélanie Beauvy, mbeauvy@cooperation.net

Table des matières

Résumé	i
I. Intégrer le microcrédit à d'autres services de développement	1
Le défi.....	1
Intégration : des opportunités pour une « Economie de Moyens ».....	2
II. Intégrer l'éducation à des programmes de crédits de groupe	5
Crédits de groupe : une opportunité pour éduquer les pauvres	5
Une prestation unifiée des services de caisses de crédit villageoises et d'éducation pour la santé : un cas détaillé	8
III. Impacts sur les clients et les institutions	9
Etudes d'impact du cas <i>Crédit avec Education</i>	9
Impact des services financiers	9
Impact des services d'éducation.....	11
Impact combiné des services financiers et services d'éducation.....	12
Impact sur la satisfaction et la demande du client.....	13
Impact sur le résultat financier	16
IV. Nouvelles applications hautement prioritaires	18
Le microcrédit comme moyen de promouvoir la planification familiale et la prévention du VIH-SIDA	18
CRECER offre en Bolivie des programmes d'éducation sur la planification familiale qui incluent la distribution de contraceptifs	19
FOCCAS Uganda offre des programmes d'éducation sur la planification familiale et la prévention de l'infection par le VIH.....	21
V. Défis liés à l'exécution	22
Une prestation de service unifiée ou parallèle ?.....	22
Analyse de cas particuliers : FUCEC-Togo, BRAC et PRO MUJER.....	25
Conclusion de l'auteur	26
Notes et bibliographie	29
Annexes	
Annexe A	Trois études de cas
Annexe B	La demande et le choix du client dans le cadre du <i>Crédit avec Education</i>
Annexe C	CRECER Bolivie : module sur la planification familiale
Annexe D	FOCCAS UGANDA : module d'éducation sur la prévention du VIH/SIDA
Annexe E	Considérations spéciales sur la prestation autofinancée de la microfinance unifiée aux autres services de développement

Résumé

On reconnaît généralement que les gens très pauvres ont besoin de quelque chose de plus que la microfinance seule pour trouver des solutions aux causes et conditions de leur pauvreté. Dans l'idéal, les pauvres pourraient accéder à une combinaison coordonnée comprenant des services de microfinance et d'autres services de développement qui leur permettraient d'améliorer entreprises, revenus et avoirs, santé, nutrition, planification familiale, éducation des enfants, réseaux de soutien social, etc. Il s'agit de savoir comment on peut assurer une « combinaison coordonnée » de services appropriés, particulièrement dans les communautés rurales et d'autres communautés où ces services multiples sont tout simplement absents.

Les opérateurs de la microfinance sont souvent motivés par l'idée de fournir des services non financiers à leurs clients parce qu'ils en reconnaissent la nécessité et sont capables d'identifier une demande. Pourtant, leur inquiétude légitime pour maintenir une pérennité, c'est-à-dire la viabilité financière d'une entreprise commerciale fournissant un service de microfinance, a rendu ces opérateurs très prudents vis-à-vis des rajouts non financiers. Ils pensent que ceux-ci ne peuvent qu'être un frein à la poussée vers la pérennité. Alors que d'autres organisations de services non financiers peuvent fournir ces services supplémentaires pour les mêmes clients, quelques opérateurs de la microfinance ont cherché à promouvoir et à identifier des possibilités de services combinés à ceux de leurs homologues non financiers. Mais en général la plupart des institutions de microfinance se sentent contraintes, ou bien préfèrent se concentrer sur les besoins financiers de leurs clients et ne cherchent pas à répondre à leurs besoins non financiers.

D'un autre côté, la microfinance de groupe constitue une excellente opportunité pour fournir les services éducatifs bon marché dont les pauvres ont besoin, des services qui peuvent aussi améliorer leur performance en tant que clients d'institutions de microfinance. C'est particulièrement vrai pour les systèmes de caisses de crédit villageoises et autres systèmes de prestations identiques qui rassemblent de larges groupes de clients relativement pauvres lors de réunions régulières. Des méthodes d'éducation non formelle pour adultes peuvent être utilisées efficacement lors de réunions régulières afin de promouvoir la nécessité de changements en matière de comportement personnel et de pratiques liées à la santé de l'enfant. Ces méthodes peuvent aussi informer sur l'existence de services locaux de bonne qualité sur la santé et encourager les gens à faire confiance à ces services. Elles peuvent également améliorer les compétences de gestion des clients de microfinance, leur permettre d'utiliser leurs prêts de façon plus productive et de générer plus de bénéfices et d'épargne. Beaucoup de sujets différents peuvent être enseignés efficacement.

Un objectif de cet article est de fournir divers exemples d'institutions de microfinance qui ont réussi à intégrer la microfinance avec l'éducation, sans pour autant compromettre la pérennité de leur pratique de microfinance et des opérations générales qui s'y rattachent. On s'intéresse particulièrement à l'intégration de la microfinance avec l'éducation pour la santé auprès des femmes particulièrement pauvres. Ces femmes et leurs enfants sont très vulnérables aux problèmes de santé et de malnutrition qui menacent la capacité des femmes à contribuer économiquement à leurs foyers, ou même la capacité des familles à survivre. Il y a un besoin

critique d’intégrer de façon innovatrice la microfinance avec la promotion de la planification familiale et de la prévention contre le VIH/SIDA. Cet article décrit de tels exemples innovateurs.

Certaines institutions créent l’intégration en fournissant des services *parallèles* de microfinance et d’éducation, qui sont délivrés aux mêmes groupes de clients par un personnel *différent*, chacun se spécialisant dans un service ou dans l’autre. Les cas de BRAC au Bangladesh et PRO MUJER en Bolivie sont présentés en détail afin d’illustrer cette approche qui vise à fournir des services parallèles. Les deux institutions dépendent de revenus autres que leur marge financière générée par des opérations de crédit afin de couvrir les dépenses de leur personnel enseignant et autres dépenses rattachées, même s’il leur arrive de subventionner de temps en temps leur programme d’éducation par des revenus générés par leur activité de microfinance.

Cet article cherche également à illustrer la faisabilité et l’efficacité d’une approche *unifiée* dans laquelle les services de microfinance et d’éducation sont offerts aux caisses de crédit villageoises par le *même* personnel. Le coût d’ensemble de la prestation unifiée des deux services est considérablement moindre, pour la simple raison qu’un employé dans le modèle unifié fait le travail de deux employés différents dans le modèle parallèle. Les cas de FUCEC-Togo, FOCCAS Uganda et CRECER en Bolivie sont décrits en détail pour illustrer le modèle unifié en action. Ces organisations (et autres programmes construits avec des systèmes de prestation similaires) ont réussi, ou ont une forte probabilité de réussir dans un future proche, à recouvrir complètement les coûts d’opération et les coûts financiers attachés à leur service unifié. La subvention croisée de la microfinance vers l’éducation est, ou peut être, suffisante pour supporter les coûts du programme éducatif. L’unification de la microfinance avec l’éducation ne rajoute que 6 à 10 pour cent au coût des activités des systèmes de caisses de crédit villageoises. Dans certains cas, au moins, un programme éducatif semble également constituer pour ces institutions un certain avantage compétitif aux yeux des clients, comparé à des institutions uniquement spécialisées dans la microfinance.

Par souci d’efficacité (pour atteindre la pérennité) l’approche unifiée fournit la microfinance et l’éducation en une seule prestation aux caisses de crédit villageoises. Les programmes éducatifs sont conçus pour remplir des besoins et satisfaire une demande locale prééminente, mais les clients n’ont pas le droit de rejeter la composante éducatrice de la prestation. Certains observateurs ont mis en question l’éthique de ne pas avoir le droit de choisir, pourtant de nombreuses preuves montrent que l’éducation est appréciée par les clients, et même qu’ils optent en faveur du service unifié quand ils ont la possibilité de pouvoir changer d’institution de microfinance.

On peut s’attendre à certains effets générés par la microfinance, mais cela ne comprend pas l’éducation, et vice-versa. La combinaison des deux produit une plus grande variété d’impacts et probablement aussi une synergie parmi ceux-ci. Une comparaison définitive et directe entre la prestation unifiée et la prestation parallèle, ou avec la microfinance seule ou l’éducation seule, doit encore être étudiée plus longuement à cause notamment des défis méthodologiques considérables. Cependant, un certain nombre d’études minutieuses sur les impacts économiques, de santé, de nutrition et d’émancipation, générés par le service unifié, rapportent que ce dernier n’a pas moins d’impact que celui lié à la microfinance ou à l’éducation seule. On s’est inquiété

que l'impact de chaque service puisse être réduit à cause de services qui seraient de moindre qualité parce qu'ils seraient fournis par des généralistes plutôt que par des spécialistes. Mais les résultats des études d'impact ont démontré que la qualité des deux services (microfinance et éducation) n'a pas à être compromise lorsque ces services sont offerts par une seule et même personne dans une caisse de crédit villageoise.

Le caractère multisectoriel de la prestation de service donne un avantage certain aux fournisseurs de services unifiés. Cet avantage peut leur permettre d'atteindre la viabilité aussi bien pour les activités d'éducation que de microfinance. Mais c'est également un défi critique pour une institution. L'approche unifiée autosuffisante ne peut pas offrir une aussi grande gamme de services pour les pauvres que des systèmes de prestation parallèle qui ont accès à des financements extérieurs sur le long terme. Pour un système de prestation unifiée, il peut être difficile de maintenir le même équilibre et la même qualité pour les deux types de services (éducation et microfinance), en matière de recrutement, formation et supervision du personnel. Le personnel de terrain et ses dirigeants doivent répondre à des demandes et des attentes diverses de la part de deux secteurs différents du développement (ou même plus que deux en fonction de l'étendue des sujets d'éducation). Les donateurs et autres ayants-droits ont tendance à considérer qu'un secteur est plus important que l'autre. Les systèmes de gestion de l'information donnent souvent plus de poids à la performance financière de l'institution plutôt qu'à l'impact économique et social sur les clients. Ces tensions et contradictions internes peuvent être très difficiles à gérer. Pourtant, que la volonté d'unifier les prestations de service repose sur un attachement à une philosophie du développement ou qu'elle ne soit que le résultat de l'absence d'autres options ou même les deux, elle est essentielle pour pouvoir réussir.

Il existe suffisamment d'opportunités prometteuses pour que des fournisseurs de services de microfinance puissent intégrer d'autres services, soit par une prestation parallèle, soit par une prestation unifiée de services provenant de différents secteurs du développement. En terme d'impact pour les pauvres, aucune des deux options de prestation n'est fondamentalement meilleure que l'autre. En terme de considérations institutionnelles, chacune a ses avantages – comme par exemple la gamme importante de services potentiels fournie par la prestation parallèle ou bien la viabilité financière potentielle de la prestation unifiée – et ses désavantages – comme par exemple les défis de financement et de coordination liés à la prestation parallèle ou bien les défis de gestion et d'obtention de personnel qualifié liés à la prestation unifiée. Le meilleur choix dépend des options locales capables de fournir des services divers ainsi que de la volonté des institutions de fournir plus qu'un simple service de microfinance.

I. Intégrer le microcrédit à d'autres services de développement

Le défi

Les problèmes des pauvres vont bien plus loin que le manque d'argent ou de biens. Ils souffrent d'un syndrome plus vaste, celui du désavantage. L'accès à des services financiers est important parce qu'il offre aux gens une opportunité – c'est-à-dire un plus grand éventail d'options pour changer leurs vies. Mais le crédit, même s'il est combiné avec d'autres services financiers, ne s'adresse qu'à un facteur parmi tous ceux qui accablent les pauvres : celui du manque de liquidités. De la même manière qu'ils ont été ignorés par les banques et autres institutions financières traditionnelles, les pauvres ont peu ou pas d'accès à l'éducation, la santé ou autres services qui les aident à construire leur « capacité humaine ».

La diversité des besoins chez les pauvres se retrouve dans les sept objectifs distincts mais interdépendants du développement international¹ établis par les accords et les résolutions adoptés lors des conférences mondiales organisées par les Nations Unies dans la première moitié des années 1990 :

1. Réduire de moitié le pourcentage de personnes vivant en état d'extrême pauvreté, entre 1990 et 2015.
2. Inscrire tous les enfants dans une école primaire d'ici 2015.
3. Faire des progrès en matière d'égalité de genre et d'émancipation des femmes en éliminant les disparités de genre dans l'éducation primaire et secondaire d'ici 2005.
4. Réduire les taux de mortalité infantile de deux tiers entre 1990 et 2015.
5. Réduire les taux de mortalité maternelle de trois-quarts entre 1990 et 2015.
6. Permettre à tous ceux qui en ont besoin d'avoir accès aux services de santé génésique d'ici 2015.
7. Mettre en place des stratégies nationales en faveur du développement durable d'ici 2005 en vue d'inverser la perte de ressources naturelles d'ici 2015.

Tous les sept objectifs contribuent à « un monde débarrassé de la pauvreté et de la misère qu'elle perpétue. » Tout le monde reconnaît qu'il est nécessaire de soutenir davantage les femmes dans leurs rôles productifs et reproductifs, à la fois en tant que bénéficiaires privilégiées des services de développement et en tant qu'actrices principales de la construction de la capacité humaine (physique et mentale) au sein de leurs familles et de leurs communautés.

Les femmes très pauvres – particulièrement dans les zones rurales – font face à d'énormes obstacles : isolation sociale et géographique, analphabétisme, manque de confiance en soi, expérience limitée de création d'entreprise, et problèmes importants de santé et de malnutrition pour elles-mêmes et pour leurs familles. Pour pouvoir surmonter ces obstacles (si ce n'est que dans le but de cultiver de meilleurs clients de services financiers), il faut améliorer les réseaux de soutien social ainsi que les connaissances, compétences et pratiques de santé, personnelles et communautaires. Il faut également faciliter l'accès à des services de bonne qualité qui favorisent une bonne santé, la production de nourriture, l'accroissement des revenus et l'accumulation des

avoirs. Les chercheurs en santé publique ont découvert depuis longtemps qu’une stratégie qui vise à accroître uniquement les revenus et les avoirs est relativement lente et insuffisante pour combattre de nombreuses maladies dangereuses, comme par exemple la malnutrition de l’enfant, la propagation du VIH/SIDA et le fait que les femmes n’aient pas le choix pour déterminer le nombre et le rythme des naissances.²

L’éducation peut être un partenaire puissant des services financiers, particulièrement si elle entraîne les individus à être les décisionnaires dans leur propre apprentissage – en vue de favoriser un changement personnel et communautaire, ainsi qu’une utilisation informée de tout service disponible de bonne qualité. Les services de crédit et d’épargne de groupe en particulier constituent une opportunité inhabituelle pour fournir des expériences éducatives transformatrices en même temps que des services financiers.

Intégration : des opportunités pour une « Economie de Moyens »

On devrait gagner en efficacité dans les opérations et en création de nouvelles synergies des bénéfiques quand on intègre différents services qui touchent les mêmes personnes. Peut-être qu’un ou deux services peuvent être fournis avec le microcrédit⁴, peut-être même par une même personne. Cependant, on trouve parmi les opérateurs et les donateurs du microcrédit un fort parti pris contre une telle intégration. Ils réagissent contre les problèmes historiques des programmes de « développement rural intégré » et autres modèles idéalistes qui veulent créer des interventions multiples en réponse aux besoins imbriqués des communautés pauvres. En se basant sur la perspective du monde des affaires, la communauté du microcrédit pense que la spécialisation dans un type de service de développement est nécessaire pour l’efficacité du développement, l’efficacité du service et la pérennité institutionnelle. « Laissons les banquiers être des banquiers » a dit un commentateur, et laissons d’autres gens avec des compétences et expériences différentes s’occuper des autres besoins d’une communauté. Pourquoi ceux qui cherchent à créer un programme de microcrédit, ou une plus large institution de microfinance, devraient-ils se sentir obligés d’offrir des services autres que ceux que les spécialistes de la microfinance savent très bien développer ? La question est logique, et la logique peut paraître convaincante.

La microfinance n’est pas seule à suivre cette logique. D’autres secteurs peuvent être moins inflexibles mais ne se sentent pas moins inconfortables quand il s’agit d’essayer de donner « toutes les réponses à tous les maux de tous les gens ». C’est ce que pensent les professionnels qui cherchent à se concentrer sur ce qu’ils ont été entraînés à faire le mieux. Cependant, il y a une perspective différente plus vaste : celle du concepteur de programme qui donne priorité à un objectif de développement, comme par exemple alléger le fardeau de la pauvreté pesant sur les épaules des femmes et des enfants. Ce concepteur n’est pas satisfait de travailler sur les économies d’échelle d’un seul service parce qu’il y a un besoin évident, ainsi qu’une demande de la part des consommateurs, pour des services multiples. Celui en charge de concevoir un tel programme cherche à créer des « économies de moyens », c’est-à-dire de mettre deux ou

⁴ Dans le cadre de cet article, toute référence au microcrédit désigne des programmes qui délivrent des crédits pour encourager l’entrepreneuriat indépendant et d’autres services financiers et commerciaux pour les plus pauvres (y compris l’épargne et l’assistance technique).

plusieurs services dans un même paquet pour minimiser les coûts de prestation et les coûts indirects de gestion tout en maximisant la variété des bénéficiaires visant à satisfaire les besoins multiples des gens.

Il existe trois scénarios usuels pour intégrer le microcrédit avec d'autres services :

- **Prestation de services *jointes* offerte par deux ou plusieurs organisations indépendantes opérant dans le même secteur géographique.** Des services financiers sont offerts par une institution spécialisée dans la microfinance en même temps que des services non financiers (par exemple pour la santé ou pour d'autres secteurs) sont offerts par une ou plusieurs organisations spécialisées ou généralistes - aux mêmes personnes dans le besoin. Lorsqu'il y a plusieurs fournisseurs de services de développement dans la même région cible (comme dans de nombreux quartiers urbains ou périurbains), une organisation peut raisonnablement choisir de se spécialiser en tant que fournisseur « commercial » de services de microfinance. Dans l'idéal, différentes organisations coordonneraient leurs services et leur marketing, y compris la prestation de service sur des lieux communs, et se réfèreraient mutuellement les unes aux autres si leurs clients avaient des besoins croissants pour d'autres services. Beaucoup d'institutions spécialisées dans la microfinance tombent dans ce scénario ; peu cherchent à atteindre « l'idéal », à savoir un marketing coordonné avec des fournisseurs de services non financiers. Un exemple de longue date est la close coordination du Programme de Développement Rural de BRAC (fournisseur de microfinance) avec la distribution de nourriture du gouvernement du Bangladesh (dans le cadre du Programme Mondial de l'Alimentation) aux pauvres les plus démunis. Le programme IGVGD (Income Generation for Vulnerable Groups Development) sert de médiateur et est administré conjointement par BRAC et le gouvernement du Bangladesh.³
- **Prestation de services *parallèles* par deux ou plusieurs programmes d'une même organisation opérant dans le même secteur géographique.** Une organisation généraliste ou à buts multiples (souvent une organisation privée de développement, locale, nationale ou internationale, spécialisée dans la mobilisation des subventions) offre des services de microfinance en utilisant un personnel spécialisé dans les programmes de microcrédit et, en même temps, des services d'autres secteurs en utilisant du personnel différent mais de la même organisation – aux mêmes personnes dans le besoin. S'il y a peu de services disponibles dans une région et si une organisation peut se permettre de s'engager à long terme à fournir deux ou plusieurs services avec du personnel spécialisé différent, alors il est judicieux d'offrir une variété de services complémentaires en parallèle. BRAC en fournit de nouveau un bon exemple (voir « Trois Etudes de Cas » en annexe A). La Grameen Family of Companies en est un autre bon exemple.
- **Prestation de services *unifiés* par une organisation, un programme, un type de personnel.** Le même personnel d'une même organisation offre à la fois des services de microcrédit et des services d'autres secteurs – aux mêmes personnes dans le besoin. Quand les personnes dans le besoin ont accès à peu, ou pas, de services de

développement, comme c’est le cas dans beaucoup de communautés rurales, et quand l’organisation ne peut pas se permettre de s’engager sur le long terme à fournir deux ou plusieurs services avec du personnel spécialisé différent, cette organisation peut raisonnablement choisir de dépêcher un seul type de personnel à même d’offrir du microcrédit avec un autre service. L’organisation peut même chercher à réduire ses coûts à un niveau qui lui permette de s’autofinancer grâce aux revenus générés par le service unifié lui-même. Les fournisseurs de *Crédit avec Education*⁴ en sont un bon exemple (voir détails dans la prochaine section de cet article et le cas de FUCEC-Togo en annexe A).

Bien sûr, il peut y avoir des hybrides de ces scénarios. Par exemple, un service unifié et multisectoriel peut être lié à d’autres services complémentaires. Un exemple récent en Bolivie (au bord du Lac Titicaca) est la planification et la coordination jointes de services offerts par Crédito con Educación Rural (CRECER), un fournisseur de *Crédit avec Education*, et par le Consejo de Salud Rural Andino, un fournisseur de service de santé rural.

Le scénario unifié *et autofinancé* est le plus prometteur pour développer une prestation pérenne de services multiples, mais c’est aussi le plus contraignant. Le concepteur de programme cherche à construire (ou à adapter) une institution pérenne de type commercial pouvant supporter un système de prestation de service unifié pour de nombreuses années à venir. Subissant les contraintes difficiles liées à la mise en place d’une institution pérenne, le concepteur cherche à optimiser l’impact de chaque « dollar » investi pour le développement. On se base sur l’hypothèse que le même personnel peut fournir deux ou plusieurs services de secteurs différents, avec une meilleure compétence générale et sans compromettre l’efficacité individuelle de ces services.

Est-ce que ce modèle unifié et autofinancé est possible ? Est-il réalisable ? La réponse semble être « oui » aux deux questions quand il s’agit de microcrédit et d’éducation fournis ensemble (*Crédit avec Education* en est une illustration). Mais seulement certains types de services de microcrédit et certains types de services d’éducation peuvent être unifiés. Est-ce que cette approche unifiée et autofinancée doit être recommandée à tous ceux qui fournissent des services de microcrédit adaptés ? La réponse est « non ». Cette approche est seulement pertinente pour ceux qui ont pour objectif de fournir des services multisectoriels qui répondent aux besoins multiples des plus pauvres. Ce n’est également pertinent que pour ceux qui s’engagent à long terme à n’être dépendants que des revenus générés par le service unifié lui-même (c’est-à-dire indépendants des subventions d’opérations). En d’autres mots, ceux qui s’engagent à fournir du « crédit de pauvreté » (offrir aux pauvres des services financiers) financièrement autonome *et plus* vont trouver cette approche unifiée digne de leur considération.

Le premier objectif du reste de ce document est de prouver la faisabilité et l’efficacité du modèle unifié et autofinancé visant à intégrer des services de secteurs différents. L’évidence saute presque naturellement aux yeux en ce qui concerne l’intégration du microcrédit avec l’éducation sur la santé. D’autres types de sujets d’éducation (comme la gestion des entreprises, le développement du leadership, l’action communautaire, le développement de la confiance en soi,

et autres sujets) sont intégrés avec succès au microcrédit grâce à une application similaire du modèle unifié et autofinancé. La plupart de ce qui a été découvert sur la faisabilité des services intégrés de microcrédit et d'éducation sur la santé s'applique à toute forme d'intégration microcrédit-éducation. Cependant, les études plus approfondies sur l'impact de ces programmes ont seulement été menées sur les cas d'intégration entre le microcrédit et l'éducation sur la santé ou sur la nutrition.

Le second objectif de ce document est d'explorer les défis communs auxquels fait face le modèle unifié et autofinancé visant à intégrer des services de secteurs différents. Il ne s'agit pas de « promouvoir » ce modèle, mais d'offrir une information équilibrée sur les forces et les faiblesses de ce modèle, et ainsi permettre à ceux, qui cherchent à fournir aux pauvres des services de secteurs multiples et qui donc pourraient penser sérieusement adopter ce modèle pour leurs propres organisations, de faire un choix informé.

II. Intégrer l'éducation à des programmes de crédits de groupe

Crédits de groupe : une opportunité pour éduquer les pauvres

Le « crédit de pauvreté » est une forme de microcrédit caractérisé par sa clientèle : des pauvres qui sont à un certain niveau de subsistance, des pré-entrepreneurs, généralement des femmes économiquement actives mais pauvres. Ce sont particulièrement ces personnes qui ont le plus besoin d'informations et de soutien, en plus d'argent, pour améliorer leur cadre de vie. L'expérience semble montrer que les mécanismes du *crédit de groupe* sont généralement les moyens les plus efficaces et les plus efficaces pour offrir des services financiers à cette clientèle tout en minimisant les coûts de transaction et les risques pour le fournisseur.

Le crédit de groupe fournit également un excellent forum pour l'éducation. Les réunions des emprunteurs créent l'opportunité de rencontrer face-à-face un éducateur. La structure et le mécanisme de garantie solidaire stimulent une atmosphère positive d'intérêt collectif. La gestion réussie des prêts par les femmes peut vraisemblablement accroître leur confiance et ainsi leur volonté de tester de nouveaux programmes pour améliorer leur santé et gagner d'autres bénéfices.

Un service supplémentaire, comme l'éducation, impose des coûts supplémentaires de prestation. Cependant, le coût marginal de l'éducation peut être réduit lorsque les réunions régulières de remboursement (hebdomadaires, tous les quinze jours, mensuelles) des programmes de crédit de pauvreté servent de forums pour l'éducation. De plus, le coût marginal peut devenir relativement faible quand le même personnel de terrain offre des services à la fois financiers et éducatifs lors des mêmes réunions régulières (le modèle unifié).

La Grameen Bank, avec ses fameuses « Seize Décisions », peut avoir inventé le modèle de prestation de service unifié.⁵ L'intégration de services financiers de Grameen avec la promotion du changement social a inspiré une variété de systèmes de prestations intégrées dont le

dénominateur commun est **la détermination à faire en sorte que l'éducation fonctionne – à un coût rentable – dans le contexte des crédits de groupe pour les pauvres**. Ils partagent la conviction que les modèles de crédits de groupe ont un potentiel social aussi bien qu'économique et que ce double potentiel doit être réalisé si on veut avoir un impact significatif sur la pauvreté.

En 1999, un sondage⁶ d'organisations opératrices (voir Encadré 1) révélait qu'au moins 35 opérateurs à travers le monde cherchaient délibérément à intégrer l'éducation avec le microcrédit de groupe par une prestation parallèle ou unifiée à l'intérieur d'une même organisation. Les deux tiers de ces organisations opéraient en Afrique. BRAC elle seule submerge les autres organisations interrogées par le nombre de ses membres atteignant 3.5 millions. Parmi beaucoup d'autres organisations non incluses dans ce sondage pour diverses raisons, la Grameen Bank devrait être considérée comme un fournisseur de service unifié microcrédit-éducation auprès de millions de clients. Assurément, il existe une expérience étendue sur l'intégration, et même sur la prestation unifiée, parmi une variété d'opérateurs servant, dans l'ensemble, un nombre important de personnes relativement pauvres, pour la plupart des femmes.

La forme la plus répandue de crédit de groupe intégré à l'éducation est « le système des caisses de crédit villageoises » (en anglais, l'auteur fait référence au programme de « Village Banking »). Tout d'abord développé en Amérique Latine par la Foundation for International Community Assistance (FINCA) dans les années 1980, le système des caisses de crédit villageoises est, en fait, une version générique de l'approche de Grameen Bank sur le microcrédit avec une structure de management plus décentralisée adaptée à des populations plus dispersées que celles

Encadré 1: Opérateurs liant éducation et crédits de groupe

Vingt-quatre opérateurs (BRAC non inclus) ont rapporté des statistiques détaillées (en Décembre 1999) sur leurs programmes intégrant l'éducation avec le microcrédit de groupe.

- Dans l'ensemble, ces 24 opérateurs fournissent des services intégrés à 210.008 clients individuels, approximativement 95 pour cent des femmes et 41 pour cent vivant dans des communautés rurales avec moins de 10.000 habitants.
- Dix-sept parmi ces organisations utilisent le modèle des caisses de crédit villageoises comme microcrédit de groupe (typiquement 20 à 40 clients par groupe), et sept utilisent le modèle de groupe de caution solidaire, avec en moyenne cinq clients par groupe.
- Vingt-trois organisations offrent des sessions d'éducation aux mêmes réunions où les transactions financières ont lieu.
- Toutes les 24 demandent à leurs clients de participer au programme d'éducation comme condition pour recevoir des crédits.
- Seulement six organisations demandent aux clients de contracter des crédits à chaque « cycle de crédit » comme condition pour être membre d'un groupe et avoir accès à l'éducation.
- Trente-huit pour cent des organisations répondant à la question rapportent que leurs réunions de groupe durent de 60 à 90 minutes ; 48 pour cent rapportent que les réunions prennent entre 90 et 120 minutes.
- Pour 38 pour cent des organisations répondant à la question, l'éducation est offerte exclusivement par le même personnel de terrain qui fournit les services financiers. Pour 29 pour cent, l'éducation est donnée exclusivement par des membres de groupes qui sont formés pour cela. Le reste des organisations utilisent un mélange de personnel spécialisé dans le crédit et de membres de groupes, ou elles utilisent du personnel dont la seule tâche est de donner de l'éducation.
- Par ordre de plus fréquemment cités, les organisations offrent des services d'éducation sur les sujets suivants : santé de l'enfant (96%), nutrition de l'enfant (78%), planification familiale (74%), santé de la femme (70%), calcul de bénéfice et comptabilité commerciale (65%), capacités de gestion de groupe (65%), marketing de biens ou de services (61%), et sélectionner une activité génératrice de revenus appropriée (52%).

du Bangladesh. Dans les années 1990, un grand nombre d'organisations non gouvernementales adaptèrent le système des caisses de crédit villageoises à des conditions variées dans divers pays en voie de développement.⁷

Là où des services de caisses de crédit villageoises sont mis à disposition par des organisations locales, quiconque désirent un crédit pour investir dans une activité génératrice de revenus peut se réunir avec des pairs en qui il a toute confiance pour former une « caisse villageoise » (différentes organisations utilisent des noms différents comme « caisse de communauté », « banque en fidéicommiss », « association de crédit »). Le nombre de membres ne doit pas être trop faible (autrement le groupe ne peut pas être servi économiquement) ou trop important (car il serait alors peu pratique pour tous les membres de participer dans la supervision et la prise de décision). Typiquement, les caisses de crédit villageoises ont entre 20 et 40 membres, la plupart ou en totalité des femmes.

Après avoir formé les nouveaux membres à gérer leur propre caisse villageoise en se conformant à des règles particulières, l'organisation locale fait un prêt (généralement pour quatre à six mois) à la caisse villageoise comme groupe de caution solidaire. Puis les membres divisent le gros emprunt en petits emprunts (au début entre \$50 et \$100 chacun) pour les membres individuels afin qu'ils investissent dans leurs microentreprises individuelles. Les membres se portent mutuellement caution pour les remboursements des emprunts des autres, de sorte qu'ils doivent tous se mettre d'accord pour que chaque emprunteur soit capable de retirer un bénéfice suffisant de l'activité génératrice de revenus qu'il a proposé afin de repayer la caisse villageoise avec des intérêts. Si la caisse villageoise rembourse intégralement son emprunt à l'organisation locale, à temps et avec intérêts, elle devient immédiatement éligible pour recevoir un nouveau, généralement plus grand, crédit de groupe. Dans la plupart des programmes de caisses de crédit villageoises, les membres individuels peuvent augmenter leur capacité marginale d'emprunt jusqu'à un maximum d'environ \$300 par crédit.

Les emprunteurs investissent généralement leur emprunt dans des activités pour lesquelles ils ont déjà des compétences et n'ont pas besoin d'assistance technique, comme par exemple l'industrie alimentaire et la vente, élevage des poulets, tenir un petit magasin ou encore fabriquer ou acheter et vendre des vêtements. Il est crucial que chaque emprunteur gagne suffisamment d'argent pour rembourser son emprunt avec intérêts, ainsi que de faire des dépôts d'épargne personnelle et avoir suffisamment d'argent restant pour acheter de la nourriture et autres produits de nécessité pour la famille. Les membres d'une caisse villageoise se rencontrent régulièrement (typiquement toutes les semaines, quinze jours ou tous les mois) pour gérer les affaires de leur groupe, notamment faire des paiements par échéances du principal et des intérêts de leurs emprunts ainsi que des dépôts réguliers d'épargne personnelle.

Parce qu'ils réussissent à utiliser le crédit et qu'ils renforcent leur solidarité avec les autres membres de leur caisse villageoise (ce qui est déjà en lui-même une expérience éducative), les pauvres prennent davantage conscience des possibilités d'amélioration de leur vie. Ils sont davantage prêts à apprendre et à changer plus. **Les rencontres régulières des caisses villageoises peuvent répondre à cette nouvelle situation en donnant aux membres de nouvelles informations et une nouvelle forme de soutien au changement.**

Une prestation unifiée des services de caisses de crédit villageoises et d'éducation pour la santé : un cas détaillé.

Le modèle le plus répandu de prestation unifiée d'un service d'éducation avec un système de caisses de crédit villageoises est *Crédit avec Education*.⁸ Une partie de chaque réunion régulière (préférentiellement vingt à trente minutes) est utilisée pour une « session d'étude ». L'agent de terrain du *Crédit avec Education* (généralement une personne un peu éduquée de la localité) a la responsabilité de recruter de nouvelles caisses de crédit villageoises, de former les membres à gérer leurs propres affaires comme une coopérative informelle, de participer aux réunions régulières (généralement hebdomadaires) pour surveiller et assister les transactions financières des groupes, et enfin de faciliter la session d'étude.

Le rôle éducatif de l'agent de terrain est d'introduire un sujet, aider les participants à comprendre sa pertinence par rapport à leurs situations personnelles, offrir une information élémentaire sur les changements pratiques qu'ils peuvent faire, identifier les obstacles à de tels changements, encourager tout participant qui a surmonté ces obstacles à partager ses expériences réussies, et promouvoir une certaine solidarité pour s'entre-aider et persister dans leurs efforts pour changer les choses. Les agents de terrain ne sont pas des experts sur les sujets d'éducation. Leur formation se concentre sur les techniques pour présenter des messages simples d'information et sur les compétences de facilitation pour amener les participants à apprendre les uns des autres tout autant que de l'agent de terrain.

Une éducation efficace des adultes va plus loin que de simplement transmettre l'information. Elle construit sur la richesse de leurs expériences tout au long de leur vie. Cela les aide à avoir de nouvelles idées dans un contexte qu'ils connaissent déjà ou auquel ils croient. Les membres des caisses villageoises peuvent identifier les problèmes liés à la pauvreté qu'ils rencontrent dans leur vie de tous les jours, et peuvent être motivés à développer et à utiliser des solutions adaptées localement. Les agents de terrain doivent être recrutés avec soin, formés et encadrés dans l'objectif spécifique de devenir des animateurs efficaces de l'apprentissage des adultes.

Les sujets couverts lors des sessions d'études vont de la gestion d'une caisse de crédit villageoise et des connaissances élémentaires pour gérer une microentreprise à l'amélioration de la santé et de la nutrition des femmes et des enfants. Chaque organisation opérant un programme *Crédit avec Education* traite de sujets différents lors des rencontres des caisses villageoises. Le choix des sujets dépend des objectifs de l'organisation, de la demande et des besoins locaux, de la formation et du soutien disponibles pour traiter du sujet (par exemple la planification familiale), de la disponibilité de services locaux de bonne qualité (par exemple immunisation, cliniques de santé de base) car l'utilisation de ces services pourrait être encouragée lors des sessions d'éducation. Typiquement, pendant une période de crédit de quatre à six mois, un ou deux sujets sont étudiés en profondeur dans une série de sessions d'étude, chacune s'appuyant sur la précédente. Certains opérateurs alternent entre deux sujets, une session d'étude sur un sujet de la

santé, la suivante sur la microentreprise et la gestion de groupe, puis de nouveau la santé, d’une rencontre à l’autre tout au long d’une période de crédit.

Chaque opérateur de *Crédit avec Education* développe son propre système opérationnel pour s’autofinancer et unifier sa prestation de service de microfinance et d’éducation auprès des femmes pauvres. Le cas de FUCEC-Togo en annexe A offre un exemple spécifique de *Crédit avec Education* dans le contexte institutionnel des coopératives d’épargne et de crédit. Cette fédération et ses membres, des coopératives d’épargne et de crédit, offrent *Crédit avec Education* comme un service financier parmi d’autres. *Crédit avec Education* donne aux coopératives du FUCEC-Togo l’opportunité de servir un large éventail de personnes qui autrement ne pourraient pas rejoindre une coopérative. C’est particulièrement le cas des femmes les plus pauvres vivant dans les communautés rurales les plus reculées.

III. Impacts sur les clients et les institutions

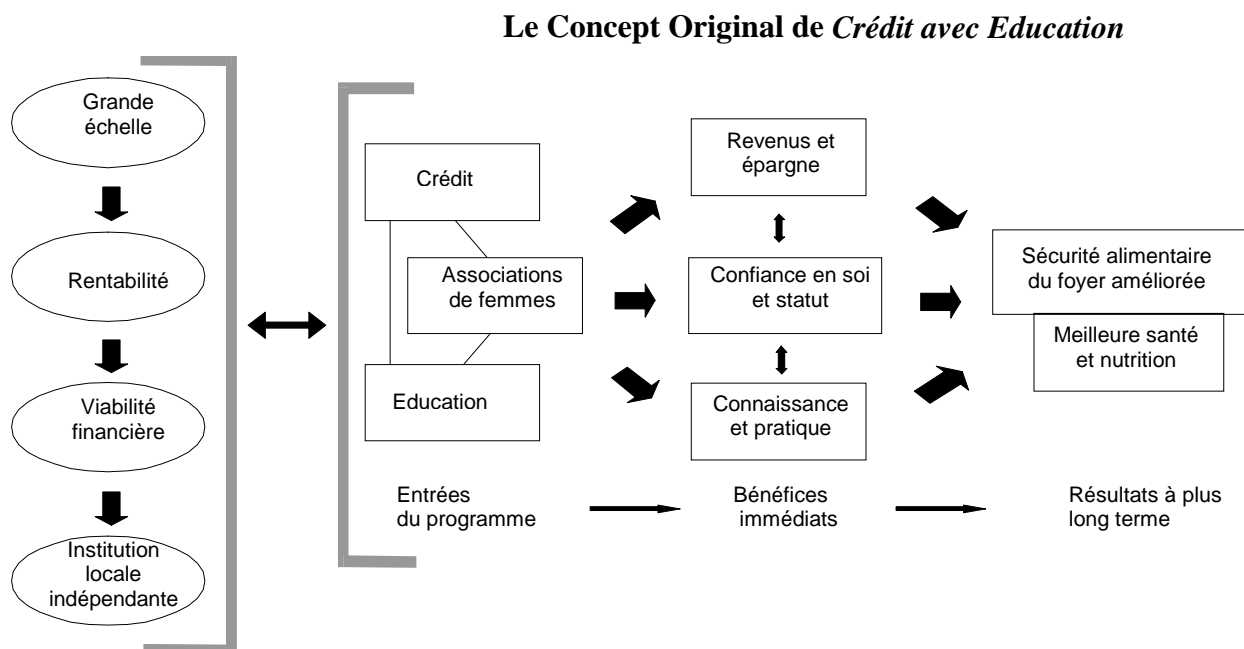
Etudes d’impact du cas *Crédit avec Education*

Dans sa conception originale, la composante éducation de *Crédit avec Education* cherchait à améliorer la santé et la nutrition des enfants de moins de cinq ans, ainsi que les revenus et l’actif des familles pauvres (Figure 1). On supposait que les femmes emprunteraient du capital à des taux abordables, construiraient leur actif productif, accumuleraient de l’épargne et développeraient leur confiance en soi. Ces résultats et ces impacts sont les mêmes que ceux attendus de n’importe quel programme de microcrédit bien conçu et bien mené. *En plus*, l’éducation permettrait d’améliorer la santé et la nutrition de l’enfant à un niveau que l’on ne pourrait jamais atteindre avec un pur programme de microcrédit. Potentiellement, les composantes crédit et éducation se renforceraient l’une l’autre en faisant face ensemble aux obstacles informationnels et économiques d’une meilleure santé et meilleure nutrition. De plus, comme l’indique aussi la Figure 1, on espère que ces résultats seront atteints grâce un système de prestation rentable que les institutions locales peuvent agrandir et maintenir financièrement.

On a mené récemment⁹ plusieurs études sur le programme *Crédit avec Education* pour en évaluer le concept original. En particulier, des études, contrôlées avec soin, s’étalant sur plusieurs années, s’appuyant sur le même plan de recherche, furent conduites dans les programmes de Lower Pra Rural Bank dans le sud-ouest du Ghana et de CRECER sur le *altiplano* de la Bolivie.¹⁰ Ces deux études fournissent la majeure partie des résultats résumés ci-dessous. Des comparaisons furent faites entre les femmes (et leurs plus jeunes enfants de moins de trois ans) qui avaient participé pendant un à trois ans à *Crédit avec Education* et les femmes dans des groupes de base ou de référence. Un certain nombre d’autres études, au Burkina Faso, Equateur, Honduras, Mali, Tanzanie, Thaïlande et Uganda, fournissent également des résultats intéressants.

Impact des services financiers

Figure 1



Comme les études¹¹ sur les programmes spécialisés dans le microcrédit, les évaluations de *Crédit avec Education* révèlent une sécurisation accrue des moyens d’existence parmi ses clients, à savoir des revenus plus réguliers au long de l’année, un cumul des actifs et une consommation plus régulière. Voici quelques exemples d’impacts :

- **Revenus non agricoles.** Au Ghana, entre la période d’étude de base et celle de suivi, les clients de *Crédit avec Education* se réjouirent d’une bien plus grande augmentation de leurs revenus non agricoles mensuels – presque le double – comparé aux non participants des mêmes communautés ou aux habitants des communautés de référence. Le plus souvent, les clients attribuaient l’augmentation de leurs revenus à la croissance de leurs entreprises, à la réduction des coûts d’investissement résultant de leur capacité à acheter en gros ou comptant plutôt qu’à crédit, et à de nouvelles activités ou produits rendus possibles par l’accès au crédit.
- **Actif.** Au Burkina Faso, après environ trois ans, les emprunteurs augmentèrent la taille de leurs activités génératrices de revenus en moyenne de 80 pour cent, et approximativement un tiers des personnes sondées firent plus que de la doubler. On trouva que beaucoup de femmes avaient fait des investissements significatifs pour accroître ou améliorer leur capacité de production en achetant de nouveaux équipements, par exemple des casseroles de cuisine en aluminium et en argile, et en établissant des lieux de vente réguliers.
- **Chocs.** Au Mali, leur participation au programme a permis à des foyers d’améliorer leur capacité à réduire les risques et à mieux gérer les périodes de crise ou de difficultés économiques. De nouveaux clients avaient beaucoup plus de chance, comparés à des clients ayant participé au programme pendant un ou deux ans, de traverser des périodes d’insécurité alimentaire aigüe ou d’être incapables de gérer leurs entreprises à cause d’un manque de liquidités dans les 12 mois précédents.

On peut s’attendre à ces impacts sur la capacité économique des femmes avec n’importe quel programme de microcrédit bien planifié et bien exécuté, qu’il y ait ou non un programme éducatif associé. Ajouter l’éducation ne semble pas diminuer l’aptitude de la caisse villageoise à produire ces impacts significatifs recherchés dans tout programme de microcrédit visant à combattre la pauvreté.

Impact des services d’éducation

Comme les études¹² menées sur les programmes isolés d’éducation sur la santé et la nutrition, les évaluations de *Crédit avec Education* révèlent des changements positifs dans le degré de connaissance des clients sur la santé, la pratique du rapport autonome de santé et notent certaines améliorations sur leur état de santé. Voici quelques exemples d’impacts :

- **Allaitement maternel.** Au Ghana, entre la période d’étude de base et celle de suivi, comparé aux non participants, beaucoup plus de personnes parmi les participants ont eu tendance à donner aux nouveaux-nés le premier lait enrichi aux anticorps, le colostrum. De plus, les mères participant au programme allaitèrent seules leurs bébés plus longtemps – près de six mois – et donc ne les exposèrent pas inutilement à de la nourriture contaminée ou à des liquides autres que le lait maternel. Et, malgré leurs activités financées par des crédits, les clientes n’arrêtèrent pas d’allaiter leurs bébés plus tôt que les non participants, et elles avaient même bien plus tendance à ne pas utiliser de biberons.
- **Alimentation complémentaire.** Au Burkina Faso, les femmes participant au programme ont appris comment préparer une bouillie plus épaisse et quand commencer à la donner à leurs jeunes enfants. Encore récemment, un enfant pouvait facilement atteindre l’âge de deux ans sans avoir pris autre chose que le lait maternel ; les femmes du programme avaient plus tendance à préparer des bouillies spéciales et à entraîner leurs enfants à manger plus tôt de la nourriture solide.
- **Traitement de la diarrhée.** En Bolivie, la recherche de base indiqua qu’un sujet important dans la composante éducative était le besoin de réhydratation pour les enfants souffrant d’attaques de diarrhée. De nombreuses mères expliquaient que lorsque leurs enfants avaient la diarrhée, elles réduisaient ou évitaient de leur donner des liquides car elles pensaient que ces derniers ne faisaient que renforcer le problème. Elles donnaient plutôt de la nourriture sèche, par exemple du pain. Entre la période d’étude de base et celle de suivi, comparé aux non participants, on trouva une amélioration significative dans le pourcentage de clientes rapportant qu’elles donnaient aux enfants souffrant de diarrhée « plus de liquide que d’habitude » (des liquides de toute sorte, y compris du lait maternel).
- **Immunsation.** De nouveau en Bolivie, comparé aux enfants de non participants, on trouva parmi les participants une amélioration significative du pourcentage d’enfants âgés d’un an ayant été vaccinés avec le DTPolio. Il est particulièrement important de le noter parce qu’il y a généralement une diminution du taux de couverture de vaccination en ce qui concerne les rappels donnés plus tard. Cette différence peut indiquer un effet positif du programme en encourageant les mères à faire intégralement vacciner leurs enfants et, dans certains cas, en invitant les travailleurs de la santé à distribuer ces vaccins lors des réunions régulières des groupes d’emprunteurs.

On peut s’attendre à ces impacts sur la connaissance et les pratiques des femmes dans n’importe quel programme d’éducation sur la santé et la nutrition bien planifié et bien exécuté, qu’il soit ou non sur le dos d’un système de prestation de service de microcrédit. Il apparaît que l’unification avec un système de caisses villageoises ne diminue pas forcément l’effet de l’éducation des adultes. L’étude du Ghana a également démontré que différentes campagnes de promotion en faveur du changement comportemental en matière de santé et de nutrition peuvent se renforcer mutuellement quand elles sont coordonnées et concentrées sur une même population. Les mères rapportaient que les avertissements répétés de plusieurs sources de confiance – le personnel des centres de santé locaux, l’agent de terrain de *Crédit avec Education*, ainsi que d’autres membres d’autres associations de crédit – les amena à essayer exclusivement d’allaiter elles-mêmes leurs bébés pendant une période plus longue. Ce changement représentait un départ radical de la pratique répandue de donner aux nouveaux-nés de l’eau et autres boissons dès les premiers jours ou les premières semaines.

Impact combiné des services financiers et services d’éducation

Dans l’idéal, la possibilité d’un effet synergique résultant de l’offre combinée de crédit et d’éducation serait évaluée par un plan de recherche visant à comparer les impacts relatifs des interventions isolées de microcrédit et d’éducation par opposition aux stratégies de prestations parallèles ou unifiées. Hélas, peu d’efforts de recherche ont été entrepris sur les défis pratiques considérables de ce plan idéal.¹³ Certains impacts révélés par les évaluations de *Crédit avec Education* peuvent être le résultat soit des composantes microcrédit ou éducation, soit des deux combinées. Voici quelques exemples d’impacts synergiques possibles :

L’émancipation des femmes. S’inspirant du travail de Schuler et Hashemi¹⁴, Freedom from Hunger a défini l’émancipation des femmes selon les caractéristiques suivantes : (1) leur confiance en soi et leur vision du futur ; (2) leur statut et leur pouvoir de négociation dans le foyer ; et (3) leur statut et leurs réseaux dans la communauté. Aussi bien au Ghana qu’en Bolivie, il a été prouvé que l’accès aux services financiers et éducatifs avait eu des effets positifs sur la confiance en soi des femmes et leur statut dans la communauté. On a évalué que le taux de confiance en soi des participantes du Ghana était considérablement plus élevé que celui des non participantes, les participantes estimant qu’elles allaient gagner davantage dans le futur et qu’elles pourraient éviter que leurs enfants n’aient la diarrhée ou autres maladies. En terme de participation dans la vie de la communauté, les participantes du Ghana avaient plus de rôles actifs dans les cérémonies communautaires, comme les enterrements, et les participantes de Bolivie menaient campagne ou avaient des responsabilités dans les administrations gouvernementales locales. Dans les deux pays, les participantes avaient été bien plus nombreuses à avoir conseillé d’autres femmes sur une bonne santé/nutrition et tenir un meilleur commerce. Cependant, on trouva peu de preuves d’une augmentation du pouvoir de négociation des femmes dans le foyer (pas d’augmentation significative d’influence dans un certain nombre de décisions sur les investissements du foyer, sauf en Bolivie pour les dépenses liées aux réparations de la maison et au Ghana pour envoyer les enfants à l’école). Une à trois années de participation des femmes au programme peuvent aussi être une période trop courte pour changer durablement les relations de pouvoir et les attentes au sein du foyer.

Le régime alimentaire des enfants. Des chercheurs du Noguchi Memorial Institute au Ghana ont mené une étude sur la consommation alimentaire des enfants des membres de *Crédit avec Education* et ceux des non participantes. Ils trouvèrent que la qualité diététique de la nourriture donnée aux enfants des participantes était relativement meilleure. De même, la consommation de calories était largement supérieure.¹⁵

Etat nutritionnel des enfants. Les études sur les mêmes enfants au Ghana démontrent que l'état nutritionnel des enfants âgés d'un an – à la fois pesés et mesurés en rapport à l'âge – des participantes s'est également amélioré de façon significative par rapport aux enfants des habitants des communautés de référence. Par exemple, le pourcentage d'enfants des participantes considérés comme sous-alimentés, estimation basée sur une mesure de la taille par rapport à l'âge, a diminué de huit points entre les périodes d'étude de base et celle de suivi, tandis que le pourcentage d'enfants sous-alimentés augmentait dans les communautés de référence.

Impact sur la satisfaction et la demande du client

On n'a pas autant fait systématiquement attention à la satisfaction du client vis-à-vis de *Crédit avec Education*. Quand on leur demande si elles aiment ou n'aiment pas *Crédit avec Education*, une très grande majorité des clientes répondent par l'affirmative. Sans référence à des services différents de *Crédit avec Education* (autres que pas de service du tout), il est difficile d'estimer le degré de satisfaction – sauf en termes de remboursements réussis et d'emprunts répétés dans le temps, qui sont tous les deux relativement élevés dans les programmes de *Crédit avec Education*.¹⁶

Il existe des anecdotes utiles indiquant que les femmes sont satisfaites des services unifiés reçus, même quand des opportunités ou des pressions sociales pourraient les persuader du contraire. En Bolivie, pendant la récente « renonciation à la dette » (les emprunteurs de microcrédit s'organisèrent politiquement pour délibérément se déclarer insolvable *en masse* afin de protester contre les taux d'intérêts élevés et les exigences de remboursement des institutions de microfinance), les clientes du CRECER restèrent loyales au CRECER et continuèrent à rembourser à temps. Quand on leur demanda pourquoi, beaucoup de clientes dirent au personnel du CRECER : « Le CRECER se soucie de nous. Ils ne sont pas seulement là pour collecter nos crédits. Ils nous parlent et nous donnent de l'éducation. »

Dans certains endroits dans l'Est de l'Uganda, les femmes peuvent maintenant choisir parmi deux ou plusieurs fournisseurs. Les clientes du fournisseur local de *Crédit avec Education*, FOCCAS Uganda (Foundation for Credit and Community Assistance), ont choisi de rester avec FOCCAS. Elles dirent au personnel que c'était « à cause de l'éducation ».

Au Burkina Faso, le RCPB (Réseau des Caisses Populaires du Burkina) fournit *Crédit avec Education* parmi un certain nombre de services ou de produits offerts par ce réseau de coopératives d'épargne et de crédit. La direction de RCPB pense que fournir de l'éducation avec son service de caisses villageoises lui donne un avantage concurrentiel sur une organisation nationale qui fournit aux mêmes communautés uniquement un système de caisses villageoises.

Les trois exemples ne reflètent pas uniquement une satisfaction générale envers le service unifié mais une appréciation spécifique de l'éducation. Le degré de satisfaction générée par l'éducation fut étudié dans les études¹⁷ d'impact en Bolivie et au Ghana, avec une seule question : « A quel point avez-vous trouvé utile l'information des sessions d'éducation sur la santé/nutrition? » Sur 71 personnes sondées en Bolivie, 61 pour cent répondirent « très utile », et 37 pour cent « utile ». Une seule personne répondit « pas très utile » (et une ne savait pas). Au Ghana, 67 pour cent parmi 101 personnes sondées répondirent « très utile », et 27 pour cent « utile ».

Un certain nombre de certitudes permettent d'apprécier la valeur relative que les clientes attribuent aux composantes séparées du service combiné de *Crédit avec Education* (dynamiques de groupe, crédits, épargne, éducation sur la santé et la nutrition, meilleure éducation commerciale). Bien que les clientes soient initialement plus intéressées par les crédits, au fil du temps elles donnent plus de valeur à l'éducation. Par exemple, quand on leur demande ce qu'elles préfèrent dans le programme de *Crédit avec Education* Kafo Jiginew au Mali, la moitié des clientes, qui avaient bénéficié du programme pendant deux ans, répondit l'éducation et l'autre moitié les crédits.¹⁸

Une étude plus récente¹⁹ des fédérations des coopératives d'épargne et de crédit de Kafo Jiginew et Nyèsigiso au Mali sonda les nouveaux membres de huit coopératives qui avaient fourni des services *Crédit avec Education* pendant quatre ans. Cette période était considérée suffisamment longue pour que les membres de *Crédit avec Education* « obtiennent leur diplôme » pour devenir un membre individuel à part entière de la coopérative (en tant que membres de *Crédit avec Education*, ils ne sont que membres associés de la coopérative, à travers les membres individuels du groupe, et n'ont pas accès aux autres services de la coopérative). Le sondage déterminait quels nouveaux membres des coopératives venaient de groupes de *Crédit avec Education* et s'ils avaient ou pas quitté ces groupes après avoir rejoint directement la coopérative. Sur les 207 nouveaux membres féminins sondés, 35 pour cent venait des groupes de *Crédit avec Education*, 24 pour cent avait choisi de continuer à faire partie de ces groupes, et 11 pour cent avait quitté ces groupes.

On leur demanda pourquoi (ou pourquoi pas) elles avaient choisi de continuer à faire partie de leurs groupes de *Crédit avec Education* tout en devenant membres individuels de la coopérative. Voici les raisons citées le plus fréquemment en faveur d'une participation continue à *Crédit avec Education* (48 femmes répondirent) :

- | | |
|---|-----|
| • Aiment la solidarité dans le groupe | 96% |
| • Aiment l'éducation | 91% |
| • Aiment l'opportunité d'avoir plus d'un crédit en même temps | 89% |
| • Veulent épargner avec leur groupe | 85% |
| • Veulent d'autres services <i>Crédit avec Education</i> | 34% |

Celles qui quittèrent leur groupe en rejoignant directement les coopératives d'épargne et de crédit (21 personnes sondées) mentionnèrent principalement leur désir de recevoir des services et des produits financiers mieux adaptés à leurs besoins, comme des crédits plus larges et à plus long terme, à des taux d'intérêts moins élevés avec des remboursements moins fréquents. Seulement

10 pour cent mentionna qu’elles n’aimaient pas les réunions fréquentes ou les relations difficiles avec d’autres membres du groupe. Aucune ne mentionna des problèmes liés à l’éducation.

Freedom from Hunger offre aux nouveaux prestataires du service *Crédit avec Education* une « première évaluation de cycle » après remboursement par le prestataire de la première série d’emprunts et après éducation des caisses de crédit villageoises. Ces évaluations incluent des entretiens de groupe systématiques avec les membres des caisses villageoises afin de déterminer pourquoi ils ont rejoint le programme, ce qu’ils ont le plus apprécié parmi les services offerts, ce qu’ils ont le moins aimé, et ce qui devrait être changé et de quelle façon. Par exemple :

- Au Bénin (Mars 2001), la réponse la plus fréquente donnée par les nouveaux clients de *Crédit avec Education* offert par FECECAM (Fédération des Caisses d’Épargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin) était qu’ils avaient choisi de participer « à cause de l’éducation ». Après la première période de crédit, ce que les clients appréciaient le plus du service était « l’éducation reçue ». D’autres réponses incluaient l’accès au crédit, les opportunités d’épargne, et la solidarité parmi les membres du groupe.
- Pour FITSE Karonga Microfinance (Août 2000) à Malawi et OIC Guinée (Septembre 2000), l’éducation était citée fréquemment, mais pas le plus souvent, comme un aspect que les femmes aimaient le plus.
- Pour TIAVO, un petit réseau de coopératives d’épargne et de crédit à Madagascar, les réponses des femmes étaient concentrées autour de la pertinence et l’adéquation de l’éducation par rapport à leur vie quotidienne. Elles pensaient qu’elles pouvaient et avaient déjà utilisé ce qu’elles avaient appris pour prévenir et traiter la maladie chez leurs enfants et mieux gérer leurs crédits et entreprises. De plus, certaines parmi elles affirmèrent spontanément qu’elles pourraient conseiller d’autres femmes dans la communauté sur ce qu’elles avaient appris (Janvier 2000).
- Les membres d’un autre fournisseur de *Crédit avec Education* à Madagascar, Haingonala, citaient aussi fréquemment l’éducation et sa pertinence pratique par rapport à leur vie et celles d’autres femmes de la communauté. Elles accordaient aussi de la valeur à l’échange d’idées avec d’autres membres sur comment résoudre certains problèmes auxquels elles étaient confrontées (Janvier 2000).
- On demanda aux clientes de *Crédit avec Education* offert par ACLAM (Action Contre La Misère) à Haïti ce qu’elles appréciaient le plus dans les sessions d’éducation. Elles citèrent non seulement leurs meilleures habitudes de santé, mais aussi leurs frais hospitaliers moins élevés grâce à une meilleure prévention et traitement des maladies (Janvier 2000).

Ces évaluations de la satisfaction de la clientèle démontrent une réelle appréciation de la valeur de l’éducation par rapport aux autres composantes de *Crédit avec Education*. Elles nous informent également sur comment améliorer la satisfaction des clientes en terme d’éducation et aussi d’autres composantes. De temps en temps, les femmes critiquent la longueur des sessions d’étude (allant généralement de pair avec des critiques plus générales sur la fréquence et la longueur des réunions de leurs caisses villageoises), parce ce que c’est du temps pris sur leurs activités commerciales. Plus souvent, cependant, les clientes expriment leur désir pour *plus* d’éducation couvrant davantage de sujets sur la santé et le commerce.

La satisfaction envers l'éducation relative aux opportunités de crédit et d'épargne ne se traduit pas forcément en « demande », dans le sens d'une volonté de payer des services d'éducation (ou combien elles seraient prêtes à payer). Une recherche sur la demande n'a pas été faite, sauf à une petite échelle en Tanzanie (Voir encadré 3), où les clientes de *Crédit avec Education* disaient qu'elles seraient prêtes à payer un peu plus pour l'éducation (en plus d'un taux d'intérêt élevé sur les emprunts).

Certaines voix influentes dans la communauté de la microfinance ont défié les prestataires d'éducation unifiée au microcrédit de faire payer un prix supplémentaire pour le service éducatif. Elles mettent en avant que si les clients de microcrédit apprécient réellement la valeur ajoutée supplémentaire apportée par l'éducation, ils vont payer le prix réel de ce service additionnel. Pourtant, les prestataires de *Crédit avec Education* n'ont pas cherché à recouvrir les coûts supplémentaires de l'éducation en faisant payer plus pour le service unifié que pour le service simple des caisses villageoises. Certains prestataires n'ont pas voulu, d'autres n'ont pas eu besoin de demander plus. Il y a des considérations philosophiques importantes relatives à la décision de ne pas faire payer plus cher pour l'éducation. Ces considérations sont étudiées en Annexe B.

Impact sur le résultat financier

Les résultats rapportés furent tous atteints par les programmes de *Crédit avec Education* qui recherchaient l'autonomie financière. L'évaluation de suivi au Ghana fut conduite en 1996, quand la banque Lower Pra Rural Bank, utilisant entièrement son propre capital de crédits, avait offert *Crédit avec Education* pendant environ quatre ans. A l'époque, le programme avait un ratio d'autosuffisance d'exploitation de 81 pour cent, ce qui signifiait que les intérêts payés par les emprunteurs couvraient 81 pour cent des coûts de Lower Pra Rural Bank pour fournir *Crédit avec Education* parmi ses différents services aux communautés des alentours. Ces coûts d'exploitation incluaient les coûts financiers, y compris les intérêts sur dettes mais pas les provisions pour créances douteuses. En Juin 2000, l'autosuffisance d'exploitation était de 130 pour cent. CRECER, le prestataire de *Crédit avec Education* en Bolivie, était une des trois institutions de microcrédit profilées par David Gibbons et Jennifer Meehan dans « Le défi du Sommet du Microcrédit: Comment obtenir l'autonomie financière institutionnelle tout en préservant l'engagement d'agir auprès des familles les plus pauvres ». ²⁰ Les ratios d'efficience et de viabilité de CRECER étaient comparables, et parfois meilleurs, aux deux autres institutions qui offraient très peu ou pas d'éducation en plus de leurs services financiers. A la fin 2000, le ratio d'autosuffisance d'exploitation de CRECER était de 106 pour cent (intérêts sur dettes et provisions pour créances douteuses inclus).

Vor der Bruegge, Dickey et Dunford ²¹ ont mené une analyse de comptabilité analytique sur les dépenses sur trois ans de chacun des quatre programmes ²² de *Crédit avec Education* pour estimer le coût additionnel de l'éducation sur les coûts des systèmes de caisses villageoises. L'analyse considère *Crédit avec Education* comme une forme de système de caisses de crédit villageoises avec « une éducation supplémentaire » qui va plus loin que l'éducation fournie par les programmes de caisses villageoises à leurs membres pour les aider à créer et gérer leurs propres caisses villageoises. Même sans « éducation supplémentaire », les agents de terrain de systèmes

de caisses villageoises doivent donner un certain nombre de formations sur la création d'entreprise et donnent ensuite des conseils pendant la plupart des réunions régulières de la caisse villageoise. Le temps et les dépenses des agents de terrain (ainsi que leurs managers et leurs formateurs) nécessaires pour éduquer sur la santé, la nutrition, la planification familiale et la gestion commerciale lors des réunions régulières étaient affectés dans « éducation supplémentaire ». Ces coûts affectés représentent un pourcentage du temps et des dépenses que le personnel local du programme dépense en formation, contrôle et tâches administratives, ainsi que pour l'assistance technique et les activités de formation conduites sur place par des conseillers/formateurs techniques et de gestion venant des Etats-Unis.

La moyenne sur trois ans « d'augmentation des coûts due à l'éducation supplémentaire » variait de 5.9 pour cent en Bolivie à 9.6 pour cent au Burkina Faso, le Mali et le Togo étant entre les deux. Par exemple, le coût annuel par client en Bolivie était de 63.82\$ US. L'analyse des coûts suggère que l'élimination de « l'éducation supplémentaire » permettrait d'épargner 3.51\$ par client chaque année. Smith et Jain²³ rapportent que le Project HOPE estime à 6 pour cent le coût d'éducation supplémentaire dans leurs programmes intégrés microcrédit-éducation en Equateur et en Honduras.

Il est peu probable que le fait d'éliminer l'éducation supplémentaire ait un impact significatif sur les coûts de personnel et des biens d'équipement. Il semble que l'on ait besoin du même nombre d'agents de terrain et de véhicules pour maintenir un système de caisses villageoises même sans éducation supplémentaire. C'est dû au fait que le temps économisé par le personnel de terrain en ne facilitant pas des sessions d'étude lors des réunions régulières est insuffisant pour leur permettre, particulièrement ceux travaillant dans des communautés rurales dispersées, de servir plus de caisses villageoises (et donc de générer plus de revenus). Le directeur du programme FOCCAS Uganda (un fournisseur de *Crédit avec Education* exclu de cette analyse de coûts) disait : « Même sans éducation, nos agents de terrain ne pourraient pas faire plus que leur objectif de quatre [caisses villageoises] par jour. » Cependant, il est *probable* qu'éliminer le coût de l'éducation supplémentaire pourrait réduire d'une façon significative le temps et les coûts de gestion interne, formation, paperasserie, d'assistance et de formation technique extérieure relatifs à l'éducation supplémentaire (pour économiser sur l'ensemble du programme au maximum 10 pour cent).

Les résultats et la satisfaction complémentaire des clients, leurs familles et leurs communautés, semble justifier ce coût additionnel de l'éducation supplémentaire. De plus, selon l'analyse de coûts, ces quatre programmes de service unifié ne font pas plus payer les emprunteurs que les autres programmes de microcrédit de groupe dans les mêmes pays ne le font en offrant seulement des services de crédits et d'épargne. La raison philosophique est présentée en Annexe B. La raison pratique pour ne pas faire payer plus est qu'il n'était pas nécessaire d'atteindre la pérennité financière. Tous les quatre programmes de l'analyse approchaient rapidement « l'autosuffisance d'exploitation » pour leurs opérations de *Crédit avec Education* (FUCEC-Togo et CRECER en Bolivie sont actuellement très proches d'atteindre ou de dépasser cet objectif), ce qui signifie que tous les coûts d'opérations unifiées et de financement du portefeuille, ainsi que les réserves mises de côté, étaient presque entièrement couverts par les revenus des intérêts des opérations de crédits.

Quand on compare le système des caisses villageoises avec ou sans éducation supplémentaire, rapporté aux ratios de dépenses administratives et salariales, les fournisseurs d'éducation font aussi bien, voire mieux dans certains cas. Woller²⁴ comparait différents indicateurs de performance sur les données comptables publiées par le *MicroBanking Bulletin* de neuf des meilleurs programmes de caisses villageoises, comprenant trois programmes offrant de l'éducation supplémentaire (Kafo Jiginew, CRECER et PRO MUJER). Les trois programmes intégrés avaient les plus faibles ratios de dépenses administratives et salariales parmi les neuf institutions. Cela signifie que le volume de prêts rapporté aux dépenses de personnel d'encadrement de base et d'administration était relativement plus efficace que les six autres programmes exclusivement spécialisés dans la microfinance. Pour le ratio coût-par-emprunteur, les trois organisations arrivaient respectivement première, quatrième et sixième, signifiant que la structure de coût rapportée au nombre d'emprunteurs était aussi bonne ou meilleure que les opérations de caisses villageoises sans éducation supplémentaire. Les fournisseurs de service intégré arrivaient premier, quatrième et septième en terme de ratio de productivité du personnel, ou le nombre de clients servis rapporté au personnel total.

Comparées à toutes les 22 institutions offrant des systèmes de caisses villageoises rapportées dans le *MicroBanking Bulletin*, les trois fournisseurs de service intégré ont de meilleurs résultats que la moyenne concernant les ratios de dépenses administratives et salariales, et deux parmi les trois font mieux que la moyenne concernant le ratio de coût par emprunteur et productivité du personnel. Tandis que l'éducation ajoute peut-être 6 à 10 pour cent au ratio de coût administratif, ceci est compensé par les gains de productivité générés par le portefeuille, ce qui permet en fait de réduire les ratios de dépenses administratives.

Ces ratios nous fournissent une compréhension plus détaillée que si l'on ne considérait que les ratios d'autosuffisance opérationnelle ou financière déterminés dans une grande mesure par le prix des crédits. Par exemple, Compartamos (un fournisseur mexicain à grande échelle de services de caisses villageoises sans éducation supplémentaire) est à présent autosuffisant financièrement à 143.7 pour cent, mais a un ratio de dépenses administratives de 62.6 pour cent, ce qui est très élevé comparé à CRECER (36.4 pour cent) et PRO MUJER (37.8 pour cent). CRECER et PRO MUJER ne sont pas autant autosuffisants financièrement parce qu'ils font moins payer pour leurs services aux pauvres – et non pas parce qu'ils sont moins efficaces à cause de l'éducation.

IV. Nouvelles applications hautement prioritaires

Le microcrédit comme moyen de promouvoir la planification familiale et la prévention du VIH-SIDA

Crédit avec Education semble avoir un grand potentiel pour une offre à grande échelle et autofinancée de microfinance et d'éducation en une seule prestation de service efficace et efficace. En plus de l'éducation sur la santé et la nutrition, de telles stratégies de prestation de service unifié peuvent servir une grande variété d'agendas éducatifs. Plus particulièrement, en ce qui concerne l'éducation sur la santé publique, il y a un intérêt croissant, mais une expérience

peu documentée, pour exploiter le potentiel d’une prestation de service unifié et autofinancé pour traiter deux des plus grands défis de notre époque en santé publique : la planification familiale et la prévention du VIH/SIDA.

Les grossesses multiples et rapprochées ainsi que l’infection VIH posent de sérieux problèmes aux individus, familles et communautés, particulièrement dans les pays en voie de développement. Non seulement la santé et l’économie des pauvres sont affectées, souvent de façon désastreuse, mais ces problèmes menacent également les pas-si-pauvres qui sont très vulnérables aux crises financières liées à un problème de santé ou à un deuil dans la famille. Des grossesses et des allaitements trop fréquents chez des femmes mal nourries créent souvent des niveaux élevés de neurasthénie et de mortalité parmi les mères et leurs enfants. Alors que le VIH se répand impitoyablement, les adultes au fort de leurs années productrices et reproductrices tombent malades et meurent du SIDA ou sont affaiblis par le besoin de dépenser plus d’argent et de temps pour soigner et pour assumer les deuils au sein de leurs familles étendues et leurs communautés.

Les institutions de microcrédit reconnaissent de plus en plus leur dépendance vis-à-vis de la santé de leurs clients et leurs familles. Beaucoup admettent les défis liés à ces circonstances pour des clientes qui jouent à la fois le rôle d’épouses, mères et femmes d’entreprise. Les autorités locales de la santé publique confirment qu’une grande partie du risque touchant à la fois les clients et les institutions de microcrédit pourrait être grandement réduite par l’utilisation de méthodes de planification familiale efficaces. Dans certains pays, la pandémie du SIDA est si forte qu’elle menace les institutions de microcrédit par un ralentissement de la croissance de leur portefeuille de crédits, une baisse de rétention des clients, une augmentation des situations d’impayés et des abandons des programmes d’épargne, ainsi que la mort d’employés expérimentés ou la responsabilité de ceux-ci envers leurs parents mourants. Dans un tel contexte, beaucoup d’institutions de microcrédit se demandent comment elles peuvent mieux servir leurs clients. Beaucoup d’institutions de microcrédit ont la capacité managériale et financière pour fournir un service d’éducation qui repose sur la confiance en soi rehaussée des clients afin de promouvoir l’utilisation de méthodes de planification familiale, particulièrement celles qui préviennent la transmission du VIH, et autres valeurs et pratiques pertinentes et salutaires.

CRECER offre en Bolivie des programmes d’éducation sur la planification familiale qui incluent la distribution de contraceptifs

CRECER (Crédito con Educación Rural) offre des services *Crédit avec Education* (décrits dans le paragraphe III précédent et dans le cas FUCEC-Togo en Annexe A) à 24.692 clients (au 31 Décembre 2000), la plupart des femmes dans des zones rurales de cinq départements en Bolivie. A la différence de la grande majorité des fournisseurs de *Crédit avec Education*, CRECER fut spécifiquement créé pour fournir du *Crédit avec Education* (et pour devenir financièrement autonome à terme). C’est maintenant une « ONG financière » indépendante bolivienne (indépendante parce que l’agence bolivienne de supervision bancaire interdit spécifiquement aux institutions financières réglementées d’offrir des services autres que financiers). Dans le futur, CRECER va probablement diversifier ses services, mais pour le moment, *Crédit avec Education* est son seul service.

Les sujets généraux de la composante éducation de CRECER sont identiques à ceux des autres programmes de *Crédit avec Education* dans le monde. Cependant, tandis que la plupart des autres programmes ont depuis longtemps offert de l'éducation sur la planification familiale, CRECER en était empêché par le gouvernement bolivien. Puis, au milieu des années 1990, une nouvelle législation lança la promotion de la planification familiale et introduisit les contraceptifs modernes au sein des services de santé génésique du gouvernement. CRECER profita de cette opportunité pour offrir aux membres de ses caisses villageoises de l'information sur les options les plus actualisées sur la planification familiale. Lors des sessions d'étude habituelles des réunions de caisses villageoises, l'agent de terrain du CRECER aide les membres à faire des choix informés pour améliorer leurs vies (l'Annexe C présente l'échantillon d'un plan de travail d'une session d'étude). Les sessions traitent des systèmes reproducteurs masculins et féminins, fournissent une information claire et complète sur chacune des méthodes approuvées par le Ministère de la Santé, et sur les bénéfices et possibles effets secondaires à prendre en considération. Les membres sont encouragés à rechercher une information complémentaire et les services des travailleurs de la santé.

Comme d'autres fournisseurs de *Crédit avec Education*, CRECER a restreint ses services non financiers à l'éducation de groupe, afin de minimiser les dépenses s'ajoutant aux coûts du service de caisse villageoise. Fournir des services complémentaires qui demandent du personnel et des fournitures spécialisés peut augmenter brusquement le coût total du programme. Cependant, tenant compte de cette mise en garde, CRECER est en train d'expérimenter un système de distribution communautaire de contraceptifs, parce que l'accès à ceux-ci est très limité pour les clients, en majorité ruraux, de CRECER.

On identifie un membre dans la caisse villageoise pour recevoir une formation supplémentaire sur l'utilisation de certains contraceptifs. Une fois formée, cette femme est autorisée en tant que « distributrice communautaire » (DC) à vendre des contraceptifs approuvés aux consommateurs adéquats de sa communauté. Son stock de contraceptifs est fourni à un certain coût par CRECER (qui les achète à des prix subventionnés auprès de fournisseurs locaux) et rempli de nouveau par l'agent de terrain quand la DC a écoulé son stock. Les régulations gouvernementales sur la santé limitent les produits en stock de la DC aux préservatifs et au spermicide vaginal. Cependant, la DC reçoit une formation complémentaire qui la prépare à conseiller sur l'utilisation et les contre-indications d'une plus grande gamme de méthodes que les couples pourraient vouloir considérer. Elle est également reliée à un prestataire de service local sur la planification familiale à travers un système de recommandations. Ce système élargit la gamme de méthodes que la DC peut « offrir » aux clients.

Sur 329 DC formées jusqu'à Septembre 2000, 260 restent actives dans environ un tiers des communautés desservies par CRECER. Une évaluation récente de cette expérience avec les DC montre que les formateurs de CRECER conduisent pendant leur service des séminaires pour les DC, que les DC parlent avec efficacité et précision des méthodes qu'elles connaissent, et qu'elles recommandent des cas au système de santé formel. L'éducation participative exercée par les DC semble vulgariser le sujet de planification familiale et ainsi suscite l'empressement des femmes à parler des questions relatives à la santé génésique. L'évaluation trouva également que les DC étaient les premières vendeuses de contraceptifs dans les zones rurales qu'elles

desservait. Même ainsi, le volume de ventes est très bas, en partie parce que les deux types de contraceptifs vendus par les DC sont peu demandés (on préfère les tablettes de spermicides aux préservatifs), malgré l'éducation offerte. Quoiqu'il en soit, la crédibilité des DC comme éducatrices sur la planification familiale semble être renforcée par leur aptitude à vendre des contraceptifs ainsi qu'à conseiller et référer les gens auprès de services de santé génésique de bonne qualité.

L'objectif de CRECER était de faire que le système des DC devienne un service autofinancé. Le coût marginal pour supporter les DC ne s'élève à pas plus de 0.5 pour cent de la totalité des dépenses opérationnelles de CRECER, mais le faible volume de ventes et un plafond gouvernemental des prix des contraceptifs rend improbable l'autonomie financière du service des DC. Quoiqu'il en soit, motivé par la réponse positive de ses membres pour le service des DC, CRECER s'est engagé à supporter les coûts ne pouvant pas être couverts par la vente de contraceptifs. Il est probable que CRECER base sa stratégie principalement sur des subventions extérieures, plutôt que sur les intérêts payés par tous les emprunteurs, pour financer les coûts d'un service qui ne bénéficie directement qu'à une partie des membres de CRECER.

FOCCAS Uganda offre des programmes d'éducation sur la planification familiale et la prévention de l'infection par le VIH

FOCCAS Uganda (Foundation for Credit and Community Assistance) est une institution de microcrédit indépendante en Uganda créée avec l'objectif initial d'offrir *Crédit avec Education*. FOCCAS offre aujourd'hui un programme de caisses villageoises couplé à un programme d'éducation sur la santé, nutrition, planification familiale et meilleure gestion commerciale à 13.048 femmes vivant (au 31 Décembre 2000) dans des zones rurales et périurbaines dans quatre districts de l'Est de l'Uganda.

Comme CRECER, FOCCAS offre de l'éducation sur la planification familiale à ses clientes et les réfèrent aux services d'autres organisations. Lorsque l'agent de terrain de FOCCAS a presque terminé le module de planification familiale, le personnel de terrain de Marie Stopes (une organisation anglaise de soutien à la planification familiale) participe à la réunion de groupe régulière suivante. Il passe de nouveau en revue les différentes méthodes de planification familiale et répond à toute question, en insistant particulièrement sur les aspects plus techniques que les agents de FOCCAS connaissent peut-être moins. Puis il offre sur place toutes les formes de contraception que les femmes pourraient choisir (ligature des trompes incluse !). Il s'agit toujours d'un projet pilote, mais il semble réussir, et Marie Stopes s'est engagée à fournir ce service à toute caisse villageoise de FOCCAS qui complète le module sur la planification familiale de FOCCAS. Marie Stopes avait des problèmes d'accès dans l'Est de l'Uganda, jusqu'à ce que FOCCAS lui fournisse un réseau déjà constitué de groupes de femmes. Cet arrangement n'assure pas un accès durable aux services de planification familiale, mais il aide ces femmes prêtes à faire le prochain pas, et cela renforce le message que le personnel de FOCCAS a délivré.

Compte tenu du caractère généralisé du VIH/SIDA en Uganda, FOCCAS doit s'attaquer prioritairement au problème. Des services de prévention et de réduction sont tous deux nécessaires, mais FOCCAS ne pourrait pas offrir de façon réaliste des soins de santé et autres services de réduction tout en ne cherchant à dépendre que de revenus provenant de ses opérations

de crédit. FOCCAS a plutôt choisi de se concentrer sur la prévention de la pandémie en fournissant aux membres de FOCCAS la meilleure information disponible et la sagesse pratique pour réduire leur risque d'exposition au VIH (l'Annexe D présente l'échantillon d'un plan de leçon du programme d'études de FOCCAS sur la prévention de VIH/SIDA). L'agent de terrain aide aussi les membres à réfléchir sur la pandémie dans le contexte de la communauté, afin de mieux aider ceux qui meurent de la maladie et d'encourager les autres à changer de comportement pour prévenir l'infection.

Avoir accès à l'information n'en assure pas l'utilisation. L'agent de terrain doit être prêt à parler des raisons pour lesquelles les femmes n'ont pas ou pourraient ne pas adopter ces nouvelles pratiques. C'est un réel défi d'identifier et de surmonter les obstacles majeurs contre le changement des comportements vis-à-vis du SIDA. Par exemple, comment une femme peut-elle mettre en pratique ses nouvelles connaissances si elle n'a souvent pas le choix en matière de sexe ? Que devrait faire une femme quand elle veut avoir des enfants mais que son mari a un comportement à risques ou est connu pour être séropositif ? L'agent de terrain facilite un processus de résolution des problèmes, prise de décision et motivation à agir qui souvent demande une sorte de parcours psychologique comprenant un certain nombre d'étapes nécessaires avant de prendre la décision de changer les idées et les pratiques, de créer de nouvelles habitudes. Enseigner et maintenir de bonnes compétences de facilitation de groupe parmi les agents de terrain est très important pour réussir une éducation sur le changement des comportements. Heureusement, la formation sur la facilitation de groupe sert à la fois le microcrédit et l'éducation.

Une bonne sélection du personnel de terrain ainsi que sa formation sur les compétences de facilitation et sur le VIH/SIDA ne constituent qu'un début. On a aussi besoin de systèmes pour 1) la supervision de l'éducation ; 2) l'évaluation et les rapports sur la qualité de la prestation ; 3) le contrôle de l'impact de l'éducation ; 4) le feed-back des clients sur le contenu et la qualité de l'éducation. De tels systèmes sont disponibles et peuvent compléter les systèmes actuellement utilisés par la plupart des institutions de microfinance ; mais on doit faire des efforts importants pour les adapter, les mettre en place, et enseigner les compétences nécessaires au personnel.

Bien que FOCCAS limite ses services non financiers à l'éducation, l'organisation reconnaît que l'éducation seule est insuffisante pour résoudre efficacement la crise du SIDA dans l'Est de l'Uganda. Dans un futur proche, FOCCAS a l'intention de faciliter l'accès pour ses membres à des services complémentaires sur le SIDA tels que les tests de dépistage et le conseil. Il faudra que FOCCAS identifie des prestataires de services locaux, introduise ces services auprès des membres, et maintienne des relations avec ces prestataires.

V. Défis liés à l'exécution

Une prestation de service unifiée ou parallèle ?

Le résumé précédent des impacts et des opportunités du modèle de prestation de service unifié, illustré par *Crédit avec Education*, semble démontrer que la société est meilleure quand le microcrédit et l'éducation sur la santé/nutrition sont offerts ensemble aux mêmes personnes les

plus démunies, particulièrement les femmes. De plus, **la prestation de service unifié est faisable d'un point de vue opérationnel. Elle peut créer des impacts de qualité similaire, même plus divers et potentiellement synergétiques, que le microcrédit ou l'éducation seuls. Et c'est possible à un coût total considérablement moins élevé que si le microcrédit et l'éducation étaient offerts en parallèle par des systèmes différents. Mais est-ce vraiment plus difficile de gérer un service unifié plutôt qu'un service parallèle ?**

Smith et Jain²⁵ font remarquer que la complémentarité des résultats du microcrédit et de l'éducation nous en dit peu sur les mérites de l'unification des prestations dans une seule organisation. Ce qui est bon pour la société n'est pas nécessairement bon pour une entreprise de prestation de service (et vice-versa). Une organisation essayant d'opérer simultanément sur deux secteurs différents du développement peut compromettre son efficacité et son efficience. On pense généralement que la spécialisation dans l'un ou l'autre secteur augmente efficacité et efficience ; tandis qu'une approche généraliste et multisectorielle les diminue. D'un autre côté, les résultats collectés jusqu'à présent ne soutiennent pas cette idée selon laquelle l'unification doit compromettre la qualité du microcrédit ou de l'éducation sur la santé.

Quoiqu'il en soit, un compromis intersectoriel peut être un élément très important pour certaines organisations. Comme les exemples en Encadré 2 et 3 le montrent, ce qui peut être bon pour une organisation peut ne pas l'être pour une autre. Si les managers et le personnel de terrain sont trop préoccupés par les opérations de crédit, l'éducation va souffrir de négligence (Encadré 2).

Même si la composante éducation est très valorisée par les clients, ils vont abandonner le service unifié si le service de microcrédit ne réussit pas à remplir leurs besoins ou impose des conditions « hostiles au client » sur les emprunteurs (Encadré 3).

Dans les deux cas, il est probable que **l'obsession d'atteindre à court terme l'autonomie financière des opérations de crédit allait à l'encontre du succès du service éducation (et à l'encontre des meilleurs intérêts des clients)**. Cela peut (comme ça a souvent été le cas) marcher dans l'autre sens. **Un système de service unifié obsédé de répondre aux besoins éducatifs et autres des clients pourrait facilement aller à l'encontre de la pérennité à long terme des opérations de crédit (et à l'encontre des meilleurs intérêts des clients)**.

Il est difficile de trouver un équilibre entre le service de microcrédit (et l'institution qu'il supporte) et l'éducation (et le besoin du client). Cette dualité est loin d'être si gênante quand le personnel de terrain et les

Encadré 2 Qualité des contenus éducatifs: supervision et feed-back

Les changements positifs mesurés en Bolivie sur la connaissance et la pratique des mères sur la santé/nutrition étaient loin d'être aussi importants que ceux observés au Ghana. Au Ghana, au long d'une recherche sur plusieurs années, l'état nutritionnel des enfants des participants s'était amélioré, comparé aux enfants des non participants. Mais ce n'était pas le cas en Bolivie. Une différence importante entre les programmes du Ghana et de la Bolivie était la qualité et la quantité d'éducation que les femmes recevaient lors des réunions régulières de la caisse villageoise. Avant et au cours de l'étude en Bolivie, la direction du programme fit preuve d'un faible intérêt pour la composante éducation parce qu'elle était préoccupée par d'autres défis de mise en place principalement liés à l'expansion du programme et les contrôles internes du crédit. La supervision des agents de terrain était moins conséquente que celle du Ghana et la rotation du personnel de terrain était plus élevée. La majorité des caisses villageoises incluses dans l'étude avaient vu différents agents de terrain, ce qui générerait une qualité discontinuée de l'éducation sur la santé/nutrition. Ces conclusions de l'étude ont conduit la direction du programme en Bolivie, et d'autres fournisseurs de *Crédit avec Education*, à faire plus attention et à accorder plus de ressources au recrutement, formation, supervision et support des agents de terrain (y compris des primes financières pour une éducation complète et de bonne qualité).

managers peuvent se spécialiser dans un service ou l’autre, comme lorsque deux organisations ou programmes spécialisés offrent microcrédit et éducation en parallèle.

Une institution de microfinance songeant à offrir des services supplémentaires de secteurs non financiers doit se poser les questions suivantes :

- Quels services supplémentaires sont requis par les propres objectifs de développement de l’institution ?
- Quels services supplémentaires sont requis pour satisfaire les besoins et la demande de la clientèle ciblée ?
- Quelles sont les options réalisables permettant d’offrir des services supplémentaires qui remplissent à la fois les objectifs de l’institution et de ses clients ? Partenariats avec d’autres fournisseurs de services non financiers ? Création d’une institution séparée fournissant des services non financiers ? Unification des services non financiers avec le système de prestation de service financier existant ?

On ne peut pas apporter ici les réponses. Elles dépendent d’un contexte spécifique : l’institution de microfinance, la clientèle et les autres institutions en train ou à même de servir cette clientèle. L’option d’unification est la plus exigeante mais elle peut aussi être la seule option ou celle qui a le plus de chances d’être pérenne à long terme. Même alors, **l’unification est conseillée seulement si l’institution veut ajouter une ou plusieurs formes d’éducation aux services de microfinance pour des groupes d’emprunteurs relativement larges qui rencontrent régulièrement les agents de terrain de l’institution.**

L’éducation doit adhérer aux principes d’apprentissage efficace des adultes mais le contenu peut être varié ou singulier, tiré de programmes d’études structurés ou facilité par des échanges de connaissance parmi les clients eux-mêmes. Un mélange d’approches (comme dans *Crédit avec Education*) peut être utilisé. Mais le programme d’éducation, quel qu’il soit, doit être mené par les mêmes personnes, clients et employés, engagés dans les services financiers.

Encadré 3 Qualité du contenu crédit: satisfaction du client et rétention

En Tanzanie, une organisation a essayé d’ajouter une composante éducation en gestion commerciale et planification familiale à ses services existants de caisses villageoises. Après plusieurs mois d’essais, toutes les femmes des caisses villageoises recevant de l’éducation disaient qu’elles étaient prêtes à payer un forfait supplémentaire pour l’éducation. C’était particulièrement notable alors que les clients trouvaient aussi que les taux d’intérêts demandés par le programme étaient trop élevés. Mais « aimer » l’éducation ne suffit pas. Cet essai fut finalement abandonné quand les chocs économiques externes, exacerbés par une variété de politiques de crédit hostiles aux clients, générèrent des taux de démission des clients extrêmement élevés. Sur 506 clientes sondées juste avant que le test ne commence, seulement 76 femmes (15 pour cent) appartenaient toujours à la même caisse villageoise 16 mois plus tard. Vingt-et-une (42 pour cent) des 51 caisses villageoises participant à l’essai n’opéraient plus. Tandis que les agents de terrain et les clients s’accordaient à dire que l’éducation était bénéfique, cela ne suffisait pas pour garder les femmes dans un programme dont les termes de crédit et les règlements (taux d’intérêt, taille des groupes obligatoire, termes de remboursement, etc.) imposaient des coûts ou des risques qui étaient plus lourds que les bénéfices perçus par les clients.

Quand une organisation songe à une option unifiée, elle doit comprendre pourquoi celle-ci est plus exigeante et évaluer avec réalisme son engagement pour l'unification. Une information plus détaillée sur les exigences de l'option unifiée se trouve en Annexe E.

Analyse de cas particuliers : FUCEC-Togo, BRAC et PRO MUJER

Les trois cas détaillés en Annexe A illustrent la diversité de réponses apportées à travers le monde aux défis d'exécution du modèle de prestation unifiée. Les trois organisations partagent un engagement à offrir à la fois des crédits de groupe et des types variés d'éducation et autres services aux femmes les plus démunies. Elles cherchent à le faire sur le long terme, s'harnachant aux questions difficiles de pérennité institutionnelle et financière dans le cadre d'une prestation de services financiers et sociaux.

FUCEC-Togo offre *Crédit avec Education* parmi les différents produits financiers offerts par les coopératives d'épargne et de crédit membres. Le produit unifié microfinance-éducation atteint des femmes en milieu rural qui n'auraient pas autrement pu accéder aux coopératives. Il y a des agents de terrains spécialisés sur *Crédit avec Education* mais chacun est responsable de tous les services – microfinance, éducation sur la santé et la nutrition, éducation sur une meilleure gestion commerciale – fournis aux groupes de femmes de *Crédit avec Education* assignés à cet agent de terrain. FUCEC-Togo rapporte un haut degré de satisfaction sur la performance du produit *Crédit avec Education*, à la fois parce que cette forme d'activité est proche de la rentabilité pour la fédération et parce que l'impact sur les femmes en milieu rural semble satisfaire les objectifs sociaux des femmes et des coopératives. La volonté de poursuivre un modèle complètement intégré reste forte.

BRAC fournit des services multiples à une énorme clientèle à travers le Bangladesh. Les services de microfinance, éducation, santé et services sociaux sont offerts aux mêmes clients (des femmes à 97%) à travers des programmes et services fonctionnant indépendamment et spécialisés sur des secteurs, chacun avec sa propre administration, personnel et sources de revenus. Dans le passé, le même personnel de BRAC était responsable pour tous les services fournis à leurs groupes assignés. Cependant, « les rigueurs liées à un programme de crédit efficace faisaient que d'autres secteurs et tâches pouvaient être négligés. De plus, BRAC réalisait qu'un [agent de terrain] qui est bon pour gérer le crédit n'est pas forcément bon pour des programmes d'éducation et vice versa. »

BRAC reconnaît que la coordination entre différents programmes est parfois difficile et que le coût total d'une administration séparée et d'un personnel pour chaque programme est plus élevé que s'il n'y avait qu'une seule équipe d'administration et de personnel de terrain pour tous les services. Le programme de microfinance est financièrement autosuffisant. Il y a quelques formes existantes et potentielles de financement croisé des programmes d'éducation et de formation par les programmes de BRAC en microfinance et développement du sous-secteur (volaille, culture de la soie, sylviculture et autres). Mais les programmes d'éducation et de formation sont majoritairement financés par des subventions extérieures. Une dépendance partielle sur des subventions extérieures est prévue dans le futur proche. Les preuves de l'importance d'une

approche holistique du développement et des impacts positifs sur les clients des services combinés font que BRAC reste attentif à fournir un large portefeuille de services.

PRO MUJER offre aux femmes pauvres de zones périurbaines de Bolivie un service de crédits et d'épargne de caisses villageoises couplé à des services de développement commercial et de santé. Ces derniers offrent de l'éducation pendant les réunions des caisses villageoises (organisées dans un bureau local de PRO MUJER appelé Centre Focal) et à travers du conseil individualisé (y compris des services cliniques de santé génésique).

« Les services sont offerts par des équipes opérationnelles, chacune dirigée par un Responsable/Educateur de Crédit qui supervise tous les assistants fournissant des services sur un Centre Focal. Les Assistants de Crédit conseillent les groupes de clients sur l'évaluation, l'octroi et le suivi des crédits. Les Agents Commerciaux offrent de la formation et de l'assistance technique sur le développement commercial. Les Assistants de la Santé offrent de la formation sur la santé préventive et des services de soins de santé de base. De plus, un technicien commercial et un docteur apportent une aide technique au personnel travaillent sur ces services et coordonnent avec les Responsables/Educateurs de Crédit dont le rôle est opérationnel, pas technique ». Ainsi, la gestion des trois services est unifiée à partir du directeur du Centre Focal jusqu'au Directeur Général. Par opposition, les prestations de services aux Centres Focaux sont assurées par un personnel spécialisé travaillant en parallèle.

« Les services non financiers représentent 30 pour cent des coûts de l'année fiscale 2000. Seulement 20 pour cent des coûts des services non financiers était couvert par des revenus directement générés par ces services. Dans le futur, on prévoit que les revenus financiers et ceux provenant des services non financiers recouvriront les coûts de ces derniers. Mais, jusqu'à ce que ce soit le cas, PRO MUJER prévoit d'assurer sa pérennité par des dons de la communauté, ses propres fonds et de nouvelles sources de financement. La pérennité des services non financiers est une priorité institutionnelle parce qu'elle favorise les clients et qu'elle renforce et améliore la qualité de la performance du service de crédit ».

Dans les trois cas, les organisations recherchent l'autonomie financière complète des opérations de microcrédit, mais la satisfaction des besoins plus larges des clients semble être tout autant importante que l'autonomie financière de l'institution dans son ensemble. Leur point de différence est dans le déploiement de leurs administrateurs et personnel de terrain. Seul FUCEC-Togo utilise les mêmes administrateurs et agents de terrain pour fournir microfinance et services non financiers, et seul FUCEC-Togo est proche du recouvrement complet (à partir de ses clients) de tous les coûts de tous les services. Mais BRAC et PRO MUJER, étant prêts à rechercher des financements extérieurs, offrent une plus large gamme de services.

Conclusion de l'auteur

En écrivant cet article, j'ai essayé de rester objectif bien que je dirige actuellement une organisation très favorable à l'intégration, et plus particulièrement, à l'unification. J'ai beaucoup appris de cette expérience. Il y a une vaste richesse d'expériences dans la communauté du développement qui est à peine révélée ici (ou nulle part ailleurs). Et beaucoup semblent se contredire. Plus j'étudie les questions relatives à l'intégration du microcrédit avec d'autres

services, plus je comprends la difficulté de la tâche et mon peu de connaissances pour pouvoir prédire ce qui va ou ne va pas marcher et pourquoi.

Certes, la conception du système de prestation est importante, ainsi que les compétences des dirigeants et du personnel, leur politique, leurs procédures, l'information sur les décisions de gestion, les tâches routinières de recrutement, formation et supervision des agents de prestation qui sont en contact direct avec les clients/bénéficiaires du système. Toutes les choses dont nous parlons au sein de la communauté du microcrédit sont importantes – parce que le microcrédit est le partenaire (financier) régulateur dans la plupart des modèles intégrés. Mais il me semble qu'il y a un facteur très important dont nous parlons très peu : la volonté humaine.

Je suis continuellement impressionné par la volonté des gens pour lesquels nous conceptualisons et mettons en place du microcrédit et autres services de développement. C'est grâce au pouvoir de leur volonté à survivre et à réussir que les pauvres transforment les ressources et opportunités dérisoires que nous offrons en quelque chose d'utile et significatif dans leur vie. Quand cela réussit, ce que nous *voulons* offrir s'accorde avec la *volonté* des pauvres. Ils semblent y avoir un mystérieux accord entre les volontés. Comme le dit une vieille expression en anglais : « *Where there's a will, there's a way* » (Là où il y a une volonté, il y a un moyen). Mais cela doit exister aux deux extrémités de l'échange. Bien sûr, la volonté des deux côtés n'est pas suffisante en elle-même, mais elle est une condition *nécessaire* pour réussir. Clairement, le microcrédit a créé, ou est tombé sur, ce mystérieux accord entre volontés de nombreuses fois, peut-être plus souvent récemment que ce que nous avons pu observer dans les autres secteurs du développement. Mais ce serait une erreur d'assumer qu'un service de microcrédit même basé sur les meilleurs modèles, mais pourtant désincarné de la volonté des gens qui le fournissent et de ceux qui l'utilisent, va forcément réussir.

Il semble en être ainsi avec l'intégration du microcrédit avec d'autres services de développement. Là où il y a une volonté (des deux côtés), il y a un moyen. Réciproquement, s'il n'y a pas une volonté de la part des administrateurs de microcrédit d'atteindre la pérennité financière et institutionnelle, ils ne le feront pas. S'il n'y a pas une volonté de surmonter les obstacles pour atteindre les pauvres, ils ne le feront pas. S'il n'y a pas une volonté de répondre aux besoins et même à la demande des consommateurs parmi les pauvres en terme de services non financiers, ils ne le feront pas. S'il n'y a pas une volonté de lier le microcrédit à d'autres qui ont la volonté de fournir des services non financiers, ils ne le feront pas. S'il n'y a pas une volonté de trouver les subventions pour soutenir des systèmes séparés mais parallèles de prestation de microcrédit et de services non financiers aux pauvres, ils ne le feront pas. S'il n'y a pas une volonté d'unifier des services de secteurs différents en un seul système de prestation, l'unification va échouer. Il n'y a rien de mal à manquer d'une certaine volonté, mais nous devons comprendre comment cette volonté ou ce manque de volonté moule en fait notre perception de la faisabilité d'un projet particulier et, si nous décidions d'essayer, ses chances de réussir.

Il y a beaucoup de choses qui peuvent soutenir ou saper la volonté des personnes songeant à créer un modèle unifié de prestation de service. Freedom from Hunger a remarqué que la prestation parallèle de microcrédit et d'éducation sur la santé/nutrition n'est pas autosuffisante (à cause de la dépendance sur des subventions) et que la pérennité de programmes individuels est cruciale pour pouvoir en créer suffisamment pour servir les dizaines de millions de personnes qui ont

besoin des deux types de service. D’où notre engagement pour le modèle unifié le moins cher mais le plus difficile. Quand nos partenaires d’exécution de *Crédit avec Education* ont épousé cette volonté d’unifier le microcrédit avec l’éducation pour une meilleure nourriture et sécurité alimentaire, comme CRECER, FOCCAS, FUCEC-Togo et beaucoup d’autres, ils ont continué le modèle unifié même sans notre aide. Sans un dévouement continu pour la santé publique ou d’autres impacts sociaux, certains ont complètement abandonné la composante éducation quand les financements extérieurs étaient écoulés et que des problèmes inévitables apparurent.

Cependant, il est clair que le modèle unifié pur n’est pas le seul moyen de poursuivre des objectifs sociaux importants. BRAC essaya dans le passé un modèle de prestation unifiée et le trouva trop difficile à maintenir, particulièrement lorsqu’il était possible de soutenir un modèle parallèle plus simple grâce à des subventions rendues disponibles pour une organisation qui a si visiblement réussi dans un pays qui attire des flots massifs d’aide internationale. PRO MUJER a peut-être trouvé un bon compromis à coût moyen – un service unifié au niveau de la supervision, parallèle au niveau du personnel de terrain en contact avec les clients. Le désir de PRO MUJER de trouver des subventions pour son modèle hybride est renforcé par sa volonté d’atteindre l’autofinancement à terme grâce à son propre programme générateur de revenus.

Voilà mon conseil au lecteur qui demande : « Que faire ? » Faites ce que vous *voulez* faire.

Sur l’auteur

Chris Dunford est Président de Freedom from Hunger, une organisation qui travaille dans quatorze pays afin d’apporter des solutions d’auto-assistance innovatrices et durables pour lutter contre la faim et la pauvreté chroniques.

Coordonnées :

Freedom from Hunger

P.O. Box 2000

Davis, CA 95617, USA

Téléphone: 1-530-758-6200

Courrier électronique: cdunford@freefromhunger.org

Notes et bibliographie

¹ Pour plus d'information, visiter <http://www.paris21.org/betterworld/setting>

² Mk Nelly, Barbara et Christopher Dunford. 1996. *Are Credit and Savings Services Effective Against Hunger and Malnutrition? A Literature Review and Analysis*. Freedom from Hunger. Document de recherche No. 1 de Freedom from Hunger. Publié par Freedom from Hunger, Davis, Californie (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).

³ *Linking Microfinance and Safety Net Programs in Include the Poorest: the Case of IGVGD in Bangladesh*. CGAP Focus Note No. 21. Mai 2001.

⁴ *Crédit avec Education* est une stratégie de service unifié microcrédit-éducation qui fut d'abord développée par Freedom from Hunger en 1989-90 dans le but d'améliorer la sécurité alimentaire des ménages et la nutrition de l'enfant. Elle inclue des éléments de la Grameen Bank, du système de caisses villageoises de FINCA, du programme sponsorisé par USAID sur la survie de l'enfant, et des principes d'éducation non formelle des adultes. Une description plus complète de ce modèle a été publiée dans le journal sur l'éducation des adultes *Convergence* 28 (3) : 26-35, 1995 (des exemplaires gratuits de l'article sont disponibles à info@freefromhunger.org). Au 31 Décembre 2000, des ONG et des institutions financières communautaires dans 14 pays menaient des programmes *Crédit avec Education*. Elles bénéficiaient ou avaient bénéficié de l'aide de Freedom from Hunger. Les organisations menant un programme *Crédit avec Education* sont les suivantes :

Bénin : Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM), fédération nationale des coopératives d'épargne et de crédit.

Bolivie : Crédito con Educación Rural (CRECER), une ONG financière indépendante.

Burkina Faso: Réseau des Caisses Populaires du Burkina (RCPB), une fédération nationale des coopératives d'épargne et de crédit.

Ghana : sept parmi les Rural Banks of Ghana (Banques Rurales du Ghana).

Guatemala: Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicas (FUNDAP), une ONG.

Guinea: OIC Guinea, une ONG affiliée à Opportunities Industrialization Centers International (OICI).

Haiti: Action Contre La Misère (ACLAM), une ONG.

Haiti: COD/EMI, une ONG affiliée à l'Eglise Méthodiste en Haiti.

Honduras: Familia y Medio Ambiente (FAMA), une ONG affiliée à Katalysis Partnerships.

Indonesie: MMS, une ONG financière indépendante affiliée à World Vision Indonesia.

Madagascar: Haingonala, une ONG.

Madagascar: OTIV, une fédération régionale des coopératives d'épargne et de crédit.

Madagascar: TIAVO, une fédération régionale des coopératives d'épargne et de crédit.

Madagascar: Tamifi, une ONG financière indépendante.

Malawi: FITSE Karonga Microfinance, une ONG financière indépendante affiliée à World Vision Canada.

Mali: Kafo Jiginew, une fédération régionale des coopératives d'épargne et de crédit.

Mali: Nyèsigiso, une fédération régionale des coopératives d'épargne et de crédit.

Philippines: onze coopératives d'épargne et de crédit sur Mindanao, associées au World Council of Credit Unions.

Philippines: Committee for Agriculture and Rural Development (CARD) et CARD Bank, une banque rurale.

Togo: Fédération des Unions de Coopératives d'Épargne et de Crédit (FUCEC), une fédération nationale des coopératives d'épargne et de crédit.

Uganda: Foundation for Credit and Community Assistance (FOCCAS), une ONG financière indépendante.

Dans l'ensemble, ces organisations touchaient 166.642 femmes, parmi lesquelles 142.929 contractaient des prêts de 67\$ en moyenne chacune. Le montant total des encours de prêts s'élevait à 9.59 millions de dollars américains, et le montant total d'épargnes s'élevait à 1.97 millions de dollars. La moyenne pondérée d'autosuffisance opérationnelle, des organisations ayant publié un rapport complet sur leurs états financiers durant les six derniers mois, était de 92%. L'ensemble du portefeuille à risque était de 4.21%. De nouvelles versions de *Crédit avec Education* ont été développées par d'autres organisations ces dix dernières années sans l'aide de Freedom from Hunger, notamment par la World Relief Corporation et le Projet HOPE.

⁵ Professeur Muhammad Yunus, fondateur de la Grameen Bank, a raconté à l'auteur que les « Seize Décisions » furent formulées et disséminées en réponse à une demande des femmes clientes de la Grameen Bank. En fait, les représentants des clients demandèrent rapidement plus que 16 « décisions », mais le Professeur Yunus pensa que l'agenda social de la Bank ne pouvait pas être augmenté davantage sans finalement interférer avec le travail fondamental du personnel, à savoir de fournir des prêts de microcrédit et de les recouvrer.

⁶ Se référer à “Directory 2000: Integrated Service Delivery Programs of Member Organizations” compilé par Jan Kingsbury pour l'Echange de Connaissances sur le *Crédit avec Education* (disponible à Freedom from Hunger, info@freefromhunger.org).

⁷ *Village Banking: The State of the Practice*. Candace Nelson, Barbara McNelly, Kathleen Stack et Lawrence Yanovitch (avec l'aide du Poverty Lending Working Group de SEEP et des participants à la Conférence Internationale des Opérateurs des Caisses de Crédit Villageoises). Publié par Small Enterprise Education and Promotion Network (SEEP) (Réseau d'Education et de Promotion de la Petite Entreprise) et le Fonds des Nations Unies pour le Développement de la Femme (1996). 80p. (En vente à Pact Publishing, 1200 8th St., N.W., Ste. 350, Washington D.C. 20036 Tel. (202) 466-5666; Courrier électronique: books@pactpub.org Prix: \$12.95).

⁸ Voir note 3 ci-dessus.

⁹ Kevane, Michael. 1996. *Qualitative Impact Study of Credit with Education in Burkina Faso*. Freedom from Hunger. Document de Recherche No. 3. Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).

- MkNelly, Barbara et Christopher Dunford. 1998. *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*. Freedom from Hunger, Document de Recherche No. 4, Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).
- MkNelly, Barbara et Christopher Dunford. 1999. *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia*. Freedom from Hunger, Document de Recherche No. 5, Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).
- MkNelly, Barbara et Ayele Foly. 1997. “Preliminary Evidence from the Freedom from Hunger from Hunger/World Relief Collaborative Evaluation in Burkina Faso.” Présentation faite à l’Echange de Connaissances sur le *Crédit avec Education*, Millwood, VA, Août 1997 (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).
- MkNelly, Barbara et Karen Lippold. 1998. “Practitioner-led Impact Assessment: A Test in Mali.” Document soumis à USAID par AIMS. Edité par Management Systems International, Washington, DC (Courrier électronique: aims@msi-inc.com).
- MkNelly, Barbara, Chatree Watetip, Cheryl A. Lassen, et Christopher Dunford. 1996. “Preliminary Evidence that Integrated Financial and Educational Services can be Effective against Hunger and Malnutrition.” Freedom from Hunger, Document de Recherche No. 2, Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).
- Smith, Stephen C. et Sanjay Jain. 1999. “Village Banking and Maternal and Child Health: Theory and Evidence from Ecuador and Honduras.” Document de travail, Université de George Washington, Département d’Economie, Washington, DC 20052. (Ce document peut également être trouvé sur le site Microfinance Gateway à www.ids.ac.uk/cgap/static/1821).

¹⁰ Dans les deux études (MkNelly et Dunford, 1998, 1999 – citées ci-dessus en note 8), deux séries majeures de sondage et de collecte de données anthropométriques (taille et poids) ont été menées – avec des paires mère/enfant différentes participant dans les deux périodes de l’étude. Un plan quasi-expérimental fut appliqué au niveau de la communauté pour minimiser les distorsions possibles. Suivant une collecte de données de base, 19 communautés d’étude furent identifiées puis assignées au hasard soit à un « programme », soit à un groupe de « référence », le dernier ne devant pas recevoir *Crédit avec Education* avant complétion de l’évaluation. Les personnes sondées de la base furent plus tard divisées entre futures « participants » et futures « non participants » selon qu’ils avaient ou non participé au programme, et quand et si ce programme avait été offert à leur communauté. Trois groupes d’échantillons de femmes avec enfants de moins de trois ans furent inclus dans la recherche de suivi : (1) les participants au programme *Crédit avec Education* pendant au moins un an, (2) les communautés qui n’avaient pas participé au programme, et (3) les habitants dans les communautés de « référence » qui n’avaient pas participé au programme pendant la période d’étude. Les femmes des deux groupes de non participants furent sélectionnées au hasard à partir de listes complètes de toutes les

femmes ayant des enfants de moins de trois ans. L'impact du programme est évalué en comparant l'ampleur et la direction du changement dans les réponses et les mesures menées entre les deux séries de collecte de données – participants au programme comparés aux non participants et aux habitants des communautés de référence.

- ¹¹ Sebstad, Jennefer et Gregory Chen. 1996. “Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit.” Document de l'AIMS. Edité par Management Sciences International, Washington, D. C. (disponible à www.mip.org dans AIMS Project Publications).

MkNelly, Barbara et Christopher Dunford. 1996. *Are Credit and Savings Services Effective Against Hunger and Malnutrition? A Literature Review and Analysis*. Freedom from Hunger, Document de Recherche No. 1, Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).

Sharma, Manohar et Gertrud Schrieder. 1998. “Impact of finance on food security and poverty alleviation—a review and synthesis of empirical evidence.” Document d'introduction pendant le séminaire “Innovations in Micro-Finance for the Rural Poor: Exchange of Knowledge and Implications for Policy” Séminaire organisé par DSE (Berlin, Allemagne), IFPRI (Washington, DC, USA) & IFAD (Rome, Italie) au Ghana, 8–13 Novembre 1998 (Courrier électronique: M.Sharma@cgiar.org).

Zeller, Manfred et Manohar Sharma. 1998. “Rural Finance and Poverty Alleviation.” Rapport sur la Politique Alimentaire, Edité par International Food Policy Research Institute, Washington, DC (Courrier électronique: ifpri@cgnnet.com).

- ¹² Cerqueira, Maria Teresa et Christine M. Olson. 1995. “Nutrition Education in Developing Countries: An Examination of Recent Successful Projects.” Chapitre 4 du livre de P. Pinstrip-Andersen, D. Pelletier et H. Alderman, eds., *Child Growth and Nutrition in Developing Countries*. Publié par Cornell University Press, Ithaca, NY.

Contento, I., G. I. Balch, Y. L. Bronner, L. A. Lytle, S. K. Maloney, C. M. Olson et S. S. Swadener. 1995. “The Effectiveness of Nutrition Education and Implications for Nutrition Education Policy, Programs and Research: A Review of Research.” Dans la revue *J. Nutrition Education*, No. 27 (6) Edition Spéciale.

- ¹³ Smith, Stephen C. et Sanjay Jain. 1999. “Village Banking and Maternal and Child Health: Theory and Evidence from Ecuador and Honduras.” Document de travail, Université de George Washington, Département d'Economie, Washington, DC 20052. (Ce document peut également être trouvé sur le site Microfinance Gateway à www.ids.ac.uk/cgap/static/1821).

- ¹⁴ Schuler, Sidney R. et Syed M. Hashemi. 1994. “Credit Programs, Women's Empowerment, and Contraceptive Use in Bangladesh.” Dans la revue *Studies in Family Planning*, No. 25 (2): p. 65-79.
- ¹⁵ Pour corroborer l'étude longitudinale de Freedom from Hunger au Ghana (MkNelly et Dunford, 1998), une étude indépendante (étude non publiée du Dr. Margaret Armar-Klemesu du Noguchi Memorial Institute for Medical Research, Université du Ghana, Legon) a été menée sur la consommation alimentaire des enfants âgés de 9 à 20 mois faisant partie de la collection de données sur la série de suivi du Ghana. La consommation alimentaire fut estimée à partir de ce que se rappelait la mère en terme de périodes d'allaitement et de repas consommés par l'enfant par 24 heures sur deux jours non consécutifs. Les mères identifiaient des manières de mesurer la nourriture donnée aux enfants, quelle quantité était donnée, et quelles proportions étaient consommées par rapport aux mesures locales et à la taille du poing. Des échantillons de tous les aliments furent apportés au laboratoire qui analysa leur contenu en calories et substances nutritives en utilisant des tableaux de composition des aliments appropriés.
- ¹⁶ MkNelly, Barbara et Kathleen E. Stack. 1998. “Loan Size Growth and Sustainability in Village Banking Programmes.” Dans la revue *Small Enterprise Development*, No. 9 (2): p. 4-16.
- Barnes, Carolyn, Gayle Morris et Gary Gaile. 1998. *An Assessment of the Impact of Microfinance Services in Uganda: Baseline Findings*. Recherche de AIMS. Washington, D.C.: Management Systems International.
- ¹⁷ Voir note 9.
- ¹⁸ MkNelly, Barbara et Karen Lippold. 1998. “Practitioner-led Impact Assessment: A Test in Mali.” Document soumis à USAID par AIMS. Edité par Management Systems International, Washington, DC (Courrier électronique: aims@msi-inc.com).
- ¹⁹ Nteziyaremye, Anastase, Kathleen E. Stack et Barbara MkNelly. 2001. “Impact of *Credit with Education* on Recruitment of New Members to the Credit Unions of the Kafo Jiginew and Nyèsigiso Federations in Mali.” Document de recherche, première ébauche de Freedom from Hunger (Avril 2001), Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA. (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).
- ²⁰ Gibbons, David S. et Jennifer W. Meehan. 2000. “Le défi du Sommet du Microcrédit: Comment obtenir l'autonomie financière institutionnelle tout en préservant l'engagement d'agir auprès des familles les plus pauvres.”
<http://www.microcreditsummit.org/papers/papersfrench.htm> .

²¹ Vor der Bruegge, Ellen, Joan E. Dickey et Christopher Dunford. 1999. “Cost of Education in the Freedom from Hunger Version of *Credit with Education* Implementation.” Freedom from Hunger, Document de Recherche No. 6, Edité par Freedom from Hunger, Davis, CA (Courrier électronique: info@freefromhunger.org).

²² Les quatre programmes *Crédit avec Education* étudiés étaient exécutés par CRECER (Crédito con Educación Rural) en Bolivie, RCPB (Réseau des Caisses Populaires du Burkina) au Burkina Faso, Nyèsigiso au Mali, et FUCEC-Togo (Fédération des Unions de Coopérative d’Epargne et de Crédit du Togo) pour trois ans de 1995 à 1997.

²³ Voir Note 12.

²⁴ Woller, Gary. 2000. “Reassessing the Financial Viability of Village Banking: Past Performance and Future Prospects.” *MicroBanking Bulletin*, No. 5 (Septembre 2000): p. 3-8.

²⁵ Voir note 12. Se référer également à Stephen C. Smith. 2001. “Microcredit and Health Programs: To Integrate or Not to Integrate?” p. 41-50 dans le livre de R. Rodriguez-Garcia, J. A. Macinko, et W. F. Waters, eds. *Microenterprise Development for Better Health Outcomes* (collection *Contributions in Economics and Economic History*). Edité par Greenwood Press, Westport, CT.