

**n° 108**

**Initiative économique  
et changement social**

**L'interaction entre  
acteurs, organismes d'appui,  
environnement institutionnel et  
social**

**Dossier ASIE**

*Travaux préparatoires à la rencontre de  
VILLARCEAUX, les 16 et 17 octobre 1997*

Groupe REGARDS



# ***REGARDS sur l'innovation en matière de Lutte contre l'exclusion par l'activité économique***

Ce dossier fait partie d'un ensemble de trois cahiers à fenêtre :

- Dossier **ASIE**
- Dossier **AMERIQUE LATINE**
- Dossier **AFRIQUE-EUROPE**

Ces trois dossiers comprennent l'ensemble des documents préparatoires à la rencontre organisée par REGARDS à VILLARCEAUX, les 16 et 17 octobre 1998

\*  
\* \*

Une synthèse des travaux de cette rencontre est disponible dans la collection « Dossiers pour un débat » sous le titre :

**« SEPT PRINCIPES POUR LE DEVELOPPEMENT  
DE L'INITIATIVE ECONOMIQUE »**

Paris, Septembre 1998

# Sommaire

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>
<b>I. EPARGNE ET CRÉDIT AU SERVICE DU CHANGEMENT SOCIAL.....</b>	<b>3</b>
<b>A. Eléments pour une analyse et une interprétation.....</b>	<b>4</b>
1. Que choisir, entre les impératifs des donateurs et ceux des populations ?.....	4
2. Quelques sujets de réflexion sur un modèle de développement imposé par le Nord.....	9
<b>B. Shantidhan.....</b>	<b>14</b>
1. Etude de cas.....	14
2. Fiches DPH.....	20
L'épargne, condition préalable au crédit.....	20
Un appui qui passe par la responsabilisation populaire.....	22
Les besoins en services d'assistance technique.....	24
Prendre en compte l'impact des dynamiques macro-économiques.....	26
<b>C. Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes. Le Forum des Travailleuses.....</b>	<b>28</b>
1. Etude de cas .....	28
2. Fiches DPH.....	35
L'impact des financements externes sur le maintien en activité.....	35
Le besoin de formation pour sortir de la dépendance.....	37
Le modèle du groupe de crédit.....	39
Quelle forme donner aux plans de crédit?.....	41
<b>D. Le Trust pour le Développement Rural. Le Programme de Mini-Banque.....</b>	<b>43</b>
1. Etude de cas .....	43
2. Fiches DPH.....	51
Lier la constitution d'une épargne et la création d'activités rentables.....	51
Le crédit à la consommation pour satisfaire des besoins élémentaires.....	53
Les fonctions sociales des Sangams.....	55
Recruter le personnel parmi la population-cible.....	57
Les mini-banques et la pratique de l'épargne de groupe.....	59
<b>E. La Banque de la SEWA, banque de l'Association des Travailleuses Indépendantes.....</b>	<b>61</b>
1. Etude de cas.....	61
1) La lutte des femmes indiennes contre l'exclusion sort de l'ombre. L'histoire de la SEWA.....	61
2) La Banque Shri Mahila SEWA Sahakari.....	83
2. Fiches DPH.....	93
S'inspirer de l'autosuffisance prônée par Gandhi.....	93
Une unité de vision et d'action entre banque et syndicat.....	95
La décision de crédit repose sur une participation très large.....	96
Un soutien mutuel entre banque et syndicat.....	97
Comparer la mobilisation de l'épargne urbaine et la mobilisation plus difficile de l'épargne rurale.....	100
Agir là où les institutions officielles de crédit découragent les plus pauvres.....	101
Un crédit institutionnel formulé en des termes familiers.....	104
Institutions de microfinance et assurance de groupe.....	106
Répondre à différents besoins financiers.....	108

Une publicité efficace par le bouche à oreille.....	110
<b>F. Combattre depuis la base : la lutte des populations tribales contre l'exclusion. L'histoire de l'AMS et d'ACCORD.....</b>	<b>112</b>
<b>G. L'heure des choix : le combat des femmes en milieu urbain. L'histoire de la CDS.....</b>	<b>127</b>
<b>II. MODIFIER LA CONFIGURATION DU VILLAGE SRI LANKAIS.....</b>	<b>141</b>
<b>A. Éléments pour une analyse et une interprétation des fiches.....</b>	<b>142</b>
1. La perception de la société rurale sud-asiatique par le donateur.....	142
2. Les préoccupations modernes et post-modernes d'un Tiers-Monde grevé par la pauvreté.....	143
<b>B. Fiches DPH.....</b>	<b>146</b>
L'allègement ordinaire de la pauvreté.....	146
Une élite trounée vers l'extérieur du village.....	148
Une classe moyenne exploite les ressources du village au détriment des plus pauvres .....	150
Quelques familles de la classe moyenne empruntent une voie médiane socialement et économiquement modérée.....	154
Les familles les plus pauvres sont aussi les moins bien intégrées au cycle de production.....	156
L'intégration rurale : le revers de la médaille pour les plus pauvres.....	159
Les familles les plus pauvres conservent des liens socio-culturels très solides avec la classe moyenne dominante.....	161
Un modèle rural de "désintégration".....	163
Préparer le terrain à l'émergence de la classe moyenne rurale.....	165
Devenir membre de la classe moyenne rurale : hier et aujourd'hui.....	167
L'accès à la terre facilité pour les plus pauvres.....	169
Améliorer le sort du petit pêcheur.....	171
La classe moyenne rurale émergente en situation difficile depuis le milieu des 80's.....	173
<b>ANNEXES .....</b>	<b>176</b>
<b>Annexe 1.....</b>	<b>177</b>
<b>Annexe 2.....</b>	<b>182</b>
<b>Annexe 4 : Informations sur les organismes auteurs du dossier.....</b>	<b>184</b>
1. Bodhigram.....	184
2. INASIA .....	184

# Introduction

Les partenaires de **Regards** se sont retrouvés grâce à la convergence de plusieurs facteurs. La conjoncture économique internationale pousse à la recherche d'une meilleure adéquation entre les actions et les moyens. Les ressources de la coopération et de la solidarité se raréfient ; les projets deviennent peu à peu des montages plus raisonnés.

L'interdépendance des problèmes du développement rapproche les acteurs des différentes régions du monde. Ceux-ci sont de plus en plus à la recherche de pistes pour résoudre les difficultés auxquelles se trouvent confrontées les populations défavorisées tant dans les pays des Suds que dans ceux des Nords.

Divers partenariats cherchent à se construire entre acteurs ayant une préoccupation commune autour de la lutte contre la pauvreté, à partir d'initiatives concrètes : la capitalisation d'expériences, la recherche d'un élargissement du champ d'observation et l'intérêt de rentrer dans une dynamique d'action concertée au niveau intercontinental. Ainsi **Regards** se présente comme une opportunité pour socialiser les ressources et augmenter l'impact du point de vue technique et méthodologique dans la conduite des actions.

Enfin, avec cette démarche nous souhaitons provoquer une mutation dans les termes traditionnels de l'échange. Ce ne sont plus les Nords, ni les Suds d'ailleurs, qui se chargent de convoier des richesses (ressources humaines et/ou matérielles). Tous les partenaires sont porteurs de leur propre richesse, ils coopèrent donc sur un pied d'égalité et les résultats de ces travaux constituent un patrimoine commun de savoirs et de savoirs faire issus de l'expérience tout simplement.

\*  
\* \*

Le présent dossier présente l'apport, préalable à la Rencontre de Villarceaux les 16 et 17 octobre 1997, des deux membres asiatiques de Regards :

- **INASIA**, réseau régional basé au SRI LANKA ;
- **BODHIGRAM**, centre pour l'éducation alternative et la justice sociale (INDE).

\*  
\* \*

**Acteurs partenaires** : En 1994, se sont engagés dans **Regards** le CIDR (France),

le GRAD (France), le CEDAL (France), l'IRED (Italie) et l'EPICEA (France). En 1996, d'autres organismes travaillant dans ce domaine et insérés dans une dynamique de capitalisation d'expériences au Brésil (CAPINA, PACS et SAPE), au Chili (SUR Profesionales-Consultores et la Fundacion solidaria TPH) se sont associés au groupe. Finalement en 1997, se sont également joints : INASIA (Sri-Lanka), BODHIGRAM (Inde) et le réseau international JURISTES-SOLIDARITÉS (France).

# **I. Epargne et crédit au service du changement social**

*Quelques expériences indiennes.*

# A. Éléments pour une analyse et une interprétation

## 1. Que choisir, entre les impératifs des donateurs et ceux des populations ?

Fondées sur une bonne connaissance de la microfinance et s'appuyant par ailleurs sur un fonds de connaissances en la matière, les vingt-trois fiches présentées ci-dessous témoignent de quelques sujets importants concernant le débat actuel sur la microfinance, et des programmes de microfinance tels qu'ils sont conçus et appliqués aujourd'hui.

### **(1) La Microfinance : une approche "néoclassique"?**

La microfinance est *le* sujet à la mode, dans ce combat apparemment sans fin pour l'éradication de la pauvreté. Avec une ténacité inhabituelle, elle a été estampillée par les professionnels du développement populaire comme l'outil par excellence contre la pauvreté dans le Tiers-Monde, ayant contaminé le reste du monde, et piqué la conscience des plus riches dans le monde entier.

L'épargne et le crédit pour les pauvres est un procédé d'une grande simplicité et d'une franchise totale, qui, en un mot, suppose que de l'argent soit prêté puis rendu. L'idée de base, d'après laquelle la microfinance a été conçue, est que les pauvres ont besoin d'argent liquide pour augmenter leur bien-être. Cet argent est utilisé : d'abord pour la consommation, et ensuite pour investir dans des activités rentables. Ce dernier objectif est censé répondre au meilleur usage que l'on puisse faire de l'argent, dans la mesure où une partie du profit généré par l'activité économique peut être utilisée pour satisfaire des besoins élémentaires, et le reste réinvesti afin d'accroître les revenus.

Ultime antidote contre la pauvreté, la microfinance a été à l'origine d'une documentation abondante, s'attachant en particulier aux aspects techniques des programmes de microfinance. Il existe également de nombreux consultants et spécialistes, travaillant sur des aspects techniques particuliers de ces programmes.

### ***Éléments pour une analyse et une interprétation***

Ces aspects comprennent l'identification des populations-cibles, les taux d'intérêt, les nantissements et ses options, le contrôle, l'archivage, l'évaluation du coût des plans, la réduction des coûts transactionnels, l'équilibre entre les taux d'emprunt et les taux de prêt, les liens entre l'épargne et le crédit, etc...

Une grande partie de la littérature récente sur la microfinance tend à présenter l'épargne et le crédit pour les pauvres comme un dispositif technique essentiel à l'accomplissement d'un objectif purement économique. La microfinance est considérée comme un instrument pour accroître les niveaux de revenu et pour aider à la formation de capitaux. Le double résultat de la microfinance est ainsi présentée comme le seul moyen d'améliorer le bien-être des pauvres.

Lorsque la conception et la forme des programmes d'épargne et de crédit sont basées sur des aspects techniques, il n'est pas nécessaire de posséder de nombreuses connaissances sur la dynamique interne des aspects socioculturels, pour contrôler les outils de recherche et les réactions de la communauté locale.

L'attention actuelle portée sur la microfinance, en tant qu'instrument d'importance primordiale pour le développement, est maintenue par deux forces puissantes :

1) Un lobby très influent de soi-disant professionnels et d'experts des pays développés, dont les privilèges qu'ils en retirent sont à peine masqués par la véhémence avec laquelle ils proposent des systèmes d'épargne et de crédit, comme étant le miracle attendu depuis longtemps pour réduire la pauvreté.

2) Ces consultants supposés décrivent également l'épargne et le crédit comme une activité totalement technique, dépourvue de toute implication sociale.

## **(2) Une approche asiatique?**

Le nouveau concept de la microfinance, et sa cohorte de consultants, ont été la cause d'un certain nombre de réactions inquiétantes en Asie. En majorité les intellectuels asiatiques sont consternés par la vision des étrangers allant et venant dans la région, prétendument consultants, cherchant à conseiller les organisations non gouvernementales asiatiques sur la manière de concevoir et d'appliquer des projets de microfinance pour les pauvres en Asie. L'intérêt croissant de la communauté bancaire et du secteur privé de pays développés comme les États-Unis, le Canada et l'Allemagne, en ce qui concerne les activités de microfinance pour les pauvres, est la cause de beaucoup d'inquiétudes, pour ne pas dire de suspicions, de la part de ces intellectuels et de ces professionnels. Ils ont péniblement conscience du fait que cet intérêt ne procède vraiment peu d'un sentiment altruiste, ni du bénévolat, ni d'une générosité de coeur magnanime.

En réalité, ils ne se font aucune illusion sur le motif de ces organisations puissantes, à savoir l'intérêt personnel. Quel que soit le jargon employé, tournant

### ***Éléments pour une analyse et une interprétation***

autour de l'idée de développement, il est impossible d'échapper à la conclusion que les projets d'intervention en microfinance, en tant que moyens techniques de générer des revenus, n'ont d'autre but que de stimuler le marché. L'objectif global de ces organisations titanesques, âpres au gain, est d'encourager la consommation, de créer une demande de produits et de services du secteur industriel des pays donateurs.

L'approche économique unidimensionnelle du développement ne rencontre pas la faveur des penseurs en développement, des praticiens et des professionnels asiatiques. Selon ces intellectuels et ces professionnels, le développement est une unité multidimensionnelle, qui embrasse la culture, la politique, l'environnement et la spiritualité, entre autres réalités inhérentes à l'être humain. Tout en reconnaissant l'importance du développement économique, ils soutiennent fermement l'idée d'un développement entendu dans un sens bien plus large, holistique, global et multidimensionnel.

### **(3) Pour l'amour ou pour l'argent?**

Heureusement, toutes les ONG n'ont pas succombé à la vision internationale de la microfinance. Certaines ONG souscrivent à une approche holistique du développement, et elles inscrivent les programmes de microfinance au sein de cette approche large. Ces ONG subissent aujourd'hui la très forte pression de la communauté internationale des donateurs, de la Banque Mondiale, de l'UNDP, et des nombreux donateurs bilatéraux, pour qu'elles réajustent leurs interventions en matière de développement, et que celles-ci concordent avec les impératifs internationaux. La plupart de ces ONG ont peur que la révision des interventions en matière de développement, pour les adapter à la microfinance, soit une condition à l'attribution de fonds de la part des donateurs.

Cependant, beaucoup d'ONG sont séduites par les subventions des donateurs, et elles révisent leurs programmes pour les rendre compatibles avec les exigences des donateurs. Le principe fondamental, sur lequel ces programmes de crédits sont basés, est erroné : la notion de revenus générant des activités, considérée comme une fin en soi, ne fait que placer le problème de la pauvreté à un niveau plutôt superficiel, et lui donne un sens restreint. Il serait plus significatif de considérer que ce problème fait partie d'un processus de développement multidimensionnel, qui comporte plusieurs aspects.

Ceux qui résistent à cette vue erronée du développement, refusent d'approuver cet intérêt motivé par le profit, que poursuivent les secteurs industriels internationaux, les banques, et les consultants internationaux en microfinance, et qui cherchent à fixer dans le Tiers Monde le modèle du micro-développement. Ils se battent pour concevoir de manière autonome leurs interventions, indépendamment des diktats imposés par les agences internationales de donateurs, et selon les besoins des communautés autochtones.

## **Éléments pour une analyse et une interprétation**

### **(4) Un éventail d'expériences diverses**

Le contenu de ces vingt trois fiches DPH est inspiré des études de cas de John Samuel sur quatre ONG traitant de programmes de microfinance. John Samuel est un intellectuel, membre actif dans le domaine du développement. Il est le président de "Bodhigram India Centre pour l'Éducation Alternative et la Justice Sociale" (*Center for Alternate Education and Social Justice*), basé à Pune. Il est également un des associés fondateurs de l'initiative en matière de Recherche et d'Éducation pour le Développement en Asie (INASIA, *Initiative in Research and Education for Development in Asia*), organisation régionale tournée vers le changement social, et il est le coordinateur honoraire du domaine "Asie du Sud" de l'organisation.

### **(5) Les expériences sont celles de quatre ONG indiennes**

**1) Shantidhan** est une organisation non gouvernementale travaillant depuis 1983 avec les communautés de pêcheurs du Tamil Nadu, en Asie du Sud. Le programme social et de crédit de l'organisation a pour but de promouvoir l'autosuffisance financière, et de consolider la prise de conscience sociale parmi les vendeuses de poissons. Le programme possède aujourd'hui 69 branches, et quelques 4000 membres.

**2) La Banque de la SEWA** (*SEWA Bank*), dans la ville d'Ahmedabad, au Gujarat (Inde de l'Ouest), a débuté ses activités en 1974. Les contributions de 4000 femmes, ayant donné chacune dix roupies (soit 0, 27 US\$), ont fourni le capital de base requis pour l'établissement de la banque.

Conçue spécialement pour subvenir aux besoins en épargne et en crédit des travailleuses pauvres et illettrées, la Banque de la SEWA offre un éventail de services financiers à une clientèle modeste, qui travaille à son compte, en milieu urbain. En tant qu'institution de microfinance (MFI), la banque est largement autonome financièrement.

**3) Depuis 1969, le Trust pour le Développement Rural** (RDT, *Rural Development Trust*) a mis en place un certain nombre de projets sur différents aspects du développement, parmi les membres des classes et des tribus reconnues, dans la région d'Andhra Pradesh. Le programme des femmes, introduit en 1982, a été conçu pour habituer celles-ci à l'épargne, et pour encourager la coopération entre elles. Le RDT possède une clientèle de plus de 13 000 femmes.

**4) L'objectif du Réseau Coopératif Indien pour les Femmes** (*Indian Co-operative Network for Women*) est de renforcer les prises de conscience, et de défendre l'action collective pour le changement social et pour un véritable développement. Le programme a été lancé par le Forum des Travailleuses (WWF, *Working Women's Forum*), en 1981, avec un capital de base de 50 000 roupies

***Éléments pour une analyse et une interprétation***

(soit 1 389 US\$), obtenu à partir de 2 500 participantes au Forum. Aujourd'hui, les effectifs ont atteint 350 000 membres, avec en contrepartie des programmes très actifs dans les États du Tamil Nadu, du Karnataka et d'Andhra Pradesh.

L'expérience de ces organisations révèle les limites d'une approche unidimensionnelle du développement, et la conception de ces programmes illustre que le crédit, en lui-même, est complètement incapable de répondre aux besoins des pauvres. Grâce à leurs actions, ces organisations opposent une certaine résistance à une approche unidimensionnelle de la réduction de la pauvreté, présente dans la notion de microfinance.

## **2. Quelques sujets de réflexion sur un modèle de développement imposé par le Nord**

Malgré une dégradation de l'environnement, une désintégration des institutions sociales, et malgré un fossé grandissant entre les riches et les pauvres, les pays développés dans le monde se cramponnent avec ténacité à l'idée que la croissance économique est la panacée contre la pauvreté. Même mises en face des échecs déplorables et dévastateurs subis dans les pays en voie de développement en raison d'activités économiques conçues trop étroitement, les organisations de donateurs ne veulent toujours pas admettre l'inadéquation d'une approche unidimensionnelle. Elles prétendent embrasser une mission de réduction de la pauvreté, pour améliorer la vie des pauvres, mais elles refusent d'abandonner le caractère anachronique d'un modèle de développement économique basé sur la croissance. Elles continuent de considérer le développement avec des oeillères.

L'accès au crédit est une importante nécessité dans un monde où tout devient vite monnayable. Il ne faut cependant pas l'interpréter de manière simpliste, jusqu'à considérer que le crédit est une fin en soi. Pour que le crédit ait un impact véritable et durable, il faut rendre aux pauvres le pouvoir dont ils ont été privé, afin qu'ils puissent façonner leur propre existence. C'est dans ce contexte qu'il faut envisager la microfinance ; elle n'est qu'un élément de la mosaïque que constitue le développement, et ne doit être qu'un simple moyen, pour d'atteindre ce noble objectif qui est de responsabiliser les pauvres.

C'est en réaction aux conditions étroites et irréalistes imposées agressivement par les organisations de donateurs internationales, bilatérales et multilatérales, que les chercheurs en développement, les praticiens et les membres actifs en Asie du Sud mettent en commun leurs intelligences et leurs expériences. La lutte héroïque menée par certaines ONG du Sud contre les agressions intellectuelles internationales se retrouvent dans l'expérience des quatre ONG indiennes présentées ici.

Les efforts courageux de ces ONG sont également un autre signal lancé aux spécialistes du développement dans le monde, montrant qu'il existe maintes alternatives significatives au modèle économique proposé par le secteur industriel international et par ses clients. Il ne faut pas que ces alternatives restent lettre morte. La science étouffe complètement la diversité biologique. L'homogénéisation gagne rapidement du terrain dans l'éradication de la diversité culturelle. Dans une mesure identique à l'effondrement de la plupart des civilisations indigènes américaines, du fait de l'agression et du barbarisme européen, l'anéantissement de ces initiatives de développement pourrait résulter d'un monde devenu globalement plus pauvre, à cause de la perte d'une telle diversité.

## ***Éléments pour une analyse et une interprétation***

Le premier thème que l'on doit examiner est celui des motivations sous-jacentes à la promotion de l'épargne et du crédit.

On peut déceler deux motifs principaux :

- 1) Le développement de la microfinance repose-t-il sur un objectif économique, afin d'accroître les revenus et la production, et créer ainsi une demande plus importante de biens et de services des pays donateurs?
- 2) Ou bien, les programmes de microfinance sont-ils appliqués avec l'intention idéologique, quasi politique, de donner plus de pouvoir aux pauvres?

Une question découle de la première raison : la mobilisation locale de l'épargne est-elle la source de fonds la moins onéreuse pour accorder de futurs crédits et pour l'aboutissement du programme de microfinance?

On trouve, sous-jacente à la seconde raison, l'idée que l'épargne est un instrument important pour le développement du sentiment d'autosuffisance et du sens de la propriété, au sein du programme comme de l'organisation.

Selon l'éclairage donné par ces raisons, la perception de l'épargne dans le cadre d'un plan de microfinance est d'une importance déterminante. Les fiches publiées ci-dessous aux n°1 et 14 illustrent et discutent de l'importance de l'épargne au sein d'une institution de microfinance.

Inciter les communautés autochtones à épargner est devenu le premier objectif organisationnel de nombreuses institutions de microfinance à travers le monde.

Pour une grande partie de la communauté internationale des donateurs, l'épargne localement mobilisée est la moins onéreuse des sources de revenus pour accorder des prêts. Face à la conception de l'épargne locale soutenue par les donateurs, se trouve celle des communautés autochtones.

Pour ces dernières, augmenter le nombre des épargnants revient à renforcer leur aspiration à la propriété - à l'égard des fonds aussi bien que de l'organisation. La prise de conscience de leurs droits de propriété les remplit d'un certain sentiment de pouvoir et de dignité. Qui plus est, puisque qu'il s'agit d'un argent qu'ils ont durement gagné, les membres deviennent vigilants et se comportent comme de véritables "auditeurs" ; ils imposent ainsi à l'équipe professionnelle d'être davantage responsable vis-à-vis d'eux. Cette interaction entre propriété et responsabilité les incite à ne pas baisser les bras. L'épargne obligatoire instille également le sens de la discipline parmi les membres, les entraîne à faire attention et à remplir leurs obligations financières ; on espère ainsi que cette discipline pourra même être étendue au milieu social.

Dans la fiche n° 9, la situation des économies rurales est analysée par rapport à l'épargne et au crédit, sources d'activités. La fiche n° 5 présente une

### ***Éléments pour une analyse et une interprétation***

analyse de la dépendance par rapport aux subventions des donateurs, en l'absence d'une épargne locale suffisante, et dans le cadre d'une insécurité quant au personnel et aux bénéficiaires.

Dans une veine similaire, l'idéologie d'une organisation est essentielle à la conception de tout plan de microfinance. Ainsi, de nombreux éléments sont à prendre en considération au stade de la conception d'un programme, non seulement pour lui donner un sens et une justification, mais aussi des chances de succès en terme de réalisation des objectifs. Une question très pertinente place de nombreuses institutions de microfinance en situation d'incertitude : faut-il se concentrer seulement sur le financement d'activités économiques, ou faut-il élargir la base et considérer qu'il s'agit d'un moyen d'accroître le niveau de confort général de la communauté et de responsabiliser les communautés désavantagées? En d'autres termes, faut-il percevoir la microfinance comme une fin en soi, ou bien s'agit-il seulement d'une des facettes d'un programme visant à rétablir un pouvoir quasi politique au niveau du village? Ces questions sont examinées dans les fiches n° 2, 6, 10 et 11. Dans certains cas, l'objectif est souvent vague et ambigu. Ce qui est peut-être dû à la pression exercée par les donateurs pour que les deux perspectives soient combinées.

Qui plus est, le succès d'un programme de microfinance ne dépend pas uniquement des qualités professionnelles, et son achèvement ne demande pas d'adhérer fanatiquement à une idéologie. Le programme gagne en crédibilité, en efficacité et en efficacité seulement si le professionnalisme et l'idéologie sont en équilibre. La fiche n° 15 est une illustration très juste de la coexistence des deux, où l'équipe professionnelle d'une banque, motivée par une idéologie, travaille en dessous des salaires du marché, comparativement à des personnels de même qualification. La fiche n° 16 est un autre exemple-type. Ici, le processus de la prise de décision allie efficacité et responsabilisation, prouvant ainsi que ces deux objectifs peuvent être accomplis simultanément.

Le motif sous-jacent au recrutement des personnels parmi les communautés autochtones, est au centre de l'analyse dans la fiche n° 12. S'agit-il d'une politique organisationnelle visant à baisser les coûts de transaction, ou bien l'objectif est-il d'encourager l'autosuffisance et de soutenir la responsabilisation de la communauté?

Un des principaux soucis des spécialistes de la microfinance, qui occupe souvent tous les débats, est celui des aspects techniques. Parmi les nombreuses innovations techniques qui submergent le domaine de la microfinance, quelques unes sont analysées par le rapport sur les quatre ONG indiennes.

Ici, une nouvelle fois, le dispositif technique que l'institution de microfinance désire adopter, doit s'adapter aux contours de l'objectif global de l'organisation. Cette règle est particulièrement importante étant donné la place de la microfinance

### ***Éléments pour une analyse et une interprétation***

dans le développement. S'agira-t-il d'une activité en soi, ou n'est-ce que la partie d'un programme holistique, qui intègre une formation et d'autres types d'assistance technique? Ce sont là les questions que soulèvent les fiches n°3 et 17. Autre alternative possible pour l'institution de microfinance, relevée par la fiche n° 17 : doit-elle se limiter à l'épargne et au crédit, et déléguer les services secondaires à une autre organisation? La Banque de la SEWA est une de ces institutions de microfinance ayant adopté une telle stratégie.

La fiche n° 18 pose une question importante concernant la mobilisation de l'épargne locale : l'épargne peut-elle être mobilisée au sein d'une économie rurale pauvre? Ou bien, les programmes de microfinance, dans le cadre de ces économies, dépendront-ils de financements externes?

La fiche n° 13 relève un mécanisme novateur ayant pour but de mobiliser l'épargne. Cependant, une question se pose : l'organisation a-t-elle développé parallèlement une faculté d'archivage?

Les ONG qui se réclament d'une approche holistique dispensent une formation à leur équipe comme à leurs bénéficiaires, afin de remplir leurs objectifs respectifs. La formation doit être proportionnelle aux objectifs organisationnels à atteindre. Est-ce rentable? La situation décrite dans la fiche n° 8 indique l'importance d'un contrôle régulier de la formation.

La fiche n° 7 traite d'un aspect technique intéressant de la microfinance. De nombreuses institutions de microfinance se sont alignées sur le succès phénoménal obtenu par la Grameen Bank avec le système de remboursement groupé, en reproduisant ce système au sein de leurs propres programmes de microfinance. À un point tel que certains donateurs considèrent l'adoption de ce système comme une condition à l'obtention de fonds. L'ONG présentée dans la fiche le présente en tant qu'action collective pour le changement social. L'idée est la suivante : une femme est tout à fait capable de s'insérer au sein d'une collectivité. Cependant, certaines questions demeurent en suspens : le système de remboursement groupé n'est-il pas un moyen d'atteindre un objectif quasi-politique? Ou bien, s'agit-il simplement d'un arrangement opérationnel, où des pressions sont exercées par les semblables pour obtenir un remboursement rapide du prêt? Des études plus poussées sur ce sujet sont nécessaires.

Sur un plan légèrement différent, certains trouvent très rhétorique ce discours sur le développement, selon lequel il est possible de faire entrer les pauvres dans le système bancaire, et qui prétend que leur accorder des prêts est rentable. En dépit de cette idée couramment reçue, la littérature afférente au développement n'apporte pas la preuve que des profits substantiels aient pu être retirés par de telles institutions de microfinance. La fiche n° 19 relève une attitude générale à considérer les pauvres comme des clients possibles pour les banques. Cette attitude semble se doubler d'une expression culturelle et symbolique. Est-elle compréhensible au niveau culturel, ou est-ce l'expression symbolique d'idées

## ***Éléments pour une analyse et une interprétation***

économiques?

Les fiches n° 20, 21 et 22 reflètent l'importance qu'il y a à ce que les programmes de microfinance soient faciles à comprendre et à utiliser. Il faut admettre les exigences du service financier, si le programme est censé répondre à ces besoins. La fiche n° 21, en particulier, apporte la preuve qu'il est possible d'intégrer les services d'assurance aux divers services financiers des institutions de microfinance.

Bien que les initiatives en développement, telle la microfinance, soient confinées pour la plupart à une zone géographiquement réduite, elles opèrent sur un domaine politique et économique plus large. La fiche n° 4 est une illustration de l'influence des macro-économies sur la conception des plans de microfinance.

La fiche n° 23 fait état de la situation compliquée dans laquelle se trouvent les institutions de microfinance. Pour réussir un plan de microfinance, les relations entre prêteur et emprunteur doivent prendre la forme de relations d'affaires. Les banques consciencieuses entretiennent ce type de relation. Au cours des trente dernières années, les ONG ont semblé maintenir des relations non-commerciales, idéologiques, à caractère social et quasi-politique. Conséquence de cette attitude, les ONG impliquées dans des programmes de microfinance sont confrontées au problème du passage de leur image sociale à une autre, semi-commerciale. Il s'agit bien d'une image semi-commerciale, puisque certaines ONG proposent des programmes sociaux en plus des programmes de microfinance, ce qui cause une certaine confusion dans l'esprit des bénéficiaires. Résultat, les clients d'un programme de microfinance ont tendance à retarder le remboursement de l'emprunt. Le rôle le plus important d'une institution de microfinance, est peut-être de trouver un équilibre entre les deux types de service.

Les divers sujets examinés dans ce résumé des 23 fiches DPH démontrent le rôle décisif du stade de la conception. Là où les raison(s) du lancement d'un plan de microfinance, les moyens techniques à employer, la question de savoir s'il s'agira d'un plan d'épargne et de crédit au sens strict, etc..., doivent être examinées au stade de la conception. Ainsi, la conception du programme doit être basée sur un système d'idées claires et bien articulées, de concepts liés les uns aux autres, qui reflètent l'idéologie de développement adoptée par l'organisation. Cette conception, par la suite, doit être transposée à des programmes pratiques, applicables. C'est uniquement quand l'élaboration du programme est conçue et exprimée en des termes non équivoques, et portée à la connaissance du personnel, que les conflits à l'intérieur ou en dehors de l'organisation, l'indécision des administrateurs, et l'application incorrecte tant des programmes que des moyens techniques, pourront être évités.

## **B. Shantidhan**

### **1. Etude de cas**

Shantidhan est une organisation non gouvernementale bien implantée à Nagarcoil, dans l'État du Tamil Nadu. Depuis ses débuts, son objectif principal a été de responsabiliser, socialement et économiquement, les travailleuses rurales indépendantes, en les assistant et en leur permettant de s'organiser. Fondée en 1983, l'organisation oeuvre dans les communautés de pêcheurs du Sud de l'Inde, et tout spécialement au Tamil Nadu.

Les femmes de ces communautés ont toujours été économiquement très actives, la vente du poisson, leur étant spécialement destinée. Les revenus de ces populations sont très irréguliers, dans la mesure où ils dépendent des conditions naturelles. Elles ont dû ainsi, pendant longtemps, avoir recours aux prêteurs à intérêt, quand les ressources venaient à manquer. Ces populations, fonctionnant sur un mode de subsistance, ne pouvaient faire face aux intérêts exorbitants imposés par les prêteurs à intérêt, et elles tombaient facilement dans le piège de l'endettement. Leur analphabétisme les rendait encore plus vulnérables. Elles étaient donc désorganisées et sans pouvoirs.

Shantidhan et d'autres travailleurs sociaux actifs dans ce secteur ont compris que l'absence de pratiques d'épargne était à l'origine de tous ces problèmes. Un programme de crédit et de développement, le "programme social et de crédit pour les vendeuses de poissons" (*Women Fish Vendors Social and Credit Programme*), a été conçu et mis en place par Shantidhan, dans le but de fournir une aide financière et d'encourager l'autosuffisance, d'éduquer et de favoriser les prises de conscience et l'information. Les principaux objectifs du projet sont :

- 1 . d'encourager les femmes à se mobiliser et à s'organiser,
- 2 . de promouvoir leur sécurité à long terme grâce à l'épargne,
- 3 . de leur fournir des crédits pour accroître leurs commerces,
- 4 . d'élaborer une structure coopérative de crédit appropriée,
- 5 . d'impliquer les femmes dans un processus éducatif continu afin de favoriser leur prise de conscience, d'encourager leur alphabétisation et l'apprentissage d'autres techniques,
- 6 . de les aider à trouver les moyens d'améliorer leur niveau de vie,
- 7 . de les assister au sein d'actions sociales communautaires, pour l'amélioration de leurs existences et de leur communauté,
- 8 . de les aider à trouver leurs propres capacités de gestion et de décision,
- 9 . et d'assurer une éducation sérieuse à leurs enfants.

Les activités de Shantidhan se limitaient au départ à quelques villages côtiers dans la région de Kanyakumari. Au fil des ans, elle a étendu son domaine d'action à beaucoup d'autres villages de cette région, ainsi qu'à des villages côtiers dans la région de Chengelpet, au Nord de l'État du Tamil Nadu, et à Pondichéry.

Aujourd'hui, Shantidhan possède 69 succursales, et une clientèle de plus de 4000 personnes.

Le projet de gestion est structuré en trois volets, à savoir les "Sangams" au niveau du village, les comités de districts et le conseil exécutif. Les Sangams réunissent tous les membres du projet dans le village, qui élisent un comité de village. Le comité de district réunit deux délégués pour chaque village en plus des animateurs et de divers travailleurs bénévoles. Le comité élit un comité exécutif de 9 membres. Les élections à ces emplois sont organisées une fois tous les deux ans. L'administration de Shantidhan est ainsi organisée :

## **STRUCTURE DE L'ORGANISATION**

DIRECTEUR

PERSONNEL ADMINISTRATIF

COORDINATEUR DES FEMMES    RESPONSABLE SECTORIEL    COMPTABLE    DACTYLO    ASSISTANTS

ORGANISATEURS COMMUNAUTAIRES

ANIMATEURS

BÉNÉVOLES

COMITÉ DE DISTRICT

COMITÉ DE VILLAGE

MEMBRES DE SANGAMS

(70 à 80 personnes dans chaque unité)

### **(1) Les objectifs**

#### **- Une population-cible déterminée**

Le plan de crédit mis au point par Shantidhan est exclusivement destiné aux femmes pauvres, et spécialement les femmes vivant dans les communautés de pêcheurs. L'organisation a choisi comme critère le fait d'avoir des revenus annuels inférieurs à 5000 roupies, afin de distinguer entre familles pauvres et non pauvres. La plupart de ces personnes sont analphabètes (à 80%).

Même si le crédit est destiné au secteur informel, le plan de crédit est très

## **Shantidhan**

organisé. Lorsqu'un "Sangam" est constitué, un animateur local est choisi dans la communauté locale, puis il est envoyé à Shantidhan afin d'y recevoir une formation. Il doit s'agir d'une femme, analphabète, capable de travailler en groupe. Son rôle est essentiel pour le succès du programme. Elle a pour fonctions l'application générale du programme de crédit, l'archivage, la gestion des emprunts, le contrôle et l'incitation au remboursement, l'explication aux membres du système, la gestion des problèmes et des plaintes, l'encouragement des membres à épargner, l'organisation des réunions du Sangam, et la gestion et le contrôle du programme social et de développement.

### **- Un travail de motivation**

Shantidhan a mis au point toute une série de programmes de formation pour ses membres, tels que la formation à la direction, la formation à la gestion des comportements de groupe, aux techniques comptables, et la formation aux pratiques de santé et d'hygiène.

Ces programmes utilisent surtout des techniques de communication verbale. Ils sont organisés au niveau du village, au niveau local et au niveau du district. Le taux de présence dépasse 90% au niveau du village, et se situe entre 80 et 90% aux niveaux local et du district. Les dépenses de ces programmes de formation sont extériorisées.

### **- L'éventail des services offerts**

Shantidhan considère l'épargne comme une base à partir de laquelle des crédits peuvent être attribués à ses membres. Les emprunts sont octroyés pour trois raisons : pour des activités productives, sociales, ou de consommation. Les pourcentages des emprunts, correspondant à ces trois domaines, sont respectivement de 82%, 8% et 10%, au cours des dernières années. Beaucoup d'emprunts ont été sollicités pour le commerce du poisson, pour l'achat de matériel de pêche, pour des frais survenus à l'occasion d'un mariage, pour des besoins ménagers ou pour des célébrations. Le montant des emprunts excède rarement 7000 roupies et doit être remboursé sur une période de 20 mois. Certaines conditions préalables sont exigées des futurs emprunteurs. Par exemple, la présence régulière aux réunions du "Sangam", le fait d'être marié et d'avoir moins de 55 ans, et que deux personnes du Sangam puissent garantir la crédibilité du candidat. Cette dernière condition rend le groupe tout entier responsable pour le remboursement du prêt.

### **- Une aide technique**

Les vendeuses de poissons supportent la pénible tâche de transporter leurs produits vers les marchés locaux, dans la mesure où les conducteurs de camion ont adopté à leur égard une attitude discriminatoire. Le poisson étant un produit hautement périssable, tout retard dans sa distribution entraîne pour ces femmes la

perte de leur unique source de revenus. L'organisation a décidé de les aider en leur fournissant des appareils réfrigérants et des conteneurs à poissons. Une étude socio-économique et technique est également réalisée afin de déterminer s'il est possible d'avoir recours à des camionnettes pour le transport du poisson. Shantidham organise également des formations d'apprentissage de certaines techniques, telles que la confection de conserves à base de poissons, la reconversion, etc...

### **- Étude d'impact**

Les organisations soutenant les activités de Shantidhan ont réalisé certaines études d'impact générales sur ces activités. Mais ces études n'examinent pas en profondeur la viabilité financière de cette organisation de crédit. Elles s'attachent davantage aux aspects sociaux du programme de crédit.

## **(2) Viabilité et autonomie**

### **- Les techniques de viabilité et d'autonomie**

L'objectif à long terme de Shantidhan est de devenir un organisme de crédit complètement autonome, et surtout de faire en sorte que les vendeuses de poissons puissent se mobiliser pour leur propre développement social et leur indépendance. Au fil des ans, le plan de crédit a enregistré une croissance remarquable de son volume d'affaires. Le nombre des succursales est passé de 45 en 1993 à 69 en 1995, et le nombre total des clients de 3553 à 4221 pour la même période. Le bouche à oreille entre les membres et les non-membres a beaucoup contribué à cette croissance rapide.

Si une femme est intéressée par l'organisation, elle est invitée à assister à une des réunions hebdomadaires qui ont lieu dans son village. Elle doit être recommandée par un des membres, et elle doit également prouver son véritable intérêt, en assistant au moins à trois réunions, avant d'être acceptée comme membre. La réputation des unités locales et de l'organisation en général ont également joué un certain rôle dans la croissance du plan de crédit.

### **- Résultats, techniques et formation**

L'amélioration des habitudes d'épargne des vendeuses de poissons issues d'un milieu défavorisé constituait le but principal du projet, objectif atteint dans une très large mesure. Le montant moyen de l'épargne est passé de 702,62 roupies en 1993 à 847,66 en 1994, et à 927,91 en 1995. Les animateurs sont rémunérés par une prime d'encouragement proportionnelle au volume de l'épargne générée dans le "Sangam" se trouvant sous leur direction. Chaque membre est censé épargner au moins 10 roupies par mois, réunies par l'animateur au cours des réunions hebdomadaires.

## **Shantidhan**

### **- La tarification**

Le plan de crédit de Shantidhan propose un taux d'intérêt de 9% sur l'épargne, et de 13% sur les emprunts. Comparés aux taux d'intérêt pratiqués sur les emprunts par les prêteurs à intérêt et les banques privées (entre 24% et 36%), le taux d'intérêt offert par l'organisation est réellement compétitif. Pour cette raison, le plan est susceptible d'attirer un grand nombre de clients (l'organisation essaye même de limiter la hausse des taux d'intérêt).

### **- La concurrence du marché**

En dépit de conditions sévères et de taux d'intérêt exorbitants, certains se tournent néanmoins vers les prêteurs à intérêt et les banquiers privés, car ils ne demandent pas d'épargnes préalables à l'attribution de crédits. La plupart du temps, ce n'est pas des pauvres dont il s'agit. Le système des emprunts à coupons (*Chit funds*) est la principale institution concurrente du plan de crédit dans les villages. Beaucoup de personnes considèrent que le système des dividendes et l'attribution de sommes importantes sont bien adaptés à leurs besoins immédiats, et elles se tournent donc vers ces institutions.

### **- Gestion, direction et décentralisation**

L'organisation a adopté une technique pyramidale en ce qui concerne le plan de crédit. De nombreuses responsabilités ont été transférées aux fonctionnaires de base et aux membres. Les efforts de participation sont renforcés grâce aux réunions hebdomadaires. À partir de 1993, il s'est agi de transformer les "Sangams" en groupements autosuffisants, responsables de tout le processus de décision au niveau du village lui-même. Cette mesure stimule la participation, dans la mesure où les animateurs et les autres volontaires ne feront plus qu'aider le comité de village à recevoir et à traiter les demandes de prêt, et à contrôler les comptes. Shantidhan les aide également en facilitant les mouvements de fonds entre les unités excédentaires et les unités déficitaires. Ce mécanisme de prêts croisés est supervisé par le comité de district.

## **(3) La mobilisation des ressources**

### **- Les futurs prêts et la trésorerie d'exploitation**

L'organisme de crédit a réussi à rassembler des fonds d'origines diverses, tels que les épargnes, les subventions des agences de donateurs, et le réinvestissement des bénéfices. Il a ainsi fait appel à toutes les sources de revenus possibles.

### **- La mobilisation de l'épargne**

L'épargne constitue la ressource la plus importante du plan de crédit. Hors passif, l'épargne s'est élevée à 62-63% pour les trois dernières années.

**- Les subventions**

Shantidhan a été aidée par l'Aide Communautaire Étrangère (CAA, *Community Aid Abroad*) pour son plan de crédit, à la condition que la subvention soient utilisée sous la forme d'un crédit renouvelable, afin de parvenir à l'autosuffisance. Shantidhan a également servi de source de revenus, les bénéfices des crédits renouvelables étant réinvestis. La part des bénéfices réinvestis a augmenté de 1,9% en 1993 à 5% en 1994, et à 8,73% en 1995. Dans un futur proche, cette croissance rapide contribuera en grande partie à l'autosuffisance du programme de crédit.

**- Les prêts**

Les fonds provenant des banques et d'autres institutions de prêt n'ont pu être utilisés, dans la mesure où leurs conditions d'obtention n'étaient pas applicables.

**- Autres ressources**

Il n'a pas non plus été possible d'avoir recours à de meilleures mesures financières, telles que les rabais sur le papier, l'échange de dettes, etc..., les marchés financiers restant sous-développés, et surtout parce que les clients étaient pauvres.

## **(4) L'influence des politiques et des facteurs macro-économiques**

Les facteurs macro-économiques tels que l'inflation et la libéralisation ont sévèrement touché les clients. Les prix du matériel de pêche et des autres produits indispensables ont considérablement augmenté, rendant les emprunts réalisés complètement inadaptés. En raison de l'inflation, la valeur réelle de l'épargne et des revenus a radicalement chuté. Les politiques concernant la pêche en haute mer adoptées par le gouvernement ont durement touché les petits pêcheurs, qui rencontraient déjà une diminution très nette des quantités de poissons.

## **2. Fiches DPH**

# **L'épargne, condition préalable au crédit**

### **Fiche n°1**

---

Shantidhan est une ONG établie en 1983 dans l'État du Tamil Nadu (Inde du Sud). Son objectif principal est de responsabiliser les vendeuses de poissons pauvres. Un des moyens utilisés par l'organisation pour remplir cet objectif a été la mise au point du Programme Social et de Crédit pour les Vendeuses de Poissons (Women Fish Vendors' Social and Credit Program), afin de prendre en compte les besoins financiers urgents de ces femmes.

La plupart des problèmes financiers que ces femmes rencontraient, provenaient du manque d'épargne, et d'une dépendance vis-à-vis de prêteurs à intérêt locaux, dans le cadre de crédits informels. Ainsi, le but du plan d'épargne et de crédit de Shantidhan a été de mobiliser ces vendeuses de poissons pour qu'elles prennent l'habitude d'épargner. Pour cela, Shantidhan a adopté une stratégie visant à considérer l'épargne comme une condition préalable à l'obtention du crédit.

L'épargne est le point de départ du plan de crédit de l'organisation. Un membre peut recevoir un prêt égal à deux fois et demi le montant de son épargne. Ainsi, un membre qui a besoin d'une somme d'argent importante doit, pour qu'elle lui soit allouée, accroître son épargne. Grâce à cette stratégie, Shantidhan a réussi à augmenter la moyenne des épargnes de 700 roupies (19 US\$) en 1993 à 930 roupies (26 US\$) en 1995. Qui plus est, le taux d'intérêt sur l'épargne de l'organisation est de 9%, afin d'inciter les femmes à accroître leur épargne.

En plus de lier l'épargne au crédit, Shantidhan impose aussi une épargne obligatoire de 10 roupies (0,27 US\$) par mois à ses membres. Ces épargnes sont collectées par les animateurs-dirigeants au cours des réunions de groupe hebdomadaires. Autre moyen d'inciter à l'épargne : l'institution rémunère chaque animateur par une prime d'encouragement, proportionnelle à l'épargne générée dans son groupe.

### **Commentaires**

*La plupart des institutions de microfinance utilise l'épargne comme une condition préalable à l'obtention de crédits, de manière à garantir les emprunts. En*

### **Shantidhan**

*même temps, cependant, l'épargne accumulée joue le rôle d'un prêt de garantie. Les relations, basées sur "l'épargne d'abord", permettent à la future emprunteuse de se discipliner financièrement, et d'améliorer l'évaluation de son crédit avec l'organisation. Cette stratégie permet à l'organisation d'évaluer le risque lié au crédit de ses futures emprunteuses. Plus important encore, l'incitation des membres à épargner est une part essentielle des efforts déployés par l'organisation pour être autosuffisante et pour étendre ses champs d'exploitation, tout en considérant également que le fait d'être propriétaires des fonds convertit les membres en emprunteuses responsables, et les rend plus dignes.*

---

### **Mots-clefs :**

**épargne - crédit - pêche - animateur - prêteur à intérêt - montant du prêt**

# **Un appui qui passe par la responsabilisation populaire**

## **Fiche n°2**

---

Fondée en 1983, Shantidhan est une ONG basée à Nagarcoil, au Tamil Nadu, en Inde du Sud. Mission de l'organisation : la responsabilisation sociale et économique des femmes travaillant à leur compte en milieu rural, et tout spécialement les femmes pauvres au sein des communautés de pêcheurs. Munie de cet objectif, Shantidhan a mis au point le Programme Social et de crédit pour les Vendeuses de poissons.

Ce programme est géré à trois niveaux : les groupes au niveau du village (*Sangams*), le comité de district et le conseil exécutif. Même si l'organisation possède une structure hiérarchique très claire, ses activités et ses responsabilités ont été transférées dans une large mesure aux travailleuses et aux membres des couches populaires.

Lorsqu'un Sangam est constitué, une femme sachant lire et communiquer, est sélectionnée pour être l'animatrice du groupe. Elle est alors envoyée au siège de la Shantidhan afin d'être formée aux techniques générales d'application du programme. En tant qu'animatrice, ses responsabilités comprennent l'archivage, l'organisation des prêts, le contrôle et l'incitation au remboursement, l'explication du système aux membres, la gestion des doléances, et l'encouragement des membres à épargner. En outre, elle doit organiser chaque semaine des réunions du Sangam, et s'occuper de la supervision de tous les aspects du programme social et de développement.

En 1983, le rôle de l'animatrice a été modifié, les Sangams devenant des groupes autogérés. Cette transformation a offert aux membres l'occasion de participer davantage, dans la mesure où le processus complet de la prise de décision, au niveau du village, a été confiée au Sangam. Aujourd'hui, au lieu de supporter la totalité de la responsabilité administrative, l'animateur ne fait qu'aider le comité du village à recevoir et à gérer les demandes de prêts, et superviser les comptes.

### **Commentaires**

*Il s'agit d'un exemple idéal d'approche pyramidale de la réduction de la pauvreté, par l'attribution de crédits En plus de la prise en compte des problèmes financiers de ces pauvres vendeuses de poissons, Shantidhan contribue à leur responsabilisation, en stimulant leurs qualités d'initiative et de direction, et leur*

### **Shantidhan**

*sens des responsabilités lors des prises de décision. Les fonctions de gestion transférées aux plus bas niveaux aident également à réduire les coûts administratifs, et, par là même, à aller plus loin dans l'accomplissement du programme. Il est donc important que les membres soient correctement formés, afin de rendre des jugements impartiaux pour ne pas porter atteinte aux modèles de résultat.*

---

### **Mots-clefs :**

**pêche - femmes - animateur - groupes autogérés**

# **Les besoins en services d'assistance technique**

## **Fiche n°3**

---

Shantidhan est une ONG basée à Nagargoil dans l'État du Tamil Nadu (Inde du Sud). Les activités de l'organisation sont directement consacrées à l'attribution de facilités de crédit aux femmes pauvres, vendeuses de poissons. Le Programme Social et de Crédit pour les Vendeuses de Poissons (*Women Fish Vendors' Social and Credit Program*) constitue l'outil par le biais duquel le crédit est attribué à ces femmes.

Le projet de Shantidhan, cependant, ne se limite pas lui-même à la simple application d'un plan d'épargne et de crédit. Il fournit également une assistance technique aux membres de son programme.

Le transport du poisson aux marchés locaux représente une tâche immense pour beaucoup de vendeuses, en raison de l'attitude discriminatoire des conducteurs de camion à leur égard. Le poisson étant un produit hautement périssable, tout retard dans son transport et sa vente peut ruiner la seule source de revenus des membres de Shantidhan. Ainsi, afin de prévenir les conséquences négatives des retards, et pour permettre aux membres d'accroître leurs revenus, l'organisation leur a fourni des appareils réfrigérants et des conteneurs.

En plus de leur fournir une assistance et une formation techniques, Shantidhan conduit également toute une série de programmes de formation au niveau du village, au niveau local et au niveau du district. Les thèmes de ces programmes sont la direction, la gestion des comportements de groupe, les techniques de base de la comptabilité, et l'amélioration des pratiques d'hygiène et de santé. La participation à ces programmes de formation tourne entre 80 et 90%. Ce qui est révélateur de la manière dont les membres de Shantidhan s'identifient aux objectifs de l'organisation.

### **Commentaires**

*La principale - parfois la seule - source de crédit disponible, pour les femmes pauvres, est constituée par les crédits informels offerts par les commerçants, les prêteurs à intérêt et les organismes d'épargne itinérants. Ce type de crédit est disponible immédiatement, bien qu'à un certain prix, et est facilement compréhensible. L'utilisation du crédit institutionnel, cependant, requiert un certain niveau d'alphabétisation et de connaissance en calcul, afin de comprendre les*

**Shantidhan**

*procédures. Également, l'introduction de technologies nouvelles représente une aubaine pour les femmes pauvres désirant accroître leurs revenus. Par conséquent, afin d'assurer un usage optimum du crédit, les bénéficiaires ont besoin de toute une série de services d'aide, aussi bien en terme de commerce qu'en terme de technique de développement. La formule globale offerte par Shantidhan a pour but d'atteindre cet objectif.*

---

**Mots-clefs :**

**pêche - femmes - assistance technique - mobilisation de l'épargne  
et du crédit**

# **Prendre en compte l'impact des dynamiques macro-économiques**

## **Fiche n°4**

---

Le programme d'épargne et de crédit pour les vendeuses de poissons (*Women Fish Vendor's Social and Crédit Program*) est un projet de développement conçu par Shantidhan, ONG basée à Nagarcovil, dans l'État sud-indien du Tamil Nadu. L'organisation a pour objectif la responsabilisation sociale et économique des travailleuses pauvres en milieu rural. Ces femmes sont, entre autres problèmes, confrontées à l'aspect saisonnier de leur commerce, problème exacerbé par ailleurs par des conditions climatiques très capricieuses : ce qui rend leurs revenus très instables. Depuis ses débuts en 1983, Shantidhan a néanmoins travaillé avec les communautés de pêcheurs du sud de l'Inde. Très souvent, la plupart des vendeuses de poissons sont endettées parce qu'elles ont recours aux prêteurs à intérêt locaux, lorsqu'elles rencontrent des difficultés financières. L'objectif principal de l'organisation est d'établir une institution de microfinance complètement indépendante, afin d'encourager le développement social autonome des vendeuses de poissons. En 1995, Shantidhan possédait un capital total (avec les épargnes et les comptes de régularisation), disponible pour les futurs prêts, de 4,3 millions de roupies (119444 US\$). La même année, l'épargne moyenne était de 930 roupies, et l'emprunt moyen de 2397 roupies (66 US\$).

En plus d'obstacles naturels, l'efficacité de Shantidhan, en temps qu'institution de microfinance rendant service aux vendeuses de poissons, a été affectée par des facteurs macro-économiques. L'inflation et la libéralisation ont fait monter en flèche les prix des équipements de pêche. Ce qui a ainsi augmenté les prix de production du poisson. Par conséquent, les demandes d'emprunt de la part des membres ont considérablement augmenté. L'inflation est également responsable de l'image négative de l'épargne, et du déclin du montant réel des revenus. Les politiques gouvernementales ont été également néfastes pour les petites vendeuses de poissons. En raison de politiques très libérales pour la pêche en haute mer, les pêcheurs connaissent une forte baisse des prises de poissons.

### **Commentaires**

*Les institutions de microfinance sont nées avec l'objectif très clair de combler le vide laissé par les institutions macro-économiques officielles, en ce qui*

### **Shantidhan**

*concerne les services financiers destinés aux secteurs ruraux pauvres de la société. Même si les intentions des premières sont tout à fait louables, il ne faut pas oublier que les institutions de microfinance fonctionnent dans un milieu façonné, entre autres, par les politiques gouvernementales.*

*L'inflation, en particulier, doit être contrôlée pour donner aux petites entreprises de développement une certaine chance de survie. Une inflation élevée met totalement en danger les taux d'intérêt, et empiète sur les plans organisationnels visant à l'autofinancement.*

*Comme pour Shantidhan, les politiques gouvernementales peuvent également provoquer la ruine des meilleurs plans de développement pour les pauvres en milieu rural. Ainsi, quant il s'agit de concevoir un plan d'épargne et de crédit, toute organisation doit prendre en compte le climat économique général, et doit être prévoyante financièrement, en cas de changement dans les politiques mises en oeuvre, ou en cas d'inflation*

---

### **Mots-clefs :**

**dette - autosuffisance - pêche - femmes - mobilisation de l'épargne**

# C. Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes. Le Forum des Travailleuses.

## 1. Etude de cas

Le Forum des Travailleuses (WWF, *Working Women's Forum*) est un syndicat populaire assez célèbre réunissant des travailleuses pauvres, qui a débuté comme organisme de crédit, en offrant une aide aux femmes pauvres et délaissées, sans soutien financier ni social. À sa fondation, en 1978, le Forum ne comptait que 800 membres. Aujourd'hui, il compte plus de 350 000 membres, et il travaille activement pour des programmes d'aide dans trois États du sud de l'Inde : Tamil Nadu, le Karnataka et Andhra Pradesh.

Au début, les organisateurs pensaient que le crédit accordé par des institutions bancaires officielles pouvait être pour les travailleuses pauvres un moyen efficace de se couper de l'influence des prêteurs à intérêt et d'autres intermédiaires, et des tracas engendrés par leurs systèmes de crédit. Le Forum s'est posé en médiateur entre les banques et les candidats à l'emprunt, en garantissant aux banques une discipline de remboursement de la part de ses membres. Mais il a rapidement constaté l'échec de cette stratégie, car les pauvres se heurtaient à une barrière psychologique, les empêchant de se tourner vers les banques, et ces dernières mettaient par ailleurs en doute leur fiabilité. Les retards procéduraux et bureaucratiques compliquèrent encore plus le problème. Aussi le Forum a décidé de créer son propre système de crédit, informel et facile à utiliser. La Société Coopérative des Travailleuses (WWCS, *Working Women's Co-operative Society*), a été ainsi fondée en 1981, avec un capital de départ de 50 000 roupies, obtenu à l'aide des 2500 participants au Forum. Depuis lors, un certain nombre de coopératives de femmes ont été créées par le Forum au Tamil Nadu, au Karnataka et en Andhra Pradesh, selon les règlements relatifs aux coopératives édictés par les États respectifs. En 1994, l'organisme de crédit a été rebaptisé "Réseau Coopératif Indien pour les Femmes" (Indian Co-operative Network for Women), et les statuts des différentes coopératives d'État soutenues par l'organisation ont été aujourd'hui révisés pour correspondre aux lois du gouvernement central.

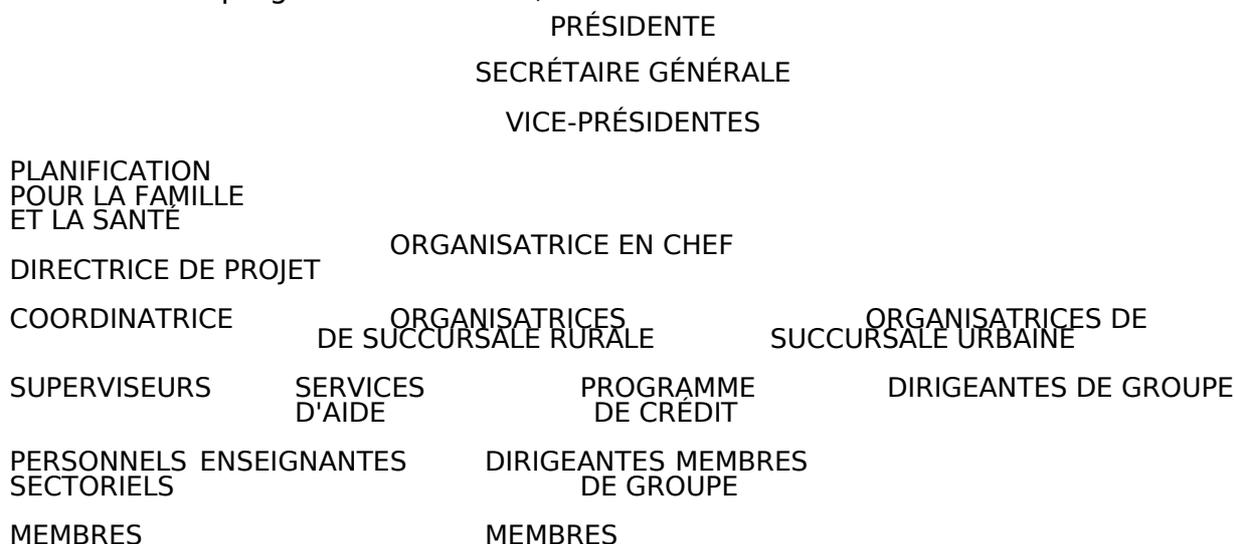
Initialement, l'objectif fondamental était d'aider les femmes à se dégager de l'emprise des prêteurs à intérêt, et de leur assurer facilement des crédits à des taux d'intérêt modérés. Cependant, les objectifs du programme, plus largement, visaient à favoriser les prises de conscience et promouvoir l'action collective, en vue d'un développement viable et d'une amélioration sociale.

## **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

Les objectifs sont les suivants:

- 1) aider les femmes travaillant dans le commerce à s'organiser,
- 2) accroître la visibilité du rôle économique important joué par les travailleuses pauvres,
- 3) devenir un système de distribution populaire, grâce à une structure innovante, à la fois pour une participation effective de la population concernée, et aussi pour atteindre rapidement un grand nombre de femmes,
- 4) prendre en compte les besoins essentiels des femmes, tels que le crédit, l'emploi, et d'autres services d'aide,
- 5) mettre en place un programme social intensif pour la santé et la famille, afin de fortifier le rôle productif des femmes,
- 6) avoir une stratégie solide en direction des femmes,
- 7) mettre au point une méthodologie populaire de formation, pour responsabiliser les femmes et leur permettre d'affronter des problèmes de classe, de caste ou de préjugés à leur encontre, et de pouvoir se battre pour l'égalité des chances.

Tous les personnels exécutifs et administratifs, sauf le président fondateur, ont été recruté parmi les membres du Forum, à savoir des femmes pauvres et souvent analphabètes. La structure de l'organisation a été conçue selon les nécessités du programme de crédit, comme suit :



### **(1) Les objectifs : les pauvres et les femmes**

#### **- Une population-cible déterminée**

Le programme est exclusivement destiné aux travailleuses pauvres, dont les

### **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

revenus mensuels sont inférieurs à 300 roupies. Ces travailleuses sont le plus souvent indépendantes, et appartiennent au secteur informel, caractérisé par des techniques, une productivité et des salaires très faibles. Elles vivent dans des conditions très pauvres. L'enquête sur les logements, menée dans les quartiers pauvres de Ganeshpuram à Mylapore, Madras, a montré que la quasi totalité de la population-cible appartient à la branche défavorisée de la société. Les membres du personnel sont recrutés parmi les adhérents au Forum, souvent analphabètes. Des programmes de formation très complets sont régulièrement organisés pour les membres, les groupes de dirigeants, et les organisateurs du Forum. En un an, les sociétés coopératives de Madras ont mené à elles seules 48 programmes. Dans les autres succursales, au moins deux programmes sont organisés chaque mois.

## **(2) Un travail de motivation**

Tous les personnels sectoriels sont des femmes, et, comme indiqué ci-dessus, elles sont recrutées uniquement parmi les membres du Forum : ce qui les aide à bien comprendre les réalités socio-économiques de chaque secteur, et à travailler en fonction de ces réalités. À part le programme interne de formation, WWF collabore pour les programmes de formation de ses membres avec des agences extérieures, telles que IFPAAW, IUF, ICEM et l'Institut Rural Gandhigram (*Gandhigram Rural Institute*). Dans la mesure où 90% des membres sont des femmes analphabètes, des méthodes innovantes doivent être utilisées, telles que des sketches, des spectacles de marionnettes, des tableaux, des cartes, des chansons et des pièces de théâtre.

### **- l'éventail des services offerts**

La plupart des prêts sont attribués en vue de développer des activités rentables. Presque 98% des prêts ont été utilisés pour des activités commerciales ou liées au commerce, et 1% pour l'immobilier et la technologie. Habituellement, le crédit est distribué à des groupes de 10 personnes. C'est seulement récemment que l'organisation a commencé à attribuer des crédits individuels, à des membres ayant pu apporter la preuve de bons résultats financiers. Au cours des années 1993-94 et 1994-95, les emprunts individuels ont représenté respectivement 1,33% et 2,72% du total des emprunts. En ce qui concerne l'écart entre la demande et l'attribution de prêts, les demandes en prêt pour l'immobilier et les technologies ont pu être entièrement satisfaites. Ce qui n'est pas le cas des demandes en prêt pour le commerce, en raison d'une insuffisance des fonds disponibles.

### **- Une aide technique pour les clients**

Aider les femmes travaillant dans le secteur formel à s'organiser et les assister représentent pour l'organisation l'effort le plus important. Le Forum propose à ses membres toute une série de programmes d'apprentissage pour la production d'objets à base de noix de coco, la confection de broderies, de paniers,

## ***Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes***

la coupe de tissu ou la broderie. Tous les programmes de formation ont lieu au Centre de Formation Professionnelle de l'organisation.

### **- Étude d'impact**

Un certain nombre d'études d'impact ont été réalisées par des chercheurs, des agences de donateurs, des banques spécialisées dans le développement, etc... Pour n'en citer que quelques unes, mentionnons les études effectuées par Robert Chambers, chercheur bien connu et des étudiants hollandais de l'Université d'Amsterdam.

## **(3) Viabilité et autonomie de l'institution de microfinance**

### **- Les techniques de viabilité et d'autonomie**

Les services financiers de l'organisme de crédit ont révélé une tendance à la hausse au fil des ans. Les services financiers ont augmenté en moyenne de 15% par client et par an, entre 1993 et 1995. Les initiatives prises par les membres et les groupes de dirigeants ont le plus contribué à cette croissance. De nouveaux groupes peuvent être formés à l'initiative d'un membre, et parfois c'est le personnel du Forum lui-même qui contacte des travailleuses et les encourage à rejoindre un groupe. Dans certaines zones, les femmes recherchent le soutien du Forum pour leurs activités, et dans certains cas le forum a été utilisé par les gouvernements des États indiens ou les agences de donateurs comme agence d'exécution.

Les réunions ont lieu dans des endroits publics, ce qui a énormément contribué à la popularité du Forum, et, par conséquent, à l'augmentation de la clientèle. Le montant moyen des emprunts a également beaucoup augmenté au fil des ans. Il est passé de 429 roupies en 1992-93 à 511 en 1993-94, et à 655 en 1994-95. Le portefeuille des emprunts s'est récemment étendu à d'autres activités comme l'écriture de scénarios, la confection de gants, et l'imprimerie. Les emprunts inférieurs à 3000 roupies doivent être remboursés en 10 versements, ceux entre 3000 et 15 000 en 20 versements, et ceux supérieurs à 15 000 roupies en 36 versements. En général, le plan de remboursement est déterminé en fonction des besoins des membres. Très souvent, ils choisissent des plan de remboursement plus courts. L'épargne moyenne n'a pas connu de changement significatif au cours de ces deux dernières années. Elle est restée faible et fluctuante. L'épargne moyenne était de 74 roupies en 1992-92, de 105 roupies en 1993-94 et de 92 roupies en 1994-95.

### **- Le résultat des techniques de gestion et la formation**

Les opérations d'attribution de crédit sont entièrement effectuées en

### **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

fonction des secteurs, en terme de volume, de la qualité de leur gestion et de leurs impacts aux niveaux de base. Le modèle de crédit de groupe élémentaire de l'organisme inclut toutes les activités liées aux prêts, et comprend une politique de crédit bien définie et tout à fait appropriée aux emprunteuses, pauvres et analphabètes. Le groupe exerce lui-même les pressions en cas de non-remboursement. Quand le remboursement ne s'effectue pas après 15 jours, le personnel bancaire alerte les organisateurs sectoriels au cours de leurs réunions hebdomadaires, qui en informent immédiatement les dirigeants de groupes et les membres. Ce qui contribue à un meilleur taux de remboursement. Le taux des échecs non réajustés aux emprunts révisés était de 0,13% pour les années 1992-93 et 1993-94, et de 0,09% en 1994-95. Pour inciter à des remboursements rapides, l'organisation propose de nouveaux prêts, et encourage les membres à s'investir dans des responsabilités de direction en leur accordant des prêts plus élevés. Le taux d'échec est maintenu très bas grâce au renouvellement et à l'ajustement des emprunts. Ce taux d'échec des prêts, ajusté aux prêts révisés, était de 0,08% en 1992-93, de 0,07 en 1993-94, et de 0,06% en 1994-95.

#### **- La tarification**

L'organisme de crédit propose un taux d'intérêt de 18% sur les emprunts. Avant 1983, ce taux était de 10%. Un taux d'intérêt de 7% est offert pour l'épargne, et le Forum retient un taux de 11% aux prêts qu'il concède aux sociétés de crédit. Les intérêts nets récoltés couvrent toutes les dépenses de fonctionnement.

#### **- La concurrence du marché**

À ses débuts, le Forum a dû faire face à la compétition, et contourner l'obstacle des prêteurs à intérêt. Au fil du temps, l'organisme de crédit a réussi à influencer la vie socio-économique des classes les plus pauvres de la société, et à éliminer l'influence des prêteurs sur gage.

#### **- Gestion, direction et décentralisation**

Les groupes de crédit se réunissent au moins une fois par mois, et la présence aux réunions atteint presque 100%. Un comité de décision, comprenant trois organisatrices géographiques, une secrétaire générale, deux vice-présidentes et une présidente, a été mis au point pour prendre les décisions définitives concernant les questions politiques et administratives. Les élections à ces emplois ont lieu tous les trois ans.

La présidente fondatrice a reçu certaines responsabilités particulières, en raison de son passé et de son expérience. Notamment : (1) la négociation et les contacts avec les banques des agences de donateurs et d'autres organisations, (2) la négociation avec les banques des plans de remboursement, (3) l'administration générale, (4) la recherche de fonds, (5) les réunions de groupes périodiques et les visites géographiques.

## **(4) La mobilisation des ressources**

### **- Les prêts futurs et la trésorerie d'exploitation**

Les principales sources de revenus de l'organisme de crédit proviennent de différentes agences internationales, comme l'UNFPA, le ministère des affaires étrangères du gouvernement hollandais, l'IGSS, etc... Les revenus provenant de ces subventions ont été utilisés comme capital de réinvestissement.

### **- Les subventions**

Certaines agences de donateurs comme l'IGSS ont fourni à l'organisme de crédit un capital sous la forme de prêt sans intérêts. L'organisme a également pris des initiatives pour extérioriser les coûts de formation, en les reliant à diverses organisations comme l'IFPAAW, l'IUF, etc...

### **- La mobilisation de l'épargne**

Un effort tout particulier est réalisé pour améliorer la mobilisation de l'épargne. Le taux d'intérêt sur l'épargne a été relevé de 5% à 7% depuis 1992. Mais comme le montrent les indices de viabilité et d'autonomie relevés plus haut, le montant moyen de l'épargne ne s'est pas amélioré, en raison de la forte demande en liquidités, dans le cadre de transactions d'affaire au jour le jour, et en raison de la pauvreté.

### **- Les prêts**

L'organisation a réussi à étendre ses activités en recueillant récemment certaines subventions de Rashtriya Mahila Kosh. Des banques de développement telles que la NABARD ont également fourni des prêts avantageux, afin d'accroître les opérations des sociétés de crédit. Mais la détention de ces fonds maintient une certaine pression sur le personnel, dans la mesure où ils nécessitent une comptabilité à part.

### **- Les lignes de crédit**

La société de crédit a pris certaines mesures en vue d'assurer une distribution facile et souple des fonds. Il se passe environ un mois entre l'enregistrement de la demande de prêt, et la décision. Les décisions relatives au renouvellement des prêts ne prennent en revanche qu'entre sept et dix jours.

### **- Autres ressources**

Les obtentions de fonds par certaines méthodes telles que les capitaux à

### ***Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes***

risques, les fonds de garantie, les économies sur le papier, etc... ne sont pas pour l'instant valables, dans la mesure où les marchés financiers ne sont pas assez développés, et aussi en raison du statut économique très bas des clients.

## **(5) L'influence des politiques et des facteurs macro-économiques**

### **- Les politiques de réduction de la pauvreté**

L'institution de microfinance a été mise au point pour répondre aux lacunes du marché, et pour attribuer des crédits aux plus pauvres, mis à l'écart du secteur bancaire officiel. L'échec des programmes étatiques pour combattre la pauvreté a été une des raisons principales du succès que l'organisme de crédit a connu. En 1988 et en 1992-93, cet organisme a rencontré certaines difficultés dans le remboursement des emprunts au Karnataka, en raison de la variation des politiques gouvernementales de crédit. L'organisation a néanmoins réussi à dépasser cette crise.

### **- La stabilité macro-économique**

Le récent programme d'ajustement structurel et de libéralisation a durement affecté la viabilité du programme de crédit. Les clients de l'organisme de crédit ont été confrontés à l'érosion de leurs bénéfices, en raison d'une inflation qui a rendu les remboursements très difficiles, et l'épargne impossible.

## 2. Fiches DPH

# L'impact des financements externes sur le maintien en activité

### Fiche n°5

Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes (*Indian Cooperative Network for Women*) est une institution de microfinance établie par le Forum des Travailleuses en 1981. Ce Forum est un syndicat populaire bien connu de femmes pauvres du secteur informel du travail.

Les bénéficiaires du programme de crédit sont les femmes dont les revenus sont inférieurs à 300 roupies (8 US\$) par mois. Au début, le programme s'est attaché à sortir les femmes de la spirale de l'endettement. Ces femmes étaient pour la plupart victimes de la cupidité de prêteurs à intérêt privés. Le Forum, par conséquent, fixa une ligne de crédit à des taux d'intérêt abordables. L'objectif clef de l'organisation, cependant, est de développer l'information et la prise de conscience, et de promouvoir des actions collectives pour le changement social et pour un développement viable. L'épargne et le crédit sont des moyens d'accomplir cet objectif.

Sous les auspices du Forum, des coopératives de femmes ont été mises en place dans trois États du Sud de l'Inde, à savoir le Tamil Nadu, le Karnataka, et l'Andhra Pradesh. Selon les statistiques de 1995, le programme de crédit a pu toucher environ 60 000 femmes (emprunteuses), et a enregistré un total de 22 000 épargnantes. L'auteur du rapport, cependant, prévient le lecteur qu'il doit interpréter ces données avec précaution : la possibilité de décomptes multiples d'emprunteuses n'est pas à écarter, en raison d'un archivage défectueux qui déformerait ainsi la réalité.

Bien que les statistiques sur l'aboutissement du programme de crédit restent impressionnantes, la mobilisation des ressources effectuée par l'institution de microfinance laisse beaucoup à désirer, en comparaison.

Le portefeuille d'épargne de l'institution de microfinance représente moins de 25% des prêts en cours. Pour continuer à prêter, le Forum doit, par conséquent, avoir recours à diverses agences de donateurs internationaux. Heureusement, l'obtention de fonds externes n'a pour l'instant pas posé de problèmes au Forum. Cependant, en dépit d'une assistance volontiers fournie par les donateurs, le Forum n'a pas été capable de faire correspondre l'offre à la demande. De tous les

### **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

domaines où des crédits peuvent être accordés, seules les demandes de prêts en équipements ménagers et en technologies ont pu être entièrement satisfaites. Mais en raison de subventions inadaptées, les prêts à la consommation et au commerce n'ont pu être complètement accordés. Le Forum, ayant réalisé combien il est important d'encourager l'épargne locale, dans l'objectif des prêts à venir, concentre aujourd'hui ses efforts sur la mobilisation de l'épargne par les femmes.

### **Commentaires**

*Lorsqu'une organisation dépend trop des subventions des donateurs, elle se place au bord du précipice. En d'autres termes, elle s'expose à un certain nombre de risques, et devient vulnérable aux caprices et aux fantaisies des donateurs. Au point de vue international premièrement, le fait que l'institution dépende de subventions externes est un paradoxe vis-à-vis de ses objectifs visant à promouvoir un développement viable. Deuxièmement, les politiques et les changements politiques des agences externes empiètent sur la liberté de l'organisation de choisir sa propre ligne de conduite. Troisièmement, si les subventions des donateurs ne suffisent pas à satisfaire les demandes actuelles, l'organisation court le risque d'empêcher l'expansion de ses activités. Quatrièmement, la suppression des subventions externes représente une menace directe, pour l'existence de l'institution de microfinance et pour la continuité de son programme. Cette dernière hypothèse, en particulier, aurait de graves répercussions sur la communauté concernée. Conséquence immédiate, la crise financière résultant de cette suppression, ainsi que l'effondrement du programme, annuleraient entièrement l'objectif du programme. Ce qui laisserait les clients pauvres dans une situation pire qu'avant la mise en place du programme. Qui plus est, les animateurs, au niveau du village, perdraient toute crédibilité parmi les membres avec lesquels ils avaient travaillé, et ils perdraient complètement la face vis-à-vis du reste de la communauté villageoise.*

---

#### **Mots-clefs :**

**épargne et crédit - femmes - prêteur à intérêt - agence de donateurs - dette**

#### **Source :**

**John Samuel  
Bodhigram India  
Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South  
Wing, Flat 14,  
Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India  
Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

*Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes*  
**Le besoin de formation pour  
sortir de la dépendance**

**Fiche n°6**

---

Établie en 1978, le Forum des Travailleuses (WWF, *Working Women's Forum*) est un célèbre syndicat populaire de femmes pauvres, employées dans le secteur informel. En 1981, le Forum a mis au point la Société Coopérative des Travailleuses (*Working Women's Co-operative Society*), à l'aide d'un capital de départ de 50 000 roupies (1389 US\$), à partir de 2500 participantes au Forum. Depuis lors, le Forum a soutenu la formation de coopératives de femmes dans trois États d'Inde du Sud : le Tamil Nadu, le Karnataka et l'Andhra Pradesh. En 1994, l'institution de microfinance a été rebaptisée "Réseau Coopératif Indien pour les Femmes" (*Indian Co-operative Network for Women*).

Une des raisons principales expliquant la permanence de la pauvreté des femmes, dans le secteur informel, tient à leur endettement vis-à-vis des prêteurs à intérêt locaux. L'objectif du programme a été de les sauver de cette situation, et de leur fournir des crédits à des taux d'intérêt modestes. L'idée d'ensemble, cependant, revient à favoriser les prises de conscience, et à promouvoir l'action collective pour un développement viable. Le programme s'est particulièrement intéressé aux femmes dont les revenus mensuels ne dépassaient pas 300 roupies (8 US\$), et il prend en compte leur besoin en crédit, en travail, ou concernant d'autres services sociaux. Le crédit est une donnée importante, dans l'effort produit pour améliorer le statut économique de ces femmes. Cependant, le crédit, en soi, ne peut accroître suffisamment leurs revenus. En plus d'un accès impossible au crédit institutionnel, la faiblesse de la productivité, également, freine la croissance des activités économiques, dans le secteur informel. Par conséquent, il est nécessaire d'adjoindre au crédit une identification des produits pouvant être mis sur le marché ; les femmes doivent être formées à de nouvelles techniques, ou bien les techniques existantes doivent être améliorées pour donner de meilleurs produits.

Le Forum reconnaît la nature complémentaire du crédit et de la formation. Il oriente par conséquent les femmes dans les secteurs traditionnels et informels, et dirige toute une série de programmes de développement des techniques, dans la production d'objets à base de noix de coco, dans la confection de broderies, de paniers, ou dans la coupe de tissu. L'organisation conduit tous ces programmes de formation à son Centre de Formation Professionnel (*Vocational Training Centre*).

**Commentaires**

*L'attribution d'un crédit, complété par la formation à une technique ou à un commerce particulier, conduit inmanquablement à une augmentation de la*

### **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

*productivité. Ce qui n'est pas, cependant, la seule conséquence positive de cette attribution. Elle possède également une signification socio-psychologique importante. Le programme reconnaît non seulement que ces femmes méritent qu'on leur attribue un crédit, mais il reconnaît aussi leur capacité à apprendre et à être employées utilement.*

*La formation donne à ces femmes l'occasion de révéler leurs talents cachés, et d'acquérir de nouvelles techniques. Ce qui crée en elles le sens de l'accomplissement, et leur permet de travailler avec dignité.*

---

**Mots-clefs :**

**femmes - secteur informel - prêteur à intérêt - crédit - formation**

# **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes** **Le modèle du groupe de crédit**

## **Fiche n°7**

---

Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes (*Indian Co-operative Network for Women*), anciennement dénommé Société Coopérative des Travailleuses (*Working Women's Co-operative Society*), est une institution de microfinance fondée en 1981. Elle débuta à l'aide d'un capital de 50 000 roupies (1389 US\$), grâce aux contributions des 2500 participantes au Forum des Travailleuses (*WWF, Working Women's Forum*). Le programme de crédit a pour objectif d'encourager l'action collective pour le changement social et le développement viable, pour les femmes dont les revenus mensuels sont inférieurs à 300 roupies (8 US\$).

En ce qui concerne le thème de l'action collective, presque 96% des facilités de crédit du réseau sont distribués à des groupes de 10 personnes. Ces prêts sont basés sur une politique de crédit apte à satisfaire les besoins spécifiques des membres pauvres et analphabètes.

Ces groupes sont constitués de trois manières :

- a) un membre du Forum prend l'initiative de former un groupe
- b) le personnel du Forum mobilise des travailleuses pour qu'elles forment un groupe
- c) la formation d'un groupe résulte de démarchages, au cours de réunions publiques.

Le modèle de groupe de crédit possède le double avantage de pouvoir atteindre un nombre important de femmes assez rapidement, et d'encourager la participation à un groupe. Il a également un impact plus direct sur la distribution du crédit lui-même. Par exemple, le groupe de l'emprunteuse partage de manière solidaire la responsabilité du remboursement de chaque emprunt individuel. Ce genre de garantie de groupe constitue une contrepartie efficace. De plus, le sens moral d'une emprunteuse et sa responsabilité sociale à l'égard de ses "garants", la peur d'être exclue si elle manque à ses engagements, et la pression de ses semblables, ont un effet très dissuasif quant aux retards ou aux non-remboursements des emprunts. Ainsi, le risque d'une rapide intervention du personnel bancaire, en cas de remboursement tardif, est minimisé.

Egalement, afin de diminuer le nombre des manquements, l'institution de microfinance a mis au point un mécanisme en conséquence, fonctionnant encore au sein du groupe. Un délai de grâce de 15 jours est accordé à l'emprunteuse après la date de remboursement. À la fin de cette période, le personnel bancaire alerte l'emprunteuse, via les organisateurs sectoriels et les groupes de dirigeants. De cette manière, le groupe de crédit constitue également un moyen efficace pour baisser les coûts transactionnels de la banque.

## **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

Le Réseau encourage les remboursements à temps, en offrant certains avantages, tels que l'attribution de nouveaux prêts aux membres, et des montants de crédit plus élevés à ceux qui assument des responsabilités de direction au sein de leur groupe de crédit.

### **Commentaires**

*Le modèle de groupe de crédit a été popularisé par la banque Grameen du Bangladesh (Grameen Bank of Bangladesh). Il est généralement considéré comme un bon modèle pour la promotion de la solidarité et la participation des bénéficiaires au changement social. Question pertinente cependant : s'agit-il effectivement d'un arrangement institutionnel détourné pour obtenir de manière efficace un remboursement des emprunts dans les délais? Une autre question se pose par conséquent, sur le point de savoir si ces deux conceptions du groupe de crédit se renforcent mutuellement. Lors de la conception, la compatibilité de ces deux objectifs est presque toujours présumée. Mais est-ce un principe valable? La garantie de groupe constitue sans conteste un excellent moyen, du point de vue de l'institution qui prête, de s'assurer un remboursement correct des emprunts. Cependant, il est très peu probable qu'il s'agisse d'un arrangement agréable pour les membres du groupe. Le fait d'être responsable individuellement du remboursement des emprunts génère une tension considérable parmi les membres. Les autres membres, du point de vue de l'emprunteuse, ne diffèrent pas réellement des créanciers détestés, et leur présence constitue un lancinant rappel de l'engagement financier.*

---

#### **Mots-clefs :**

**garantie de groupe - femmes - épargne et crédit - remboursement de l'emprunt**

#### **Source :**

**John Samuel  
Bodhigram India  
Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South  
Wing, Flat 14,  
Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India  
Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

*Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes*  
**Quelle forme donner aux plans  
de crédit?**

**Fiche n°8**

---

Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes (*Indian Co-operative Network for Women*) est une institution de microfinance fondée en 1981 par le Forum des Travailleuses (WWF, *Working Women's Forum*), célèbre syndicat populaire de femmes pauvres travaillant dans le secteur informel. Depuis les débuts de la société coopérative, le Forum a organisé la formation de coopératives féminines dans les États sud-indiens du Karnataka, du Tamil Nadu et d'Andhra Pradesh (Inde du Sud), selon les droits respectifs de ces États.

Le programme a pour cible les femmes dont les revenus mensuels sont inférieurs à 300 roupies (8 US\$). L'objectif immédiat du programme est de libérer les femmes du piège de l'endettement vis-à-vis les prêteurs à intérêt, alors que l'objectif à long terme est de faire prendre conscience et d'inciter l'action collective pour le changement social et pour un développement viable.

En plus de l'organisation de l'épargne et du crédit, le Forum conduit de vastes programmes de formation pour ses membres, des groupes de dirigeants et d'organiseurs, afin de maximiser les bénéfices du plan de crédit. Ces programmes de formation sont souvent conduits en collaboration avec des agences extérieures. Les Sociétés Coopératives de Madras dirigent à elles seules 48 programmes de formation chaque année, et certains autres secteurs en possèdent au moins la moitié. La majorité des membres étant analphabète, la communication verbale ainsi que des techniques de communication originales - comme les cartes, les diagrammes, les chansons ou les sketches - sont utilisées au cours de ces sessions.

En dépit du nombre important de programmes de formation qui cherchent à augmenter les prises de conscience et à pousser les membres à accroître de cette façon leur épargne, le Forum n'a pas encore réussi à augmenter l'épargne en exploitant la propension naturelle des femmes à économiser. Par exemple, alors même que le Forum enregistre des emprunts d'une moyenne de 655 roupies (18 US\$), l'épargne moyenne reste inférieure à 200 roupies (5 US\$). Il n'est donc pas surprenant que l'épargne représente à peine un quart de la valeur des emprunts en cours. Qui plus est, le plan a également enregistré un taux insatisfaisant de remboursement dans les délais, qui est inférieur à 60%.

**Commentaires**

### **Le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes**

*L'approche minimaliste de la distribution de crédits est critiquée comme n'étant pas appropriée à une utilisation optimale du crédit. L'approche globale, sensible au fait que le client a besoin d'une assistance technique et de connaissances en développement, est préférable, car il semble qu'une telle approche conduira non seulement à un meilleur usage du crédit, mais aussi au développement général de l'individu. La mobilisation de l'épargne et les garanties de paiement dans les délais constituent deux objectifs importants pour une institution de microfinance.*

*Les programmes de formation, par conséquent, sont également conçus pour atteindre ces objectifs. En plus de prendre en compte le facteur "coût" - en ce qui concerne ces programmes de formation, il faut que les besoins en formation soient évalués avec précaution, afin d'éviter que les membres ne tombent dans le piège de l'apprentissage de techniques qui pourraient leur être inutiles. Ce qui évitera aux fonds, pouvant être utilisés avec plus de discernement, d'être détournés à des fins stériles. L'évaluation est une autre condition : la formation doit être périodiquement revue, en termes de performance, et les modifications correspondantes doivent être apportées à sa conception. En plus de la formation, des activités et des moyens appropriés doivent être mis en oeuvre, afin de bénéficier à l'épargne des membres qui ont été formés. Les programmes de formation du Forum, cependant, semblent être inefficaces, et l'équilibre entre formation et objectifs organisationnels semble être très confus. En raison d'un manque d'information dans ce domaine, on peut seulement se demander si une telle situation est le fait d'un défaut de conception des programmes de formation, ou si des pressions extérieures sont responsables de cette attention disproportionnée qui est apportée à la formation.*

---

#### **Mots-clefs :**

**crédit - mobilisation de l'épargne - remboursement des emprunts -  
formation - femmes**

#### **Source :**

**John Samuel  
Bodhigram India  
Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South  
Wing, Flat 14,  
Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India  
Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

# D. Le Trust pour le Développement Rural. Le Programme de Mini-Banque.

## 1. Etude de cas

Le Trust pour le Développement Rural (RDT, *Rural Development Trust*) est une association bénévole déclarée, encourageant les activités globales de développement dans le district d'Anantpur, dans l'État d'Andhra Pradesh, depuis 1969. Les différents projets comprennent la santé, l'éducation, la formation professionnelle, l'écologie, le développement agricole, des programmes de création de revenus, et des sociétés d'épargne et de crédit.

Anantpur est un district sous-développé de la région de Rayalseema, sujette à la sécheresse. La terre est très peu fertile et improductive, la couverture végétale est éparse, les pluies sont très rares et les possibilités de revenus en dehors de l'agriculture sont quasiment nulles. L'agriculture est de type monoculture - à savoir l'arachide - et la seule culture alimentaire se résume au millet, avec des plantations très limitées.

La population-cible appartient à la caste et aux tribus considérées généralement les plus exploitées et les plus marginalisées de toute l'Inde. 85% de la force de travail, dans ce district, appartient, selon les recensements, à la catégorie des agriculteurs et des cultivateurs. La plupart des personnes concernées par le projet sont des fermiers vivant en situation marginale, possédant des revenus multiples dans le domaine agricole, ou des travailleurs agricoles journaliers sans terres. La saison agricole s'étend de juin à décembre, et le travail se limite principalement à la plantation, le désherbage, et la récolte des arachides, ce qui demande à peine 2 ou 3 mois de travail. Le salaire est de 15 roupies, avec un repas. La population concernée se trouve en dessous du seuil de pauvreté, et même durant les bonnes années agricoles, il leur est très difficile de joindre les deux bouts.

Les principaux objectifs du RDT, mis en place par un prêtre jésuite espagnol en 1969, étaient d'aider ces pauvres à accroître leurs revenus par des services agricoles et d'irrigation. Pour l'irrigation, des puits communautaires ont été construits au cours des années 1970, grâce à des programmes nutritionnels. Des programmes éducatifs concernant la santé et la gestion communautaire ont été conçus pour être les éléments-clefs du projet, et un programme indépendant pour les femmes a été mis en place à partir de 1982. Pour administrer ces programmes,

### **Le Trust pour le Développement Rural**

des "Sangams" ont été créés, qui sont devenus les unités de base de tous les programmes sectoriels, spécialement pour la santé, l'éducation et le crédit. Seules les personnes en dessous de seuil de la pauvreté ont pu adhérer aux Sangams.

Le RDT considère le développement comme un processus à long terme, dans lequel les facteurs économiques, sociaux, écologiques et politiques sont d'égale importance. Les associations au niveau du village (les Sangams) tentent de faire prendre conscience des problèmes communs et des moyens de les résoudre. Des aides sociales et économiques sont apportées pour accroître les revenus et réduire la persistance de la pauvreté. L'objectif à long terme des organisations communautaires et des projets de développement est de promouvoir l'autosuffisance, en rendant les populations capables de gérer elles-mêmes leurs problèmes.

## **(1) Origine et évolution du programme de Mini-Banque**

En 1982, le RDT a mis en place un programme indépendant pour les femmes, et a admis la nécessité de créer des Sangams indépendants pour les femmes. À partir de 1983, un programme informel d'épargne été mis au point dans ces Sangams de femmes. L'objectif d'un tel programme était à la fois social et économique, pour encourager les pratiques d'épargne, et donner aux femmes la possibilité de coopérer entre elles et de partager.

## **(2) Objectifs**

- créer une pratique de l'épargne et attribuer des petits prêts
- favoriser une prise de conscience en ce qui concerne la discrimination sexuelle, et le besoin d'indépendance économique
- créer une solidarité communautaire entre les femmes
- dissuader les dépendances à l'égard des prêteurs à intérêt locaux

Plus tard, un programme bien plus ambitieux a été conçu - le Fonds de Développement pour les Femmes (WDF, *Women's Development Fund*), afin d'accélérer et d'accroître la responsabilisation des femmes. Ce programme est exclusivement destiné aux femmes des Sangams, et a été mis en place en 1983. Un tel fonds est nécessaire car les petites épargnes en elles-mêmes ne suffisent pas à améliorer les conditions économiques des membres des Sangams. De plus, l'accroissement des épargnes futures nécessite des revenus appropriés. Partant de cet objectif, le WDF délivre des crédits importants aux femmes des Sangams pour qu'elles génèrent et élargissent leurs propres revenus, et pour améliorer leurs capacités de gestion et leurs qualités de direction.

Pour obtenir des prêts, les Sangams doivent :

### **Le Trust pour le Développement Rural**

- posséder un conseil exécutif élu et fonctionnel
- avoir tenu des réunions régulières au cours de l'année précédente au moins
- posséder une mini-banque bien gérée au moins au cours de l'année précédente
- être en contact avec d'autres Sangams économiquement actifs
- posséder des épargnes individuelles à la mini-banque, et des services postaux
- épargner à la mini-banque une partie des revenus obtenus grâce au projet.

Le WDF et les projets mis au point grâce à lui (à savoir des activités d'entreprise telles que l'achat en gros et saisonnier d'arachides, de produits de base pour la charcuterie, la confection de bâtons d'encens ou *agarbathi*, le tissage de tapis, etc...), jouent un rôle important dans la croissance de la mini-banque, ce qui a augmenté les épargnes et les possibilités de crédits.

Traditionnellement, les femmes n'ont pas leur mot à dire en ce qui concerne les revenus agricoles du ménage. Par conséquent, de nouvelles sources de revenus, non agricoles, leur sont nécessaires pour alimenter l'épargne et améliorer leur niveau de vie. Le WDF fonctionne comme une fondation pour aller plus avant dans la responsabilisation économique et sociale des membres des Sangams.

Avant 1994, la majorité des mini-banques étaient gérées sur une base annuelle. Elles fonctionnaient avec un système de coupons, avec des services d'épargne et de prêt et une redistribution annuelle de l'épargne et des dividendes, obtenus grâce aux intérêts perçus sur les prêts accordés aux membres.

En 1994, ces mini-banques ont été restructurées, afin d'organiser un service continu d'épargne et de crédit. Les Sangams ont été transformés en groupes *swayam sakti* (SSG, *Swayam Sakti Groups*), composés chacun de 15 à 20 membres. Les Sangams ont été réduits à des groupes de 15 membres, pour une meilleure gestion et une meilleure communication entre les membres. Cette réforme a été effectuée en collaboration avec le programme de l'UNDP de "développement institutionnel populaire pour une réduction de la pauvreté". Ce programme couvre un total de 281 villages, y compris les hameaux, regroupés en 10 sections. Les objectifs principaux du programme sont de :

- promouvoir les capacités de direction des femmes, pour qu'elles soient les actrices de leur propre développement
- promouvoir l'épargne et le crédit entre les membres du groupe, et les rendre capable de gérer leur épargne et leur crédit de manière autonome.
- les aider à bénéficier des programmes gouvernementaux
- promouvoir les activités rentables grâce à leurs propres épargnes et à leurs emprunts au WDF, afin d'améliorer leur qualité de vie et leurs ressources, pour de futures épargnes.

Les SSG sont les principales associations qui mettent en oeuvre ce programme de développement socio-économiques pour les femmes. Les mini-

### **Le Trust pour le Développement Rural**

banques font partie intégrante de ce programme, et tous les SSG possèdent un programme de mini-banque. Au 31 mai 1996, 867 SSG au total avaient été mis en place, comprenant 13201 membres, à partir de 11068 familles des castes et des tribus reconnues, dans les 281 villages choisis par le projet. 95% des familles concernées ont adhéré au projet.

### **(3) Caractéristiques, règles et fonctionnement**

- Il y a 15 membres par groupe.
- Des réunions du groupe sont organisées chaque mois, et la présence y est obligatoire.
- L'épargne demandée est de 30 roupies par mois, soit une roupie par jour.
- Les prêts sont accordés aux membres qui épargnent, selon leurs besoins.
- Le groupe tout entier décide de l'attribution des prêts.
- Les prêts sont accordés aussi bien pour la consommation que pour des activités rentables.
- Chaque année sont organisées les élections des dirigeants, qui s'occupent du fonctionnement de la banque et de l'archivage.
- Les intérêts perçus sur les emprunts sont reversés au fonds corporatif du groupe, et ne sont pas redistribués aux épargnants.
- Les organisateurs du trust fournissent une assistance pour la comptabilité et l'archivage.
- L'adhésion est réservée aux femmes pauvres.
- Seuls les épargnants ont accès au crédit.
- Les prêts durent un mois.
- L'intérêt perçu sur les emprunts s'élève à 2%.

Le Trust pour le Développement des Femmes (WDT, *Women's Development Trust*), qui est un programme spécial du RDT, met à la disposition des mini-banques un personnel et un soutien logistique. 56 organisateurs et 12 dirigeants d'équipe consacrent aux banques une partie de leurs activités. En plus, elles servent d'agent médiateur entre le groupe et le WDT, si le groupe décide de souscrire à un emprunt sans intérêt de la part du WDT, pour mettre en place un programme de développement.

### **(4) Objectif pour les pauvres**

- Le programme est exclusivement destiné aux femmes.
- Une certaine partie des membres appartient aux SC/STs.
- La majorité d'entre elles sont des travailleuses agricoles, recevant un salaire de 15 roupies par jour.
- Les travaux agricoles sont limités à trois mois par an.
- Même si elles appartiennent à des familles marginalisées d'agriculteurs, les femmes n'ont aucun droit sur les revenus agricoles.

## ***Le Trust pour le Développement Rural***

- Il est clair, d'après les études, que la clientèle de la mini-banque est entièrement composée de femmes pauvres, en situation marginale, vivant dans des conditions très difficiles.

### **(5) Le personnel et la formation**

Le personnel est composé de 56 agents sectoriels et de 12 agents de surveillance (ou dirigeants de groupes). Ce personnel est destiné au travail de développement rural global, qui comprend la santé, l'éducation, l'écologie, les questions concernant les femmes, etc...

Les mini-banques font partie de ce travail. Une formation est assurée à ce personnel, sur les questions concernant ces domaines de travail. Le WDF règle les dépenses relatives aux programmes de formation.

La plus grande partie du personnel provient de la même zone géographique ; ses membres sont donc pleinement conscients de la situation et des difficultés que rencontre la population concernée, et ressent donc une certaine sympathie à son égard, ce qui suffit à les motiver pleinement dans leur travail. Qui plus est, 92% des personnels sectoriels et 83% des dirigeants de groupes sont des femmes. Les personnels sectoriels ne sont portés par aucune autre motivation que leur propre conscience morale. Les relations de travail entre le personnel et les groupes sont cordiales et personnalisées.

La formation qui reçoivent les membre des SSG concerne essentiellement des questions sociales et économiques. Une formation spéciale est également fournie aux dirigeants de groupes. En 1995-96, 23 programmes d'un jour et 18 programmes de trois jours ont été menés à bien.

Les sujets abordés concernent :

- L'importance de la circulation de l'épargne et du crédit.
- L'analyse de la société et des discriminations contre les femmes.
- Le besoin de solidarité sociale
- Les aspects socio-économiques du développement des femmes.
- Les démarches permettant de bénéficier de programmes sociaux.
- Le besoin et l'importance de l'autogestion pour les organismes d'épargne.

95% de la population-cible est concernée par les mini-banques. Ce qui démontre la grande motivation de cette population, qui s'investit pleinement dans un projet choisi consciemment par les femmes en raison des avantages économiques qu'il implique.

Les prêts sont accordés à la fois pour la consommation et pour la production. Ces emprunts concernent :

- la consommation : 40%

### ***Le Trust pour le Développement Rural***

- la santé : 15%
- l'agriculture : 10%
- les affaires : 9%
- le bétail : 3%
- le remboursement des dettes : 6%
- l'éducation : 3%

La majorité des services de prêts est utilisée par les membres à des fins de consommation, en raison de leur grande pauvreté. Aujourd'hui, on constate une tendance à l'accroissement des emprunts pour le soutien d'activités rentables. Le WDF fournit également une assistance dans ce domaine.

Une formation est organisée par le WDT pour le développement des activités rentables. Le trust aide également à commercialiser les produits, à contacter des agents, ainsi qu'à acheter des produits bruts et à conclure des marchés.

## **(6) Viabilité et autonomie de l'institution de microfinance**

Les SSs travaillent selon la technique des coupons, à la différence que l'épargne et les intérêts sont accumulés dans le but de fournir de meilleures possibilités de crédit. En cela il s'agit bien d'un organisme de crédit. Comme il a été indiqué plus haut, 95% de la population-cible bénéficie du plan de mini-banque.

Actuellement, les frais de maintenance de la mini-banque sont supportés par l'organisation. Par ailleurs, le WDF propose également des sommes sans intérêt, pour le développement d'activités rentables. Les dépenses annuelles du personnel sectoriel s'élèvent à 396 000 roupies (si l'on considère qu'ils consacrent 30% de leur temps aux SSG). Les dépenses administratives représentent 200 000 roupies supplémentaires.

Les dépenses annuelles nécessaires à l'entretien d'un groupe tournent autour de 690 roupies, et autour de 45 roupies pour chacun des clients pour qui il travaille. Les échéances des emprunt sont mensuelles, et les remboursements avoisinent les 95-100%. Les taux d'intérêt sont en réalité assez élevés, dans le but d'accroître le capital.

Ainsi qu'il a été mentionné, les emprunts sont majoritairement utilisés pour la consommation des ménages ; les possibilités d'accroissement des revenus et de l'épargne sont donc minimales. L'intérêt du WDF est de fournir des prêts pour le soutien d'activités rentables, susceptibles d'accroître l'épargne des membres. La grande pauvreté et le manque de revenus non agricoles sont les principaux obstacles que rencontre le projet de mini-banque. La viabilité du programme dépend de la capacité à pouvoir identifier un produit - fabriqué par des populations analphabètes - et à le commercialiser effectivement. Ensuite seulement les fonds

### ***Le Trust pour le Développement Rural***

peuvent être canalisés dans cette direction, et accroître finalement les revenus et l'épargne. Ces femmes pauvres possèdent la motivation et la détermination pour cela, plutôt que de subsister, voire péricliter, dans les travaux agricoles. Les ressources externes elles-mêmes, telles que les prêts bancaires, sont sans grand intérêt en l'absence de toute possibilité d'investissement valable.

Il est possible de dresser un tableau précis de la viabilité et de l'autonomie financière, à partir des données disponibles.

La structure actuelle enregistre des résultats positifs en matière de performance financière. Le total des coûts, pour les services financiers, ont été les mêmes en 1995-96 qu'en 1994-95, période au cours de laquelle ils avaient déjà radicalement diminué.

Toute autre pratique visant à promouvoir l'acquisition de l'autosuffisance financière paraît dérisoire face à la grande pauvreté. Mais pour les plus pauvres et les plus vulnérables, l'objectif de la banque prend tout son sens s'il peut contribuer au développement général de la population. Vu sous cet angle, le projet a déjà porté ses fruits. Aujourd'hui, près de 13 000 femmes analphabètes sortent de chez elles, prennent elles-mêmes des décisions et font un pas de plus vers leur responsabilisation sociale et économique. Pour obtenir un prêt, elles n'ont plus besoin d'engager leur travail ou celui de leurs enfants auprès d'un propriétaire terrien. La plus grande réussite de ce plan réside dans la conquête de la liberté et de la dignité.

Ce qui est intéressant, c'est qu'au sein de la structure actuelle, les mini-banques peuvent fonctionner sans pertes ni profits, car les gains de chaque membre sont égaux aux dépenses effectuées par l'organisation pour chaque client. La particularité de cette expérience requiert une certaine attention. Le dividende qu'un déposant pourrait retirer est égal à l'intérêt obtenu du prêt effectué avec son dépôt. L'intérêt est perçu sur les prêts, mais il n'est pas reversé chaque mois au dépôt. Au lieu de cela, les intérêts sont réinvestis. Par ailleurs, l'octroi d'un prêt du WDF à un groupe est subordonné à la volonté de ce groupe d'augmenter son épargne à la mini-banque, à l'aide des profits qu'il obtiendra. Ce profit devient donc partie intégrante d'un capital d'investissement, selon les capacités d'utilisation.

## **(7) Mobilisation et utilisation des ressources**

Les ressources proviennent actuellement des épargnes, des subventions des organisations de bénévoles, du gouvernement, et, pour une part minime, de prêts bancaires. En juin 1996, les mini-banques avaient réussi à épargner 3 220 000 roupies. Le capital total dont la banque disposait à cette date était de 3 706 754 roupies. Sur ce total, l'épargne représentait 3 219 152 roupies, les subventions d'encouragement des ONG 197 805 roupies, les subventions d'encouragement

### ***Le Trust pour le Développement Rural***

gouvernementales 74 650 roupies (DRDA) et 152 124 roupies (DWCRA), et les prêts bancaires 63 032 roupies. Il faut noter un manque de possibilités d'investissements financiers spéculatifs. La meilleure méthode, permettant de mobiliser les ressources, se résume plus ou moins à augmenter la mobilisation de l'épargne. Pour cela, le développement d'activités rentables est nécessaire. Une mobilisation accrue des ressources ne prend son sens que si les ressources sont effectivement utilisées pour l'accroissement des revenus du groupe ou des revenus individuels.

En ce qui concerne la concurrence du marché, celle-ci est presque absente, ou très faiblement ressentie. Aujourd'hui, les clients ne dépendent plus des prêteurs à intérêt locaux, mais ils bénéficient des mesures sociales prises par le gouvernement. Les banques n'offrent que très rarement des prêts aux travailleurs agricoles pauvres, et leurs négociations avec les banques sont dans les faits pratiquement inexistantes. La gestion des fonds est complètement décentralisée, et la direction comme les décisions appartiennent aux SSG. Un conseil exécutif est élu chaque année, pour superviser le travail du groupe. Le travail, au sein de ce conseil, est bénévole. Il est réalisé de manière participative, et les clients s'identifient ainsi complètement au programme. Il n'est pas de choix plus rationnel, pour ces femmes, que de rejoindre des groupes d'épargne et de crédit, quand les alternatives se résument à l'esclavage ou à la liberté. Certains facteurs macro-économiques, comme l'inflation, affectent la capacité des femmes pauvres à épargner, alors qu'elles ne possèdent pas de revenus solides. L'augmentation des prix touche durement ces travailleuses agricoles, car leur salaire n'a quasiment pas augmenté. Leur salaire journalier, en Anantpur, est de 15 roupies, pour un travail qui ne dure que 2 ou 3 mois par an. Chaque penny épargné suppose de grands sacrifices.

## 2. Fiches DPH

# Lier la constitution d'une épargne et la création d'activités rentables

### Fiche n°9

L'Ananthapur est une région aride et infertile, dans l'Etat d'Andhra Pradesh, en Inde du Sud. La végétation éparsse et les précipitations insuffisantes y limitent les activités agricoles à la monoculture, telle que l'arachide et le millet, ou à d'autres cultures comme le riz. Ainsi, selon le dernier recensement, 85% de la population active dans le district vitote dans des emplois de cultivateurs ou de travailleurs agricoles. Le Trust pour le Développement Rural (RDT, *Rural Development Trust*) est une association déclarée, qui promeut des activités globales de développement dans cette région, depuis 1969. Les projets du RDT couvrent un large éventail de domaines, tels que la santé, l'éducation, la formation professionnelle, l'écologie, le développement agricole, la création de sources de revenus, et les sociétés d'épargne et de crédit.

Les personnes appartenant à la caste et à la tribu "reconnues" ("*scheduled*" *classes and tribes*) composent la population-cible de l'organisation. Cette partie de la population est la communauté la plus exploitée et la plus marginalisée de toute les régions indiennes. Bien que la saison agricole s'étende de juin à décembre, le travail réellement effectué ne correspond qu'à la moitié de cette période. Le salaire local moyen est d'environ 15 roupies (0,41 US\$), plus un repas. Même si l'année agricole est assez bonne, ces personnes vivent au jour le jour.

En 1982, un programme indépendant constitué de femmes, le Trust pour le Développement des Femmes (WDT, *Women's Development Trust*), s'est donné comme objectif d'habituer les femmes à l'épargne et de faire la promotion des activités rentables. Traditionnellement, les femmes n'ont qu'un accès réduit aux revenus agricoles familiaux. Par conséquent, afin d'inciter les femmes à épargner davantage, leur créativité et leur travail doivent se cantonner à des activités économiques non-agricoles. Dans cet objectif, le WDT, grâce à l'assistance financière de son propre Fonds pour le Développement des Femmes, met en place des activités animées par l'esprit d'entreprise, telles que l'achat saisonnier et en grandes quantités d'arachides, la production de jambon, la confection de bâtons d'encens, ou le tissage de tapis.

## **Le Trust pour le Développement Rural**

La viabilité des programmes d'épargne, pour les femmes du RDT, repose ainsi sur l'obtention d'excédents, grâce à des activités rentables. Comme il faut s'y attendre, l'identification d'activités non-agricoles rentables joue un rôle majeur dans le succès du programme.

### **Commentaires**

*Dans beaucoup d'économies rurales, la constitution par les femmes d'une épargne, et la création d'activités rentables doivent être abordées conjointement. Chaque institution de microfinance doit donc concevoir ses réalisations de cette façon, dans de tels domaines économiques.*

*Par exemple, le champ très limité des activités agricoles pour les femmes, en Ananthapur, leur impose de trouver des alternatives non-agricoles viables, afin de satisfaire leurs besoins en épargne et en crédit, et d'augmenter leurs revenus.*

---

**Mots-clefs :**

**femmes - mobilisation de l'épargne et du crédit - activités rentables**

# **Le crédit à la consommation pour satisfaire des besoins élémentaires**

## **Fiche n°10**

---

Le Trust pour le Développement Rural (RDT, *Rural Development Trust*) est une organisation bénévole basée dans la région d'Ananthapur, dans l'État d'Andhra Pradesh en Inde, depuis 1969. Elle est née de l'initiative d'un prêtre jésuite espagnol, en vue d'aider les fermiers en situation précaire, sur leurs terres arides et infertiles, à améliorer leurs revenus en mettant à leur disposition des équipements agricoles et d'irrigation. En 1982, un programme indépendant de femmes fut adjoint au RDT. Un des objectifs principaux du programme fut de développer l'habitude de l'épargne, et de fournir des crédits d'un montant modeste, à ceux qui en avaient besoin. Un mini système bancaire fut conçu pour gérer le plan d'épargne et de crédit, afin de décourager par conséquent les dépendances vis-à-vis de prêteurs à intérêt locaux. Au début, le mini programme bancaire travailla selon un système informel d'épargnes et d'économies, en fonctionnant sur une base annuelle. Cependant, avec la mise en place du Fonds pour le Développement des Femmes (WDF, *Women's Development Fund*) en 1993, et l'apparition pour les femmes d'activités rentables non-agricoles, le programme devint plus régulier et plus systématique dans ses activités.

À la différence de la plupart des institutions bancaires, la politique de crédit du mini programme bancaire ne s'attache pas étroitement à l'attribution de prêts pour le développement d'activités rentables. Les besoins des pauvres ne peuvent pas être clairement catalogués en besoins économiques, de santé, d'éducation, de consommation. Bien souvent, ces besoins sont liés les uns aux autres. Leur caractère prioritaire varie selon les circonstances et selon l'urgence. Ainsi, l'attribution de prêts exclusivement destinés à financer des activités économiques serait sans intérêt pour les pauvres. La mini banque est favorable à l'attribution de prêts selon les besoins des membres, et possède ainsi une politique plus large, qui comprend également l'attribution de prêts à la consommation. Il est important de noter que 40% des facilités de crédit offertes par le programme a été utilisé à des fins de consommation, alors que 23% a été utilisé pour le soutien d'activités rentables. Ce qui témoigne clairement de l'extrême pauvreté des membres.

### **Commentaires**

*L'attribution aux pauvres du crédit à la consommation est parfois mal perçue par les planificateurs économiques. Cependant, comme le prouve le commentaire ci-dessus, les besoins urgents d'une communauté marginalisée ne tiennent pas forcément à l'accroissement de la productivité économique, mais à la satisfaction de besoins élémentaires. En l'absence, dans le cadre des institutions de*

### **Le Trust pour le Développement Rural**

*microfinance, d'une politique de crédit adéquate et appropriée afin de considérer ce problème, les institutions de microfinance telles que le RDT tentent de combler les brèches du système. Ce qui est plus important encore, beaucoup de ces institutions de microfinance, comme la Banque de la SEWA et le Réseau Coopératif Indien pour les Femmes (Indian Cooperative Network for Women), mettent au point des plans d'épargne et de crédit dont l'objectif est expressément d'attribuer des crédits aux femmes pauvres, afin de les soustraire à l'étreinte étouffante des prêteurs à intérêt locaux. Cette position se distingue clairement de celle des institutions de microfinance qui s'efforcent de créer une culture commerciale chez les pauvres et d'utiliser le crédit comme un outil permettant d'associer les familles rurales au marché par le biais de la production économique.*

---

#### **Mots-clefs :**

**besoins élémentaires - attribution de crédit - femmes - besoins de prêts - pauvreté**

*Le Trust pour le Développement Rural*

# Les fonctions sociales des Sangams

## Fiche n°11

---

Le Trust pour le Développement Rural (RDT, *Rural Development Trust*) est une organisation volontaire fondée par un prêtre jésuite en 1969. Ses activités sont basées dans la région d'Ananthapur, où la sécheresse est endémique, dans l'État indien d'Andhra Pradesh. Pour répondre au besoin d'un programme indépendant de femmes s'intéressant à leur développement socio-économique, le RDT réunit en 1982 des femmes en situation marginale, au sein de groupes communautaires au niveau du village : les *Sangams*.

Le Sangam constitue un centre administratif pour toute une série de programmes sectoriels - comprenant des plans d'épargne et de crédit -, et il est géré par le biais d'un mini programme bancaire. Chaque Sangam est composé de 15 membres. Ce nombre relativement restreint assure une meilleure cohésion et facilite une meilleure communication entre les membres. Le Sangam étant l'unité administrative principale, la participation des membres à ses réunions mensuelles est obligatoire. Le Sangam est géré par un corps exécutif élu annuellement. Ses dirigeantes travaillent bénévolement, surveillant l'activité générale de la banque et gérant les archives. La prise de décision concernant les prêts, cependant, ne relève pas de leur seule responsabilité : le groupe tout entier décide de l'attribution des prêts. La participation de tous les membres du Sangam au processus de la prise de décision les associe plus étroitement au programme. À part les bénéfices économiques évidents, la participation à un Sangam recèle des bénéfices d'une nature plus impalpable. L'appartenance à un groupe donne aux femmes l'occasion d'interagir entre elles socialement. Elle permet également aux membres de tisser un réseau d'amis et de collègues, pouvant se soutenir et s'encourager mutuellement. Qui plus est, les comptes individuels et les fonds communs gérés par la mini-banque de chaque Sangam donnent aux membres l'occasion d'apprendre à gérer leurs finances, indépendamment aussi bien que collectivement.

À côté des interactions internes à chaque Sangam, le Trust pour le Développement des Femmes offre des contacts supplémentaires par le biais des interactions entre différents Sangams, lorsque des membres de Sangam, désirant obtenir des prêts du Trust pour le Développement des Femmes sont invités à se familiariser avec des activités économiques déjà expérimentées par d'autres Sangams.

### **Commentaires**

## **Le Trust pour le Développement Rural**

*Les associations au niveau du village sont constituées pour faire prendre au groupe la conscience du statut quo, et afin d'inciter les membres à l'action collective pour le changement social. Lorsque des femmes ayant vécu des expériences plus ou moins identiques s'unissent, elles prennent conscience des problèmes communs qui les affligent.*

*Une grande force ressort de cette conscience collective, afin de surmonter toutes les barrières sociales et culturelles qui pourraient se dresser en travers de leur chemin. En tant que membres d'un groupe auquel elles s'identifient étroitement, ces femmes sont ainsi stimulées à agir collectivement, pour améliorer leur situation. Ces associations remplissent aussi des fonctions utiles, en ce qui concerne la réduction des coûts administratifs de la distribution du crédit.*

---

**Mots-clefs :**

**groupes autogérés - femmes - épargne et crédit - solidarité**

*Le Trust pour le Développement Rural*

# Recruter le personnel parmi la population-cible

## Fiche n°12

---

Le Trust pour le Développement Rural (RDT, *Rural Development Trust*) est une association bénévole déclarée, qui porte son attention sur des activités de développement global dans la région d'Ananthapur de l'État indien d'Andhra Pradesh, depuis 1969. Parti de la nécessité d'un programme indépendant pour les femmes, le RDT a mis au point un Trust pour le Développement des Femmes (WDT, *Women's Development Trust*), en 1982. Ce programme est géré par quinze *Sangams*, ou groupes autogérés. Aujourd'hui, les femmes se sont mobilisées dans les *Sangams* de 281 villages.

Le RDT possède un personnel de 56 travailleurs par secteur et de 12 dirigeants d'équipes géographiques. Le personnel travaille sur des projets de développement rural global, comprenant la santé, l'éducation, l'écologie et les questions touchant les femmes. Les membres du personnel sont formés d'après les secteurs professionnels concernés, et sont amenés à réagir aux problèmes et aux questions correspondant à leur secteur et qui peuvent se poser de temps en temps.

Ces personnels, pour la plupart, sont recrutés à partir de la même aire géographique, et ils sont donc conscients des besoins de la population-cible. Autre point important : 92% du personnel sectoriel et 83% des dirigeants d'équipes géographiques sont des femmes. Ce qui entraîne des conséquences importantes. Puisque ces dirigeants proviennent de la même aire géographique et sont en majorité des femmes, celles-ci sont tout à fait au diapason avec les femmes pauvres et leurs besoins. Qui plus est, le travail de ces dirigeants est bénévole. Travailler pour le progrès des femmes pauvres constitue leur seule motivation. Un tel dévouement a permis d'obtenir de bons rapports entre le personnel et les *Sangams*.

### **Commentaires**

*Le fait de recruter le personnel sectoriel au sein de la population-cible possède de nombreux avantages. Premièrement, c'est un moyen efficace de freiner les coûts administratifs. Deuxièmement, si les dirigeants sont correctement choisis, ils pourront fournir d'importants éclaircissements sur la zone géographique et sur les personnes qui y vivent. Troisièmement, le recrutement des dirigeants à partir de la population concernée elle-même contribue à responsabiliser les personnes. Confier des responsabilités aux gens, au niveau local, leur donne l'occasion d'apprendre à gérer leurs propres affaires et à prendre une part active à*

### **Le Trust pour le Développement Rural**

*l'effort visant à leur propre développement. Autre facteur important : bien que ces dirigeants ne travaillent pas pour un salaire, ils sont récompensés par d'autres moyens. Le respect qu'ils reçoivent, de la part du reste de la communauté, et la position prestigieuse qu'ils occupent en tant que dirigeants signifient parfois davantage et sont mieux considérés que des gains monétaires. Lorsque le recrutement du personnel est effectué à partir de la communauté locale, l'organisation peut maintenir les salaires à un niveau relativement bas, en comparaison avec les salaires plus élevés qu'elle aurait payer à un diplômé, par exemple. Cependant, l'organisation doit être consciente des coûts élevés qui seront nécessaires à l'apprentissage intensif des personnels locaux, à la différence des coûts moindres que requiert la formation de personnels qualifiés ou diplômés.*

---

**Mots-clefs :**

**groupes autogérés - femmes - animateurs - épargne et crédit**

*Le Trust pour le Développement Rural*

# Les mini-banques et la pratique de l'épargne de groupe

## Fiche n°13

---

Le Trust pour le Développement des Femmes (*Women's Development Trust*) qui est un programme particulier du Trust pour le Développement Rural (RDT, *Rural Development Trust*), a été fondé en 1983. Son objectif : le développement socio-économique des femmes en dessous du seuil de pauvreté, dans la région très aride d'Ananthapur, dans l'État indien d'Andhra Pradesh. Pour cela, un programme de mini-banque a été mis au point, afin d'offrir à ces femmes des services d'épargne et de crédit.

Le concept de développement du RDT est de type holistique : il inclut et accorde une importance égale aux aspects sociaux, économiques, culturels, idéologiques et politiques. Il considère également le développement comme un processus à long terme, où l'objectif final réside dans la responsabilisation de la population-cible. Ainsi, en 1993, un Fonds de Développement des Femmes (WDF, *Women's Development Fund*) a été créé pour accélérer le processus de responsabilisation. Le WDF a pour fonction d'accorder des prêts importants, sans intérêts, afin d'amorcer et de développer des activités rentables. La gestion du fonds et la prise de décision est transférée à un groupe au niveau du village. Le groupe prend collectivement la décision d'attribution des prêts.

Le programme de mini-banque possède une stratégie intéressante pour appliquer les plans de crédit et d'épargne. Les femmes sont réunies en groupes de 15. Ces groupes sont appelés groupes *swayam sakti* (SSG, *Swayam Sakti Groups*), qui sont autogérés et qui forment l'unité administrative de base au niveau du village. Chaque membre du SSG doit contribuer à l'équilibre de l'épargne, et elle est donc censée épargner un minimum de 30 roupies (0,83 US\$) par mois, c'est-à-dire une roupie (0,03 US\$) par jour.

À la différence des institutions financières officielles, le programme de mini-banque ne paye pas de taux d'intérêt fixe sur l'épargne. À la place, le dividende auquel l'épargnant a droit correspond à l'intérêt gagné sur les emprunts, moins les coûts d'opération rencontrés par le groupe. Ce dividende est cependant retenu, et devient partie intégrante du capital d'investissement, ou du capital de groupe. Ainsi, par ce système d'épargne, un épargnant peut uniquement gagner de l'argent grâce à l'accumulation des revenus. Ce qui dépend de la capacité du SSG à utiliser ces fonds.

L'espoir d'obtenir un emprunt sans intérêt de la part du WDF est une incitation plus attractive à l'épargne. Afin de pouvoir obtenir un tel emprunt du WDF, une des conditions que doit remplir un SSG est de posséder une épargne individuelle

### **Le Trust pour le Développement Rural**

appropriée, au sein de la mini-banque. Ce qui a un double impact. D'une part, cette condition pousse les membres à accroître leur épargne, et à augmenter ainsi le profit du groupe grâce aux prêts accordés sur l'épargne. D'autre part, le fonds commun devient une forme de garantie pour les emprunts, en l'absence d'une autre contrepartie acceptable. Autre condition : une partie des revenus engendrés par le projet pour lequel le prêt a été attribué doit être épargnée dans la mini-banque.

### **Commentaires**

*Plusieurs initiatives sont prises pour mobiliser l'épargne. Quelques unes de ces initiatives comme le programme de mini-banque, sont de nature complexe. De telles initiatives requièrent des systèmes d'archivage pouvant s'adapter à cette complexité. Le programme de mini-banque a pour but d'encourager la pratique de l'épargne qui, espère-t-on, favorisera l'autonomie financière de ses clientes. En restreignant la liquidité de l'épargne, la banque s'assure que l'épargne reste intacte, et encourage ses clientes à obtenir des prêts pour satisfaire leurs besoins financiers. Ce qui motive l'emprunteuse à accroître sa productivité, afin de rembourser le prêt. Les politiques ont tendance également à faciliter la viabilité financière du programme. Cependant, le fait de ne pas attribuer de taux d'intérêt fixe sur l'épargne pourrait, à long terme, se révéler décourageant pour les épargnantes.*

---

#### **Mots-clefs :**

**groupes autogérés - responsabilisation - système de crédit -  
épargne - capital -  
prise de décision**

#### **Source :**

**John Samuel  
Bodhigram India  
Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South  
Wing, Flat 14,  
Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India  
Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

# E. La Banque de la SEWA, banque de l'Association des Travailleuses Indépendantes

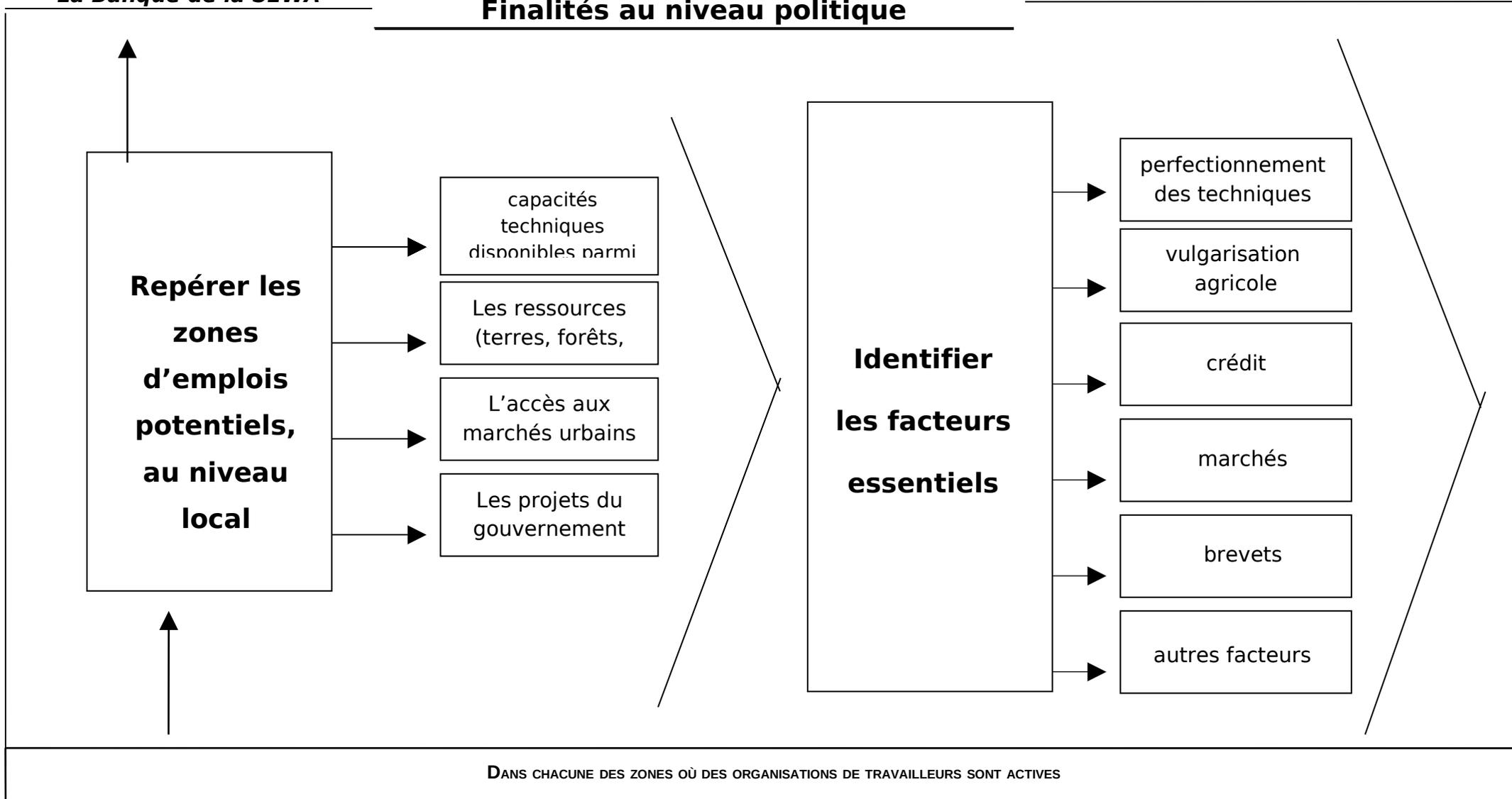
## 1. Etude de cas

### **1) La lutte des femmes indiennes contre l'exclusion sort de l'ombre. L'histoire de la SEWA**

L'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*) est, en Inde, une des manifestations les plus remarquables du combat contre l'exclusion sociale et politique, au moyen d'initiatives économiques. L'histoire de la SEWA, c'est l'histoire d'un combat, celui des femmes indiennes les plus pauvres, qui ont réuni leurs efforts pour lutter contre l'aliénation sociale, politique, économique, et contre les discriminations dont elles font l'objet.

La SEWA, en tant que service, est un syndicat de 250 000 travailleuses indépendantes réparties dans six États indiens. Ces femmes appartiennent aux catégories les plus pauvres et les plus vulnérables de la société indienne. Presque 80% des femmes indiennes sont pauvres, analphabètes, mais économiquement très actives. Le travail de ces femmes demeure généralement invisible, alors que 90% de leur temps lui est consacré. Ces femmes se trouvent à l'extrémité d'une chaîne d'exploitations perpétuées par la tradition, les castes et le patriarcat, implantée à tous les niveaux de la société. Elles appartiennent à la classe indienne la plus exclue, socialement et politiquement. C'est précisément pour cette raison que le travail de la SEWA apparaît comme l'exemple vivant de la lutte contre l'exclusion sociale et politique, par le biais d'initiatives économiques.

**Finalités au niveau politique**



**SEWA - Strategies pour créer des emplois en milieu rural (source : M. Patel,**

## La Banque de la SEWA

La SEWA a commencé ses travaux en 1972 à Ahmedabad, capitale de l'État du Gujarat, en Inde de l'Ouest. Après 25 ans d'activités, la SEWA est devenue l'un des syndicats les plus importants, travaillant dans le secteur informel. L'histoire de la SEWA est marquée par une action populaire, une lutte au niveau macro-économique et une action sociale globale et innovante pour la mobilisation des masses, impliquant les coopératives féminines, l'activité bancaire, l'action légale et l'accumulation des connaissances. Une telle approche multidimensionnelle a aidé la SEWA à combattre l'exclusion, selon une perspective gandhienne, afin de prendre en compte tous les aspects de l'existence de ces travailleuses, depuis leurs conditions de travail jusqu'à la santé, l'entretien des enfants et de leur ménage. Le processus, dans sa globalité, a permis aux femmes vivant dans les plus étroites ruelles d'Ahmedabad, et dans des centaines de villes et de villages, de faire entendre leurs voix jusque dans les couloirs de l'Organisation Internationale du Travail, et de se défendre ainsi pour faire avancer les droits de millions de travailleurs du secteur informel, dans le monde entier.

La SEWA prend en compte trois aspects différents des mouvements sociaux visant au changement, à savoir le mouvement travailliste, le mouvement coopératif, et le mouvement des femmes. En 25 ans, ce qui était au départ une initiative émanant de 320 femmes est devenu lentement et inéluctablement un mouvement regroupant un grand nombre de femmes du secteur informel, à la pointe des droits des secteurs non-organisés dans le monde entier. Le travail mené par la SEWA est allé bien au delà du syndicalisme, et il a donné naissance à 72 coopératives de femmes et à une banque pour les femmes, qui ont connu un immense succès.

Alors que le syndicat se bat pour la justice et l'équité pour les femmes les plus pauvres, les coopératives et les banques offrent à près d'un million de femmes les moyens de combattre l'exclusion au jour le jour, grâce à des programmes d'aide au développement d'activités rentables, grâce à l'épargne, au crédit et à la commercialisation de produits.

Les initiatives économiques - c'est-à-dire les coopératives et les banques liées organiquement au mouvement syndical. Les femmes ne sont pas simplement incitées à développer des activités rentables, mais aussi à devenir les agents du changement social, en acquérant le contrôle de leur existence et de leur environnement. Particularité de cette stratégie organisationnelle, le programme de mobilisation populaire a été complété par un programme de coopératives et de banques pour les femmes, pouvant leur assurer une certaine sécurité économique et, par conséquent, un certain poids politique. C'est pourquoi, selon les mots de la fondatrice de la SEWA, Madame Ela Bhatt, **"nous ne désirons pas seulement une part du gâteau, nous voulons également choisir la farine, comment le confectionner nous-mêmes"**. Le mouvement de responsabilité sociale a ainsi débuté.

vulgarisation  
agricole

crédit

marchés

brevets

## **La Banque de la SEWA**

Le succès de la SEWA a été reconnu par le monde entier, lorsque sa fondatrice Ela Bhatt a reçu le du Prix du Droit aux Moyens d'Existence (*Right to Livelihood*), considéré comme un prix Nobel alternatif, et du prestigieux prix asiatique Ramon Magsaysay, pour "avoir appliqué les principes gandhiens d'autosuffisance dans la réalité, pour les travailleuses indépendantes découragées". L'organisation s'est inspirée des valeurs émanant des travaux de Gandhi, et de sa philosophie de la non-violence. L'idée de base est que les femmes de tous les niveaux de la société doivent se joindre afin de travailler avec les femmes pauvres plutôt que *pour* elles. Partant de cette approche, les actrices du développement sont choisies parmi les travailleuses les plus exploitées, pour devenir les partenaires de leurs propres coopératives. Certaines de ces femmes ont pu même devenir dirigeantes de coopératives.

### **(1) Le contexte : des femmes en situation d'extrême marginalité**

"Nous autres, les femmes, nous vivons un enfer, sans connaître d'autre existence, dans ces taudis et ces villages, et personne ne s'occupe de nous. Nous pouvons nous plaindre de ces conditions, durant des années, mais personne ne nous écoute". Voici comment une vendeuse de légumes décrit l'existence de millions de femmes, en marge de la société indienne.

Les femmes en Inde (qui sont seulement 923 pour 1000 hommes), ont été maintenues en dehors des courants socio-économiques et politiques, à cause des idéologies patriarcales et des tâches domestiques. La plupart des institutions de ce pays ont une attitude discriminatoire à leur égard. Bien que les établissements gouvernementaux offre des emplois aux femmes, leur participation est réduite à certains travaux à vocation plus féminine, tels que l'enseignement, le secrétariat, la puériculture, etc. L'agriculture demeure le principal secteur d'emplois pour les femmes dans le pays. Là également, elles sont traitées comme des ouvrières secondaires, non qualifiées.

Si les femmes représentent 90% de la force de travail marginale du pays, elles ne représentent que 14% des secteurs syndiqués, et seulement 4% des femmes sont employées dans des secteurs syndiqués qui assurent une sécurité sociale. Les conditions de leur indépendance - l'emploi et l'accès aux ressources - leurs sont refusées en vertu des codes de la famille patriarcale. Ces inégalités conduisent inévitablement à leur oppression par la société. D'autres raisons sociologiques, telles que l'explosion démographique et la pression industrielle, expliquent la dégénérescence des ressources matérielles sur lesquelles les femmes indiennes pouvaient traditionnellement compter. En vivant dans un système oppressif et fermé, les femmes n'ont pu acquérir dans de telles conditions les techniques nécessaires à leur subsistance.

## **La Banque de la SEWA**

Tous ces facteurs contribuent au maintien de conditions de vie pathétiques et déplorables des femmes en Inde, et tout spécialement pour ces 90% de travailleuses. Ces travailleuses pauvres et analphabètes ne possèdent aucune assurance en ce qui concerne leur lieu de travail, leur employeur ou leurs revenus, et n'ont personne pour les guider. Elles passent la plus grande partie de leur existence à travailler durement chez elles, dans les rues et les chemins des villes, dans les champs et les villages de la campagne, afin de joindre les deux bouts. Elles passent leur vie à patauger, étouffées par leur vulnérabilité, leur manque de visibilité, et leur pauvreté.

C'est dans ce contexte global que l'on doit replacer le rôle unique de la SEWA, afin de comprendre les différentes manières de combattre l'exclusion. Ce syndicat, le seul de ce genre dans le monde, entièrement dévoué à la cause des travailleuses marginalisées, les organise et les prépare à combattre les obstacles imposés par la société. Le modèle syndical de la SEWA rassemble tout un ensemble d'occupations, de cadres de travail, de personnes avec leurs problèmes, sous un seul toit, et tente de prendre en compte leur mode de vie de manière globale, pour s'assurer qu'elles puissent obtenir une certaine dignité, et la reconnaissance de la société.

## **(2) Combattre la marginalisation : l'éclosion d'un mouvement, comme un nouveau printemps**

À ses débuts, la SEWA faisait partie de l'Association des Travailleurs du Textile (TLA, *Textile Labour Association*), le plus important et le plus vieux des syndicats de travailleurs du textile. Il fut fondé par une membre active socialiste, Madame Anasuya Sarabhai, inspirée de Gandhi, dans le but de faire des travailleurs une force positive de changement social. Le syndicat de la SEWA a commencé à être actif, à une très petite échelle, à partir de 1972, avec pour membres une douzaine de femmes. Elles sont aujourd'hui 250 000.

Le point de départ de la SEWA, la ville d'Ahmedabad, était au début du XX<sup>ème</sup> siècle le centre de l'industrie textile en Inde. Cette industrie attirait des milliers de personnes à travers tout le pays. Même si beaucoup de gens réussissaient à trouver du travail dans cette industrie, une majorité d'entre eux, et en particulier les femmes, devaient trouver d'autres sources de revenu pour vivre. Dans l'énorme marché du textile de la ville, beaucoup de ces femmes travaillaient comme portefaix. Avec les déchets du textile, elles confectionnaient des jupes et d'autres vêtements. Les femmes travaillant comme maréchal-ferrant et charpentier contribuaient au recyclage des déchets pour la confection de récipients, de casseroles, de poêles, de rangements, etc... Indépendamment du travail lié au tissage, beaucoup de travailleuses indépendantes étaient impliquées dans des activités diverses telles que la vente, les travaux domestiques, l'artisanat, etc...

### **La Banque de la SEWA**

Les années 60 sont marquées par un déclin général de l'industrie textile, et de nombreux travailleurs changèrent de travail. Par conséquent, la plupart des femmes se sont tournées vers tous les emplois qu'elles pouvaient rencontrer pour survivre, tels que le ramassage des papiers à recycler, la confection de bâtons d'encens, de gaufrettes. Bien que les migrations vers les villes aient été réduites par la baisse de l'industrie textile, la sécheresse et d'autres catastrophes naturelles touchant les villages et les autres régions ont maintenu l'exode de villageois vers les villes, cherchant un moyen pour survivre. La population urbaine augmentant, l'écart entre les riches et les pauvres s'est accru de façon alarmante. Les travailleuses indépendantes ont été celles qui ont le plus souffert de ces multiples privations et de ces changements socio-économiques et géographiques. Certaines femmes, tout en gagnant certains revenus par leurs propres petits commerces, ne pouvaient pas obtenir d'emploi salarié régulier, au contraire des employés des secteurs syndiqués.

C'est dans ce contexte que Madame Ela Bhatt, tout à fait consciente des problèmes des femmes dans les villes, a commencé à mobiliser les travailleuses indépendantes d'Ahmedabad. Mme Bhatt était à ce moment à la tête de l'aile féminine de l'Association des Travailleurs du Textile (TLA, *Textile Labourers Association*), et organisait des cycles de formation professionnelle à l'intention des femmes des travailleurs du textile. Confrontée à leur extrême dénuement, elle a été convaincue que ces travailleuses indépendantes devaient se mobiliser pour faire entendre leur voix, et faire valoir leurs droits de manière plus positive, quant à leurs conditions d'existence et leur travail.

Lorsqu'un groupe d'immigrantes, travaillant comme portefaix, s'est tourné vers elle en 1971 pour trouver à se loger, elle lança l'idée d'un syndicat. Ces femmes devinrent les premières "partenaires de solidarité", et s'engagèrent avec elles dans une longue lutte. Très vite, E. Bhatt organisa une réunion de toutes les femmes travaillant dans le marché des chiffonniers. Ces femmes décidèrent de travailler en groupe afin d'améliorer leurs conditions de travail et d'existence et, en décembre 1971, beaucoup d'autres encore se joignirent à elles, pour organiser les couches populaires. Bien que le ministère du travail ait refusé d'enregistrer la SEWA comme syndicat, sous prétexte qu'il n'existait pas dans son cas d'employeurs immatriculés comme tels, leurs efforts continus et leurs arguments convaincants ont forcé le ministère à reconnaître son existence et à l'enregistrer. Ainsi était née en 1972 l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*).

### **(3) Combattre l'exclusion : un syndicat différent...marquant sa différence**

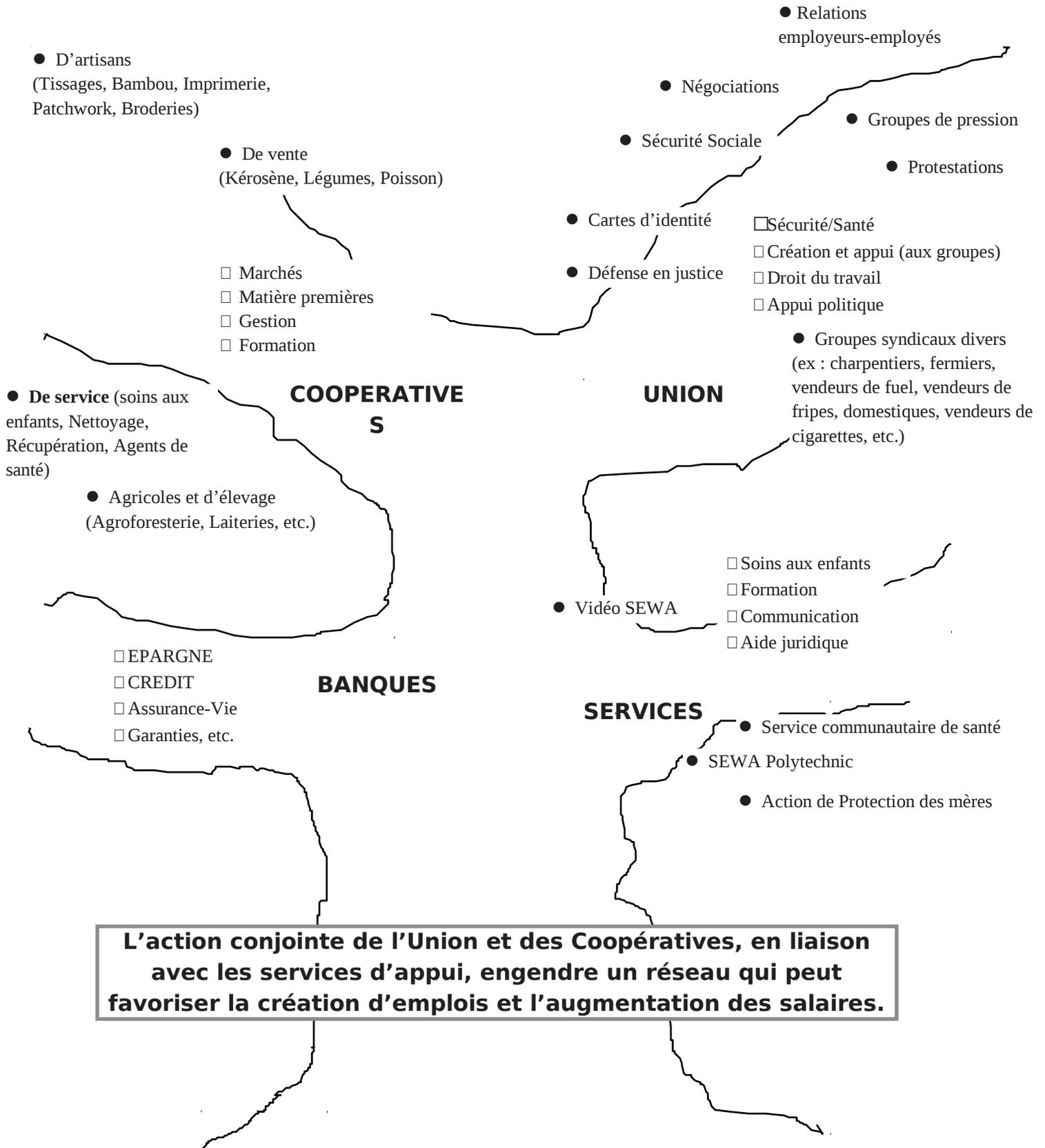
Les travailleuses percevant un revenu par leurs propres petits commerces ou leurs propres ouvrages, et qui ne touchent aucun salaire régulier du secteur organisé, sont considérées comme "travailleuses indépendantes". Ces femmes,

***La Banque de la SEWA***

très pauvres, possèdent rarement les biens et les capitaux nécessaires à leur commerce ou leur profession. Leur seul bien, c'est la connaissance de leurs occupations traditionnelles et de leur dur labeur.

# L'ARBRE « SEWA »

## Un réseau d'appui aux femmes



Source : K. ROSE (1992)

Il y a trois types de travailleuses indépendantes :

1 . Les vendeuses ambulantes et les marchandes, qui vendent leurs marchandises avec des charrettes, des paniers, ou dans des petits magasins. Elles vendent des légumes, du poisson, des fruits, des oeufs, et d'autres produits comestibles, des produits ménagers, des vêtements, et d'autres produits.

2 . Les travailleuses à domicile, comme les tisserandes, les fabricantes de poteries, de cigarettes artisanales, d'encens, de gaufrettes, de vêtements, celles qui travaillent à l'aide de divers produits agricoles, et les femmes-artisans.

3 . Les fournisseuses de travaux manuels et de services, telles que les travailleuses agricoles, les ouvrières de la construction, les travailleuses contractuelles, les portefaix, les tireuses de charrettes et les domestiques (rapport de la SEWA, 1995).

L'un des plus importants objectifs de la SEWA est d'apporter à la vie de ces femmes, et à leur travail, une certaine visibilité, de les aider à améliorer leurs conditions économiques en leur donnant accès aux ressources, et de les aider à contrôler leurs revenus. Ces femmes avaient besoin d'un crédit adapté à leurs commerces, d'outils, d'un accès aux matières premières à des prix équitables, et d'un accès au marché, afin d'éliminer tous les intermédiaires qui profitaient d'elles. Afin d'accomplir ces objectifs, la SEWA a reconnu l'importance de la mobilisation des femmes, pour qu'elles imposent leurs places et leurs activités au sein des principaux réseaux socio-politiques.

Au fil du temps, le syndicat a réalisé que tout en ayant une activité protégée, rien de très significatif ne pouvait être accompli au travers de l'organisation. Les études et les enquêtes démontrèrent que la plupart de ces femmes ne gagnaient pas assez d'argent pour vivre. La plupart des commerçantes imputaient ces conditions financières misérables à diverses formes d'exploitation, telles que les extorsions d'argent par la police ou les autorités municipales, les intérêts exorbitants perçus par les prêteurs à intérêt, les sommes incroyables demandées pour la location des outils de travail, l'absence de salaire propre dans les activités de production, etc.

Mme Ela Bhatt décrit ainsi les débuts d'un mouvement entré dans l'histoire : "nous avons perçu pour la première fois le problème en 1978, lorsque les prud'hommes ont refusé d'intervenir dans un conflit impliquant les travailleuses à domicile, en prétextant que ces femmes n'étaient pas des travailleuses du tout, mais seulement des femmes effectuant quelque ouvrage durant leurs heures de loisir". Avec ce constat révélateur, la SEWA a renforcé ses techniques pour rassembler et syndicaliser les femmes du secteur informel.

## **La Banque de la SEWA**

Le syndicat de la SEWA apprend à ses membres à identifier leurs outils d'exploitation, aussi bien en ce qui concerne les contraintes locales, là où elles habitent, qu'en ce qui concerne les facteurs d'oppression nationaux et internationaux. C'est là la force de la SEWA, de se battre pour la justice et le progrès, pour changer les situations de pauvreté. La SEWA considère que responsabiliser les femmes, en leur donnant accès aux ressources, à la prise de décision, à la planification, et à l'application de leurs propres programmes, est la seule manière d'éradiquer la pauvreté en Inde.

La SEWA réunit 33 groupes syndicaux, appartenant aux trois catégories générales, à savoir les productrices à domicile, les vendeuses ambulantes et les marchandes, et les fournisseuses de travaux manuels et de services. Ce modèle syndical souple aide les femmes à se responsabiliser, à effectuer des connections et à s'informer, grâce à l'action collective et aux initiatives économiques comme la microfinance et les micro-entreprises.

Cette configuration à facettes multiples de la SEWA, où le syndicalisme, les services sociaux et les institutions économiques alternatives convergent en un seul courant de responsabilisation, en fait une puissance transformatrice, et lui fournit la force nécessaire pour amorcer un changement vertical. Le syndicat de la SEWA s'est développé dans le but de changer l'image des femmes et de leur de travail, dans le monde entier.

Cet objectif se base sur la force de travail ascendante, depuis les expériences des femmes pauvres jusqu'au plaidoyer en faveur d'un changement des politiques. La SEWA respecte les systèmes de travail traditionnels et leurs manifestations modernes, qui restent largement informelles, fondées sur les interactions verbales, et décentralisées, et qui prennent place dans les chemins, les relations de voisinage, les marchés, les villages et les champs. Les femmes construisent leur organisation sur des réalités, plutôt que d'essayer de s'adapter à des modèles de développement importés.

Toute travailleuse indépendante peut devenir en Inde membre de la SEWA, à l'aide d'une participation initiale de 5 roupies. Ces membres élisent leurs représentants aux conseils syndicaux tous les trois ans, et ces conseils syndicaux élisent l'organe décisionnel le plus important de l'organisation : le comité exécutif, qui comprend 25 membres. En plus des membres élus du syndicat, quatre membres nommés sont présents au comité exécutif, qui sont des professionnels engagés.

Les trente trois groupes syndicaux représentent diverses communautés de femmes, qui choisissent parmi elles des dirigeantes. Les dirigeantes de chaque groupe syndical se rencontrent tous les mois, comme le conseil syndical, afin de discuter des problèmes du moment et des stratégies d'action. Elles agissent dans chaque groupe comme catalyseur pour l'action. Elles choisissent à leur tour des dirigeantes, à envoyer au conseil syndical, qui comprend tous les groupes

## **La Banque de la SEWA**

syndicaux de la SEWA... Dans chaque profession, une représentante pour 100 travailleuses est envoyée à la réunion annuelle du conseil syndical, afin de s'informer du travail des autres syndicats. C'est à partir de ce conseil de 300 membres qu'est élu le conseil exécutif du syndicat.

Le syndicat de la SEWA essaye de répondre de manière la plus réaliste possible aux besoins des travailleuses indépendantes, pour accéder aux services et aux ressources qui étaient traditionnellement aux mains de ceux qui ne se souciaient pas d'elles. Le travail du syndicat, au cours de ce dernier quart de siècle, a permis de construire une base importante au Gujarat, et d'affirmer une présence considérable au Madhya Pradesh, en Uttar Pradesh, à Delhi, au Bihar et au Kerala. Grâce aux combats menés par le syndicat, 27 000 femmes ont pu recevoir des bénéfices s'élevant à 28 millions de roupies.

## **(4) Mobiliser pour lutter : vers un développement viable**

Pour la SEWA, une organisation à plusieurs niveaux est considérée comme la base du développement et du progrès. Là, les travailleuses indépendantes s'organisent en "organisations viables", et font la promotion de leur mobilité ascendante. Ces organisations soutiennent des causes et des objectifs variés concernant les femmes. La SEWA contribue à la création d'organisations de commerce, qui encouragent le travail des femmes et servent de lien entre les travailleuses et le marché. Certaines organisations aident aussi à la constitution de capitaux, grâce à l'épargne et au crédit, et d'autres organisations de sécurité sociale, pour la santé et les enfants par exemple, prennent en compte les besoins de santé des travailleuses et de leurs enfants.

Ces organisations fonctionnent à différents niveaux, à partir du village jusqu'au niveau national et international. Toutes ces organisations, qui possèdent la forme de sociétés, de coopératives et d'associations de producteurs, fonctionnent au bénéfice des travailleuses indépendantes qui en sont membres ; elles sont la propriété de ces travailleuses indépendantes, qui les gèrent elles-mêmes. Ces organisations fonctionnent de manière démocratique, et ont pour but l'autosuffisance, au point de vue financier et gestionnaire.

La plupart des organisations de la SEWA sont commerciales, et leurs membres en sont les uniques bénéficiaires. Certaines d'entre elles sont immatriculées au registre des coopératives, et d'autres sont des groupes de producteurs. Toutes ces organisations commerciales sont des petits groupes du secteur primaire, et sont indépendants et autonomes. Toutes les organisations sont démocratiques par nature, et leurs membres, les travailleuses indépendantes, organisent des élections tous les trois ans pour former le comité exécutif, organe dirigeant. Les représentants élus de ces organisations se réunissent une fois par mois, parfois plusieurs, et prennent toutes les décisions concernant les

### **La Banque de la SEWA**

programmes et les stratégies de l'organisation. Dans la mesure où tous les membres et les représentants élus sont des travailleuses indépendantes, le système est entièrement responsable par rapport à ses membres. Les affaires au jour le jour de l'organisation sont généralement gérées par les membres exécutifs élus de l'organisation, qui font donc office de dirigeants et sont responsables de la gestion, de la comptabilité, et de toutes les autres activités de l'organisation. Parfois, l'organisation fait appel aux services d'un personnel à plein temps ou à temps partiel.

Les organisations d'épargne et de crédit, qui fonctionnent au niveau des districts et des États, sont composées de femmes exerçant des commerces variés, dans de nombreux villages. Ces organisations d'épargne et de crédit existent presque partout au Gujarat, ainsi que dans quelques autres États indiens. La Banque de la SEWA, avec plus de 60 000 clients - toutes des femmes pauvres -, est la plus importante d'entre elles.

Les organisations de sécurité sociale sont gérées par les travailleuses sociales, dans les domaines de la santé et de l'enfance. Les membres de ces organisations sont de véritables donneurs de soins, et les travailleuses indépendantes sont celles qui en bénéficient. Ces organisations prennent soin des besoins de santé de ces travailleuses indépendantes et de leurs enfants.

Les fédérations sont des organisations qui s'occupent de questions touchant au marché, à la formation, aux aspects techniques, et à la définition d'une politique au niveau de l'État, au niveau fédéral, et au niveau international. Les fédérations ont des statuts et des objectifs variés, en fonction des besoins des organisations primaires qui s'occupent directement des travailleuses indépendantes. Le but principal d'une fédération est d'intégrer les travailleuses indépendantes. Les fédérations sont également des organes autonomes.

## **(5) Combattre l'exclusion par l'initiative économique : les coopératives de la SEWA**

Jashiben a étudié pendant quelques années, puis elle a travaillé en temps qu'ouvrière agricole non-qualifiée, avant de devenir la secrétaire de la coopérative des cultivateurs d'arbres de la SEWA. Elle évoque rapidement le rôle des coopératives : "il a été très difficile, pour des femmes à moitié analphabètes comme nous, d'apprendre la comptabilité. Mais nous avons travaillé très durement, et nos formateurs ont été très patients. Aujourd'hui, nous tenons notre propre comptabilité, qui est régulièrement contrôlée sans gros problèmes". La confiance qui émane de Jashiben et de milliers de femmes comme elle, c'est ce que nous appelons la responsabilisation. L'indépendance économique marque une différence. C'est ce que nous enseigne l'histoire de la SEWA.

## **La Banque de la SEWA**

Organiser les travailleuses en coopératives et en syndicats, tel est l'un des principaux objectifs de la SEWA. Cet objectif leur offre une alternative économique viable, en termes d'emploi, et une position de force, en termes politiques. Au sein de la coopérative, les travailleuses sont les actionnaires. Elles possèdent les moyens de production, et elles ont un lien direct avec les consommateurs, éliminant ainsi les intermédiaires.

Le système coopératif neutralise en effet les intermédiaires, les contractants, les marchands et les employeurs-exploiteurs. Ces coopératives leur donnent également la force nécessaire - qu'elles n'ont jamais eu auparavant - dans leurs relations de travail ; elles leur offrent aussi de meilleures possibilités d'emploi, en améliorant leurs connaissances par la formation, et en les reliant au marché, augmentant ainsi leurs revenus. Les coopératives offrant davantage de chance pour trouver des emplois annuels, les femmes sont moins tentées d'accepter des conditions de travail où elles sont exploitées.

Beaucoup d'obstacles se dressent face aux aspirations de ces femmes à améliorer leurs situations, grâce à la participation à des coopératives. Le syndicat, par sa taille, fournit une aide aux plus petites coopératives en soutenant leurs initiatives, en développant les services d'aide et en favorisant les relations qu'une petite coopérative sans ressource ne parviendrait pas à établir toute seule. La SEWA permet d'organiser des groupes d'épargne dans chaque village (reliant entre elles une à trois coopératives de femmes) représentant chacune un commerce ou un service. C'est ainsi que peut émerger un petit syndicat de villageoises, renforçant la cohésion entre les activités. Chaque coopérative adhère au grand syndicat, qui soutient les efforts locaux de la coopérative, et les relations continuent de cette manière à se construire et à se fortifier.

La mobilisation populaire a pu avoir lieu parce que beaucoup de membres de la SEWA ont décidé de démissionner de leur travail d'origine. Le syndicat prit l'initiative d'organiser ces femmes en coopératives. Il existe aujourd'hui environ 23 000 travailleuses organisées en 72 coopératives, gérant 4 magasins et des fédérations au niveau de l'État. En 1995, grâce à la formation des coopératives et des organismes annexes, 35 000 femmes ont généré 45 millions de roupies de revenus.

La SEWA a réalisé que les coopératives fournissaient aux femmes une structure apte à contrôler leur capital. De telles coopératives les aident à participer aux courants économiques. Il existe cinq catégories de coopératives "SEWA" : 1 . les coopératives d'artisans, 2 . les coopératives terriennes, 3 . les coopératives laitières, 4 . les coopératives de formation et de vente, 5 . les coopératives de travaux et de services.

Les membres des villes appartiennent à une seule coopérative, alors que dans les zones rurales, où les femmes sont concernées par plusieurs occupations

### **La Banque de la SEWA**

saisonniers, les membres appartiennent à plus d'une coopérative. L'adhésion simultanée à une coopérative terrienne, une coopérative d'artisans et une coopérative laitière, fournit un travail plus consistant et plus régulier à ces femmes vivant en milieu rural, tout au long de l'année : ce qui les aide à obtenir une certaine autosuffisance économique.

Dans les zones urbaines, les coopératives d'artisans rassemblent des ramasseuses de déchets de tissu, des tisserandes, des fabricantes de poteries et d'impressions textiles. Les coopératives de services fournissent des soins aux enfants, ou des services de santé, assurés par les travailleuses indépendantes pour les membres de la communauté. Les coopératives de vendeuses organisent la vente du kérosène, du poisson, des légumes, et fournissent des fruits et légumes aux services hospitaliers gouvernementaux, aux écoles et aux prisons. Enfin, les coopératives ouvrières assurent des services de nettoyage industriels à de grandes institutions, sur une base contractuelle, et la collecte dans les institutions gouvernementales des matériaux recyclables. Ces coopératives s'étaient engagées dans un long processus d'évolution, avant de devenir une alternative économique viable, permettant d'améliorer le statut économique et social des travailleuses pauvres. Elles ont rencontré un très grand nombre d'obstacles, tels que les discriminations engendrées par le système des castes, les discriminations contre les femmes, les fraudes et la compétition dans les coopératives, la résistance des hommes à confier aux femmes des capitaux, les querelles communautaires, et les contraintes spatiales à la production et à l'équipement. Elles ont dû également faire face aux problèmes que rencontrent généralement les travailleuses au cours de leurs négociations avec les hommes d'affaires, et faire face aux privilèges issus de la tradition. D'autres obstacles sont plus larges, comme par exemple les niveaux très bas de connaissance et d'alphabétisation, les politiques gouvernementales qui attribuent les ressources dont elles auraient besoin aux grandes industries, et les pesantes barrières administratives, qui découragent l'enregistrement des coopératives, ou l'attribution de crédits aux femmes.

## **(6) Vingt-cinq ans de lait et de santé : les coopératives laitières**

Le secteur ayant enregistré le plus de projets coopératives "SEWA" est celui des producteurs laitiers. En 1974, avec l'aide du Bureau National du Développement Laitier (*National Dairy Development Board*) - qui créa avec succès un marché économique pour les pauvres en milieu rural, grâce aux coopératives laitières - la SEWA fonda douze coopératives laitières. Les six années suivantes ont témoigné d'une lutte des femmes pour l'acquisition d'occupations détenues traditionnellement par des hommes, et pour le déplacement des profits des intermédiaires vers les productrices.

Avant la naissance des coopératives laitières, les familles s'endettaient auprès des négociants, et elles n'obtenaient pour leur lait que des bénéfices très

### ***La Banque de la SEWA***

faibles. Dans la mesure où les coopératives existantes étaient contrôlées par des hommes, les femmes ne recevaient presque aucun revenu de leurs travaux laitiers. Après un certain retard au départ, dû à la compétition maintenue par les coopératives laitières masculines, la SEWA réussit à fonder 18 coopératives laitières de femmes, avec chacune entre 50 et 400 membres. Ce qui permit également de faire revivre 35 coopératives d'hommes qui avaient périclité. Les coopératives laitières de la SEWA sont le symbole de la première participation économique et gestionnaire significative, dans le secteur laitier. Ces coopératives représentent des modèles importants d'organisations modernes, qui défient les discriminations contre les femmes, ou les hiérarchies de classes et de castes.

Ainsi, SEWA encourage la participation de toutes les femmes du village à un projet de coopérative laitière, et l'accent est mis sur la participation des femmes les plus pauvres du groupe. Ces femmes sont aidées pour obtenir des emprunts, des vaches, des possibilités de les assurer, une formation à l'élevage des animaux et aux activités laitières.

Ces femmes pauvres devaient franchir beaucoup d'obstacles, avant de pouvoir devenir membres d'un projet de coopérative. Le plus important : l'obtention d'emprunts pour l'achat des animaux et l'établissement d'infrastructures, de la part des banques nationalisées et autres.

Dans la mesure où la Banque de la SEWA n'a pas eu de succursales rurales, jusqu'en 1988, ces femmes étaient obligées de dépendre d'autres banques. Celles-ci demeuraient assez réticentes à accorder des prêts aux femmes pauvres, et même lorsqu'elles acceptaient, le prêt était accordé seulement au nom du mari. Ce n'est qu'après le dépôt par la SEWA d'une garantie de 50 000 roupies, dans une de ces banques nationalisées, que ces femmes ont commencé à obtenir des prêts à leurs noms.

La plupart de ces prêts n'étaient accordés que pour un seul animal, causant de graves problèmes à ces femmes dans la mesure où la production laitière, ne durant que quelques mois par an, rendait difficile le remboursement des emprunts. La SEWA a dû faire usage de ses fonds internationaux pour les aider à acheter plusieurs bovins, et elle contribua également à l'amendement des lois relatives aux coopératives - lois qui restreignaient l'adhésion à une coopérative laitière à ceux pouvant vendre du lait au moins pendant 90 jours -, afin d'aider les très nombreux nouveaux membres à rejoindre les coopératives. Les initiatives de la SEWA ont également aidé ces femmes pauvres à obtenir beaucoup d'autres prêts gouvernementaux.

L'établissement de ces coopératives s'est heurté à de fortes résistances, de toutes parts, y compris de la bureaucratie, des laitiers bénéficiant d'appuis politiques, des chefs de village, et en raison de l'indifférence générale des hommes à l'égard des initiatives prises par les femmes.

## **La Banque de la SEWA**

Lorsque les coopératives féminines ont véritablement commencé à fonctionner, et lorsque les femmes ont commencé à pouvoir vendre du lait grâce à ces coopératives, tous ces éléments contradictoires ont entraîné le sabotage du fonctionnement de ces établissements, par divers moyens comme l'infiltration au sein des coopératives, sous de fausses apparences, afin de mener toutes sortes d'activités néfastes, telles que le détournement de fonds, ou même l'empêchement physique à la vente du lait par ces femmes.

La SEWA a eu beaucoup de mal à venir à bout de ces attaques multiples menées contre des droits qu'elle avait pourtant acquis. Elle essaya diverses tactiques de gestion, mais toutes échouèrent. Sans l'intervention de la NDDDB, sur demande de la SEWA, ces coopératives laitières en étaient presque arrivées au stade de l'abandon. La NDDDB - la coopérative laitière indienne par excellence - donna l'ordre à ses clients de considérer en priorité les coopératives féminines, et, très vite, la situation s'inversa au point que les plus puissants lobbies laitiers durent compter sur ces coopératives de femmes, pour commercialiser leur lait.

La SEWA a toujours tenu à former ses membres, pour faire face à tous les défis et toutes les décisions à prendre dans leurs différents domaines d'activité. Dès que les coopératives laitières ont commencé à bien fonctionner, une fois passés ces premiers affrontements, la SEWA s'est attachée à assurer à ses membres des formations correspondant aux activités laitières, et notamment des formations vétérinaires. Les femmes ayant reçu des formations ont pu obtenir des postes de secrétaires, de comptables ou d'autres emplois administratifs. Ces programmes de formation professionnelle donnent à ces femmes un objectif et une détermination, ce qui contribue dans une large mesure à la viabilité du mouvement.

Les coopératives laitières jouent un rôle important en ce qui concerne l'amélioration du niveau socio-économique de ces femmes pauvres. Dans la plupart des villages et des zones urbaines, lorsque des coopératives laitières sont opérationnelles, la mobilité socio-économique ascendante des populations est assez évidente.

## **(7) Les coopératives de femmes artisans**

À l'instar des coopératives laitières, les coopératives de femmes artisans ont également un long passé de luttes derrière elles. Lorsque les articles utilitaires d'usage courant, issus de la production industrielle à grande échelle, ont commencé à inonder le marché, les femmes qui fabriquaient traditionnellement ces produits ont eu beaucoup de mal à réagir. Qui plus est, la plupart de ces femmes-artisans se retrouvaient endettées après avoir demandé des avances d'argent liquide aux négociants. En tant que propriétaires des équipements de

travail de ces femmes, les négociants se réservaient le droit, la plupart du temps, d'imposer leurs propres conditions.

Les coopératives d'artisans s'efforcent de briser ces relations de dépendance entre les femmes et les négociants, en les aidant à obtenir des emprunts, afin d'acheter elles-mêmes leurs équipements, de les dégager des anciennes dettes, et de les aider à réaliser davantage de profits. La SEWA, grâce à ses réseaux et ses relations, permet de stocker et de commercialiser même très loin les produits. Ce qui aide les femmes-artisans à concurrencer les produits industriels de masse.

## **(8) Les coopératives de travaux et de services**

Les coopératives de travaux et de services - qui constituent une des principales activités d'entreprise coopérative de la SEWA - fournissent des prestations ouvrières et de services, par l'intermédiaire de son propre système coopératif. Le nettoyage industriel et le recyclage constituent les principales activités ouvrières, alors que la santé et l'enfance sont les principaux domaines des activités de services.

Les coopératives de nettoyage industriel et de recyclage : Ces coopératives possèdent des contrats pour effectuer la collecte des déchets-papiers des services gouvernementaux et des tisserands, en vue de les recycler. Elles passent également d'autres contrats pour le nettoyage des complexes industriels. Les coopératives fournissent à leurs membres des gants, des masques et d'autres équipements de travail appropriés, réduisant ainsi les risques relatifs à leur santé. Les coopératives se chargent de mener les négociations pour l'obtention des contrats.

Les services pour la santé et pour l'enfance : afin de prendre en charge les besoins liés à la santé et aux enfants des travailleuses indépendantes, la SEWA a mis en place des services pour instruire les femmes à faibles revenus. Ainsi, des femmes provenant de tous les domaines d'activité ont pu apprendre à s'occuper de centres infantiles, et à devenir des responsables travailleuses de la santé, en milieu communautaire. Afin d'approfondir leurs connaissances et pour trouver les moyens de gérer ces programmes, les coopératives sont établies par des femmes qui travaillent déjà dans ce genre de services.

Ces entreprises coopératives de travaux et de services symbolisent un nouveau départ, pour des femmes de communautés, de castes et de domaines d'activités différents, se réunissant aussi bien pour les affaires que pour la survie de la communauté.

## **(9) Les coopératives de vendeurs**

### **La Banque de la SEWA**

Les vendeurs, qui étaient traditionnellement tout au bout de la chaîne des autorités municipales, des négociants, et de l'autorité légale, ont formé leurs propres coopératives pour maintenir leurs activités.

Ces coopératives agissent à différents niveaux, en vendant des légumes ou d'autres produits courants aux particuliers aussi bien qu'aux institutions. Ces coopératives s'occupent des problèmes d'approvisionnement, de licenciements des vendeurs, et de dépenses relatives aux étals ambulants, et elles règlent également les conflits entre les vendeurs.

## **(10) Les coopératives agricoles**

Dans sa lutte contre l'exclusion socio-économique, la SEWA a réalisé que ses efforts resteraient cantonnés à des niveaux périphériques tant que les femmes n'obtiendraient pas un plus grand contrôle des terres et équipements agricoles. De même que les programmes urbains de la SEWA parvenaient à faire avancer le niveau socio-économique de femmes grâce aux activités syndicales, elle réalisa que les projets ruraux ne pourraient progresser qu'à l'aide de programmes liés à cet environnement.

Bien que 75% des travailleuses soient impliquées, dans ce pays, dans des activités agricoles - et la plupart dans des tâches manuelles laborieuses - elles ne peuvent prétendre à aucun contrôle ni des produits de la terre, ni même des équipements agricoles. Même si l'on observe une augmentation du nombre des cultivatrices dans le pays, en raison des emplois salariés occupés de plus en plus par des hommes, les titres de propriété liés à la terre ne leur sont toujours pas accordés. Dans de nombreux cas, les terres ont été hypothéquées par les hommes, sans le consentement des femmes. Très souvent également, des femmes ont été expulsées de leurs propres terres, après la mort de leur mari, par la famille de ce dernier. Et lorsque les femmes se battaient pour la possession de ces terres, au moyen de titres légaux, il leur demeurait difficile de prétendre à la productivité agricole, dans la mesure où elles devaient toujours compter sur les familiers de leur mari défunt, pour d'autres équipements comme l'irrigation, les charrues et autres outils agricoles, les boeufs, etc...

D'autres questions se sont posées aussi, telles que les énormes besoins en fourrage, pour les coopératives laitières. Dans la mesure où la plupart des membres des coopératives laitières étaient des femmes sans terres, il leur était difficile de trouver assez de fourrage pour leur production annuelle de lait. Soit elles devaient parcourir de longues distances pour trouver ce fourrage, soit elles devaient consacrer une grande partie de leur revenus à l'achat de fourrage auprès des propriétaires terriens. À moins d'avoir accès à des terres qui leur appartiennent, afin d'y faire pousser du foin, la SEWA s'est aperçue que les coopératives laitières ne pourraient pas atteindre les résultats escomptés, ce qui mettrait en danger leurs revenus annuels.

### **La Banque de la SEWA**

La SEWA, depuis le début des années 80, a mis au point certains programmes pour prendre en compte les problèmes de ces femmes liés à la terre. Un de ces programmes a consisté en l'acquisition de terres pour ces femmes, grâce à la forme coopérative. En 1986, la SEWA entreprit une enquête pour identifier les terrains inoccupés, dans la région. Elle forma ainsi des coopératives terriennes "SEWA", grâce à la collecte de petites sommes auprès de femmes sans terres, ou de petites propriétaires, pour constituer des capitaux de départ. Ces coopératives ont ainsi pu demander au gouvernement et aux autres autorités concernées que des baux ruraux leur soient concédés. Avec une grande force de persuasion et une lutte acharnée, la SEWA a réussi à rentrer en possession d'un certain nombre de terres inoccupées.

Les membres de la SEWA commencèrent donc à cultiver leur propre fourrage, dans certaines de ces coopératives terriennes. La SEWA créa également des coopératives de plantations d'arbres et des pépinières, ce qui est devenu pour beaucoup de femmes de la SEWA une activité rentable. La SEWA a mis au point des modèles afin que les femmes puissent renouveler leurs revenus et leurs moyens de subsistance tirés de la terre, contribuant ainsi à la lutte contre la dégradation de l'environnement et contre la pauvreté féminine.

### **(11) La mère de toutes les banques féminines : la Banque de la SEWA**

*"La banque, c'est comme chez nos mères... là où les portes sont toujours laissées grandes ouvertes pour leur filles... un lieu où elles peuvent s'épancher, raconter leurs problèmes, leurs rêves et leurs aspirations".* C'est ainsi que les femmes de la SEWA considèrent la Banque.

La Banque Sri Mahila SEWA Sahakari (*Sri Mahila SEWA Sahakari Bank*), la plus grande et la plus importante entreprise coopérative de travailleuses indépendantes a débuté comme une coopérative bancaire formelle conçue essentiellement pour les besoins en épargne et en crédits des travailleuses pauvres et analphabètes, et elle est en passe de devenir aujourd'hui une des institutions d'épargne et de prêt les plus modernes en Inde.

Première dans son genre, dans le monde entier, la banque ouvre aux femmes pauvres et analphabètes l'univers formel et institutionnalisé de l'argent.

Propriété exclusive de travailleuses indépendantes, qui en sont les partenaires, la Banque de la SEWA prend en compte la volonté de milliers de femmes, pauvres et harassées par le travail, de trouver une alternative au système bancaire existant, où les personnes sans adresse ou qui ne peuvent pas signer leur nom n'ont pas droit de cité. Des efforts continus ont été menés dans cette voie. La Banque de la SEWA a atteint aujourd'hui un stade où elle est en mesure d'offrir une formation aux banques nationalisées elles-mêmes.

## **La Banque de la SEWA**

La Banque de la SEWA est née des prises de conscience provoquées lors des luttes syndicales menées par les travailleuses. Dans ce cas également, c'est grâce aux efforts de groupes déployés dans les secteurs informels - les travailleuses à domicile, les vendeuses, les travailleuses agricoles, les ouvrières manuelles, les ouvrières contractuelles, etc... - que la Banque de la SEWA a trouvé les représentants qu'elle a aujourd'hui. La banque répond aux besoins des travailleuses indépendantes, en matière de capital et de facilités de crédit.

La première initiative a été de les libérer de l'emprise des prêteurs à intérêt locaux (dont les taux d'intérêt pouvaient s'élever jusqu'à 10% par jour). Ce faisant, la banque espérait pouvoir renforcer leurs positions auprès des intermédiaires et des négociants, et améliorer ainsi la viabilité de leurs affaires. Une solution envisageable aurait été de leur faire profiter des facilités de crédit des banques nationalisées, et de leurs services destinés spécifiquement aux pauvres. Mais les négociations avec ces banques, par expérience, ont montré combien les banquiers n'étaient ni formés, ni prêts à traiter avec des femmes analphabètes et peu familiarisées avec les procédures bancaires. La SEWA a donc commencé à servir d'intermédiaire, de garant des remboursements, et d'interlocutrice pour les banques et pour les femmes. Le décalage entre les deux a été ainsi réduit, dans une certaine mesure.

Cependant, les banques classiques se sont révélées incapables de s'adapter aux négociations avec ces femmes en haillons, accompagnées d'enfants bruyants, tant elles étaient habituées aux manières plus calmes de la classe moyenne. Qui plus est, en raison de leur travail, ces femmes ne pouvaient très facilement s'adapter aux horaires d'ouverture de ces banques. L'argent liquide, qui aurait pu être épargné, tombait ainsi aux mains des hommes de la famille ou de celles des prêteurs à intérêt locaux, en l'absence d'endroits plus sûrs où le déposer.

Il était donc devenu évident pour les membres de la SEWA qu'elles avaient besoin d'une banque propre. Avec détermination, 4000 femmes rassemblèrent, avec 10 roupies chacune, un capital de départ pour établir la Banque de la SEWA.

La banque, mise en place en 1974, à peine deux ans après la formation de la SEWA, en 1972, compte aujourd'hui 60 000 membres, et un fonds de roulement de presque 135 millions de roupies. La Banque, qui repose sur les besoins immédiats des travailleuses indépendantes en fonds de roulement, à des taux d'intérêt les plus bas, et en emprunts, pour l'achat d'outils de travail, possède aujourd'hui un portefeuille d'épargne qui s'élève à 90 millions de roupies, avec un taux de croissance de 21% par an. Elle représente aussi une alternative au système bancaire existant, pour répondre aux besoins et aux conditions des travailleuses indépendantes, afin qu'elles puissent accéder aux courants financiers traditionnels.

Les principaux objectifs de la banque ont été déterminés à la fois grâce à l'expérience pratique et aux besoins de ses membres. Il s'agit de besoins en crédits

### **La Banque de la SEWA**

et en emprunts, pour le développement par ces femmes d'activités économiques productives et rentables, et de possibilités d'épargne et de comptes de dépôt fixes, afin de les aider à économiser. L'attention toute particulière apportée à l'épargne, plus qu'au crédit, correspond pour la banque au désir de les responsabiliser. Les comptes épargne de la SEWA représentent 65% du total des services offerts.

Au cours de ses trois premières années d'existence, la banque s'est attachée à mobiliser l'épargne, ainsi qu'à servir d'intermédiaire pour le compte de ses dépositaires, afin qu'elles puissent obtenir des prêts de la part d'autres banques commerciales.

À partir de 1976, la banque a commencé à accorder des prêts à partir de ses propres réserves, et a progressivement retiré ses engagements de crédit auprès des banques commerciales. Les demandes de prêts sont généralement adressées directement aux organisateurs et aux membres actifs de la SEWA : ces demandes sont examinées par l'équipe bancaire puis discutées au sein d'un comité des emprunts élu. Enfin, elles sont soumises à la décision du conseil. Les emprunteurs doivent mentionner une personne de référence, déjà connue de la banque.

La banque encourage les femmes à avoir recours à ses services par elles-mêmes. Habituellement, elles ont connaissance de son existence grâce aux travailleuses sectorielles de la SEWA, ainsi que par les organisateurs et les membres actifs du syndicat. La mobilisation de l'épargne repose davantage sur le bénévolat que sur une administration de professionnels. La SEWA organise des programmes de formation et d'information, afin d'encourager ces femmes pauvres à devenir membres de la banque.

La banque accorde deux catégories d'emprunt pour des activités économiques : des emprunts garantis et des emprunts non-garantis. Les emprunts non-garantis - dont le montant varie entre 5000 et 25 000 roupies - sont des emprunts de trois ans, pour le développement d'activités productives : achat d'outils de travail, investissements (maison, magasin, entrepôts,...), fonds de roulement. Les emprunts garantis sont accordés en contrepartie du dépôt d'un bijou, d'une caution fixe ou d'une hypothèque. Les emprunts sont toujours contrôlés de près, afin de garantir qu'ils sont bien utilisés pour le développement d'activités économiques, qui permettent les remboursements.

Le conseil d'administration est l'organe dirigeant de la banque, conseil où sont présents les représentants des principaux groupes syndicaux de la SEWA. Ce conseil, qui se réunit une fois par mois, prend toutes les décisions importantes de la banque et décide également d'accorder les prêts.

Les emprunteurs reçoivent une aide technique de la part de la SEWA, afin de faire le meilleur usage possible de l'argent. Elle délivre également à sa clientèle des formations en comptabilité et en transactions bancaires. La cellule de formation de la SEWA a mis au point des méthodes participatives de formation, et

## **La Banque de la SEWA**

elle organise sur cette base des programmes de formation réguliers.

La Banque de la SEWA, depuis ses débuts, a étendu ses activités dans tout l'Etat du Gujarat. À partir de 1992-93, elle a établi des succursales rurales, principalement dans la région d'Ahmedabad. Après avoir démarré avec 4000 membres en 1972, la banque a vu sa clientèle croître jusqu'à 60 000 femmes en 1997, grâce à un taux de croissance annuel de 16,5%. La banque a réussi à s'assurer l'image d'une institution financière viable et autonome, tournée vers les besoins des travailleuses pauvres et analphabètes.

Grâce à des liens très forts et interactifs entre les femmes et la banque, celle-ci les instruit et leur donne la confiance nécessaire pour négocier avec les autres institutions bancaires classiques. Le taux de remboursement des emprunts, très élevé, est une preuve de la confiance que la clientèle place en une telle institution, qui répond à ses besoins. La banque a contribué dans une large mesure à détruire le mythe du pauvre qui refuse de rembourser les prêts ou en est incapable - idée reçue responsable de l'exclusion des pauvres des activités économiques des banques commerciales. Pour se présenter spécialement comme la banque des pauvres, la Banque de la SEWA a également servi d'intermédiaire dans le cadre de plans d'assurances de groupe, avec les compagnies nationales d'assurance. En agissant ainsi, la Banque de la SEWA a préparé le chemin de la lutte contre l'exclusion sociale et politique par le biais des initiatives économiques.

## **(12) Conclusion**

Anandini Behn, ex-vendeuse et mobilisatrice de l'épargne à la Banque de la SEWA, a ainsi résumé l'esprit de ces femmes : "(...) Voici comment nous avons fondé la banque. En marchant à travers la ville, en parlant sans cesse à nos soeurs, et en recueillant de petits montants d'argent liquide, jusqu'à obtenir une grosse somme. Nous avons pu construire grâce à ce travail une banque puissante, et cette banque nous a rendues puissantes à son tour". Aucune interprétation scolaire ne peut être plus parlante que l'expérience décrite par Anandini Behn. "Anandini", en sanscrit, signifie l'unité qui participe de l'infini ; effectivement, il existe une infinité d'espoirs et de rêves dans toutes ces femmes. L'espoir que les gens puissent faire la différence - une différence pour des lendemains plus justes et plus humains. Mais la lutte elle-même est sans fin, parce que l'exclusion elle-même est sans fin. La lutte continue et l'espoir se profile à l'horizon... Voilà toute l'histoire de la SEWA.

(Cette étude a été rédigée sur la base d'entretiens directs avec des membres et des dirigeants de la SEWA, grâce aux rapports techniques de la SEWA, et grâce à d'autres études comme "Là où les femmes dirigent" ("*Where women are leaders*") de Kalima Rose).

## **2) La Banque Shri Mahila SEWA Sahakari**

"La banque, c'est comme chez nos mères... là où les portes sont toujours laissées grandes ouvertes pour leur filles".

*Les femmes de la SEWA*

### **(1) L'histoire de l'organisation**

L'histoire de la Banque Shri Mahila SEWA Sahakari (la Banque de la SEWA, ou *SEWA Bank*) est unique. La Banque de la SEWA a été fondée en 1974, à l'initiative de 4000 travailleuses indépendantes. Ces travailleuses étaient déjà membres de l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*), syndicat établi en 1972 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État de Gujarat (Inde de l'Ouest).

La SEWA, en tant que prestataire de services, encourage les femmes qui travaillent chez elles, dans les rues des villes, dans les champs et dans les villages de l'Inde rurale, sans employeur fixe, à s'organiser pour trouver leur place dans l'économie, jour après jour, avec leur seul bon sens pour les guider, et se battre contre la vulnérabilité, l'invisibilité et la pauvreté. La Banque de la SEWA révèle le désir de ces milliers de femmes pauvres et travailleuses de trouver une alternative au système bancaire existant, où celles qui n'ont pas d'adresse ou qui ne savent pas signer de leur nom n'ont pas leur place. Des efforts ont donc été menés, de manière ininterrompue, pendant près de 25 ans, pour insérer ces femmes dans les principaux circuits financiers. La SEWA est arrivé au stade de pouvoir mettre à la disposition des banques nationalisés, des formateurs, qui leur expliquent les programmes destinés aux pauvres.

Depuis ses débuts, en 1974, la SEWA a réussi à proposer tout un système global de services bancaires, et, en tant qu'organisation à services multiples, elle est allée bien au delà du modèle suivi traditionnellement en Inde par des centaines de banques coopératives.

La Banque de la SEWA est née d'une prise de conscience, apparue lors des luttes syndicales menées par les travailleuses. Là également, les représentantes actuelles de la Banque de la SEWA sont le fruit des efforts menés conjointement par les membres de secteurs auparavant désorganisés, à savoir les travailleuses à domicile (les petits artisans, les couturières, les travailleuses à la commande, les femmes forgerons), les petites vendeuses (de fruits et légumes), les petites ouvrières (les tireuses de charrettes à bras, les portefaix, les ramasseuses de papier), les travailleuses agricoles, les agricultrices sous contrat, etc... La Banque est née des besoins de l'organisation, l'Association des Travailleuses

## **La Banque de la SEWA**

Indépendantes (SEWA), afin de fournir à ses membres un capital et des possibilités d'épargne.

Pour cela, la première étape a été de les soustraire à l'emprise des prêteurs à intérêt locaux (dont les intérêts pouvaient atteindre 10% par jour). Objectif : les placer dans une situation plus confortable pour négocier avec les commerçants et les revendeurs, et améliorer leurs chances de monter des affaires viables.

Une solution aurait été de les mettre en contact avec les possibilités de crédit offertes par les banques nationalisées, dans le cadre de leurs politiques d'aide aux plus démunis. Mais l'expérience a révélé que ces banquiers n'étaient pas formés - et à la fois réticents - pour négocier avec des femmes analphabètes, peu habituées aux procédures bancaires. Par conséquent, la SEWA a commencé par servir d'intermédiaire entre les banques et ces femmes, en régularisant spontanément les remboursements. Ce qui a déjà permis, dans une certaine mesure, de combler le vide existant en la matière.

Etant surtout habituées aux réactions très policées de la classe moyenne, ces institutions bancaires n'ont pas cependant réussi à répondre à tous les besoins de ces femmes en haillons, accompagnées d'enfants bruyants. Par ailleurs, ces femmes ne pouvaient accéder facilement aux guichets, en raison des heures d'ouvertures ne correspondant pas du tout à leurs horaires de travail. L'argent liquide qu'elles avaient pu réussir à épargner tombait pour cette raison aux mains des hommes de leur famille, ou, sous forme de dépôt, dans l'escarcelle des prêteurs à intérêt, en l'absence d'autres lieux plus sûrs où le conserver.

Il est donc vite devenu évident pour les membres de la SEWA qu'elles devaient posséder leur propre banque. Avec une grande détermination, 4000 femmes réunirent un capital de base, grâce à 10 roupies chacune, afin de fonder la Banque de la SEWA en mai 1974, sous la forme d'une banque coopérative. Au cours des trois premières années, la Banque de la SEWA a incité les travailleuses indépendantes à épargner pour elles. Et elle leur a servi d'intermédiaire pour leur permettre d'obtenir des prêts des banques nationalisées. À partir de 1976, la banque a commencé à avancer de l'argent à ses dépositaires, à partir de ses propres fonds, et elle est devenue depuis lors une institution financière viable.

## **(2) Les objectifs de la banque**

Les objectifs de la banque, tels qu'ils apparaissent dans ses statuts, ont été définis grâce à l'expérience pratique et les besoins ressentis par ses membres. Il s'agit :

(1) D'offrir des services d'épargne et de comptes de dépôt fixes - pour habituer les femmes à économiser, à gérer leur épargne - et d'offrir une surveillance sûre de l'argent liquide que les femmes reçoivent dans le cadre de prêts.

(2) D'offrir des crédits pour développer les activités productives, économiques et rentables des travailleuses indépendantes pauvres.

(3) D'étendre l'aide technique et gestionnaire à la conservation, l'achat, la conception ou la vente de biens et de services. Cette aide comprend l'achat de matières premières, d'équipements, d'outils et de matériels ; l'établissement de relations avec les industries, les grossistes et les producteurs d'où provient leur équipement de travail ; l'aide à la commercialisation des produits ; des services comptables pour les membres, individuellement ou en groupe.

(4) De permettre aux femmes de récupérer leurs bijoux auprès des prêteurs sur gage et des prêteurs à intérêt, et de leur proposer des prêts en échange de ces bijoux.

(5) De concevoir des procédures et des plans adaptés aux travailleuses indépendantes pauvres, comme la collecte journalière d'épargnes sur leurs lieux de travail ou chez elles, ou la mise au point de "boîtes à épargne", l'organisation de formations et d'une assistance, dans le cadre de procédures bancaires faciles à comprendre.

Par le biais de la SEWA, la Banque de la SEWA facilite à ses clientes l'accès aux aides légales à la production, l'accès à la formation et à l'éducation, à la protection de la mère, à la sécurité sociale, et aux services des crèches.

### **(3) La structure**

Le corps dirigeant est le conseil d'administration. Y sont représentés les principaux groupements syndicaux composant la clientèle de la SEWA. Toutes les décisions importantes concernant la banque sont prises par le conseil d'administration, qui décide également de l'attribution des prêts. Le conseil se réunit une fois par mois. L'analphabétisme de ses membres est rarement un obstacle pour prendre des décisions et pour trouver des solutions.

### **(4) Ilaben, dirigeante et guide spirituelle**

Les membres fondateurs de la Banque de la SEWA sont ces 4000 travailleuses pauvres, pour la plupart analphabètes, qui apportèrent chacune 10 roupies au capital de départ. Ces femmes, qui se battaient pour de meilleures conditions de vie, ont continué à employer leur courage et leur argent à la construction d'une institution qui pourrait répondre aux besoins financiers d'autres femmes comme elles.

Ces membres continuent aujourd'hui à gagner la confiance des banques, à

## **La Banque de la SEWA**

imaginer des plans et des services qui pourraient encore mieux satisfaire leurs besoins en crédit.

Néanmoins, l'esprit ayant soutenu et guidé les membres fondateurs, c'est Ila R Bhatt, connue sous le nom de Ilaben. Il s'agit d'une dirigeante syndicale dont le travail, l'expérience et la perspicacité, en ce qui concerne les problèmes rencontrés par les femmes pauvres travaillant dans des commerces divers, désorganisés et éparpillés, sont une source permanente d'encouragement.

Ilaben travaillait pour le recensement, en 1951, et elle a pu évaluer précisément la condition très dégradée des pauvres. Plus tard, elle a pu faire usage de ses connaissances juridiques pour représenter les Travailleurs du Textile de l'Association Nationale du Travail (*National Labour Organisation*). Elle passa trois années au sein du syndicat (TLA), préparant des propositions et le représentant en justice. Certaines de ces propositions sont devenues aujourd'hui des lois du travail. C'est en tant que dirigeante de l'aile féminine du TLA qu'elle a été directement confrontée à la situation dramatique de certaines couches populaires, et qu'elle décida de les aider à s'organiser.

Elle examina ensuite avec plus d'attention les emplois où les femmes sont prédominantes. Or, des problèmes identiques reliaient tous ces emplois et ces commerces. Le manque de crédits à long terme apparaissait de manière récurrente, rendant les femmes complètement dépendantes des prêteurs à intérêt privés.

Ce constat, ainsi que les efforts et les expériences ultérieures d'Ilaben visant à obtenir du crédit des banques nationalisées, ont été à l'origine de la Banque de la SEWA. Ilaben est toujours à la direction de la Banque de la SEWA. Jayashree Vyas, Directrice Générale de la Banque de la SEWA, a débuté sa carrière dans une banque nationalisée, et elle possède une bonne connaissance des problèmes que les femmes pauvres rencontrent dans ces institutions.

## **(5) Performances et capacités**

Il est important de noter que la Banque de la SEWA se distingue des autres institutions de microfinance dans la mesure où elle n'a pas débuté en tant qu'organisme informel d'épargne et de crédit : **elle a été conçue spécialement pour les besoins en épargne et en crédit des travailleuses pauvres et analphabètes.**

Ainsi, au cours des trois premières années, la Banque de la SEWA s'est attaché à mobiliser l'épargne, et à agir par ailleurs comme intermédiaire pour les déposants, afin d'obtenir des prêts de la part des banques nationalisées. En 1976, la Banque de la SEWA a commencé à prêter de l'argent sur ses fonds propres, et elle a retiré graduellement ses engagements auprès des banques nationalisées. Les demandes de prêt sont effectuées directement auprès des personnels

## **La Banque de la SEWA**

sectoriels. Ces demandes sont examinées par le personnel de la banque, discutées par le comité des prêts, et la décision finale appartient au conseil. Les prêts sont attribués pour le développement d'activités économiques, pour soustraire les membres à l'emprise des prêteurs à intérêt locaux, pour la constitution d'un capital (par exemple les prêts à la construction, etc...). L'intérêt perçu varie de 12 à 16,5% par an, ce qui revient à un intérêt effectif de 32%, payable en 36 mensualités.

Afin d'optimiser l'usage des emprunts, une aide technique est assurée aux emprunteurs qui en ont besoin. Les emprunts sont très contrôlés, pour s'assurer que l'argent est bien utilisé au développement d'activités économiques, et pour faciliter par conséquent les remboursements. La plupart des prêts sont accordés à des membres de la SEWA. L'Association contribue également à permettre à ses membres de devenir financièrement indépendants, et à rendre leurs commerces viables : ce qui influence largement le taux de remboursement des emprunts.

### **(6) Les destinataires**

La Banque de la SEWA vise exclusivement les femmes pauvres, et, en 1996, elle possédait une clientèle de 56541 femmes pauvres. Presque toutes les clientes de la Banque de la SEWA sont également membres de la SEWA. Les responsables de la SEWA repèrent les femmes, et organisent des cycles de formation et des programmes d'information, qui aident ces femmes à se tourner vers la Banque de la SEWA, pour qu'elles en deviennent membres. On constate une augmentation très sensible des épargnants et des emprunteurs tous les ans.

Le nombre totale des clientes a augmenté de 41636 en 1993 à 44841 en 1994, et à 56541 en 1995. De 1993 à 1995, le taux de croissance de la clientèle était donc de 35,59%.

La Banque de la SEWA a été constituée selon les règlements de la Banque Indienne de Réserve (*Reserve Bank of India*) et selon les règles imposées aux banques coopératives.

Il est nécessaire d'obtenir une permission préalable pour l'ouverture de nouveaux guichets dans certains centres urbains, pour s'installer en zone rurale, et pour s'établir dans d'autres villes. Les délais pour obtenir de telles permissions ont parfois retardé la croissance et la bonne marche des affaires.

Malgré tout, la Banque de la SEWA s'est assez étendue depuis ses débuts et elle couvre tout les quartiers d'Ahmedabad. Il y a trois ans, la banque a implanté de nouveaux services dans les zones rurales autour d'Ahmedabad. Partie en 1974 avec 4000 membres, la Banque de la SEWA comptait 56541 membres à la fin de l'année financière 1995-96. Elle a réussi à s'établir de manière sûre, en tant qu'institution financière viable.

## **La Banque de la SEWA**

Qui plus est, elle s'est assurée une place dans le monde bancaire, en tant qu'institution servant les intérêts des travailleuses pauvres et analphabètes. Parmi ses clientes, 6403 (11,32%) sont des femmes venant de zones rurales. Les membres des zones rurales sont organisées en 171 groupes, qui ont été à l'origine, au cours de l'année 1995-96, d'une épargne de 1 222 683 roupies. Bien que le montant de l'épargne rurale ne représente que 1,41% de l'épargne totale, cet effort est significatif en soi. Apporter ces services à une clientèle rurale demande de plus grands efforts et beaucoup plus de temps, et implique des coûts plus élevés. De plus, la proportion faible d'épargne reflète les difficultés rencontrées par les femmes, en milieu rural, pour accéder à l'économie monétaire. La banque joue aujourd'hui un rôle unique pour améliorer cette situation.

La Banque de la SEWA ne fait pas de publicité pour les emprunts, mais elle attend que les femmes se tournent d'elles-mêmes vers la banque. Certaines entendent parler grâce aux travailleurs sectoriels, d'autres grâce aux organisateurs et aux membres actifs de l'organisation, d'autres grâce à des femmes dans leurs commerces ou des amis, qui sont membres de la SEWA. Beaucoup de domestiques ont pu entendre parler de SEWA par le biais de leurs employeurs.

## **(7) Les types d'emprunts :**

*Les emprunts non garantis* - La banque offre dans ce cas un terme de trois ans aux femmes, dans un objectif productif. Exemple : l'achat d'équipements pour un commerce, la contribution à un capital d'investissement pour une maison, un magasin, ou un autre lieu de travail. Le montant de l'emprunt varie de 5000 à 25 000 roupies. La majorité des candidats demande de tels emprunts. Ils viennent habituellement accompagnés d'une personne déjà connue par la Banque de la SEWA. Après avoir vérifié les références du candidat, le comité des prêts fixe le montant et le terme du prêt à accorder.

*Le emprunts garantis* - Les emprunts garantis sont proposés aux femmes qui peuvent apporter un bijou, un dépôt fixe, ou une hypothèque, comme garantie. De tels emprunts sont habituellement accordés tout de suite. L'obtention d'un emprunt en échange d'un bijou rappelle les méthodes employées traditionnellement par les femmes pour obtenir des crédits de la part des prêteurs sur gage privés. Cependant, alors que ces prêteurs sur gage perçoivent des taux d'intérêt exorbitants, qui vont de 80 à 120% par an - soutirant d'ailleurs virtuellement aux femmes leurs bijoux - , la Banque de la SEWA accorde ces emprunts au taux très raisonnable de 18% par an. Ce plan d'emprunts garantis a ainsi permis à des milliers de femmes d'échapper à l'engrenage des prêteurs sur gage.

La Banque de la SEWA offre également à ses clientes des formations régulières en comptabilité et en matière bancaire. En plus, la banque offre une aide technique pour certaines activités rentables, ou pour les méthodes d'analyse des sols, d'agriculture biologique, d'optimisation des emprunts, ou d'irrigation. Le comité de formation de la Banque de la SEWA a mis au point des méthodes de

## **La Banque de la SEWA**

formation très participative, et il organise régulièrement des cycles de formation. La SEWA aide les membres de la banque à commercialiser leurs produits, et elle leur offre également des cycles de formation professionnelle ou d'apprentissage de techniques, afin que leur travail soit plus rentable et plus efficace en matière de coûts.

La banque constate qu'elle ne touche encore qu'un petit pourcentage de femmes. Elle compte donc mieux s'établir encore, pour toucher plus de femmes à Ahmedabad même, s'infiltrer dans les campagnes, et s'installer dans d'autres villes où la SEWA est déjà active.

### **(8) La mobilisation de l'épargne**

Un accroissement de la clientèle augmenterait également le montant de l'épargne. Le taux de croissance annuel de l'épargne a été de 22% de 1993 à 1994, et, au cours de l'années 1994-95, ce taux était de 20%. Cependant, le programme économique mené actuellement par le gouvernement indien affecte la Banque de la SEWA à deux points de vue. D'une part, les taux d'intérêt ont été déréglés, ce à quoi la Banque de la SEWA a pu réagir positivement. D'autre part, le personnel de la Banque de la SEWA a remarqué que les taux d'inflation et de chômage, très élevés ces dernières années, ont diminué la valeur de l'épargne féminine. Les revenus des femmes sont devenus de plus en plus nécessaires à l'entretien des ménages, et leurs possibilités d'épargne ont diminué d'autant. Le personnel a été obligé à maintes reprises de convaincre les membres d'épargner davantage, en se rendant souvent aux mêmes endroits, faisant de la mobilisation de l'épargne un travail difficile.

Pour inciter les femmes à épargner, de nouvelles méthodes ont été employées, tout spécialement avec des programmes de dépôts fixes et périodiques. Ces programmes ont été conçus pour encourager l'épargne à plus long terme. Un de ces plans offre un petit cadeau d'encouragement, tel qu'un petit bijou en argent, ou un ustensile de cuisine, à la fin de la période d'épargne.

### **(9) L'assurance sociale**

Depuis 1992, en tant que banquier des pauvres, la Banque de la SEWA a également servi d'intermédiaire pour des plans d'épargne groupés, avec des compagnies d'assurance nationales, à savoir l'Assurance-Vie Indienne (*Life Insurance of India*) et la Compagnie Générale d'Assurance (*General Insurance Company*).

Grâce à ce plan, les contributions individuelles annuelles sont de 15 roupies pour les compagnies d'assurance, et le gouvernement ajoute 15 autres roupies pour ceux qui appartiennent aux catégories les plus pauvres de la société. Les personnes à la charge de l'assuré reçoivent 3000 roupies en cas de mort naturelle,

### **La Banque de la SEWA**

et 6000 roupies en cas de mort accidentelle. Les membres payent également 15,61 roupies par an, en tant que prime contre les calamités naturelles, telles que les inondations, les incendies, ou les émeutes. Ils reçoivent entre 3000 et 5000, en fonction du dommage. En cas de mort accidentelle d'un membre salarié, le montant attribué est de 10 000 roupies.

Le troisième plan d'assurance est géré par la banque, sur ses fonds propres. Il s'agit de l'assurance-maladie. Pour cela, la banque perçoit une prime annuelle de 14,39 roupies, et fournit 1000 roupies en cas d'hospitalisation, et 300 roupies pour les naissances. Les examens gynécologiques sont maintenant compris dans ce plan d'assurance, et les problèmes de santé relatifs au travail sont en voie de l'être.

## **(10) Viabilité et autonomie**

L'étude des résultats de la Banque de la SEWA, en tant qu'institution et catalyseur du changement social, révèle la nécessité d'une viabilité et d'une autonomie, conçues non seulement en termes simplement financiers, mais aussi en termes socio-économiques. Il est nécessaire de bien comprendre la distinction entre la viabilité financière de la Banque en tant qu'institution (élément interne aux fonctions et à la croissance de la banque), et sa viabilité sociale, envisagée en terme d'impact socio-économique sur ses membres, qui sont des femmes analphabètes dont le travail n'avait jamais été reconnu par les établissements étatiques.

Le taux de remboursement des emprunts (96,5%), l'autosuffisance au point de vue de la gestion (la banque n'a pas eu besoin de compter sur des fonds externes, malgré de nombreuses propositions), et une assez forte mobilisation des ressources, ajoute foi à l'idée que la Banque de la SEWA a atteint une certaine viabilité financière. Alors que la hausse de l'épargne s'élevait à 44% en 1993-94, les coûts de fonctionnement, au total, n'avaient augmenté que de 9,14% au cours de cette même période. Le ratio des coûts financiers par rapport aux différents actifs et tombé de 77 à 52. Le ratio des salaires par rapport aux actifs est passé de 0,024 à 0,019. Et le taux d'échec est passé de 15,1% en 1993 à 4,3% en 1995. Ce qui montre clairement la viabilité de la Banque de la SEWA.

Une des principales raisons de la viabilité financière repose sur le fait que la Banque de la SEWA est organiquement liée à la SEWA elle-même. Tous les clients de la Banque de la SEWA sont également membres de l'association. Le rôle d'assistant sectoriel du "modèle *Grameen*" est partiellement joué par les organisateurs et les membres actifs de l'association, qui ne reçoivent aucune rémunération ou salaire de la part de la banque. Cet avantage réduit les coûts de fonctionnement de la banque. Dans la mesure où les employés partagent les mêmes engagements et les mêmes convictions en ce qui concerne la cause des femmes pauvres, le niveau des salaires accordés par la Banque de la SEWA est relativement moins élevé que dans les autres banques coopératives à but commercial : ce qui réduit encore plus les coûts de fonctionnement.

Si les mesures d'aides financières, telles que l'accroissement des volumes d'affaires, la professionnalisation et l'informatisation de la banque l'aident à être plus efficace, la raison principale de cette efficacité réside dans la richesse des relations maintenues entre la SEWA et la Banque de la SEWA.

Les relations que les femmes entretiennent avec la Banque de la SEWA, pour l'épargne et le crédit, les instruisent et leur donnent la confiance nécessaire pour s'adresser aussi à d'autres institutions officielles comme les banques. En travaillant avec des femmes pauvres pour satisfaire leurs besoins en épargne et en crédit, la banque agit comme un service social. Le fait que les employés viennent eux-mêmes de milieux très simples, qu'ils demeurent longtemps aux mêmes postes et qu'ils possèdent une grande patience pour servir leurs clients, contribuent à l'impact social de la banque.

Le taux élevé des remboursements des emprunts démontre encore une fois toute la confiance que la clientèle a placé dans une institution qui s'intéresse à ses besoins. Ce qui est particulièrement vrai si l'on compare les taux de remboursement très bas des plans de crédits gouvernementaux pour les travailleurs indépendants et les activités rentables. La banque a profondément contribué à détruire le mythe du pauvre irresponsable et qui refuse de rembourser ses emprunts, mythe qui avait dissuadé les banques nationalisées de négocier avec de tels clients.

La banque a envisagé de lier les salaires à la productivité, mais, au lieu de cela, elle est partie du principe qu'il s'agissait d'un effort de groupe et que ce n'était donc pas possible. Le programme actuel d'informatisation, pour la formation à domicile, et la capacité d'être toujours à l'écoute des besoins des gens (démontrée par les nouveaux programmes d'assurance sociale), ont confirmé la Banque de la SEWA en qualité d'institution financièrement viable, dans le monde bancaire. Rappelons que la particularité de la Banque de la SEWA est d'être une banque coopérative immatriculée. La nature de cette organisation, fonctionnant conformément aux règlements nationaux - en ce qui concerne la régulation des paiements de dividendes, les réserves, etc... - contribue également à sa viabilité et sa rentabilité.

Cependant, l'impact économique de la Banque de la SEWA sur ses clients reste en dehors du champ de cette étude. Les services d'épargne et de crédit d'une institution bancaire ont-ils des conséquences sur le long terme, c'est-à-dire, ont-ils un effet sur le niveau de pauvreté des clients? La banque, avec sa double image d'institution financière et d'agent du changement social, est-elle capable d'avoir un poids dans des domaines où l'inflation et le chômage font payer un lourd tribut? Et si oui, dans quelle mesure?

Il est urgent que ces questions fassent l'objet d'une future étude.

***La Banque de la SEWA***

## **2. Fiches DPH**

# **S'inspirer de l'autosuffisance prônée par Gandhi**

### **Fiche n°14**

---

La Banque de la SEWA est une banque coopérative formelle, conçue spécialement pour répondre aux besoins en épargne et en crédit des travailleuses indépendantes, pauvres, et illettrées. La banque a été fondée grâce à un capital de base de 10 roupies par personne (soit 0,27 US\$), versées par 4000 femmes. Ces femmes sont membres de l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*), syndicat constitué en 1972 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État de Gujarat (Inde de l'Ouest).

Au cours des trois premières années, (1974-1977), la banque a concentré ses efforts sur la mobilisation de l'épargne, en encourageant ainsi la pratique de l'épargne et en offrant un placement sûr. En même temps, elle a joué le rôle de médiatrice entre ses membres et un choix de banques commerciales, afin de permettre à ses dépositaires d'obtenir des prêts. Cependant, en raison de certains obstacles, la banque a dû avancer des prêts sur ses propres fonds.

Même si la Banque de la SEWA a choisi comme stratégie d'accorder directement des facilités de crédit à ses membres, elle a implacablement, par la suite, poursuivi une politique d'accroissement de l'épargne. Ce qui se vérifie au cours des collectes journalières d'épargne, chez les membres ou sur leur lieu de travail, et par la mise en place de boîtes à épargne.

La banque incite également ces femmes à économiser, par des stimulations nombreuses et variées. Par exemple, l'introduction de dépôts fixes et de dépôts périodiques, afin de favoriser l'épargne à long terme. Un de ces plans offre un petit cadeau en argent, ou un ustensile de cuisine, à la fin de la période d'épargne.

L'épargne accumulée par les membres, au cours des trois premières années, en plus des invitations, voire des exhortations à épargner depuis lors, ont joué un rôle capital dans la capacité de la banque à atteindre un niveau d'autonomie et de viabilité financières, en termes de couverture administrative et financière des coûts.

Le fait de posséder un excédent appréciable de crédit favorise également la capacité de la banque à s'étendre. A partir d'un effectif initial de 4000 membres en 1974, la Banque de la SEWA a vu sa clientèle s'accroître jusqu'à 56 541 membres à la fin de l'année financière 1995-96, avoisinant ainsi les 16,5% de hausse par an.

## **La Banque de la SEWA**

La banque s'est aujourd'hui étendue à tous les quartiers d'Ahmedabad City, et elle déploie également des efforts pour rendre service à la clientèle rurale.

### **Commentaires**

*À la différence des institutions de microfinance qui s'appuient sur des subventions externes pour mettre au point un plan de financement, la Banque de la SEWA mobilise ses propres ressources internes pour satisfaire la demande de la clientèle et les besoins opérationnels, tout en extériorisant seulement ses dépenses institutionnelles de développement.*

*En termes purement économiques, l'épargne constitue la source la moins chère de financement pour effectuer des prêts. En plus des implications positives de la mobilisation de l'épargne, dans un objectif d'autosuffisance et de viabilité, elle possède également un impact significatif sur les populations visées par le plan d'épargne et de crédit. L'attention continue portée par la banque sur l'épargne possède également une signification sociale profonde. La possession des fonds destinés au prêt donne aux membres de la Banque de la SEWA le sens de l'accomplissement, de la dignité et de l'autosuffisance. Cette signification sociale apparaît encore plus profonde quand elle est replacée dans un contexte historique plus large. La Banque de la SEWA est installée dans une ville où l'action des syndicats était agressive et sournoise, dans un pays totalement pénétré du concept gandhien d'autosuffisance. En fait, le Mahatma Gandhi a vécu lui-même dans l'ashram de Sabamati à Ahmedabad, pendant quelque temps. Sa philosophie a eu, sans conteste, une grande influence, vivement ressentie de surcroît. La Banque de la SEWA a trouvé un équilibre entre deux éléments diamétralement opposés, à savoir le syndicalisme et l'autosuffisance. Née des luttes syndicales fébriles, la SEWA continue à protéger les droits des femmes pauvres, travaillant à leur compte ; tout en restant inspirée par le grand leader indien, le Mahatma Gandhi, la banque s'efforce d'être autonome, et aide ses membres à être autosuffisants.*

---

#### **Mots-clefs :**

**femmes - mobilisation de l'épargne - autosuffisance - syndicalisme**

#### **Source :**

**John Samuel**

**Bodhigram India**

**Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South Wing, Flat 14, Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India**

**Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

# **Une unité de vision et d'action entre banque et syndicat**

## **Fiche n°15**

---

La Banque Shri Mahila SEWA Sahakari (*SEWA Bank*) a été fondée en 1974 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État de Gujarat (Inde de l'Ouest). Cette institution de microfinance aide les femmes travaillant à leur compte à trouver leur indépendance financière grâce à l'épargne et au crédit. Presque tous les clients de la Banque de la SEWA sont membres de l'Association des Travailleuses Indépendantes (*SEWA, Self Employed Women's Association*) - syndicat constitué en 1972.

Les rapports de cette banque avec les bénéficiaires du plan de crédit constitue un trait intéressant, parmi d'autres, de son fonctionnement. Les procédures et les plans adoptés par la Banque de la SEWA sont particulièrement adaptés aux besoins des femmes pauvres travailleuses. Par exemple, elles reçoivent des boîtes à épargne, et leurs économies sont tous les jours collectées chez les membres ou sur leur lieu de travail.

Autre aspect important de la banque, tous ceux qui participent activement au projet partagent l'idée de permettre aux femmes de trouver leur place, au sein des courants financiers classiques. Ce qui augmente l'efficacité du programme et ses chances de viabilité.

La Banque de la SEWA a également réussi à être rentable et viable, en accroissant son volume d'affaires, en professionnalisant et en informatisant son travail. L'engagement des membres du syndicat et du personnel bancaire, par rapport aux objectifs de la banque, est également très important. Le fait de travailler pour améliorer la condition socio-économique des femmes pauvres fournit aux organisateurs et aux membres actifs un bon motif pour s'unir, afin de travailler bénévolement. C'est ici également que les employés de banque trouvent leur énergie. Le manque d'éducation des membres de la banque pose rarement des difficultés pour la prise de décision et la résolution des problèmes. Qui plus est, ils travaillent pour un salaire relativement moindre que celui obtenu au sein d'autres banques coopératives.

### **Commentaires**

*Le succès d'une institution de microfinance dépend d'un mélange de qualités professionnelles et d'une idéologie unifiée. Ainsi, outre l'emploi d'une bonne équipe, l'efficacité d'un programme de réduction de la pauvreté repose largement sur le degré de souscription à l'idéologie de l'organisation, de la part des bénéficiaires et*

### **La Banque de la SEWA**

*des employés. Dans le cas de SEWA, cette idéologie plonge ses racines dans le système des valeurs prônées par Gandhi. Une idéologie unifiée ne permet pas seulement de maintenir un niveau élevé d'enthousiasme et de motivation, mais elle encourage aussi, en termes plus quantitatifs, l'utilisation efficace des fonds disponibles afin qu'une part plus importante de ceux-ci puisse atteindre la communauté qui est visée. L'unité de vision permet une bonne entente, au niveau relationnel, pour les décisions concernant l'accroissement des activités, et l'introduction de procédures et de programmes novateurs.*

---

**Mots-clefs :**

**système de crédit - idéologie - syndicat - secteur informel**

## **La décision de crédit repose sur une participation très large**

### **Fiche n°16**

---

Quand la Banque de la SEWA a été fondée en 1974 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État indien de Gujarat, elle s'est attachée à encourager les femmes à épargner, et elle a servi d'intermédiaire entre ses déposants et les banques commerciales. Cependant, en 1976, la banque a commencé à avancer de l'argent à ses membres, à partir de ses propres réserves. De prime abord, la procédure adoptée par la Banque de la SEWA pour gérer une demande de prêt semble être typiquement bureaucratique. Les futures emprunteuses déposent leur demande auprès des organisatrices et des membres actifs de la SEWA, qui les transmettent pour examen aux personnels bancaires. À partir de là, la demande est envoyée au comité des prêts, où les références de la demandeuse sont vérifiées, et où le montant du prêt ainsi que le plan de remboursement sont fixés. Enfin, la demande est soumise à la décision du Conseil.

Comme la plupart des banques, le pouvoir de décision est situé dans la Banque de la SEWA au sommet de la hiérarchie. C'est le Conseil d'Administration qui donne son accord à une demandeuse pour l'attribution de crédit. La Banque de la SEWA se distingue en revanche des autres banques commerciales en ce qui concerne la composition du Conseil. Dans la mesure où la banque a été fondée par les membres de l'Association des Travailleuses Indépendantes, tous les principaux groupes de syndicats sont représentés au sein du Conseil d'Administration de la banque. La plupart des approches pyramidales de développement ont été critiquées parce que le pouvoir de décision était détenu par les concepteurs. Les bénéficiaires n'avaient d'autre choix que de prendre ce qu'on leur donnait, sans se demander s'ils en avaient ou non besoin. Ce n'est cependant pas le cas de la Banque de la SEWA, où la prise de décision repose sur une participation très large, et où le Conseil est composé de membres impliqués dans des commerces

## **La Banque de la SEWA**

similaires à ceux des demandeuses, et qui pourront ainsi mieux évaluer le besoin en crédit de la candidate.

### **Commentaires**

*La technique de distribution du crédit de la Banque de la SEWA est à la fois descendante et ascendante, avec une gestion centralisée et une information émanant de la base vers le haut, traitée à tous les stades du courant ascendant. Ce qui permet à la banque de toujours contrôler les sorties de fonds, et les raisons pour lesquelles l'argent est prêté. Bien que la décision ultime réside au sommet du triangle hiérarchique, le processus de la prise de décision est conçu pour assurer une participation à tous les niveaux. La demande de prêt est examinée et commentée à chaque étape avant d'être élevée à la suivante. Cet examen, pesant ainsi le pour et le contre à chaque niveau, améliore et précise l'information, afin que la meilleure décision possible puisse être prise. Si les prêts étaient définis aux niveaux les plus bas de l'organisation, il serait toujours possible pour un certain nombre de femmes d'être favorisées par rapport à d'autres, grâce à des connaissances et des raisons personnelles. Un système administratif centralisé, comparativement, minimise le favoritisme. L'inconvénient, c'est que la procédure peut engendrer des retards dans la gestion de la demande de prêt, et perturber l'attribution en souplesse des fonds. La Banque de la SEWA, cependant, agit en fonction de l'idée selon laquelle le bénéfice obtenu mérite cet effort. Autre impact négatif, la centralisation de l'administration peut réduire l'attention portée à la recherche de client, dans la mesure où le centre se trouve submergé par les tâches administratives.*

---

### **Mots-clefs :**

**prise de décision - système de prêt - distribution de crédit**

## **Un soutien mutuel entre banque et syndicat**

### **Fiche n°17**

---

L'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*) est un syndicat fondé en 1972 à Ahmedabad City, dans l'État ouest-indien de Gujarat. En mai 1974, 4000 membres de SEWA apportèrent un capital de base de 10 roupies chacun (0,27 US\$), et fondèrent la banque Shri Mahila SEWA Sahakari (SEWA Bank). Cette banque est devenue une alternative au système bancaire existant. Le premier souci de l'institution est de fournir un système global de services bancaires aux femmes pauvres, travailleuses indépendantes du secteur informel.

Presque toutes les clientes de la Banque de la SEWA sont membres de l'organisation-mère. Le Conseil d'administration, qui est l'instance décisionnaire de la banque, est représentatif de tous les groupes professionnels de SEWA, tels que

### **La Banque de la SEWA**

les travailleuses à domicile, les petites commerçantes, les fournisseuses de travaux ouvriers, les ouvrières agricoles, les ouvrières contractuelles et autres.

Le développement constitue un processus à facettes multiples, interrelationnel, et à long terme. Le développement économique n'est qu'un élément de ce processus. Par conséquent, se limiter à l'étude des besoins économiques ne fera pas porter ses fruits aux efforts de réduction de la pauvreté. Il faut donc que l'assistance financière fournie par la banque soit complétée par d'autres services d'aides auxiliaires. Pour cela, la banque et le syndicat complètent chacun le travail de l'autre. Par exemple, la Banque de la SEWA combine ses services financiers avec l'accès à une aide juridique, une formation aux techniques de production et un service éducatif, une aide à la maternité, une sécurité sociale et des crèches, grâce à son organisation de parents.

En plus de fournir des services d'épargne et de crédit, la Banque de la SEWA organise pour sa clientèle des sessions régulières de formation aux procédures comptables et bancaires élémentaires. Les unités de formation de la banque ont recours à des méthodes participatives au cours de ces sessions de formation. Ainsi, la banque veille à ce que les membres apprennent un certain nombre de techniques pour assurer leur propre archivage. La majorité des prêts étant attribuée aux membres de la SEWA, les organisatrices et les membres actifs du syndicat prennent grand soin de s'assurer que les commerces des membres, pour lesquels des prêts ont été accordés, soient viables, afin que ces membres puissent rembourser les emprunts à la Banque de la SEWA et qu'ils deviennent en même temps indépendants financièrement.

Le syndicat de la SEWA, par conséquent, fournit à la clientèle de la banque un certain nombre de services liés au commerce. Le syndicat établit des liens directs avec des industriels, des grossistes et des producteurs, et aide les membres dans la recherche de produits bruts et non manufacturés, d'équipements et de matériels, dont ils ont besoin. Il les aide également à commercialiser leurs produits, et leur fournit une formation professionnelle et de développement technique, en matière de productivité et d'efficacité.

En plus de ces services, le syndicat fournit également une assistance technique à sa clientèle rurale, en ce qui concerne les méthodes d'analyse des sols, d'agriculture biologique et d'irrigation.

Ainsi, bien que la banque et le syndicat soient distincts l'un de l'autre, au point de vue organisationnel, ils ne font qu'un sur le plan institutionnel. Un arrangement mutuel tacite amène la banque à fournir une assistance financière, pendant que le syndicat s'occupe des services liés au commerce.

### **Commentaires**

*La simple application d'un plan d'épargne et de crédit ne constitue pas une*

### **La Banque de la SEWA**

*panacée aux problèmes économiques des personnes défavorisées. Pour être pleinement utilisé et viable, le plan doit être soutenu par un schéma bien conçu de formation technique et d'assistance. Le soutien mutuel que la Banque de la SEWA et que le syndicat reçoivent chacun l'un de l'autre, par conséquent, influence de manière déterminante le succès du plan d'épargne et de crédit, dans la mesure où la banque possède une approche minimaliste de la distribution du crédit alors que le syndicat fournit des services d'aides pour permettre aux membres de tirer le meilleur parti possible des prêts.*

---

#### **Mots-clefs :**

**syndicat - épargne - crédit - secteur informel - femmes**

#### **Source :**

**John Samuel**

**Bodhigram India**

**Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South**

**Wing, Flat 14,**

**Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India**

**Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

# **Comparer la mobilisation de l'épargne urbaine et la mobilisation plus difficile de l'épargne rurale**

## **Fiche n°18**

---

L'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*) est un syndicat de femmes pauvres travaillant dans le secteur informel. Elle a été fondée en 1972 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État ouest-indien de Gujarat. Le manque de services officiels de crédit constituait une profonde contrainte pour beaucoup de membres de la SEWA. Deux ans plus tard, en 1974, à l'aide d'un capital de départ de 40 000 roupies (1111 US\$), constitué par ses membres, la SEWA constitua sa propre banque, comme une alternative aux institutions bancaires existantes.

La Banque de la SEWA a débuté avec une clientèle de 4000 femmes. En 1995-96, la banque possédait une clientèle de 56 541 travailleuses. Sur ce total, 6403 d'entre elles, soit 11,3% de la clientèle, proviennent de zones rurales. Ces femmes en milieu rural sont organisées en 171 groupes, et en 1995-96 elles étaient à l'origine d'une épargne égale à 1,22 million de roupies (33 888 US\$). Bien que l'épargne rurale ne s'élève seulement qu'à 1,41% de l'épargne totale, l'effort est significatif de la volonté et de la capacité des femmes en milieu rural à épargner, et de leur désir de progrès économique. La faiblesse de l'épargne individuelle reflète l'inaccessibilité des femmes, en milieu rural, à l'économie monétaire.

Au cours de ses expériences de services avec des clients en milieu rural, la Banque de la SEWA a compris qu'en plus des coûts relativement plus élevés que ces services impliquent, il fallait plus d'efforts et beaucoup plus de temps pour faire accéder aux services financiers les emprunteuses et les épargnantes en milieu rural.

### **Commentaires**

*Rendre service à de plus en plus de clientes, spécialement les pauvres en milieu rural, est un des objectifs que les institutions de microfinance devraient posséder. Le pourcentage des femmes en milieu rural et celui de leur épargne, au sein de la Banque de la SEWA, indiquent clairement que, si elles en ont la possibilité, même les femmes pauvres en milieu rural (engagées par exemple dans*

## **La Banque de la SEWA**

*une agriculture de subsistance, ou des activités économiques très marginalisées) peuvent se mobiliser pour épargner. Il est vrai qu'il est toujours plus facile de mobiliser l'épargne urbaine que l'épargne rurale, car les pauvres des villes sont davantage liés à l'économie monétaire que les pauvres en milieu rural. Par conséquent, alors que les plans urbains de crédit peuvent s'appuyer largement sur la mobilisation de l'épargne par les pauvres des villes, en tant que source principale des futurs emprunts, les programmes de crédits ruraux ne sont pas capables d'alimenter leurs fonds dans une même mesure, par la mobilisation de l'épargne rurale. Autre conséquence, les plans de crédits ruraux devront ainsi compter davantage sur les sources financières extérieures. Une analyse plus poussée n'est pas possible car le rapport ne contient pas d'informations suffisantes en ce qui concerne cette question.*

---

### **Mots-clefs :**

**femmes - crédit rural - mobilisation de l'épargne**

# **Agir là où les institutions officielles de crédit découragent les plus pauvres**

## **Fiche n°19**

---

L'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self-employed Women Association*), dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État ouest-indien de Gujarat, et le Forum des Travailleuses, en Inde du Sud, sont deux organisations dont l'objectif est le développement socio-économique des femmes pauvres travaillant dans le secteur informel.

Afin d'accroître la productivité, et pour être ainsi financièrement indépendantes, l'accès au crédit constitue une condition importante. Pour une vaste majorité de femmes pauvres, les prêteurs à intérêt constituaient le moyen le plus simple d'obtenir rapidement du crédit. Les intérêts exorbitants réclamés par ces derniers, jusqu'à ce que les emprunts soient entièrement remboursés, maintenaient les emprunteuses en état d'asphyxie financière permanente, dans ce piège que constitue l'endettement.

Augmenter l'accès au crédit officiel, telle pouvait être la solution à ce problème. Ainsi, la SEWA et le Forum ont essayé de lier leurs membres aux facilités de crédit offertes par les banques commerciales, par le biais de leurs stratégies et de leurs règlements, afin de rendre service aux pauvres. Grâce à leur expérience auprès des banques commerciales, la SEWA et le Forum ont constaté que le personnel bancaire n'était pas adapté et ne désirait pas travailler avec des femmes analphabètes, non familiarisées aux procédures bancaires. Ces organisations de

### **La Banque de la SEWA**

femmes ont par conséquent servi d'intermédiaires entre les membres et les banques commerciales, garantissant aux banques, de manière informelle, une certaine discipline du crédit de la part des membres.

En théorie, cette initiative devait combler le vide existant entre ces deux groupes, tout au moins dans une certaine mesure. En pratique, cependant, elle n'a pas apporté les résultats attendus (en raison d'une série de résistances psychologiques et comportementales, de la part des membres et du personnel bancaire).

Très souvent les femmes pauvres et analphabètes manquaient de confiance pour aborder les institutions bancaires officielles, et celles qui décidaient de le faire étaient rapidement découragées en raison des retards procéduraux et bureaucratiques de la banque. En plus de cela, les femmes ne pouvaient se rendre très souvent à la banque, leurs horaires de travail ne correspondant pas aux heures d'ouverture régulières de la banque. En dépit du rôle d'assistant bénévole joué par la SEWA et le Forum, les banques ont continué à douter de l'utilité d'accorder un crédit à ces femmes, et n'ont pas su comment répondre aux besoins exprimés par ces femmes en haillons, souvent accompagnées d'enfants bruyants. Elles préféraient le calme et la dignité de la classe moyenne. Par conséquent, ces deux organisations ont dû concevoir pour leurs membres leurs propres plans de crédit.

Grâce à une connaissance directe des besoins de sa clientèle, la SEWA et le Forum ont réussi à concevoir des plans de crédit mieux adaptés à leurs membres. Ces plans ont pris en compte les horaires de travail irréguliers de ces membres, ont permis une distribution rapide du crédit, et ils en ont garanti un usage informel et facile. Les institutions de microfinance fondées par ces deux organisations sont donc plus innovantes, plus accessibles, plus flexibles et davantage proches des consommateurs que la plupart des institutions bancaires officielles.

Caractéristique remarquables du succès de la Banque de la SEWA, le personnel est aujourd'hui capable de former des personnels bancaires, adaptés aux programmes concernant les pauvres.

### **Commentaires**

*Certaines institutions bancaires officielles sont conscientes de la nécessité qu'il y a à rendre service au secteur le plus pauvre de la société. Ainsi, leurs stratégies et les règlements sont spécialement conçus à cet effet. Mais tout en ayant conscience de cela, les banques et leur personnel n'ont apparemment pas réussi à effectuer les adaptations structurelles et comportementales nécessaires. La question de l'adaptation comportementale reste ici ouverte au débat. Explication possible, une attitude négative serait souvent l'expression d'un comportement symbolique et, comme tout comportement symbolique, serait*

### **La Banque de la SEWA**

*l'expression d'une réalité "autre". Dans une telle hypothèse, les symboles ne peuvent être décryptés qu'en comprenant la culture des acteurs concernés. Une explication tentante de l'attitude négative du personnel bancaire, serait de dire : "fournir un service bancaire aux pauvres est non seulement pas rentable, mais il s'agit aussi d'une perte de temps pour une banque commerciale, à but lucratif. Ce qui distingue clairement les institutions de microfinance (MFI), idéologiquement engagées dans leur travail avec les pauvres, et les banques officielles, tournées vers le profit. D'autre part, lorsqu'une organisation sans but lucratif met au point son propre plan de crédit, selon des termes appropriés, elle a bien plus de chances de pouvoir atteindre la population en question. Mais il demeure également très contraignant d'être financièrement autonome et viable.*

---

#### **Mots-clefs :**

**femmes - prêteurs à intérêt - épargne et crédit - secteur informel - comportement**

#### **Source :**

**John Samuel  
Bodhigram India  
Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South  
Wing, Flat 14,  
Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India  
Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

# **Un crédit institutionnel formulé en des termes familiaux**

## **Fiche n°20**

---

La plupart des femmes, en particulier les femmes pauvres, ont été écartées des institutions de crédit classiques, principalement à cause des politiques de crédit privilégiant les hommes, qui ont ignoré le rôle économique joué par les femmes dans le secteur informel. La nécessité d'une garantie, la longue distance que les femmes doivent effectuer pour atteindre la banque la plus proche, ainsi que d'autres restrictions sociales souvent cachées, constituent de solides barrières à l'accès des femmes au crédit institutionnel. Par conséquent, ces femmes ont recours à des sources informelles de crédit, tels les prêteurs à intérêt locaux, les prêteurs sur gage, les organismes d'épargne itinérants, afin de subvenir à leurs besoins en crédit. Ces crédits, cependant, sont souvent à court terme, et, dans le cas du prêteur à intérêt en particulier, ils supposent le paiement d'intérêts prohibitifs.

En l'absence d'institutions financières officielles pouvant aborder les problèmes des travailleuses indépendantes pauvres, l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women Association*) a fondé sa propre banque, afin de fournir des services d'épargne et de crédit à ses membres.

Établie en 1974 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'État indien de Gujarat, la Banque de la SEWA débuta ses activités en tant que banque coopérative, formellement, afin d'aider les travailleuses pauvres à trouver leur place dans les échanges financiers classiques.

En plus d'encourager les femmes à épargner, la banque attribue des crédits à ses membres, pour des activités rentables, afin de régler les dettes contractées auprès des prêteurs privés, pour provoquer une accumulation financière et constituer des réserves de capitaux. Ces prêts sont accordés selon deux catégories :

- a) les emprunts non garantis
- b) les emprunts garantis

La majorité des emprunteuses préfèrent les emprunts non garantis, car cette catégorie leur permet d'obtenir une somme plus importante et un plan de remboursement plus étendu. L'emprunt moyen se situe entre 5000 roupies (139 US\$) et 25 000 roupies (694 US\$) et peut être remboursé en 36 versements mensuels. Les emprunts non garantis sont généralement attribués dans un objectif productif, tel que l'achat d'outils et d'équipements, la construction d'une maison, d'un magasin ou d'un lieu de travail. Les taux d'intérêt de tels emprunts se situent entre 12% et 16,5% par an.

## **La Banque de la SEWA**

La seconde catégorie d'emprunt est plus familière aux membres de la Banque de la SEWA. En cas d'urgence, de nombreuses femmes ont l'habitude de mettre en gage des objets de valeur, afin d'obtenir un crédit immédiatement.

La Banque de la SEWA utilise un système équivalent, pour cette seconde catégorie d'emprunts. L'emprunt garanti est une réplique du système traditionnel utilisé pour obtenir un crédit rapidement, grâce au dépôt de bijoux, d'une caution, ou d'une hypothèque. La différence importante, cependant, réside dans le fait que le risque de perdre l'objet engagé est minime, et que le taux d'intérêt, égal à 18% par an, est bien inférieur à l'intérêt de 80%-120% imposé par les prêteurs à intérêt ou les prêteurs sur gage.

### *Commentaires*

*Lorsqu'on introduit au sein d'une communauté un plan d'épargne et de crédit, il faut surtout se prévenir de vouloir surcharger les futurs emprunteurs de techniques et de procédures, qui pourraient rendre les premiers entièrement dépendants des secondes. En d'autres termes, elles doivent être plus faciles à manier. Autant que possible, les techniques existantes permettant d'obtenir un crédit doivent être modifiées et systématisées, ou bien incorporées dans les plans davantage formalisés des institutions de microfinance. Les politiques de crédit de la Banque de la SEWA ont pris en compte à la fois les besoins en crédits à long terme et en crédits à court terme des membres de la SEWA. Elle a également mis l'accent sur une forme de crédit auquel les membres étaient déjà habitués. Les procédures déjà familières et les taux d'intérêt raisonnables ont incité les femmes pauvres à profiter des services de crédit de la Banque de la SEWA, et à se détacher progressivement de leur dépendance à l'égard des sources informelles de crédit. L'accès au crédit "formel" donne aux femmes la possibilité d'emprunter avec dignité, et sans liens de dépendance.*

---

#### **Mots-clefs :**

**dette - activités rentables - prêteur à intérêt - femmes -  
remboursement de l'emprunt -  
attribution de crédit**

# **Institutions de microfinance et assurance de groupe**

## **Fiche n°21**

---

En 1974, l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*), a fondé sa propre banque, en tant qu'alternative aux institutions bancaires existantes. Basée à Ahmedabad City, dans l'État ouest-indien de Gujarat, la Banque de la SEWA a débuté avec un capital de 10 roupies (0,27 US\$) par personne, à partir de 4000 membres.

La Banque de la SEWA a commencé en tant que banque coopérative formelle, conçue tout spécialement pour satisfaire les besoins en épargne et en crédit des travailleuses pauvres, dans le secteur informel. Presque tous les membres de la Banque de la SEWA sont membres de l'organisation-mère. L'objectif de la banque est de permettre aux travailleuses indépendantes pauvres de trouver leur place dans les échanges financiers classiques. Ainsi, la banque fournit un système global de services financiers, répondant à la palette des besoins financiers de ses membres.

L'assurance de groupe, par compte commun, est un service important, parmi les différents services d'épargne et de crédit offerts par la banque à ses clientes. Par cette formule, la banque agit comme intermédiaire entre l'assurance de groupe et des compagnies d'assurances nationales. Il est possible de souscrire à ces plans grâce à un apport assez faible de 15 roupies (0,41 US\$) par an. Une police d'assurance garantit non seulement aux familles des dividendes en cas de maladie, de mort ou d'accident, mais elle possède également l'avantage de faciliter le remboursement des emprunts, et dépanne les emprunteuses en cas de crise.

### **Commentaires**

*L'assurance n'est pas un service financier communément fourni par les institutions de microfinance (MFI). La Banque de la SEWA, en revanche, le fait apparaître dans la longue série de ses services financiers, et prouve ainsi que l'assurance est un autre type de service que les MFI peuvent fournir. La possibilité d'assurance de groupe est un service tout à fait valable pour ces femmes pauvres. Un tel procédé limite les conséquences des cas d'urgence, généralement couverts par les polices d'assurance, et présente une alternative en cas de crise financière, qui pourrait limiter les capacités de l'emprunteur à rembourser le prêt.*

**besoins de prêt - épargne - crédit - femmes - remboursement du prêt**

# **Répondre à différents besoins financiers**

## **Fiche n°22**

---

Établie en 1972 dans la ville d'Ahmedabad, dans l'Etat ouest-indien de Gujarat, l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*) est un syndicat de femmes travaillant dans le secteur informel. En mai 1974, le syndicat fonda la Banque de la SEWA (*SEWA Bank*), avec une clientèle initiale de 4000 femmes, qui apportèrent chacune 10 roupies (0,27 US\$).

La Banque de la SEWA débuta ses activités en tant qu'organisme médiateur entre ses déposants et certaines banques commerciales. Cependant, la banque a commencé depuis 1976 à prêter de l'argent sur ses fonds propres.

À la différence de la plupart des banques coopératives, la Banque de la SEWA, basée à Ahmedabad City, offre un large éventail de services à tous ses membres, tels que :

- des plans d'épargne et des comptes de dépôt fixes,
- des prêts pour des activités rentables,
- la possibilité de racheter aux prêteurs sur gages ou les prêteurs à intérêt locaux les bijoux ou les autres objets de valeur,
- l'attribution de prêt en échange de bijoux, et
- des assurance de groupe, à compte commun.

### **Commentaires**

*La croissance et l'aspect attractif d'une institution de microfinance dépendent de sa capacité d'adaptation aux besoins financiers de ses membres. La Banque de la SEWA possède une clientèle engagée dans des activités très diverses. Cette clientèle est composée de couturières, d'ouvrières sous contrat, de femmes forgerons, de commerçantes, de ramasseuses de papiers , etc... Les besoins en épargne et en crédit de tels groupes sont forcément aussi variés. Par conséquent, les différentes catégories de services offerts par la Banque de la SEWA, possèdent l'avantage de satisfaire les besoins vastes et très différents de ses membres actuels et potentiels. L'identification des besoins des clientes et la conception des services financiers appropriés sont des éléments importants, dans l'évolution d'une institution de microfinance vers le succès et l'autosuffisance.*

---

#### **Mots-clefs :**

**épargne - pauvreté urbaine - crédit - besoins des emprunteurs**

**Source :**  
**John Samuel**  
**Bodhigram India**  
**Centre for Alternate Education & Social Justice, Bldg 34, South**  
**Wing, Flat 14,**  
**Pratik Nagar, Vishrantwadi, Yerawada, Pune 411006, India**  
**Tel : 91 212 661659 ; Fax : 91 212 661659**

# **Une publicité efficace par le bouche à oreille**

## **Fiche n°23**

---

La Banque de la SEWA est une banque coopérative formelle, conçue pour répondre aux besoins en épargne et en crédit des femmes pauvres et analphabètes, travaillant dans le secteur informel. Elle est le fruit de l'Association des Travailleuses Indépendantes (SEWA, *Self Employed Women's Association*), syndicat basé à Ahmedabad City, dans l'État ouest-indien de Gujarat. Depuis ses débuts en 1974, la Banque de la SEWA a étendu ses activités pour s'implanter partout à Ahmedabad City, et a commencé en 1983 à fournir ses services dans les zones rurales autour d'Ahmedabad. Le taux de croissance annuel de son volume de clientèle est de 16,5%. La Banque de la SEWA, qui avait débuté en 1974 avec une clientèle de 4000 femmes, possédait en 1995-96 une clientèle de 56541 femmes. Cette croissance n'a pas eu recours aux voies médiatiques traditionnelles ni aux réunions de propagande. Elle obtient une bonne publicité par le bouche à oreille inhérent aux réseaux familiaux, professionnels et de voisinage. Le syndicat fournit également un service de relation publique très utile à la Banque. Certaines femmes parlent de la Banque de la SEWA à leurs collègues de travail ou leurs amies, qui sont membres de la SEWA, tandis que d'autres en entendent parler par le biais des travailleuses sectorielles, des dirigeantes du syndicat ou d'autres membres actifs. Le syndicat organise régulièrement des programmes de formation et de prise de conscience pour les femmes. Ce qui est une autre occasion pour les femmes d'entendre parler de la Banque de la SEWA, et d'être motivée à en devenir membre.

### **Commentaires**

*L'usage des réseaux informels de communication est un moyen efficace pour faire des économies. Ces réseaux ont un effet significatif sur les relations entre la Banque de la SEWA et ses clientes. La Banque de la SEWA considère que ses futures clientes prendront ainsi elles-mêmes l'initiative d'améliorer leur statut financier. Ainsi, les clientes viennent à la banque non pas tant parce que la banque veut leur **accorder un prêt**, mais parce qu'elles ont **besoin d'un crédit**. Cet état d'esprit les incite à donner tout son sens au prêt, et le rendre le plus productif possible. Quant un crédit est accordé par un organisme sans but lucratif, et non par un organisme commercial à but lucratif, et que sa publicité passe par les réseaux traditionnels de communication, les gens pourraient avoir l'impression qu'il s'agit en quelque sorte d'une donation ou d'une oeuvre charitable, et pourraient en abuser. Ce qui s'explique par le fait que, traditionnellement, les organismes sans but lucratif ont été considérés comme des agents ou des agences distribuant des cadeaux et des subventions que les bénéficiaires ne devaient pas rendre ou*

### **La Banque de la SEWA**

*rembourser. Cette perception tranche avec les services "offerts" (mais qu'il faut payer) par les institutions de microfinance, qui appartiennent au secteur sans but lucratif.*

*Ce qui peut causer une certaine confusion dans l'esprit des membres bénéficiaires. Faire face à cette réalité représente donc une tâche pénible pour les institutions de microfinance. Les femmes qui se tournent vers la Banque de la SEWA, viennent avec une idée plus claire de ce qui est offert, de la manière et des conditions d'attribution des crédits. Ce qui en fait des emprunteuses plus responsables.*

---

**Mots-clefs :**

**épargne et crédit - femmes - communication**

# F. Combattre depuis la base : la lutte des populations tribales contre l'exclusion. L'histoire de l'AMS et d' ACCORD.

## **(1) Le soupir de l'opprimé**

Les Nilgiris sont l'une des plus belles chaînes de montagnes d'Inde du Sud. Le souffle attirant de la verdure de ces chapelets de montagnes et le murmure des ruisseaux dissimulent les soupirs de milliers d'indigènes vivant en tribus, qui furent pendant longtemps condamnés à demeurer à l'écart des processus de développement. La vallée de Gudalur, dans les Nilgiris, est située dans l'État indien du Tamil Nadu, qui jouxte deux autres États : le Kérala et le Karnataka.

Là, vivent au moins cinq tribus, depuis des temps immémoriaux. Leurs membres connaissent l'odeur de la vallée, le nom des arbres, le parfum des fleurs, en complète communion avec la nature..., fille de la terre. La plupart d'entre eux pratique la cueillette et une agriculture de subsistance. Ils constituent une communauté heureuse, en parfaite harmonie avec les montagnes, les vallées, les arbres, les animaux..., au rythme de la nature. Puis des personnes de l'extérieur ont commencé à investir la forêt profonde, à couper les arbres et à cultiver la terre. C'était dans les années 60. Commence alors une nouvelle histoire d'exclusion et d'exploitation.

C'est dans ce contexte que l'*Adiva Munnetra Sanghatana* (AMS, Organisation pour le Progrès des Populations Indigènes) s'est constituée, plongeant ses racines dans la conscience collective de ces tribus. L'AMS a émergé à la fin des années 1980 et la naissance de cette organisation populaire est le résultat des engagements pris par un groupe de professionnels, issus de la classe moyenne, de travailler avec ces tribus, pour réclamer le rétablissement de leurs terres, de leur dignité, de leur culture et de leur fierté. L'AMS a été fondée et aidée par un groupe d'action sociale, l'Action pour la Réhabilitation de l'Organisation Communautaire et pour le Développement (ACCORD, *Action for Community Organisation Rehabilitation and Development*).

Cette organisation non gouvernementale a été constituée par un groupe de jeunes sentant la nécessité de s'engager afin de restaurer la dignité et l'espoir, pour l'une des populations les plus marginalisées au monde. C'est en 1986 que l'organisation est montée, par un couple - Stan et Mari Thekaekara - et un jeune d'une tribu - K. T. Subrhamaniyan. Leur tâche principale a été de permettre aux

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

populations indigènes du Gudalur d'être entièrement autosuffisantes. Après 10 ans de travail ininterrompu, l'ACCORD a réussi non seulement à rendre aux tribus leur fierté et à rejoindre le progrès avec dignité, mais aussi à mobiliser les populations indigènes pour mettre en place leur propre organisation populaire de grande envergure : l'AMS.

L'histoire de l'ACCORD et de l'AMS renforce la validité des stratégies multidirectionnelles, menées à des niveaux différents pour combattre l'exclusion sociale et politique. L'exclusion sociale et politique ne concerne pas seulement le domaine physique et le niveau de vie des gens, mais elle s'infiltré également profondément dans les schémas psychiques des personnes exploitées. Ainsi, ces dernières intériorisent les modèles de l'exclusion, sous une forme d'asservissement, perdant leur capacité à remettre en question leur situation. C'était le cas pour certains groupes tribaux de la vallée de Gudalur : les Moolakurumbas, les Paniyas, les Bettakurumbas, les Kattayanakans et les Irulas. Condamnés économiquement en tant que travailleurs non qualifiés, dénigrés socialement et inexistant politiquement, surexploités, ils ne connaissaient pas le langage de la contestation. Leur dignité ne pouvait émerger du labyrinthe inextricable de leur asservissement.

Mari Thekaekara décrit cette situation par une anecdote touchante : "mars 1984. Notre premier jour dans les Nilgiris. Stan et moi nous trouvions dans un bus bondé. Deux places étaient libres. Une vieille femme Paniya était la seule occupante de la banquette à trois places. Personne ne s'était assis à côté d'elle. Les gens préféraient rester debouts. Quelques arrêts plus loin, une autres femme Paniya, jeune et portant des habits propres, monte et occupe une des places libres. Une femme non-tribale, assise de l'autre côté, grogna avec colère en désignant la jeune fille, "regardez ces gens! aujourd'hui ils osent s'asseoir à côté de vous, et demain ils seront sur vos genoux!". La jeune fille ne montra aucune réaction, comme si elle n'avait rien entendu". Cette histoire reflète parfaitement les fondements de l'exclusion. Mais telle était la situation, jusqu'à l'arrivée de l'ACCORD dans la vallée de Gudalur.

Pour comprendre la situation critique des populations indigènes tribales, il nous faut prendre la mesure de l'exclusion sociale et politique maintenue par la société en général. En Inde, 8,08% de la population appartient à des tribus, soit 72 millions de personnes. La grande majorité des tribus habite dans la forêt, et la plupart de ces personnes vivent dans la pauvreté. Le taux d'alphabétisation atteint à peine 29%, et 90% d'entre eux travaillent en tant qu'ouvriers non qualifiés. Les installations ménagères, telles que l'eau potable, l'électricité et les toilettes concernent de 15% d'entre eux.

D'une certaine manière, les communautés tribales sont le reflet de politiques de développement mal conçues, imposées par le gouvernement. Les tribus, pour la plupart, pratiquaient une économie de subsistance, dans des zones de montagne et de forêt. Avec l'avènement du soi-disant "développement", les tribus ont été

### **L'histoire de l'AMS et d' ACCORD**

successivement privées de toutes leurs ressources naturelles, telles que la terre, la forêt et l'eau. Ceux-là mêmes qui marchaient la tête haute, sans soucis, dans l'isolement de leurs petits villages, rampèrent vers les villes, silencieux et apeurés.

Honteux de leurs propres origines, vaincus et sans entrain. Au cours des processus de développement, leur habitat, leurs schémas d'existence, leur culture et leur génie propre ont été détruits par les agents du développement. Ce développement est arrivé avec des usines, des plantations, des mines, des grands barrages, et les tribus se sont retrouvées comme des poissons hors de l'eau, éjectées de leur habitat naturel dans la sauvagerie des déplacements économiques, sociaux et politiques. Parti d'une économie indigène de subsistance, ils ont été poussés dans les bas-fonds économiques de la société. La forêt, avec laquelle ils avaient vécu en symbiose depuis des milliers d'années, est devenue soudainement un territoire interdit. Ils étaient privés de combustible, de fourrage ou des petits produits de la forêt. "Pour leur développement", leur disait-on.

Ils ne comprenaient rien. Tout leur était étranger. Ils ont non seulement perdu leur forêt, mais aussi leur dignité, leur raison de vivre et leur espoir.

L'esclavage, aboli au XIX<sup>ème</sup> siècle, a été remplacé par un système ouvrier aliénant, et beaucoup de membres des tribus se sont retrouvés sous la coupe de non-tribaux, investissant leurs zones pour la culture, l'exploitation minière et forestière. Les colons les ont lentement amenés vers le piège de l'endettement, auprès des prêteurs à intérêt, et ils se sont appropriés leurs terres. Par conséquent, combattre l'exclusion leur aurait demandé davantage que prendre des initiatives économiques. Ils ne pouvaient plus subvenir eux-mêmes à leurs propres besoins ; leur identité et leur survie étaient en jeu.

C'est dans ce contexte que nous devons comprendre les mesures d'actions sociales, dans les milieux tribaux. La lutte contre l'exclusion ne se résume pas à une formule préconçue de développement économique. Pour cette raison, l'histoire de l'AMS et de l'ACCORD a donné aux modèles organiques de transformation sociale des leçons et des inspirations nouvelles.

## **(2) L'émergence : des rivières dans un désert.**

Lorsque Stan et Mri Thekaekara décidèrent de quitter le confort de leur vie urbaine, à Bangalore, pour travailler avec les tribus, ils étaient sûrs de deux choses seulement. Premièrement, ils ne voulaient pas recréer pour les tribus des situations de dépendance. Ils voulaient qu'elles puissent avancer elles-mêmes sur leurs propres jambes. Deuxièmement, ils s'étaient fixés comme objectif de responsabiliser assez les tribus de manière telle que leur présence devienne superflue au bout de dix ans.

## **(3) Le processus vécu**

### **L'histoire de l'AMS et d' ACCORD**

Avec cet objectif et une cause à défendre, ils ne se sont pas véritablement souciés des stratégies à entreprendre et de leurs moyens. Malgré cela, tout s'est enchaîné. En dix ans, leur rêve a fait éclore toute une série d'institutions (coopératives, hôpitaux, écoles, groupes de crédit, etc...), et un mouvement populaire offrant un exemple vivant de lutte constructive contre toutes les formes d'exclusion. Ils n'ont pas simplement voulu faire un simple acte de charité. Ce qu'ils ont voulu, c'est devenir les partenaires d'un processus de responsabilisation collective, pouvant changer la qualité de vie de plus de 30 000 membres des tribus. Ils ne leur ont pas donné de poissons, de nourriture, ni de vêtements, mais ils leur ont appris à pêcher, à planter, et à gagner de l'argent. C'est là le principe fondamental qui a guidé l'ACCORD. Ainsi, l'ACCORD n'est pas allé vers les gens avec des modèles préconçus de développement. Au lieu de dire aux tribus quoi faire et comment vivre, ils ont aidé les gens à se demander pourquoi ils avaient été exclus. En les encourageant à demander "POURQUOI", les raisons de l'exclusion étaient démystifiées par les membres des tribus eux-mêmes. Ensuite, le "comment" - les programmes et les stratégies - a suivi, dans le cadre d'une réflexion et d'une réalisation collectives. Quant les gens décidaient de changer leur vie, l'ACCORD servait de catalyseur.

Dans la mesure où l'ACCORD ne voulait pas recevoir de subventions simplement pour appliquer des programmes et des projets conçus par des agences de donateurs étrangères, elle a connu de sévères difficultés financières. Cependant, elle a pu compter sur la conviction, l'engagement et le bon-vouloir d'un très grand nombre de personnes. Le soutien moral et financier d'un des vétérans de l'action sociale, le prêtre jésuite Fr. Claud D'souza, a aidé les jeunes professionnels à maintenir leurs convictions et à travailler. En accord avec leurs objectifs, une des premières réalisations de Stan a été de mobiliser un groupe de jeunes des tribus, et de les aider à se poser des questions, grâce à un système bien conçu d'ateliers, de cours, de discussions et de dialogues.

Ils ont commencé à demander "pourquoi sommes-nous pauvres? Où est passée notre terre? Que devons-nous faire? Comment pouvons-nous changer la situation?". Cette tactique a remué les consciences de nombreux jeunes des tribus, et une nouvelle perception de leurs droits et de la justice a vu le jour. Peu à peu, l'ACCORD a été perçue comme faisant corps avec les milliers d'exclus des tribus.

Le processus, dans sa globalité, a été probablement plus profitable que l'éducation universitaire, car il a aidé les jeunes des tribus à effectuer une profonde analyse sociale à partir de leurs propres expériences. Le concept, les stratégies et les modèles ont été de type organique, dans la mesure où leurs racines et leur vitalité trouvaient leurs fondements dans la vie des gens. Les résultats de cette évolution ont été présentés dans un des rapports de l'ACCORD. Grâce à une réflexion collective, c'est une perspective holistique du modèle de l'exclusion et des stratégies possibles, qui a pu émerger. Une **grille de compréhension** a été mise au point :

## **L'histoire de l'AMS et d' ACCORD**

### a) L'analyse :

- la perte du contrôle des forêts, et la confiscation de leurs terres a rendu les membres de tribus très pauvres, et dépendants des non-tribaux.

- avec la disparition des forêts, la terre devenait leur unique ressource. Changer les choses signifiait la récupération de leurs terres.

- se trouvant sans aucun pouvoirs - politiques et autres -, leur seule force résidait dans le nombre. Il leur fallait donc s'unir,

- et s'organiser pour défendre leurs droits, pour récupérer leurs territoires perdus, et pour changer les structures sociales et économiques qui les avaient maintenues à l'écart.

### b) La réalité :

- les tribus dépendaient entièrement des personnes contrôlant ces structures.

- comment les gens pourraient-ils avoir le courage de s'unir pour défendre leurs droits, sans la disparition de cette dépendance?

- leur santé? La situation était tellement mauvaise : pouvions-nous simplement attendre que les structures aient changé?

### c) La stratégie :

- commencer par organiser de petits groupes, au niveau des hameaux, grâce à des animateurs locaux appartenant à la tribu.

- Tout en s'attachant à la formation de ces groupes, développer également des programmes leur permettant de devenir autosuffisants.

- 10 ans plus tard, ACCORD pourra se retirer. Soit ces personnes peuvent contrôler leurs propres existence, soit nous avons échoué dans notre tâche (source : Anubhav).

## **(4) La dynamique de l'organisation**

Un cadre opérationnel a été mis au point grâce à un processus participatif, qui est devenu le fondement de l'organisation communautaire et de la mobilisation. Les tribus ont réalisé qu'il était inévitable de rejoindre le progrès, mais elles ont voulu le faire selon leurs propres conditions et leurs propres termes, et non pas ceux qui leur étaient imposés par les nantis. La principale stratégie appliquée pour développer l'organisation communautaire, a consisté à la formation de "Sangams" (groupes communautaires de base). Les bénévoles des tribus et les membres actifs

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

ont répandu ce message par le biais des histoires et du folklore tribal, des discussions dans les villages, afin de faire entrer dans les maisons leurs idées. Ces Sangams reposent sur le besoin d'organiser la communauté pour lui donner une certaine force, par l'unité et la solidarité.

Au début, la plupart des villages tribaux sont restés sceptiques. La plupart d'entre eux considéraient l'asservissement comme une part inévitable de leur destin. Ils n'avaient jamais essayé de se poser de questions, ni de s'unir à des fins politiques. Mais par ses procédés de conscientisation, l'ACCORD a réussi à créer des Sangams dans de nombreux villages. Les Sangams sont ainsi devenus des foyers de discussions très actifs. Ils ont commencé lentement à s'affirmer. Un jour, les quelques plants de café et les poivriers appartenant à Chorian, un membre de la tribu Paniya, furent coupés pour faire place à une route, pour un propriétaire terrien. Ce dernier voulait qu'un tracteur puisse accéder à ses champs, et il n'a pas été gêné d'empiéter sur les terres tribales pour se construire sa propre route. Les premiers jours, tout est resté calme. Les membres des tribus ne parvenaient pas à rassembler assez de courage pour protester. Mais Chorian est devenu membre d'un Sangam, et il se rendit compte de l'injustice dont il avait été la victime. Il demanda l'aide d'autres membres de Sangam. En quelques heures, 200 membres de la tribu vinrent réclamer justice, et la reddition de la terre. La police se déplaça. Un procès civil fut engagé, et pour la première fois un puissant propriétaire terrien a été mis en examen et obligé de rendre des comptes.

Ce fut le début d'un mouvement historique. La nouvelle se répandit. Les populations réalisèrent que l'unité et la force pouvait changer les choses. Elles apprirent à protester et à refuser d'hypothéquer leur dignité.

De plus en plus de tribus ont donc voulu former leurs propres Sangams, dans chaque village. Le nombre de ces Sangams augmenta considérablement, ainsi que les prises de conscience parmi les membres des tribus. Des soirées-débats, des cours du soir, des formations de parajuristes et des mouvements de protestation furent organisés. De plus en plus de Sangams furent créés avec une forte conviction et un grand sens de l'organisation. *L'Adivasi Munnetra Sanghatana* (AMS) prenait forme. Les Sangams furent autant de pierres participant à la construction de l'AMS. Pendant que les Sangams aidaient les tribus à réfléchir, à agir et à appliquer leurs programmes dans les villages, l'AMS formulait au niveau macro-économique les problèmes d'exclusion et d'exploitation.

Le rôle de l'ACCORD ne s'est pas limité à la formation des Sangams et de l'AMS. Tout en contribuant à la responsabilisation politique des tribus, l'ACCORD réalisa qu'il fallait compléter le programme de responsabilisation économique par l'idée d'autosuffisance économique, pour un développement tout en confiance des communautés.

C'est pourquoi l'ACCORD mit en parallèle la lutte et le développement, l'activisme et le travail constructif. Ses dirigeants n'aidèrent pas seulement les tribus à faire entendre leurs protestations, mais aussi à canaliser leur énergie combative dans des programmes plus constructifs de développement social. Les

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

tribus, pour la plupart, avaient perdu leurs terres. Elles ne possédaient aucune garanties de sécurité économique. Lors des moussons et pendant l'été, beaucoup d'entre eux mouraient, en raison des épidémie, de la malnutrition et des infections. Beaucoup étaient également dans les griffes des prêteurs à intérêt. 80% de cette population était analphabète. Les Sangams ont constitué une première étape, mais pas la dernière.

La stratégie de l'ACCORD reposait sur deux éléments. D'un côté, les Sangams aidaient les organisations communautaires à informer les gens de leurs droits, de leur propre éthique, du savoir-faire indigènes et des pratiques culturelles. D'un autre côté, l'ACCORD a mis au point des programmes communautaires de santé, des programmes d'éducation, des programmes de développement d'activités rentables, des plans de micro-crédit et des micro-entreprises, afin d'assurer l'autosuffisance économique et sociale du processus de responsabilisation. Cette stratégie de mobilisation populaire et de lutte, à double facettes, ainsi que les programmes de développement, ont fait du travail de l'ACCORD un des exemples réussis des programmes d'action micro-économique et de développement communautaire.

## **(5) La Structure**

L'ACCORD fonctionne selon cinq zones géographiques, dirigées exclusivement par des équipes tribales, et soutenues par un groupe de professionnels non-tribaux, basés au Gudalur. Ces cinq zones sont : Srimadurai, Ayyankolly, Gudalur, Pattavayal et Erumad. Chaque équipe géographique est composée d'un coordinateur géographique, des travailleurs de santé à temps partiel, des assistants pour le bétail, des animateurs à plein temps et des enseignants. Le groupe de soutien est composé de docteurs, d'éducateurs, d'organiseurs communautaires, de juristes, de vétérinaires, de documentalistes, du personnel administratif et de chauffeurs.

## **(6) La lutte pour le changement**

La plupart des membres des tribus ont été vendus comme esclaves à des grands propriétaires terriens - les Chetty - au XIXème siècle. Après l'abolition de l'esclavage, ils sont devenus pour la plupart des ouvriers exploités. Pendant des centaines d'années, ils avaient vécu dans les forêts. Les terres tribales ne furent reconnues ni par les gouvernements britannique, ni par le gouvernement indien après l'indépendance.

L'aliénation de ces terres était symptomatique d'un système cumulatif d'exclusion et de privation. Jusqu'à la fin du XIXème siècle, les tribus ont vécu dans un certain isolement, dans un habitat inaccessible, dans les forêts profondes et les chaînes de montagne, sans être perturbées par les progrès de la société. Avec l'avènement de l'industrialisation, des plantations de thé, des mines et de la

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

construction d'infrastructures industrielles, l'habitat tribal a été perturbé et fragmenté. Les populations non-tribales ont commencé à émigrer vers les régions tribales, et le vol des terres est devenu une pratique courante. Les tribus désirant conserver leur calme réclusion ont été refoulées au plus profond des forêts et des régions montagneuses, abandonnant des terres très fertiles. Les non-tribaux ont également profité de l'innocence, de la crédibilité et de l'ignorance des populations tribales, quant à l'économie monétaire. Le manque de registres fonciers a aussi accéléré le processus d'aliénation de la terre. Ce qui n'a pas été seulement le cas des tribus des Nilgiris, mais de toutes les tribus indiennes. En Inde, selon le recensement de 1981, sur le nombre total des propriétaires terriens tribaux, 62,4% possédaient moins de deux hectares (en 1961, ce pourcentage s'élevait à 54) ; 20,5% possédaient entre deux et quatre hectares. Ceux qui possédaient autour de dix hectares représentaient à peine 3,4%. Mais ces statistiques gouvernementales elles-mêmes sont trompeuses, dans la mesure où les terres dites tribales, pour la plupart, subissent des empiétements et sont spoliées par les non-tribaux.

Le gouvernement ne s'était jamais beaucoup soucié de l'exclusion et de la situation critique des populations tribales, dans la mesure où ces dernières n'avaient aucune force ni soutien politique.

Peu à peu, l'ACCORD a réalisé l'étendue des aliénations de terres dans ces zones, grâce à des études et des enquêtes précises. Empêcher ces aliénations, telle devait être la première initiative à prendre pour lutter contre l'exclusion. Les jeunes des tribus, membres des Sangams et impatients de faire changer les choses, amorcèrent un processus d'information contre les aliénations terriennes. Ils montèrent une troupe de théâtre, pour jouer dans les rues et répandre le message. L'AMS décida de superviser une campagne pour les droits fonciers des tribus. L'ACCORD étudia les cas-types d'aliénation, et soumit des preuves documentaires au gouvernement pour permettre à toutes les tribus de la vallée de Gudalur d'être considérées dans les registres gouvernementaux comme des tribus originaires. Ce qui leur ouvra de nombreuses possibilités, pour accéder aux subventions gouvernementales et aux programmes de développement. Leur rapport fut envoyé au gouverneur du Tamil Nadu, soulignant les problèmes et suggérant des solutions possibles. Les faits et les statistiques furent présentées aux représentants des castes et des tribus reconnues, ainsi qu'aux autres officiels concernés.

Lentement, par des interventions auprès de la haute administration, par des campagnes médiatiques et par le lobbying, l'ACCORD et l'AMS ont réussi à faire émerger une opinion populaire contre l'aliénation des terres. La campagne a connu son point culminant lors d'une grande manifestation de plus de 10 000 personnes dans la ville de Gudalur, en décembre 1988. Ces manifestants soumièrent au gouvernement un rapport avec leurs doléances. La campagne se déplaça à Delhi. Les jeunes des tribus, qui ne s'étaient jamais aventurés hors de leur habitat, firent le voyage jusqu'à Delhi pour rencontrer Rajiv Gandhi, le Premier Ministre d'alors, et

### **L'histoire de l'AMS et d' ACCORD**

lui soumettre le rapport et discuter avec lui des problèmes. Le fait que le Premier Ministre ait pris le temps de se rendre dans un endroit très reculé tout au Sud fut à la mesure du niveau de responsabilisation atteint par les tribus. Rajiv Gandhi promit de donner suite, ce qui fut un signal - tant attendu - pour tout l'édifice gouvernemental.

L'application par le percepteur de district d'un programme proposé par l'ACCORD à la direction administrative du district, a été le premier pas en faveur de l'arrêt des aliénations foncières. Ce programme a permis de réclamer la plupart des terres tribales, et a aidé à rendre la terre plus productive. Le gouvernement, pour la première fois, accepta d'accorder des subventions pour la culture du thé sur les terres tribales. Cette initiative transforma enfin l'économie tribale.

La lutte pour les droits fonciers n'a pas seulement permis de créer des liens de solidarité entre les tribus, mais aussi de découvrir de nouvelles possibilités d'initiatives économiques pour combattre l'exclusion. Le processus, dans sa globalité, a permis aux tribus de connaître leurs droits, et d'accéder à l'information concernant les institutions de gestion. Les programmes d'éducation de parajuristes, grâce aux Sangams, ont permis de créer un cadre pour des citoyens consciencieux, capables d'agir au nom de leur communauté. Ce qui a favorisé l'émergence de dirigeants tribaux dans chaque village, et de dirigeants plus confiants capables de continuer le travail de l'AMS, en tant que mouvement proprement indigène.

La responsabilisation des gens a dépassé la simple information et l'aide à la revendication de leurs droits. La redécouverte de leurs caractéristiques culturelles, de leur folklore et du savoir-faire indigène, a joué pour beaucoup dans leur désir de dignité. En les traitant de sauvages ou de "gens des forêts", les non-tribaux, qui avaient investi leur habitat, les avaient infériorisés, et avaient provoqué une

forte érosion de la culture tribale. Les gens avaient peu à peu honte de leurs propres traditions. L'AMS a engagé un processus leur permettant de redécouvrir leurs pratiques culturelles. À partir de 1988, ils commencèrent à organiser des festivals tournant autour des cultures tribales, auxquels assistèrent des gens venus de centaines de villages, appartenant à des clans différents, pour chanter, danser, s'amuser, en communion avec leurs cultures. Les jeunes des tribus ont commencé à utiliser les folklores et les mythes tribaux pour créer de nouvelles formes artistiques, comportant des messages sociaux. Les arts, les sports et la culture sont devenus de nouveaux moyens d'expression, dans leur quête de solidarité. La protestation, la colère, le rire et l'innocence fusionnèrent dans un même élan de lutte. Pour combattre l'exclusion, de l'intérieur comme de l'extérieur.

### **(7) Questions monétaires et activités économiques**

Par la lutte, les populations tribales réclamaient surtout leurs terres. Mais

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

leur aventure ne s'est pas arrêtée là. Ce n'était que le début d'un autre combat, un combat pour aboutir à l'autosuffisance économique. Dans les mains d'un membre de tribu sans argent, la terre ne signifie pas grand-chose, à moins d'avoir les moyens de l'exploiter. Comment peut-on parler de droits à une femme frappée de douleur par la perte de ses enfants à cause de la malnutrition et de la pauvreté? L'ACCORD se devait de prendre en compte ce questions. Par conséquent, elle décida d'aller au delà de l'éducation communautaire, pour prendre des initiatives de développement économique. Toute une série de programmes économiques, de programmes de développement d'activités rentables - telles que la culture du thé, les prêts agricoles, les crédits, l'accroissement des cheptels - ont donc été mis en place.

## **(8) La culture du thé**

Les Nilgiris et le Gudalur sont réputés pour leurs plantations de thé. À la fin du XIXème siècle et au début du XXème siècle, des milliers d'hectares de forêt ont été transformés en plantations de thé. Les Nilgiris possèdent une des plus célèbres plantations indiennes, détenue par des grandes industries et des multinationales. Les tribus déplacées à cause de ces plantations ont fini par devenir des ouvriers, exploités dans ces plantations, sans aucun pouvoir. Pour gagner un ou deux pennies, il leur fallait trimer des heures durant. Ne sachant que faire de leurs petits lopins de terre, beaucoup d'entre eux les donnèrent à des immigrants non-tribaux.

Après avoir réclamé les terres tribales, le défi suivant, lancé par l'AMS, fut de rendre la terre productive, pour les membres des tribus. Il est apparu difficile, au début, de planter du thé sur des petites parcelles. Mais les membres actifs de l'AMS et de l'ACCORD réalisèrent que la culture du thé représentait une alternative viable non seulement en terme de rentabilité, mais aussi pour redonner une fierté aux membres de ces tribus, qui étaient jusque là, pour la plupart, des ouvriers manuels, attachés aux plantations. Dorénavant, ils pouvaient posséder réellement leurs petites plantations de thé.

Le thé apparaissait comme une culture idéale, nécessitant un seul investissement et fournissant des revenus réguliers et abondants. Un demi acre peut générer pour une famille un profit de 700 roupies par mois (environ 20\$). Incertains au départ, cette idée fit son chemin dans l'esprit des gens, et plus d'un millier de famille décida de devenir planteurs de thé. L'ACCORD mena une action auprès du gouvernement, pour le convaincre d'attribuer des prêts et des subventions aux membres des tribus. Elle leur permit également d'obtenir des variétés de thé très rentables. En 1992, les plantations de thé recouvraient environ 250 acres. Ce qui a transformé la vie d'un grand nombre de personnes, et leur a donné une certaine confiance et le sens de la dignité. Ces membres de tribus réalisèrent qu'il valait mieux devenir planteur. L'asservissement dans les grandes plantations de thé appartenait dorénavant au passé. Après avoir développé leurs petites plantations de thé, d'un acre ou d'un demi-acre, il leur a fallu commercialiser le thé, à des prix corrects. L'ACCORD les aida pour cela, leur

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

garantissant une bonne marge commerciale, sans être exploités par les négociants. Ce qui fut l'un des moyens concrets de combattre l'exclusion, grâce à des initiatives économiques.

## **(9) Les prêts agricoles**

Le Gudalur est une zone tropicale, bénéficiant d'une terre fertile. Les cultures saisonnières telles que le riz, le tapioca, les légumes, le gingembre, les bananes, etc,... s'épanouissent de manière exubérante. Les tribus voulaient travailler dur sur leurs terres, sans pouvoir effectuer les tout premiers investissements, et sans même posséder assez de plants pour commencer la culture. Les Sangams leur sont venus en aide, avec des petits prêt agricoles de 300 roupies (environ 8\$), afin de les aider à cultiver leur terre. Ceux qui parvenaient à rentabiliser même une partie de leurs graines et à faire pousser leur propre nourriture reprenaient confiance et fierté. Ils purent rembourser les Sangams, qui commencèrent à accorder des prêts renouvelables grâce à cet argent.

Ces initiatives économiques, bien que mineures, changèrent radicalement la vie de nombreuses familles. À un tel point qu'un magazine aussi remarquable que le Reader's Digest publia l'histoire de Karian, un membre d'une tribu vivant dans un des villages de Gudalur. Les ancêtres de Karian avaient de tous temps été asservis aux propriétaires terriens. Lorsque l'AMS et les Sangams aidèrent les tribus à récupérer leurs terres, Karian voulu aussi faire quelque chose avec sa terre. Son village se trouvait au coeur de la forêt, et beaucoup d'autres comme lui possédaient une terre. Ils formèrent un Sangam, et l'ACCORD leur offrit une aide financière initiale. Karian obtint aussi 300 roupies, avec lesquelles il acheta 40 kilos de gingembre pour le planter. Il travailla durement, matin, midi et soir, s'occupant de sa plantation avec affection et amour, comme pour un enfant. Sa récolte fut exceptionnelle. Il en vendit assez pour nourrir sa famille, et il replanta 80 kilos de gingembre la seconde année, 160 la troisième, et encore plus la quatrième. Ouvrier asservi, au départ, il devint un digne fermier ; sa maison est aujourd'hui entourée de bananiers, de légumes, de thé, de café et, bien sûr, de beaucoup de gingembre. Maintenant, lui et sa famille, des frères et ses proches possèdent des acres et des acres de terres productives. Ils ont assez de nourriture, de vêtements, sont très fiers, et leurs enfants grimpent dans les échelons de l'éducation. Son existence s'est complètement inversée le jour où il a pu à son tour employer des non-tribaux, comme ouvriers agricoles.

L'AMS et l'ACCORD n'ont pas distribué de la nourriture ou des aides charitables, elles ont joué le rôle d'agents du changement, pour aider les membres des tribus à concrétiser leurs potentialités. L'exclusion ne peut être combattue par la charité, mais par la responsabilisation. Seules les personnes elles-mêmes peuvent changer leurs vies, en tant que sujets pouvant amorcer le changement.

## **(10) Les crédits Adivasi**

### **L'histoire de l'AMS et d' ACCORD**

Dans toutes les zones tribales, le diable est apparu sous la forme des prêteurs à intérêt et de leur porte-monnaie, toujours enclins à prêter aux membres des tribus. Lorsque la pauvreté s'abattait sur les villages tribaux pendant les saisons maigres, quand des commerçants venaient, lors des mariages et même des décès, les membres des tribus étaient forcés d'emprunter, sans connaître l'arithmétique des non-tribaux. Avec empressement, les prêteurs à intérêts donnaient de l'argent, et plus rapidement encore, ils fixaient des taux d'intérêt exorbitants. Même s'ils souscrivaient à de petits emprunts de 500 roupies (environ 15\$), après une saison ou un an, les bénéficiaires devaient souvent rembourser dix fois plus. C'était plus d'argent qu'ils n'en avaient jamais eu, et dont ils n'avaient même pas rêvé! Souvent, ils se trouvaient dans l'obligation d'hypothéquer leur terre au prêteur. Pour faire face aux difficultés domestiques (maladie, mariage, décès...), les plus chanceux ne faisaient que vendre leur café, leur poivre ou leur gingembre, à un dixième de leur prix.

Mettre fin au racket mené par ces prêteurs à intérêt, telle était la première condition pour combattre l'endettement perpétuel des communautés tribales. C'est pour cette raison qu'a été mis au point le Crédit Adivasi (crédit pour les populations indigènes).

Dans chaque village, des Sangams ont commencé à constituer des fonds de crédit. Les membres du fonds de crédit donnaient une roupie par semaine au fonds communautaire, pour aider les personnes dans le besoin. Dans chaque village, l'ACCORD offrait un fonds d'encouragement pour compléter les contributions des membres. Dès qu'ils avaient besoin de crédit, les membres du fonds de crédit pouvaient emprunter à des taux d'intérêt raisonnables. Habituellement, la pression exercée par les autres membres garantissait les remboursements dans les temps.

En plus de développer de tels fonds de crédit dans un certain nombre de villages, l'ACCORD a également encouragé les Sangams de femmes à retrouver leurs habitudes d'épargne. Chaque femme devait économiser une poignée de riz cru chaque jour, pour le Sangam, qui lui était reversé toutes les semaines. Les femmes en difficultés financières pouvaient emprunter du riz quand elles en avaient besoin, soit pour le consommer, soit pour le revendre, tout en devant le rembourser selon un certain terme. Cette formule a aidé les communautés tribales à prendre l'habitude d'économiser, pour faire face aux contingences et aux crises.

## **(11) Le développement des cheptels**

Tous les membres de tribus ne possédaient pas forcément des terres à cultiver, et par ailleurs certains propriétaires terriens pouvaient aussi avoir besoin d'autres sources de revenus. L'ACCORD décida d'utiliser les programmes gouvernementaux de développement, tels que le Projet de Développement Rural Intégré (IRDP, *Integrated Rural Development Project*), et le Programme d'Emploi Rural (REP, *Rural Employment Project*). Des centaines de familles tribales ont pu obtenir des emprunts pour l'achat de vaches, de chèvres, de lapins et de cochons. La plupart des gens ne sachant pas comment utiliser au mieux ces programmes,

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

l'ACCORD mit à leur disposition un vétérinaire. Avec les connaissances et l'aide de ce dernier, l'ACCORD a permis aux familles de démarrer des exploitations laitières, des élevages de volaille, de lapins ou de cochons. Le vétérinaire forma un certain nombre d'assistants, pour aider les tribus. Les cheptels animaliers sont ainsi devenus une importante source de revenus pour les tribus.

## **(12) La formation professionnelle**

Les membres des tribus furent condamnés durant des générations à travailler comme main d'oeuvre non-qualifiée dans le secteur agricole. Ils n'avaient reçu aucune éducation et ne possédaient pas les capacités pour s'aventurer dans d'autres secteurs professionnels. Leur incapacité à choisir une vocation professionnelle constituait le véritable sceau de leur oppression. Un certain nombre de jeunes de ces tribus a voulu cependant apprendre une activité professionnelle et améliorer ses capacités.

L'ACCORD a essayé d'utiliser au mieux les différents programmes gouvernementaux existants. Elle a ainsi convaincu le département des affaires liées à la jeunesse de fournir des fonds pour former ces jeunes. La formation professionnelle comprenait des apprentissages aussi divers que la conduite, la maçonnerie, la charpenterie, placer une installation électrique, être mécanicien, couturier,...

## **(13) Le logement**

Les membres des tribus avaient l'habitude de vivre dans des huttes construites selon une méthode traditionnelle qui consistait à utiliser des ressources naturelles. Suite à la déforestation et une politique stricte mise en oeuvre par le Département des Eaux et Forêts, ils commencèrent à trouver difficilement des bambous en suffisance, ou d'autres matériaux, afin de réparer leur hutte. Durant la mousson, la plupart de ces constructions s'effondraient. Un abri sûr constituait pour eux un rêve inaccessible. C'est pourquoi ils tentèrent d'explorer les possibilités pour obtenir des logements à des prix modérés. Une expérience a été menée en ce sens, avec l'aide des membres de la tribu des Paniyas, du village de Kozhikolly, dans le Devala. Trente-cinq maisons environ furent construites dans le cadre d'un programme gouvernemental d'emploi rural. La réussite de ce programme tient au fait qu'un plan de construction alternatif, mieux adapté aux exigences des tribus, fut soumis à l'approbation du gouvernement, qui en reconnut la pertinence.

## **(14) Pas uniquement l'économie... la santé et l'éducation aussi**

Les initiatives économiques ne sont pas en soi susceptibles de combattre l'exclusion. Les différents types d'exclusion sociale et politique créent de

### ***L'histoire de l'AMS et d' ACCORD***

nombreuses situations qui perpétuent les conditions de carence. La santé et l'éducation sont des conditions essentielles au développement de toute initiative économique viable. Le développement général nécessitait donc une approche holistique, plus qu'un système minimal d'activités rentables. Quand à peu près 80% des gens sont analphabètes et qu'une large majorité d'entre eux souffre de malnutrition, aucun revenu ne peut vraiment améliorer qualitativement les conditions de subsistance.

Ce ne fut pas une tâche aisée de faire prendre conscience aux tribus de l'importance de la vaccination, du contrôle des naissances et des soins apportés aux enfants. C'est dans la tradition de ces tribus de voir la mort surgir lors de chaque mousson et de chaque hiver. Les membres des tribus souffraient de manière endémique d'infections respiratoires, de la malaria, de la déshydratation et de beaucoup d'autres maladies. Beaucoup de gens mouraient, principalement des enfants, des mères de famille. Ils ne savaient pas comment faire face à la situation. Les anciens préféraient croire que la colère des dieux s'abattait sur le village sous l'aspect de la maladie et de la mort. L'hôpital était un endroit où ils se rendaient pour mourir, non pour se soigner.

L'équipe de l'ACCORD a dû développer de nombreuses stratégies en vue d'enseigner aux tribus différents programmes de santé. Des docteurs de l'ACCORD ont formé des jeunes membres de ces tribus, de manière à ce qu'ils deviennent des aides médicaux susceptibles de rendre des services dans de nombreux villages. Au début, les villageois étaient sceptiques. Mais leur attitude changea graduellement. Aujourd'hui pratiquement tous les enfants de moins de cinq ans sont vaccinés et plus de 2000 familles bénéficient d'une assurance médicale. En fin de course, le programme de santé mis en place par l'ACCORD aboutit à la création d'un hôpital entièrement équipé. L'hôpital Gudalur Adivasi a ceci d'unique que la majorité du personnel, infirmiers y compris, sont des membres des tribus. L'hôpital possède des docteurs excellents, dont la compétence est comparable à n'importe quel docteur dans le monde. Le chirurgien Nandakumar Menon et le gynécologue Shylaja Devi sont retournés des États-Unis pour travailler au milieu des pauvres ruraux de Gudalur. Ce sont les tribus qui possèdent l'hôpital. Un comité composé des chefs des tribus, des animateurs et des travailleurs médicaux dirige le fonctionnement de l'établissement. C'est dire qu'il y a, parmi les tribus, un changement profond quant à la manière d'envisager les soins médicaux.

L'éducation a été l'un des moyens les plus importants en vue de combattre l'exclusion. Des programmes d'éducation communautaires aident les gens à augmenter leur capacité de sensibilisation et leur niveau de confiance. Néanmoins, l'ACCORD a également ressenti le besoin d'intervenir dans le système éducatif existant de manière à assurer une meilleure éducation aux jeunes des tribus. Toute une série de programmes comprenant l'alphabétisation, des programmes d'éducation parallèles et des programmes d'éducation basés sur la communauté ont permis de mettre en oeuvre un nouveau processus de prise de conscience et

## **Conclusion**

L'histoire de l'AMS et de l'ACCORD n'est paradoxalement pas une histoire. Comme un roman-gigogne, elle constitue une multiplicité d'histoires racontant la vie de milliers de tribus qui souffraient d'être opprimées par le système. Les changements n'arrivent pas en un jour. C'est le résultat d'un processus continu, d'une vision holistique des choses et d'un engagement conséquent. Quand les différentes tribus de la vallée de Gudalur ont commencé à se battre ensemble contre l'exclusion, les professionnels venus des villes, comme Stan ou Mari, ne sont pas tout d'un coup devenus des saints ou des sauveurs. Ils n'étaient pas même les protagonistes de ces histoires. Les protagonistes, c'étaient les membres des tribus.

Après dix ans de travail dans la vallée de Gudalur, l'ACCORD et ses fondateurs envisagent maintenant de se retirer, laissant à l'AMS le soin de gérer les institutions et de poursuivre le processus initié. Ceux qui ont permis les changements peuvent se retirer de la scène ou disparaître un jour, mais la dynamique de changement continuera. De nouveaux types d'exclusion pourront être engendrés, contre lesquels il faudra de nouveau se battre. Les tribus de la vallée de Gudalur ne sont pas isolées dans leur lutte. Il y a des millions de personnes vivant, insoupçonnées, dans des coins du globe où ne parviennent pas les autoroutes de l'information, les gens de télévision ; qui se battent chaque jour, chaque nuit, dans le but de survivre. Aucun paparazzi ne trouvera jamais le temps de les photographier. Mais ils sont pourtant source de vitalité, d'énergie et d'espoir pour les enfants de demain.

( Cette étude de cas a été rédigée sur base d'échanges directs avec des membres de l'AMS et de l'ACCORD, ainsi que sur base des rapports de ces deux organisations).

# G. L'heure des choix : le combat des femmes en milieu urbain.

## L'histoire de la CDS

### (1) Introduction

Malgré les avantages d'une politique de planification décentralisée, et des engagements répétés des différentes autorités du pays en faveur d'une telle décentralisation, le processus de planification, en Inde, est toujours demeuré hautement centralisé<sup>1</sup>. De nombreux secteurs des différentes communautés indiennes, et en particulier les franges pauvres de ces communautés, sont délaissés dans ce processus, bien souvent élaboré de manière à satisfaire les seules couches aisées de la société. Même si les 73ème et 74ème Amendements apportés à la Constitution annonçaient la création d'institutions locales dénommées *Panchayati Raj* et semblaient donner une impulsion à la notion de planification décentralisée, en prenant en compte les organes locaux dans le processus de planification, force est de se rendre à l'évidence que, et ce malgré l'adoption de ces deux amendements, l'expérience montre, et cela dans le pays entier, combien ces nouvelles dispositions constitutionnelles sont peu respectées<sup>2</sup>. La participation des populations au processus de planification demeure depuis lors toujours très limitée et elles demeurent toujours exclues du processus général de planification ainsi que du processus de développement. Les pauvres vivant en ville constituent l'une de ces communautés exclues des différents processus de décision et de participation.

La tendance actuelle en Inde est de favoriser le développement industriel au détriment de l'agriculture. Une des conséquences majeures d'une telle politique est l'augmentation importante des populations urbaines. L'ensemble des populations urbaines représente aujourd'hui 27,72% de la population du pays. Les populations urbaines ne dépassaient encore pas 44 millions en 1941, mais elles atteignaient déjà 109 millions de personnes en 1971, selon un taux continu de croissance de 4,6% (alors que la moyenne nationale, pour la même période, était de 2,5%). L'ensemble de la population urbaine franchissait le cap des 159 millions en 1981, et des 218 millions en 1991. Pour l'an 2001, toutes les prévisions concordent pour estimer que le total des populations urbaines dépasserait bien les 350 millions de personnes. En outre, les mêmes estimations révèlent que 37,74% de ces populations vivent très en dessous des seuils de pauvreté, et que

---

<sup>1</sup> Isaac Thomas T.N. & Harilal K.N., *Planning for Empowerment*, People's Campaign for Decentralised Planning in Kerala, *Economic and Political Weekly*, Mumbai, January 1997, p.53.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p.53.

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

l'ensemble des bidonvilles urbains abritent environ 51 millions de personnes.

C'est-à-dire qu'un citadin sur trois vit dans des conditions humainement intolérables et que leur nombre augmente de 15 millions par an. Les pauvres qui vivent dans les villes occupent un environnement totalement dégradé et, par ailleurs, l'absence d'un soutien familial adéquat et, bien entendu, de sécurité sociale, les empêchent de satisfaire leurs besoins de base.

Des infrastructures telles qu'un réseau routier font cruellement défaut. Les gouvernements locaux sont toujours à cours d'argent liquide et ils ne sont pas en mesure de satisfaire à certains besoins essentiels comme l'approvisionnement en eau ou l'installation d'un système sanitaire<sup>3</sup>. Les femmes et les enfants représentent 63% des pauvres vivant dans les villes.

Les formes de subordination des femmes au sein de leur famille et de la société sont multiples, et leur statut inégal est à mettre au compte aussi bien du réseau complexe des castes que de la manière d'envisager les relations entre hommes et femmes, de l'éducation et des différences économiques. Même si la proportion des femmes par rapport aux hommes a augmenté dans les villes en faveur des premières, allant de 845 femmes pour 1000 hommes en 1961 à 984 femmes pour 1000 hommes en 1991, cette augmentation n'a engendré aucun bénéfice substantiel pour l'amélioration du statut de la femme indienne issue d'un milieu défavorisé. C'est ce que révèlent, premièrement; le haut taux de mortalité infantile dans les bidonvilles (pour 1000 enfants nés, 123 ne passent pas le cap de l'enfance); et, deuxièmement, le très faible pourcentage d'alphabétisation (28,1%).

Les femmes qui vivent dans des centres urbains constituent les principales forces de travail du secteur informel. Différentes sources révèlent que 42,5% des femmes travaillent en indépendantes, que 28,8% d'entre elles sont salariées tandis que 28,7% d'entre elles effectuent un travail de manière occasionnelle. La nature des travaux qu'elles effectuent comprend des tâches domestiques, des ventes en rue, le secteur de la construction et une douzaine d'autres activités similaires ; cela sans compter qu'environ 20 millions d'enfants effectuent toute une série de menus travaux et de petits métiers

Ces femmes travaillent souvent de très nombreuses heures, dans des conditions extrêmement dures, tout en étant sous-payées et en n'obtenant aucune reconnaissance pour le travail fourni. Au contraire, elles sont bien trop souvent les victimes d'une exploitation sans scrupule. Elles demeurent de ce fait parmi les couches les plus basses de la société et elles sont les premières touchées quand survient un changement économique ou que leurs conditions de vie, déjà dures, se modifient.

Il devient dès lors impératif d'admettre que tout effort en vue d'améliorer le

<sup>3</sup>The World Bank (1997), *The Poverty Reduction and The World Bank, Progress and Challenge in the 1990s*, Washington, p.12.

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

sort des couches défavorisées des populations urbaines doit commencer, en tout premier lieu, par se préoccuper des femmes et des enfants. Leur survie, leur développement et leur possibilité de s'assurer une place respectable dans la société sont autant d'éléments essentiels. Les voir accéder à des services sociaux de base tels que les soins de santé, un complément nutritionnel, l'éducation, un emploi et un revenu sont les clefs qui permettront de mettre fin à la pauvreté urbaine et à l'exploitation<sup>4</sup>.

C'est pour combattre ce scénario habituel de la pauvreté que la participation des populations concernées par le Neuvième Plan possède toute sa signification. Il est un fait établi que le développement n'est réellement envisageable qu'avec la coopération et la participation des populations concernées. A cet égard, une initiative intéressante, émanant du gouvernement de l'Etat indien du Kérala, aura été d'initier une campagne auprès des gens en faveur de l'application, par l'intermédiaire des *Panchayats* et des différents organes locaux de l'Etat kéralais, des dispositions contenues dans le Neuvième Plan.

Cependant, au même moment, une révolution silencieuse était en train de se produire, ces trois dernières années, au sein des femmes pauvres du district d'Alappuzha. Elles ont en effet créé, de leur propre initiative, un programme de développement qui comprend un cadre de travail institutionnalisé appelé Société de Développement Communautaire (*Community Development Society, CDS*). La CDS a réussi à donner à des femmes appartenant aux classes urbaines défavorisées, la possibilité d'établir un projet et d'assurer leur participation active durant tout un processus de développement.

## **(2) La CDS - sa genèse et son évolution**

Le district d'Alappuzha, la "Venise de l'Est", est l'un des plus pauvres des 14 districts que comprend l'Etat du Kérala. Sa superficie est de 1.414 km<sup>2</sup> (qui correspond à 3.64% de la superficie du Kérala) et le district comprend 2 000 127 personnes (ce qui correspond à 6.88% de la population totale). Les centres urbains du district regroupent 609 000 personnes, ce qui correspond à 30,46% de la population du district et 7,94% de la population urbaine de l'Etat. Néanmoins, la ville d'Alappuzha, qui est en même temps la capitale du district, abrite à elle seule 174 666 personnes sur une superficie de 46,77 km<sup>2</sup>. Les taux d'analphabétisation du district et de la ville sont respectivement de 93,87 et 93,28%. En outre, Alappuzha est le district dont la densité de population est la plus forte du Kérala (1.415 habitants au km<sup>2</sup> pour l'Etat, 3.775 habitants au km<sup>2</sup> dans la ville d'Alappuzha et 2.116 habitants au km<sup>2</sup> dans les autres centres urbains du district). La proportion entre les hommes et les femmes est de 1051 femmes pour 1000 hommes, ce qui est plus élevé que la moyenne de l'Etat.

---

<sup>4</sup>Guidelines on Urban Basic Services for the Poor, édité par le Ministère du Développement urbain, Gouvernement de l'Inde, 1990.

## **Modifier la configuration du village sri lankais**

Le district compte 603 000 travailleurs, à savoir, 424 000 hommes et 179 000 femmes. Les taux de la population active, par rapport au reste de la population est de 43,43% pour les hommes et de 17,43% pour les femmes. 65,91% de la population du district ne travaille pas (66,15% dans les centres urbains). Les femmes comptent pour 78,04% de la population non-active du district (78,30% dans les centres urbains). 68,81% de la population de la ville même d'Alappuzha est non-active, et ce pourcentage comprend 83,12% de femmes<sup>5</sup>. Le district est relativement sous-développé d'un point de vue industriel tandis que seules l'industrie des tapis en coco, l'agriculture et la pêche prédominent dans l'économie, ce qui offre une configuration rurale aux différents paysages du districts. De cette manière, le district exemplifie également combien la planification que mène l'Etat indien est inadaptée en matière de politique de développement social et économique.

Le but principal du programme de développement initié par la CDS est d'éduquer les populations défavorisées, spécialement les femmes et les enfants, de manière à les aider à sortir du cercle vicieux de la pauvreté. Le programme vise en particulier les familles pauvres qui vivent dans les bidonvilles. L'idée-force qui sous-tend l'intégralité du programme est d'assurer la participation communautaire de toutes les femmes engagées dans la CDS. Le programme entend en effet assurer la participation, à tous les échelons de gestion et de décision, des femmes issues des couches défavorisées présentes dans centres urbains. Elles ont droit à la parole dans toutes les sphères d'activité, de manière à assurer une transparence totale dans la planification, la mise en oeuvre et le contrôle des différents projets. Dans le cadre de la CDS, les plus petites unités sont invitées à analyser les problèmes qui les affectent immédiatement, et à préparer des projets pour satisfaire leurs besoins locaux spécifiques, ainsi que pour l'exécution d'activités exclusivement menées par les femmes pauvres elles-mêmes, tout ceci ne laissant qu'une part de responsabilité résiduelle aux plus hauts niveaux.

En fin de compte, le "projet de cité" ("*town plan*") de la CDS n'est rien d'autre que la somme de tous les projets mis en place à la base. En outre, la CDS crée un esprit d'entreprise en aidant les femmes pauvres à établir, individuellement ou collectivement, des activités où elles travaillent à leur compte, ce qui leur assure un revenu régulier.

En résumé, le programme tente d'atteindre ses buts par l'organisation communautaire et la mobilisation, la responsabilisation des communautés, en particulier des femmes, de manière à leur enseigner comment prendre des décisions et gérer une communauté<sup>6</sup>. La genèse de ce programme de développement s'est inspirée d'un programme d'assistance publique appelé

<sup>5</sup>Ces différents chiffres proviennent du *Alappuzha District Census Handbook*, 1991, Directorate of Census Operations, Kerala.

<sup>6</sup>Revised guideline on UBSP, ministère du Développement urbain, Gouvernement de l'Inde, 1993.

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

Services Urbains de Base pour les Pauvres (UBSP, *Urban Basic Services for the Poor*). Ce programme est lui-même une forme révisée d'un précédent programme qui émanait du gouvernement central et qui était lui aussi appelé Services Urbains de Base (UBS, *Urban Basic Services*). Ce programme fonctionna durant dix ans à Alappuzha, grâce à des fonds octroyés par l'UNICEF.

Le seuil de pauvreté est normalement défini sur base du revenu ménager. L'utilisation d'un tel indice provoque néanmoins des erreurs parce que, au niveau macro-économique, il dépend de facteurs de dépenses aux limites intrinsèques, tandis que, pour un autre facteur, les données sur les revenus sont non seulement impossibles à collecter mais elles sont invérifiables et peuvent même faire l'objet de manipulations<sup>7</sup>. Les mauvais calculs du seuil de pauvreté, et un mauvais ciblage des populations pauvres empêchent ces dernières de bénéficier des programmes d'assistance publique qui leur sont théoriquement destinés. C'est en vue de pallier ces difficultés d'évaluation qu'un nouveau seuil de pauvreté a été défini pour le programme de développement mis en oeuvre par la CDS à Alappuzha. Le seuil a en effet été redéfini à l'aide d'un "Index des Risques de Pauvreté" ("*Poverty Index Risks*"), grâce aux travaux du Dr. V. L. Srilatha, chargé du programme pour l'UNICEF, dont la réflexion créative a permis de matérialiser le concept.

L'Index des Risques de Pauvreté est un outil de travail simple qui permet aux membres des communautés locales, qui possèdent un minimum d'éducation, d'identifier aisément les familles pauvres. L'index contient neuf facteurs de risque. Les familles pour lesquelles on dénombre quatre facteurs de risque, ou plus, sont considérées comme des familles pauvres ou des familles qui risquent de sombrer dans l'indigence. Les neuf facteurs qui déterminent le seuil de pauvreté d'une famille sont les suivants:

- vivre dans une chaumière, un taudis ou une hutte,
- ne pas disposer de latrines,
- un seul membre adulte de la famille possède un emploi, ou pas un,
- un ou plusieurs membre(s) adulte(s) de la famille est/sont analphabète(s),
- la famille possède des enfants âgés de moins de cinq ans,
- la famille ne bénéficie pas d'accès à un point d'eau potable à moins de 150 mètres de son lieu d'habitation,
- les membres de la famille consomment deux ou moins de deux repas par jour,
- un ou plusieurs membre(s) de la famille est/sont alcoolique(s) ou se drogue(nt),
- la famille appartient à une des basses castes de la société hindoue, ou à une tribu.

L'index présente le mérite de dresser en même temps la liste de quelques uns des nombreux besoins qui font défaut à ces familles, et de désigner la nature des interventions qui sont demandées. Etant donné que la plupart des besoins sont

---

<sup>7</sup>Menon, Leela, *Holistic empowerment of the women of Alappuzha*, non publié, 1994

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

des besoins communautaires, cela renforce la participation des femmes en tant que communauté.

Une grande enquête sur le terrain a été menée en 1992 dans la ville d'Alappuzha, en vue de préparer l'établissement de la CDS. Elle fut menée à bien avec l'aide des fonctionnaires du Programme UBPS, des travailleurs alphabétisés et des employés *Anganwadi*. L'enquête a révélé les chiffres suivants: - familles vivant dans des taudis ou des huttes 8.858

- familles ne disposant pas de latrines	6.450
- familles dont seulement un membre adulte travaille	10.049
- familles ne disposant pas d'accès à un point d'eau à moins de 150 mètres de son lieu d'habitation	4.431
- familles consommant deux ou moins de deux repas par jour	7.906
- familles dont un ou plusieurs membre(s) est/sont alcoolique(s) ou se drogue(nt)	3.564
- famille dont un ou plusieurs membre(s) adulte(s) est/sont analphabète(s)	3.953.

L'enquête a révélé que la ville abritait 36 000 familles et que 43% d'entre elles souffraient de malnutrition à différents degrés . L'enquête a également montré que la mise en oeuvre des programmes d'assistance publique destinés aux pauvres était trop souvent court-circuitée par des gens riches qui empochaient les bénéficiaires, et ce malgré la connaissance qu'ont les gens en général de l'existence de ces différents programmes d'assistance publique. L'enquête a aussi révélé que, outre une compartimentation des programmes, de graves imperfections existaient dans leur exécution. 10.304 familles furent identifiées comme rentrant dans les catégories des familles pauvres ou à hauts risques de paupérisation. La réévaluation de l'enquête a incité les femmes à orienter le programme vers des besoins locaux spécifiques, de manière à prendre les nécessités de base en compte, ou de s'attaquer aux facteurs de risque qui affectent la population urbaine défavorisée. L'enquête leur a également permis de mettre en place un mécanisme institutionnel à même, d'un côté, d'assurer la participation active des femmes concernées et, d'un autre côté, de permettre à ces femmes d'acquérir des connaissances ou des techniques qui leur permettront en fin de compte de mieux gérer la communauté.

Faisant suite à l'enquête, le programme de développement de la CDS débuta le 6 Février 1993. Il ne devait au départ concerner que 7 quartiers d'Alappuzha mais, et cela dès les premiers 8 mois, les 29 autres quartiers de la ville furent inclus dans sa mise en oeuvre.

### **(3) La structure et la gestion de la CDS**

La structure de la CDS est pyramidale et son administration est

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

communautaire. Une telle structure de cohésion émane de l'expérience collective et de la participation des femmes provenant des couches défavorisées de la population urbaine. En outre, cette structure assure la participation collective à tous les niveaux de fonctionnement et de gestion.

La CDS fonctionne sur base d'une structure établie sur trois niveaux.

En premier lieu, l'unité de base de la CDS est le Groupe de Voisinage (*Neighbourhood Group*) composé d'une femme pour 25 à 40 familles à risque vivant à proximité les unes des autres. Le groupe élit un Comité composé de cinq membres, parmi lesquelles sont choisies une présidente et une *Resident Community Volunteer* qui fait office de secrétaire du groupe. Chacune des membres élues détient un portefeuille de responsabilités spécifiques, telles que l'éducation, la santé, la production de revenus, le logement, l'eau potable,... Les membres du groupe se rencontrent à intervalles réguliers et discutent des affaires qui les concernent.

Elles explorent en même temps les différentes manières de résoudre ces affaires. Le comité prépare également des "micro-projets" basés sur l'analyse des problèmes locaux, dans le but d'éliminer les facteurs de risque et de mettre en place plusieurs des activités envisagées dans ces micro-projets.

Pour le moment, Alappuzha abrite 350 Groupes de Voisinage répartis sur les 36 quartiers que compte la ville.

Deuxièmement, au niveau intermédiaire de la structure pyramidale de la CDS, les Sociétés de Zone de Développement (*Area Development Societies*) émanent des Groupes de Voisinage. De dix à vingt Groupes de Voisinage, limitrophes ou d'un même quartier, forment une Société de Zone de Développement. Une femme pour chaque famille à risque et les membres des Comités des Groupes de Voisinage constituent ensemble l'Assemblée Générale de la Société de Zone de Développement. L'Assemblée Générale élit les 7 membres d'un "comité de direction" (*Governing Committee*). Parmi ces 7 membres, sont désignées la Présidente et la Vice-présidente. Les officiers municipaux sont des Secrétaires membres de la Société de Zone de Développement, et les travailleurs alphabétisés, ainsi que les *Anganwadi*, sont des membres cooptés du Comité de gouvernement. Les membres cooptés n'ont cependant pas droit au vote. Chaque Société de Zone de Développement prépare des "mini-projets" qui intègre tous les micro-projets des Groupes de Voisinage rentrant dans ses limites de compétence et qui supportent des activités variées.

Les trois cent cinquante Groupes de Voisinage d'Alappuzha se répartissent entre les 24 Sociétés de Zone de Développement existantes, chacune d'entre elles réunissant de 9 à 22 Groupes de Voisinage.

Troisièmement, le sommet de la structure pyramidale est occupé par la Société de Développement Communautaire (*Community Development Society*), qui

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

réunit les 24 Sociétés de Zone de Développement. Les Présidentes, les Vice-présidentes des Sociétés de Zone de Développement composent l'Assemblée générale de la Société de Développement Communautaire. Des responsables des Programmes UBSP et UPAC sont considérés comme des membres de l'Assemblée générale, même si ils n'y bénéficient pas du droit de vote et si leur fonction est d'une durée limitée à deux ans. L'Assemblée générale élit dix membres du Comité de Gouvernement, parmi lesquelles sont désignées une Présidente et une Vice-présidente. La personne responsable de la Cellule UPA est membre secrétaire de la CDS.

La CDS prépare un "projet-ville" qui intègre les 24 "mini-projets" des 24 Sociétés de Zone de Développement. Elle joue également un rôle actif par leur intermédiaire. Les dispositions prises par la CDS permettent à la Société de Développement Communautaire et aux Sociétés de Zone de Développement d'entrer directement en contact avec des membres du Gouvernement, la NABARD, les banques et d'autres donateurs en vue de recevoir des fonds, de maintenir des comptes bancaires séparés et de mettre en oeuvre des activités, aussi bien au niveau de la ville qu'au niveau des quartiers. La pièce centrale de cette structure pyramidale réside dans le fait que le pouvoir de décision demeure toujours aux mains des femmes. De même, le fait qu'aucune femme ne peut être réélue pour un troisième mandat pour les postes de Présidente et de Vice-présidente évite l'acquisition de droits acquis au sein de l'organisation. Pour le moment, Madame Renuka Sivdas est la Présidente de la CDS et Madame Sasikumar en est la Vice-présidente.

## **(4) Le crédit et l'épargne**

Un mécanisme unique de crédit et d'épargne a été mis en place au sommet de la structure de la CDS. En fait, la confiance mutuelle, la transparence et les bases de ce système de crédit et d'épargne, traversent et lient inexorablement la structure et la gestion de la CDS. Ce système permet d'introduire des habitudes d'épargne parmi les membres des Groupes de Voisinage et des Sociétés de Zone de Développement et les aide en leur donnant la possibilité de déposer, chaque semaine ou tous les quinze jours, auprès de la Société de Zone de Développement à laquelle elles sont rattachées, les quelques économies qu'elles peuvent posséder. La *Resident Community Volunteer* rassemble les fonds déposés et les place sur le compte en banque de la Société de Zone de Développement. Elle marque les différents mouvements dans le livret de chacune des membres.

Un mécanisme de crédits basé sur les besoins permet aux membres d'emprunter des sommes d'argent. Ce système de crédit permet d'utiliser le fonds commun (la somme des montants placés par les différentes membres) en répondant à leurs besoins financiers. L'Assemblée générale du Groupe de Voisins concerné discute la demande de crédits au cas par cas et elle décide de la suite à donner en prenant en considération si accorder le crédit permet

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

d'assurer des nécessités de base. L'Assemblée générale prend également en compte des éléments tels que la possibilité de commercialisation, la viabilité, et les possibilités de remboursements dans les cas où des revenus seraient générés grâce au prêt, de manière à faire fructifier d'une manière judicieuse des économies durement rassemblées.

Le système répartit également les ressources - les économies aussi bien que les ressources externes - en deux différents fonds, en vertu de la nature des demande de prêts, de la fréquence de ces demandes et des montants requis. Les fonds reçus de l'UNICEF, de la NABARD, des banques et de donateurs nationaux et internationaux sont mis ensemble dans un fonds tournant (*Revolving Fund*) exclusivement destiné à financer des activités susceptibles de générer du profit. Un deuxième fonds est destiné quant à lui aux prêts de consommation, et répond aux besoins immédiats des familles, comme les dépenses occasionnées par un mariage, la rénovation d'une maison, un traitement médical ou toute autre dépense importante mais inévitable.

Une des caractéristiques de ce système de crédit est le « prêt individuel au sein d'un groupe ». Le système de prêt et d'épargne encourage en effet des femmes qui se réunissent autour d'un projet commun assez important, susceptible de générer des revenus, mais qui demande des capitaux de départ considérables pour elles, et beaucoup de travail. Néanmoins les conditions imposées par ce système de crédit et d'épargne sont assez subtiles, car ces conditions sont autant de sauvegardes à l'égard des membres qui ont déposé leur économie:

- Premièrement, il faut que l'emprunteur ait déposé comme épargne 25% du montant qu'elle demande pour financer une activité susceptible d'engendrer du profit. Sous cette condition, une membre peut bénéficier d'une somme maximum de 7.500 roupies, non inclus les 25% qu'elle aura épargné et qui constitueront un prêt destiné à elle-même. En d'autres termes, elle peut demander à titre de prêt un montant qui ne dépasse pas trois fois la valeur de l'épargne.

- En deuxième lieu, un prêt accordé à une membre du Groupe de Voisinage ne peut pas dépasser 10% du montant total de l'épargne effectuée par les membres de ce groupe. En outre, deux membres du même groupe doivent se porter garants du prêt.

- Enfin, en troisième lieu, les taux d'intérêt sont de 1% plus élevés que les taux d'intérêt pratiqués par les banques. En outre, la durée des prêts consentis varie entre des termes situés entre un an et quatre ans, sur base de la nature et du montant du prêt.

## **(5) Combattre l'exclusion**

La CDS entend sensibiliser les femmes issues de milieux défavorisés aux

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

problèmes sociaux et économiques qui non seulement les affectent individuellement mais affectent également leur ménage. La CDS les aide aussi à leur faire comprendre que participer à son action est primordial pour résoudre leurs problèmes. La participation des femmes augmente en effet l'unité et la solidarité de familles socialement et économiquement homogènes. Les chances égales données à toutes les femmes de participer au programme de la CDS leur permet de se rendre compte de leurs différents savoir-faire et les encouragent à mettre en avant, avec plus d'assurance, les solutions qu'elles entendent apporter aux problèmes qui les affectent toutes. La délégation systématique des responsabilités, à tous les échelons, les aide aussi à mettre en oeuvre des efforts, des activités qui répondent à leurs besoins individuels aussi bien que locaux. De tels efforts favorisent une meilleure gestion en communauté et une meilleure capacité à exprimer les savoir-faire individuels.

Les paramètres de cette responsabilisation des femmes sont :

- leur permettre de construire une image positive d'elles-mêmes et d'avoir confiance en elles,
- développer leur capacité critique,
- construire un groupe uni,
- favoriser les prise de décision et l'action<sup>8</sup>.

A travers ces objectifs, la CDS a permis un profond changement dans les profils sociaux et psychologiques des femmes d'Alappuzha, en catalysant non seulement la mobilité sociale mais aussi la mobilisation pour une meilleure utilisation des services communaux<sup>9</sup>.

La participation active des femmes, leur capacité à analyser rationnellement les problèmes qui les affectent, au cours des rencontres menées au sein des différents groupes de voisinage, et leur capacité de prendre des décisions appropriées montrent assez comment leur personnalité a pu émerger grâce à ces diverses activités. La confiance et l'aisance avec lesquelles elles interviennent auprès des fonctionnaires gouvernementaux et des directeurs de banque, et la manière avec laquelle elles défendent leur cause démontre aussi leur évolution mentale. Cela est d'autant plus intéressant à noter, eu égard au milieu social défavorable dont elles sont issues.

Quand une épidémie de choléra dévasta la ville d'Alappuzha, en 1995, que les fonctionnaires municipaux se débattaient face à cette épidémie et que les pertes étaient déjà lourdes au sein des populations, les femmes membres de la CDS réagirent très rapidement en vue de combattre la menace en mettant en place 350 unités d'épargne en ville. Elles lancèrent également une campagne massive d'information et de sensibilisation qui témoigna de leur attention portée au problème. La capacité de ces femmes à convaincre le propriétaire d'un magasin

---

<sup>8</sup>Programme of Action, National Policy on Education, gouvernement de l'Inde, 1986.

<sup>9</sup>Menon, Leela, Holistic empowerment of the women of Alappuzha, non publié, 1994

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

d'arrack (alcool fort) de mettre fin à son commerce et de l'aider à se convertir dans l'hôtellerie témoigne de leur profondeur de vue. De même, l'aisance avec laquelle elles siègent et interviennent dans les différentes réunions avec le percepteur de district et la facilité avec laquelle elles président à des meetings où des officiels de haut rang sont présents témoignent à suffisance des changements apportés dans leur existence. La CDS leur a injecté un rare dynamisme, leur permettant de gagner la considération de tous et de bénéficier d'une nouvelle identité sociale.

C'est précisément cette nouvelle identité sociale qui a décidé Madame Valsala Sebastian, l'ancienne présidente de la CDS, à se présenter aux élections locales, dans la ville d'Alappuzha, et d'y gagner un siège de Conseillère municipale. Cependant, il est nécessaire de souligner que la CDS n'est absolument pas impliquée dans le système des castes ni dans aucune organisation politique. Les femmes sont en effet conscientes du fait que politiser la CDS serait "le commencement de la fin" pour leur organisation. C'est par ailleurs la raison pour laquelle, quand des politiciens offrent leurs services et proposent de s'impliquer auprès d'elles, elles déclinent de telles offres avec prudence. Néanmoins, certaines des membres utilisent leur poids politique personnel pour drainer des ressources vers la CDS.

La CDS a permis aux femmes de maîtriser différentes techniques de gestion et de prise de décision, ce qui eut également pour effet d'affirmer leur personnalité. Cela s'aperçoit très vite dans leurs activités quotidiennes, dans leurs échanges et dans leurs relations. Elles améliorent considérablement en retour le travail de la CDS. Ce qui ne s'est certes pas produit du jour au lendemain, et elles n'ont pas obtenus immédiatement une reconnaissance de la part de la société. Elles ont acquis les qualifications nécessaires grâce à des entraînements réguliers, en n'hésitant pas à se mettre en avant et en apprenant dans l'action. Différentes institutions et différentes organisations leur fournirent une aide financière généreuse ainsi que les outils nécessaires à leur perfectionnement.

Les ressources de la CDS, comme cela a déjà été indiqué plus haut, consistent en fonds internes, à savoir les épargnes placées par les membres, et en ressources externes. C'est donc une double stratégie que la CDS utilise pour obtenir les fonds nécessaires à son action. D'un côté elle fait appel à des donateurs extérieurs tels que l'UNICEF, la NABARD et d'autres agences donatrices pour des aides à court terme; d'un autre côté, elle encourage ses membres à épargner. Dans le système du crédit et de l'épargne, les membres des groupes de voisinage sont encouragés à épargner au minimum 5 roupies par semaine et les *Resident Community Volunteer* invitent également les membres à une contribution régulière qui augmente leur compte-épargne. En trois ans de temps, la CDS a récolté environ 3 700 000 roupies par le biais de l'épargne, avec une moyenne de 10 550 roupies pour chaque groupe de voisinage. C'est pour chaque membre, il faut le

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

souligner, un effort immense, eu égard aux difficultés auxquelles elles se trouvent à tout moment confrontées en vue d'assurer leur subsistance quotidienne.

La CDS a également accordé des prêts à des membres pour financer des activités susceptibles d'engendrer du profit, pour un montant total de 3 200 000 roupies pris sur les différentes sommes déposées dans les comptes épargne. Elle a également obtenu des prêts des banques pour un montant total de 2 200 000 roupies. Les deux sommes donnant donc un montant global de 5 400 000 roupies. Outre ces différents prêts, des membres de la CDS furent aidées par des prêts de consommation, totalisant 500 000 roupies. Jusque décembre 1996, 5202 femmes ont bénéficié des premiers types de prêts.

Dans ce cadre, la CDS a financé 538 exploitations consacrées à l'élevage de la volaille et 280 exploitations consacrées à l'élevage des canards domestiques, ainsi que 34 unités de confection de vêtements. En outre, 300 femmes ont été assistées pour des prêts destinés à favoriser la production laitière et 866 femmes pour initier des unités de fabrication manuelle des tapis en coco. Nombre d'autres femmes ont été aidées dans secteurs très divers, tels que la fabrication de tapis, de nattes, de sacs de jute, de sacs en plastique, pour la reliure de livres, la vente de bois pour le feu, la vente de fleurs, la culture de plantes maraîchères, la construction de planchers, la préparation de *pickles* (petits légumes macérés dans du vinaigre). Il est à noter qu'un nombre considérable de prêts furent accordés pour financer des activités collectives, c'est-à-dire des activités dans lesquelles plusieurs femmes se sont associées.

C'est pourquoi le système de prêt et d'épargne instauré par la CDS, grâce à sa flexibilité et ses facilités d'accès, offre plus qu'un simple rayon d'espoir.

La participation à la vie économique permet également de retrouver le respect de soi-même et sa dignité sociale, deux qualités primordiales pour toutes les dimensions de l'existence<sup>10</sup>. La tendance, dans le passé, avait été de se focaliser principalement sur les aspects quantitatifs de la participation et de ne mesurer cette participation qu'à l'aune du nombre des membres, sans tenir compte de la qualité de la participation et de l'implication des membres dans les processus de prises de décision<sup>11</sup>. La CDS a, à cet égard, initié un changement. Les femmes planifient elles-mêmes, elles décident des activités et les mènent à bien, elles s'accordent sur les priorités à donner et elles participent à toutes les sphères de gestion et de décision.

C'est pourquoi il est utile d'affirmer qu'une réelle responsabilisation des personnes n'est vraiment pas de les limiter au rôle de réceptrices des aides au développement mais de provoquer leur participation active et de leur donner une

<sup>10</sup>Human Development Report, United Nations Development Programme, UNDP, New-York, 1993, p.1.

<sup>11</sup>Karl Marilee, Women & Empowerment : participation & decision-making, United Nations Non-Government Liaison Services, 1995.

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

voix décisive à tous les niveaux de prise de décision. Sans ces considérations, le combat mené par les femmes d'Alappuza ne servirait à rien.

## **(6) La viabilité financière**

La viabilité financière de la CDS doit être considéré en tenant compte du fait qu'elle tire sa force de 10 000 femmes et non d'une seule. L'enregistrement formel de la CDS constitue un point d'appui, et les statuts internes ont pour effet de diminuer le poids des individualités dans le fonctionnement de l'organisation. La pauvreté ne peut pas être éradiquée sans une affectation adéquate des ressources. Un apport de ressources alloué en vertu d'un niveau minimum critique est nécessaire pour générer la productivité et la croissance au sein des familles appartenant aux couches défavorisées de la population<sup>12</sup>. A cet égard, le premier effort du gouvernement du Kérala, qui aura été de créer un Fonds séparé pour combattre la pauvreté urbaine (*Urban Poverty Fund*) au profit des structures de la CDS, en vertu des lois *Panchayat* et *Nagarpalika*, a permis d'aider à rendre la CDS viable.

La CDS a en outre institué un comité spécial, où siègent des représentants des institutions financières et industrielles, dans le but d'explorer les différentes sources de financement capables d'assurer sa viabilité, et les manières d'en tirer profit. Ce comité spécial a pour l'heure identifié 33 types d'activités indépendantes. Au début, la NABARD a financé l'opération pour un montant de 24 millions de roupies par l'intermédiaire de ses programmes visant à l'autosuffisance des groupes. Diverses banques ont donné suite aux demandes de financement des activités susceptibles d'engendrer des profits, menées par les membres de la CDS. Il est bon de mentionner ici que les remboursements des prêts effectués par les femmes de la CDS sont aujourd'hui pratiquement achevés. La CDS accorde cependant une plus grande importance à l'épargne. Cela a créé un sens de la compétition entre les membres. Ce qui est d'ailleurs devenu manifeste quand des personnes extérieures à la CDS ont fait part de leur enthousiasme à l'égard du système de prêt et de crédit et qu'ils ont déjà commencé à déposer leur épargne sur les comptes de la CDS.

Des efforts sont accomplis en vue de fédérer la CDS à la Banque Internationale des Femmes (*International Women's Bank*). On peut affirmer, au regard de ce qui a été présenté précédemment, que la CDS ne possède pas encore un mécanisme de financement tout à fait complet, mais des signes indiquent clairement qu'elle dépassera bientôt le stade de la dépendance pour atteindre celui de l'indépendance et de la viabilité financières. Néanmoins, évaluer la viabilité financière en soi de la CDS, indépendamment de l'évolution de l'organisation et des prises de décision, donnerait une vision incomplète de la

---

<sup>12</sup>Srilatha V.L. & P.K. Gopinathan, Striking poverty at the Root, *The Economic Times*, Madras Edition, July 10, 1995.

**Modifier la configuration du village sri lankais**  
réalité.

## **(7) Conclusion**

Il est bien vite apparu que la CDS adopte deux types de stratégie dans ses opérations. En premier lieu, elle mène des activités qui tendent à éliminer les facteurs de risque dont sont affectées les familles pauvres. En second lieu, elle encourage l'indépendance économique des femmes en leur permettant de mener des activités pour leur propre compte. Il n'en demeure pas moins que la caractéristique unique de la CDS est l'engagement et l'enthousiasme dont font preuve toutes les femmes membres à toutes les sphères d'activité et de gestion de l'organisation. Il faut noter en particulier leur volonté de mener des activités susceptibles d'engendrer du revenu pour elles et leur famille, et leur volonté d'apporter une contribution financière, même modeste, dans le cadre du système de prêt et d'épargne. La participation pleine et entière de ces femmes doit également être comprise en rapport avec le fait que le taux de participation des femmes au travail, dans l'Etat du Kérala, est parmi les plus bas de l'Inde.

La CDS, en conséquence, permet à des femmes issues de milieux défavorisés, de préparer et de mener des activités qui leur donnent les moyens d'améliorer les conditions de subsistance de leur famille et de leur communauté en général. Cela prend toute sa signification au regard d'expériences similaires et réussies, menées par la Banque *Grameen* au Bangladesh et par la SEWA à Ahmedabad, en Inde. Cela ne veut bien entendu pas dire que l'action de la CDS a toujours été parfaite.

Même si l'organisation souffre de certains défauts, néanmoins, elle a généré un espoir, et cet enthousiasme qui aura incité de nombreuses femmes pauvres de la ville d'Alappuzha de parvenir non seulement à améliorer leur situation économique mais aussi à améliorer leur identité sociale. Elles ont montré à d'autres femmes que prendre des initiatives économiques à l'aide d'une force de conviction et une participation active permet l'amélioration de la condition sociale. Cette expérience incite à présent de nombreux districts des Etats du Kérala et du Tamil Nadu à suivre les voies tracées par les femmes de la CDS. Elles ont d'ailleurs gagné une véritable reconnaissance publique en recevant le prix "We the People 50th Commentis", des Nations-Unies, en 1995. Depuis, les efforts des femmes pauvres d'Alappuzha se poursuivent avec plus de conviction et, bien sûr, avec plus de fierté.

# **II. Modifier la configuration du village sri lankais**

# **A. Éléments pour une analyse et une interprétation des fiches**

Les treize fiches DPH, présentées ici tentent de mettre en évidence, d'une part, le statu quo de la société rurale sri-lankaise, et, d'autre part, le besoin d'une analyse sociale des populations qui ont besoin d'initiatives significatives de développement, analyse différente de la perception occidentale de la société rurale sud-asiatique.

C'est un fait indéniable et incontestable que de nombreuses ONG du Tiers-Monde ont pu émerger grâce aux financements des donateurs. Au niveau idéologique, la légitimité d'une ONG repose sur le désir, noble et admirable, de répondre aux besoins des moins chanceux. Cependant, une analyse de ces ONG révèle que, pour la plupart, ces organisations sont fondées à l'initiative d'un entrepreneur. Ces hommes d'affaires déterminent rapidement les potentiels d'un champ de développement. C'est pour eux un terrain fertile à l'établissement d'une "entreprise", dont la fonction déclarée est d'aider le pauvre du Tiers-Monde.

## **1. La perception de la société rurale sud-asiatique par le donateur**

La communauté internationale des donateurs qui financent des initiatives locales et d'autres projets de développement dans les pays d'Asie du Sud, n'a pas conscience de la dynamique interne de ces sociétés. La fiche n° 24 montre certaines des barrières affectant les initiatives de développement.

Les donateurs, avec l'exemple de leur propre passé préindustriel et leur tendance à rendre universelles leurs propres expériences - éducation judéo-chrétienne oblige -, ont esquissé les contours de la société rurale du Tiers-Monde. Les donateurs perçoivent la société rurale sri lankaise au travers d'un prisme typiquement européen, orienté selon certains thèmes occidentaux contemporains, comme les femmes ou l'environnement.

En plus de cette notion européanisée de la société rurale sri lankaise, les informations, issues des comptes-rendus de voyage émaillant les visites des premiers européens dans les régions asiatiques, ont été également largement responsables d'une vision occidentale déformée de la société sri lankaise. Ces rapporteurs ont dépeint la société sri lankaise comme dominée par une poignée de familles patriciennes, ayant établi leur supériorité dans tous les aspects de la vie dans les villages. Sans doute, cette vision était peut-être exacte il y a 50 ou 60 ans. Depuis, le Sri Lanka a parcouru un long chemin, et dans le contexte actuel, ainsi

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

que le notent les fiches n° 24, 25 et 26 une telle perception semble ridiculement dépassée.

Une autre perception erronée consiste à dire qu'un grand nombre de personnes, sans grandes différences entre elles, peut être rangé sous la catégorie "les pauvres". La description, dans la fiche n° 27, révèle l'inadéquation de cette vision. Il est généralement admis que cette catégorie de la société rurale cherche simplement à satisfaire ses besoins élémentaires pour rendre la pauvreté un peu moins oppressive, et n'aspire pas, même vaguement, à un accroissement de sa mobilité sociale. D'où l'argument visant à *l'allègement* de la pauvreté : ce qui est une vision complètement fautive. Les pauvres en milieu rural aspirent à la mobilité sociale ; ils ne veulent pas rester confinés dans leur pauvreté pour le reste de leur vie. Leurs besoins exigent davantage *l'éradication* de la pauvreté que son allègement.

## **2. Les préoccupations modernes et post-modernes d'un Tiers-Monde grevé par la pauvreté**

### ***Les femmes***

Il existe une tendance manifestement croissante à assimiler les besoins des nombreuses femmes sud-asiatiques à ceux des femmes occidentales - isolées, discriminées, et ayant dramatiquement besoin d'une intervention extérieure pour les aider à soutenir leur cause. En raison de la désintégration, dans les sociétés occidentales industrialisées, des réseaux étendus de parenté, une femme ne peut compter sur personne sinon sur elle-même. La femme asiatique demeure encore un élément de la famille immédiate, tout comme celui d'un réseau plus large de parenté et d'autres groupes de soutien. Dans un tel contexte, les programmes spécialement destinés à l'émancipation de la femme perdent beaucoup de leur sens.

### ***L'environnement.***

Les récents soucis liés à l'environnement sont également pénétrés des expériences occidentales. La perception de l'environnement s'est modifiée au moment de la transition entre modernité et post-modernité.

Quand il est devenu clair que la société traditionnelle ne pourrait pas supporter la croissance de sa population, un profond mouvement visant au changement est apparu, afin de réinvestir les surplus dans des activités économiques visant à l'accumulation du capital, plutôt que de le réserver à des édifices religieux ou princiers, comme par le passé.

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

Ainsi, le modernisme a provoqué l'effondrement des valeurs traditionnelles. Le développement économique a été au centre du processus de modernisation, ainsi que la sécurité économique, considérée comme essentielle dans une société en voie de modernisation. L'industrialisation a atteint son point culminant lors du boom économique, dont l'apogée se situe dans les années 60 et au début des années 70, dans l'hémisphère nord. L'abondance matérielle de cette période a provoqué un sentiment profond de sécurité économique pour les générations les plus jeunes et les plus impressionnables d'alors.

Tout développement a des répercussions sur l'environnement. Les conséquences de cette sombre réalité ont profondément perturbé les pays développés. Alors que leur propre développement provient de l'exploitation effrénée de l'environnement, non seulement sur leurs territoires mais aussi dans leurs colonies, ils prêchent aujourd'hui le conservatisme environnemental, du haut de leur supériorité économique. L'hémisphère Nord a aujourd'hui adopté l'idée que les bénéfices à court terme doivent être sacrifiés au profit de moyens de subsistance à long terme. Cependant, cette préoccupation post-moderne pour l'environnement n'est pas partagée avec la même ferveur par les pauvres en milieu rural, dans les pays en voie de développement. L'environnement demeurant toujours la première source de revenus dans les sociétés rurales du Tiers-Monde, elles ne peuvent s'offrir le luxe d'une préservation de l'environnement, dans la mesure où leurs moyens de subsistance en dépendent immédiatement.

### **Remarques**

Si le modernisme était caractérisé par la recherche avide et insatiable de la sécurité économique, le postmodernisme, quant à lui, désigne une nouvelle période où l'on peut se satisfaire avec bonheur des réflexions sur les fondements de la vie, bien au chaud dans le cocon de la sécurité économique. La libre expression de soi-même étant considérée comme le pinacle de cette dernière tendance.

L'Asie du Sud est une région où, selon les pensées bouddhistes et hindouistes, le "soi" est une partie intrinsèque de l'environnement. Quand les tentacules de la pieuvre capitaliste ont trouvé leur chemin en Asie du Sud, l'idée de négation de l'individu a été peu à peu remplacée par l'idée capitaliste soulignant l'individualisation ou l'auto-centrisme, dont la compétition fait partie intégrante. Le dynamisme de la compétition, d'une part, et la concurrence au sein d'une société marquée par les liens de parenté, d'autre part, sont envisagés dans les fiches n° 28 et 29.

Il est donc à peine surprenant que les priorités des donateurs et les besoins ruraux, tels qu'ils sont envisagés pas les populations rurales elles-mêmes, soient incompatibles. Les besoins actuels concernent la terre, l'irrigation, l'amélioration de l'accès à la santé, le travail et la mobilité sociale. Ces besoins sont radicalement différents de ceux que l'on trouve sur les listes des donateurs : les femmes, l'environnement, la microfinance et l'allégement de la pauvreté. Qui plus est, les

### ***Modifier la configuration du village sri lankais***

donateurs manifestent une tendance à vouloir établir des projets de développement en prenant l'ensemble du village comme unité administrative. La réalité, dans un village, est à l'inverse de cette image largement répandue d'un village "unifié". La fiche n° 30 présente une description radicalement différente de cette vision. La société rurale est pénétrée de compétitions, de conflits et de rivalités.

Ainsi que les fiches n° 31 et 32 le décrivent, chaque famille rassemble toutes les ressources possibles à sa disposition, afin de surpasser le statut socio-économique de son voisin. Du point de vue du villageois, les projets basés sur la famille contribuent davantage à servir leurs besoins.

C'est pour aller à l'encontre d'un tel ensemble d'idées reçues que ces treize fiches DPH sont présentées. Les diverses mutations structurelles, ainsi que la libération de l'économie depuis 1977, rapportées dans les fiches n° 33, 34 et 35 ont rendu la société rurale sri lankaise presque méconnaissable par rapport à l'idée erronée que s'en faisait la communauté internationale des donateurs, ainsi que la majorité des ONG locales, qui ne choisissent pas d'effectuer de véritable analyse sociale des villages où elles opèrent. Aussi longtemps que les donateurs et la masse des ONG locales, qui préfèrent fonctionner comme fidèles clients des donateurs, refuseront de modifier leur point de vue concernant la société rurale sud-asiatique, il est très peu probable qu'un réel développement trouve sa place dans ces sociétés. Les personnes qui comptent bénéficier le plus de cette perception non ajustée de ces sociétés sont celles qui cherchent à compromettre les besoins actuels des pauvres, en répondant servilement aux caprices de la communauté internationale des donateurs.

## B. Fiches DPH

# L'allègement ordinaire de la pauvreté

### Fiche n°24

---

La population-cible visée par l'allègement de la pauvreté est celle concernée par la pauvreté en milieu rural. Ces efforts tournent autour du lancement d'un procédé permettant d'orienter les ressources vers ces populations, pour des activités identifiées et mises en priorité par les pauvres eux-mêmes. Le plus souvent, la mobilisation sociale des pauvres nécessite une intervention extérieure, comme celle des organisateurs communautaires, des ONG intermédiaires et des organisations habilitées à les guider dans leurs efforts pour les rendre plus responsables. L'apparition de nouvelles institutions et de nouvelles organisations établies par les pauvres eux-mêmes est un aspect important du processus de responsabilisation. La responsabilisation est un processus très long et laborieux. Les délais nécessaires à la réalisation des objectifs de responsabilisation varient selon les circonstances locales et les situations historiques.

L'élément chronologique, dans l'attribution de ressources pour les pauvres, est d'une importance toute particulière. Grâce à leur expérience des projets d'allègement de la pauvreté, les professionnels du développement sont arrivés à la conclusion que, si les ressources sont attribuées aux pauvres avant qu'il soient socialement mobilisés, responsabilisés, et avant que les adaptations correspondantes soient effectuées au sein des institutions et des organisations du village, de telles ressources vont être accaparées par les institutions de village existantes, qui sont pourtant chargées de les délivrer. Ainsi, les catégories sociales qui contrôlent le processus d'attribution se viennent en aide à elles-mêmes dans une très large mesure, réduisant à la portion congrue la part des ressources qui aurait dû être allouée aux pauvres.

---

**Mots-clefs :**

**responsabilisation - développement rural - village -  
mobilisation - stratégie de  
développement.**

**Source :**

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le**

***Modifier la configuration du village sri lankais***

---

**Développement Rural**

**Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : [inasia@sri.lanka.net](mailto:inasia@sri.lanka.net)**

# **Une élite trounée vers l'extérieur du village**

## **Fiche n°25**

---

La structure des communautés rurales dans le Sri Lanka actuel est totalement différente, non seulement de ce qu'elle était il y a de cela vingt ans, mais également de la structure de classe traditionnelle qui constitue une référence pour l'étude des processus socioculturels des communautés rurales asiatiques en général. Les processus socio-structurels en vigueur au cours des quarante cinq dernières années, qui se sont accélérés à partir de la libéralisation de l'économie en 1977, ont provoqué de nombreux changements dans le secteur rural sri lankais.

Les réformes sectorielles agraires, foncières et concernant la pêche, mises en oeuvre par les gouvernements socialistes des années 1956-1965, puis des années 1970-1977, ont eu pour conséquence de déplacer les relations de pouvoir au sein des communautés rurales. Ces changements structurels ont donné lieu à l'émergence de nouvelles configurations rurales. Bien que l'on puisse déterminer de nombreuses sous-catégories et sous-groupes à l'intérieur d'un même cadre rural, on peut déterminer trois catégories sociales majeures, basées sur leur orientation vis-à-vis de leur situation dans le village :

- 1) La classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur (*The Outward Orientated Rural Middle Class*)
- 2) La classe moyenne émergente, ou tournée vers l'intérieur (*The Emerging or Inward Orientated Middle Class*)
- 3) Les populations rurales pauvres (*The Rural Poor*)

La classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur est le groupe qui ressent le moins les tourments de la pauvreté. La caractéristique déterminante de cette classe est que ses membres ne sont pas - ou seulement de manière marginale - impliqués dans le processus de production de l'économie du village. Par conséquent, en matière de participation économique, ses membres regardent vers l'extérieur.

Cette catégorie de la société rurale est composée principalement de personnes capables de se dégager du processus de production à l'intérieur du village, afin de se mettre en relation avec d'autres processus de production à l'extérieur du village. L'élite rurale traditionnelle, qui contrôlait autrefois les techniques liées à l'agriculture et à la pêche, constitue un autre groupe dont proviennent ces éléments.

Lorsque les changements structurels, touchant les secteurs de l'agriculture et de la

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

pêche, ont eu affaibli les bases économiques et autoritaires traditionnelles de l'ancienne élite rurale, celle-ci a abandonné le village afin d'être assimilée à la société et à l'économie au niveau national. Afin de réaliser cet objectif, le premier outil mis à leur disposition fut l'éducation.

Les familles issues du groupe élitaire qui, en revanche, ont choisi de rester dans le village - ou qui n'ont pas eu d'autre choix -, ont mis à profit leur position supérieure et leurs influences pour avoir accès aux institutions et aux réseaux nationaux, en dehors du village, afin de tisser des liens avec les modes de production externes au village, tout en continuant physiquement à y vivre. Leur participation économique a pris la forme de divers métiers : propriétaire de filature, commerçant, entrepreneur, propriétaire de magasin ou de garage, etc...

La classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur ne participe plus maintenant aux modes de production dans le village. Par conséquent, cette classe n'implique aucune contrainte ou menace pour l'avancement socio-économique du reste du village.

Environ 5% des familles, dans les villages, appartient à la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur. En général, le niveau éducatif de ces familles est comparativement plus élevé que celui de la plupart des autres familles dans le village. Il existe également une différence marquée entre les types d'habitation de cette classe. Elles sont souvent plus anciennes que celles habitées par la classe moyenne rurale émergente : allusion subtile, par la richesse du matériel, au temps jadis... Il est plus fréquent de trouver ces personnes en possession de voitures plutôt que de motocyclettes, de tracteurs à quatre roues motrices plutôt qu'à deux. Qui plus est, leurs contacts les plus importants ont lieu en dehors du village, et non à l'intérieur de celui-ci.

### **Commentaires**

*La classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur est constituée de personnes qui ont travaillé en dehors du village. Cette position a élargi leurs horizons, grâce à l'expérience acquise par l'utilisation des technologies modernes, et par les contacts utiles qu'elles ont pu établir. Par conséquent, ces personnes ont atteint un potentiel de développement supérieur à celui offert par le village. En raison de ses ressources limitées et de ses technologies moins avancées, le village n'a pas l'envergure nécessaire pour s'adapter aux potentiels accrus de ce groupe. Ainsi, pratiquement, ces personnes ont rompu leurs connections avec le village, pour regarder au delà, à la recherche d'opportunités en rapport avec leurs aspirations économiques. Ce qui n'implique pas, cependant, que toutes leurs connections et leurs transactions aient lieu toujours en dehors du village. Lorsqu'ils ne peuvent accéder à une ressource particulière en dehors du village, ils n'hésitent pas à se replier sur le village afin d'exploiter ses ressources pour de bon. La classe moyenne rurale tournée vers l'intérieur, d'un autre côté, en raison de son*

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

*incapacité à s'intégrer elle-même avec succès dans les cycles de production extérieurs au village, concentre son attention sur celui-ci afin de satisfaire ses aspirations économiques. Privé d'un accès à des ressources extérieures, ces familles exploitent les ressources du village avec une agressivité telle, qu'elle fait échouer les efforts économiques déployés par les pauvres. Cependant, les orientations vers l'extérieur ou l'intérieur des familles rurales ne sont pas forcément le reflet d'une dichotomie qui leur serait inhérente. Il s'agit plutôt d'un continuum qui rend possible une certaine liberté de mouvement, et qui reflète la propension d'action vers une extrémité ou une autre de ce continuum. Aucune famille rurale n'est assignée de façon permanente à une des extrémités. À l'exception des catégories les plus basses, c'est à dire les pauvres, les deux autres classes se rencontrent à divers points de ce continuum d'orientation vers l'extérieur ou l'intérieur.*

---

**Mots-clefs :**

**réforme foncière - village - classe sociale.**

**Source :**

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le Développement Rural Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

## **Une classe moyenne exploite les ressources du village au détriment des plus pauvres**

**Fiche n°26**

---

La réforme foncière et les changements structurels au Sri Lanka, depuis les années 1950, en plus des possibilités de développement économique issues de la libération de l'économie en 1977, ont redéfini les contours de la société rurale. À la place des deux catégories relativement larges constituées, d'une part, par l'élite traditionnelle, détentrice des technologies de l'agriculture et de la pêche, et, d'autre part, par les populations rurales pauvres (les plus démunis) il est possible de classer le village, même grossièrement, en trois groupes, en fonction de leurs orientations vis-à-vis de leur participation au cycle de production du village.

"Coincés" entre la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur -

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

constituée de personnes dont les liens à l'intérieur du village sont réduits au minimum - et les populations pauvres qui se battent pour joindre les deux bouts dans un contexte de ressources limitées, se trouve la classe moyenne rurale tournée vers l'intérieur. Cette catégorie de familles fluctue sans cesse. Elle est inadaptée dans la mesure où ses aspirations sont en conflit avec la réalité de l'environnement socio-économique dans lequel elle vit.

Les familles classées sous cette catégorie ont acquis un volume appréciable de ressources matérielles, de contacts utiles, de qualités et d'expérience, de savoir-faire technique, et de confiance en soi, grâce à leur participation à des activités économiques dans un souci d'accumulation de capitaux, et grâce à la libéralisation de l'économie. À la différence de la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur, qui a participé pendant longtemps à la mobilité socio-économique, cette catégorie rurale n'a pas été capable de s'intégrer complètement à l'économie externe. La raison de cet échec, ou de cette incapacité, est double : si une des raisons concerne le domaine interne du processus socio-économique rural, la seconde lui est externe.

La mobilité socio-économique n'est pas un phénomène d'avancement rapide, que l'on peut concrétiser instantanément. Elle implique l'aboutissement progressif d'un processus social qui est bien plus lent. Dans la mesure où les membres de la classe moyenne rurale n'ont pas participé assez longtemps et de manière suffisamment soutenue au processus de mobilité ascendante, il n'ont pas réussi à s'ancrer profondément dans l'économie rurale elle-même. Ce qui, de toute manière, n'est pas suffisant pour être relié à l'économie externe.

La seconde raison concerne la politique économique nationale. Il faut en convenir, l'économie libérale a favorisé l'accumulation du capital rural, en quantités modestes ou plus importantes. Aujourd'hui cependant, l'intégration de cette catégorie de *nouveaux riches* à la "grille de l'économie nationale", demande une intervention ferme et dénuée d'ambiguïté de l'État.

En d'autres termes, l'attention de cette catégorie sociale rurale doit être détournée des promesses de l'économie rurale, et ses énergies canalisées au niveau de la production de marchandises de base (c'est-à-dire un processus national de croissance capitaliste, basée sur une économie de produits de base), qui contribueront à la croissance économique nationale.

Une telle alternative demande une direction politique nationale forte, indiquant la voie et les possibilités à cette classe moyenne émergente, afin de remplir ce qui pourrait bien être pour elle une fonction momentanément historique, en devenant *la* classe socio-économique faisant avancer le processus d'accumulation nationale du capital grâce à la production de marchandises de base. Malheureusement, jusqu'à présent, une telle vision politique n'est pas fermement exprimée au niveau national.

## **Modifier la configuration du village sri lankais**

Généralement, la classe moyenne rurale émergente, tournée vers l'intérieur, représente 25% de la population rurale. Les maisons qu'elle habite sont le reflet d'une aisance récemment acquise. Elles sont bien construites, relativement neuves, et présentent des séries impressionnantes de biens de consommation durables, tels que des postes de télévision ou d'autres équipements électroniques. Ces familles, pour la plupart, possèdent des voitures plutôt que des motocyclettes. Leur enfants sont généralement éduqués dans des écoles en dehors du village, dans une ville au niveau du District ou de la Province. Ni les parents, ni les enfants ne travaillent dans les fermes du village, ou en tant que pêcheurs. Bien que leur niveau éducatif soit généralement plus bas que celui de la classe supérieure, ils sont comparativement plus instruits que la classe qui leur est inférieure.

L'esprit d'entreprise et le dynamisme sont deux caractéristiques majeures de la classe moyenne rurale tournée vers l'intérieur. Grâce à l'utilisation habile des capacités, des occasions et de l'environnement socio-politique, les membres de cette classe ont réussi à s'élever dans l'échelle sociale. À la différence de la classe des propriétaires terriens traditionnels de la période précédente, la nouvelle classe moyenne rurale émergente des années 1990 n'est pas restreinte par le conservatisme et par l'idée "d'agir en toute sécurité". Cependant, dans la mesure où le champ d'action pour concrétiser tout leur dynamisme potentiel, leurs qualités, et leur esprit d'entreprise en dehors du cycle de production du village est limité, les membres de cette classe réorientent leurs énergies créatrices vers l'intérieur, vers l'économie et l'espace social du village.

La description ci-dessus donne les tendances générales du comportement caractéristique de la classe moyenne rurale émergente, tournée vers l'intérieur.

Il existe des exceptions cependant, où quelques membres de la classe en question ont réussi à effectuer le "grand saut" dans la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur, et à se couper de leurs attaches avec le mode de production du village. Toutefois, la majorité de ceux qui n'ont pas atteint un tel but doit se contenter de tirer le maximum des ressources du village, en utilisant toutes les qualités, tous les contacts, ou toutes les technologies possibles qui sont à leur disposition.

### *Commentaires*

*N'ayant pas accès, ou très peu, aux cycles de production externes, les familles de la classe rurale moyenne tournée vers l'intérieur concentrent toutes leurs énergies à l'exploitation des ressources de base du village. En plus de ces familles qui représentent 25% de la population rurale, on trouve 70% de familles rurales pauvres, dont le mode vie dépend des ressources limitées du village. Dans une telle situation de déséquilibre évident entre les ressources et la population, et de concurrence inégale, le pillage des ressources du village par la classe tournée vers l'intérieur qui est véritablement la plus forte des deux, laisse peu de choses au bien-être des pauvres.*

***Modifier la configuration du village sri lankais***

---

**Mots-clefs :**

**classe sociale - aspiration - classe dominante - mobilité sociale -  
économie rurale.**

## **Quelques familles de la classe moyenne empruntent une voie médiane socialement et économiquement modérée**

### **Fiche n°27**

---

La société sri lankaise contemporaine a très peu à voir avec ce qu'elle était il y a de cela quarante ans. À la place des relations féodales traditionnelles, on rencontre une large stratification socio-économique. La restructuration de la société rurale est issue des différentes réformes foncières et des changements structurels dans le secteur de la pêche, amorcés par les gouvernements socialistes de la fin des années 50 et du début des années 70.

Ces mesures redistributives ont mis fin à l'hégémonie de l'élite traditionnelle qui maîtrisait les technologies de l'agriculture et de la pêche. À la suite de ces réformes, l'ancienne structure du village à deux niveaux a laissé la place à une structure à trois niveaux. Les capitaux récemment acquis, ainsi que de nombreuses bonnes opportunités, depuis les débuts de la libéralisation de l'économie en 1977, ont donné à maintes familles rurales l'impulsion nécessaire pour rompre avec le processus de production du village, et pour trouver leur place dans la "grille économique nationale". Cette catégorie peut être désignée comme la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur.

Alors qu'elle rassemblait un certain groupe de familles rurales, un autre groupe de familles a profité des réformes, mais n'a pu capitaliser ses gains dans une aussi large mesure que les premières afin de se dissocier du processus de production interne. Privées de l'occasion de s'intégrer aux processus économiques externes au village, ces familles se sont tournées vers le village pour réaliser leurs rêves, un peu désillusionnées. La "classe moyenne rurale tournée vers l'intérieur" tente de neutraliser l'aspect en grande partie rétrograde de cette situation particulière.

En plus de ces deux groupes, un important pourcentage de la population rurale n'a pu faire un usage optimum des ressources qui lui était rendues disponibles. Son destin n'a connu aucune amélioration significative, et ce groupe forme pour cette raison la catégorie la plus basse de la société rurale.

Quelque-part entre les classes moyennes rurales tournées vers l'extérieur et celles tournées vers l'intérieur, se trouve un groupe de familles bien particulier. Ces familles présentent certains traits caractéristiques des deux autres types de

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

familles, tournées vers l'extérieur et l'intérieur.

Leurs interactions avec leurs parents et certains groupes de personnes à la fois à l'intérieur et en dehors du village est similaire au type de relations maintenues par la classe des familles rurales tournées vers l'extérieur, tant qu'elles partagent le même espace d'activité économique - le village -, tout comme le type de relations maintenues par la classe moyenne rurale tournée vers l'intérieur. Cependant, le manque de combativité dans les négociations de ce groupe est le facteur le plus important qui les maintient à part, attitude totalement différente des familles tournées vers l'extérieur, qui maintiennent implacablement leurs attaches avec le processus de production externe au village, ou de celle des familles orientées vers l'intérieur, qui exploitent agressivement les ressources de base du village.

Bien que ces groupes pourraient aller plus loin dans l'exploitation des ressources de base du village, ils se gardent d'aboutir à de telles extrémités. La modération semble être le principe directeur de leur style de vie.

Ils possèdent des maisons, à titre définitif, mais peu de terres. L'éducation, la caste et le lien de parenté jouent un rôle significatif pour ces individus. Ils possèdent des opinions politiques bien marquées, mais ne participent pas activement au débat politique. Ils répugnent à participer à cette foire d'empoigne moderne, et choisissent par conséquent une vie plus tranquille et non surmenée. Pour eux, la dignité et le respect sincère qu'ils reçoivent du reste du village sont une juste compensation du manque de revenus.

### **Commentaires**

*Les familles appartenant à cette classe ont amassé un montant appréciable d'avantages concrets ou monétaires, comparé aux classes tournées vers l'extérieur et l'intérieur. Leur confort n'est pas aussi élevé que celui accumulé par la classe tournée vers l'extérieur, non pas à cause d'un quelconque manque de qualités ou d'expériences, ni un manque de bonnes opportunités. Elles possèdent les moyens nécessaires à l'exploitation des ressources de base du village. Cependant, de leur propre volonté, elles ont choisi de restreindre leur exploitation des ressources du village, afin de donner aux pauvres une chance de survie. En conséquence de cette restriction auto-imposée, elles ont gagné l'estime des villageois. En d'autres termes, ce groupe de familles a volontairement accepté un échange équilibré entre l'abondance économique, la respectabilité sociale et le prestige. Puisque ce groupe de familles rurales n'a pas accumulé de vastes richesses, sa sécurité économique est précaire et éphémère. Une seule génération, tout au plus, pourrait vivre confortablement sur la base de ces gains financiers. La seconde génération, par conséquent, cherche à progresser par les études académiques, et quitte le village dans l'intention de s'intégrer au sein des*

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

*plus basses classes moyennes des villes. C'est un des choix auxquels est confrontée la seconde génération. Un autre choix serait de laisser intacte la propriété ancestrale aux bons soins de l'un des frères et soeurs, généralement le plus jeune. Tout en conservant des droits sur la propriété ou en vendant leurs parts de la propriété ancestrale, les autres enfants s'établissent dans des zones urbaines. Si ces options se révèlent impossibles en pratique, pour une raison ou pour une autre, ces familles rurales feront l'expérience d'une chute dramatique dans la catégorie des pauvres. Le système sri lankais d'héritage bilatéral peut finalement conduire à ce genre de situation désespérée.*

---

**Mots-clefs :**

**village - catégorie sociale - mobilisation**

**Source :**

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le Développement Rural Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

## **Les familles les plus pauvres sont aussi les moins bien intégrées au cycle de production**

**Fiche n°28**

---

La société moderne au Sri Lanka ressemble peu aux autres communautés rurales asiatiques telles qu'on les décrit communément. Les profondes conséquences dues aux changements structurels menés par le gouvernement au cours des 45 dernières années ont, lentement mais sûrement, altéré la configuration du tissu rural.

Les mesures législatives pour la redistribution des ressources et des revenus, prises par les gouvernements socialistes de 1956-1965 et de 1970-1977, ont été les instruments de la réorganisation des relations de pouvoir socio-économiques, en particulier en ce qui concerne le secteur rural. Conséquence de

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

ces changements, il a été possible de diviser la société rurale sri lankaise en trois catégories générales, à savoir la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur, la classe moyenne rurale émergente tournée vers l'intérieur, et pour finir les populations rurales pauvres, les moins avantagées.

Cette dernière catégorie de personnes, les pauvres en milieu rural, représente le pourcentage le plus élevé (70%) dans un village-type. Ces familles sont généralement impliquées dans la production de marchandises de base, ou bien elles sont constituées de petits possédants marginalisés, ou encore d'ouvriers salariés. Il n'est pas rare également de voir des cas de migrations saisonnières vers certains sites de travail, vers des domaines agricoles plus prospères, ou vers des chantiers de construction.

Les enfants, en général, ne poursuivent pas leur éducation au delà du *G.C.E. (O/L)*. Rencontrer des enfants travaillant comme ouvriers, ou émigrant vers la zone de libre échange pour gagner un maigre salaire, est un phénomène fréquent parmi ces familles. En comparaison avec les maisons voyantes et décorées de la classe moyenne rurale, les maisons des populations rurales pauvres sont très élémentaires, avec très peu de biens de consommation durables. Si tant est qu'elles puissent se l'offrir, certaines de ces familles possèdent tout au plus une bicyclette. Les populations rurales pauvres, décrites ici, constituent un groupe hétérogène de personnes. Par conséquent, à l'intérieur même de cette classification très large, on distingue un certain nombre de sous-catégories.

En règle générale, les communautés rurales désignent leurs frères les moins fortunés selon un critère qualitatif restreint, plutôt que par un critère quantitatif. Si l'on suit les termes de référence "locaux", cette catégorie de familles peut être décrite comme étant celle dont les besoins élémentaires ne sont pas réellement satisfaits. En tant que telle, cette définition se réfère à des familles sans abri décent, celles qui sont incapables de profiter des possibilités d'éducation gratuite offertes par le gouvernement, pauvrement vêtues, pour lesquelles trois repas complets sont un luxe, qui ne peuvent s'offrir le minimum de soins médicaux pour leurs malades, etc...

Il existe aussi des familles qui ne possèdent pas de sources de revenus régulières ou certaines. De telles familles sont également considérées comme des familles pauvres. Dans cette catégorie, on trouve des familles d'ouvriers journaliers, des familles dont les revenus dépendent surtout des conditions climatiques, ou des pêcheurs dont les ressources se sont trouvées considérablement réduites à la suite de la surexploitation.

Qui plus est, on compte aussi parmi les pauvres les familles d'artisans ou d'autres producteurs à temps partiel, dont les marchandises ou les produits ont été progressivement évincés de leur créneau par des substituts de la production de masse. En résumé, toutes ces familles qui ne sont pas bien intégrées dans le cycle

**Modifier la configuration du village sri lankais**

de production au niveau du village tombent dans la classe des populations rurales pauvres.

---

Mots-clefs :

**pauvreté - classe sociale - village - besoins élémentaires**

Source :

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le  
Développement Rural  
Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **L'intégration rurale : le revers de la médaille pour les plus pauvres**

## **Fiche n°29**

---

Au Sri Lanka, les ressources destinées à l'allègement de la pauvreté sont délivrées aux pauvres par des institutions villageoises. Presque toutes les institutions sont contrôlées par la classe moyenne rurale émergente - ou tournée vers l'intérieur - de la société rurale actuelle. Ce type de société est apparu à la suite des réformes agraires et des changements structurels dans le secteur de la pêche, mis en oeuvre par les gouvernements sri lankais socialistes du milieu des années 50 et du début des années 70. Dans la mesure où leur volonté de s'intégrer dans des cycles de production en dehors du village a été contrecarrée, les membres de cette classe ont concentré leurs efforts sur les ressources de base du village.

Toutes les voies menant à l'économie externe étant effectivement bloquées, les membres de la classe moyenne rurale émergente ont eu recours à "l'intégration", en tant qu'option possible, et ont donc établi leur position (supérieure) dans une relation inégale avec les pauvres. Ils ont forgé des liens avec les pauvres, par le biais de relations économiques, sociales, culturelles, politiques et idéologiques de dépendance. "L'intégration rurale" est la base sur laquelle se fonde la légitimité d'une telle relation disproportionnée. Le concept d'intégration rurale sert à appuyer le fait qu'ils dirigent les institutions du village, ainsi qu'à corroborer leur droit et leur capacité à représenter les intérêts des populations rurales pauvres, et leur désir d'être le canal par lequel sont délivrées les ressources qui arrivent de l'extérieur dans le village.

Il est donc évident que la classe moyenne rurale émergente fait partie intégrante du problème de la pauvreté rurale, plutôt que de sa solution. Même si l'on doit répéter que la mobilisation sociale et la responsabilisation sont des conditions essentielles au succès d'un programme d'allègement de la pauvreté, il est également impératif que les populations rurales pauvres réalisent que leurs intérêts sont totalement différents - voire contraires - de ceux de la classe moyenne rurale émergente. En bref, les deux classes sont en compétition pour le contrôle de la base des ressources élémentaires du village. Dans cette compétition, les pauvres sont clairement les perdants dans la mesure où les capacités, les relations de travail, les compétences organisationnelles et technologiques de la classe moyenne rurale sont de loin supérieures à celles des populations rurales pauvres. Si le conflit ou la confrontation sont des solutions possibles en pratique et durables, dans le contexte actuel de la société rurale, il demeure pertinent de prendre en compte la nature antagoniste et contradictoire

**Modifier la configuration du village sri lankais**  
des intérêts entre les deux classes.

**Commentaires**

*Au fond, la classe moyenne rurale tournée vers l'extérieur, comme son nom l'indique, possède la plus grande partie de ses contacts, qu'ils soient économiques ou sociaux, en dehors du village. Les associations qu'elle forme concernent des groupes qui comprennent non seulement ces familles, dans les villages, mais aussi celles des zones urbaines. Les intérêts et les contacts de la classe moyenne rurale orientée vers l'intérieur, au contraire, se limitent simplement aux frontières du village. Étant donnée une telle situation d'intérêts divergents, il est difficile de trouver un intérêt commun à ces deux groupes.*

---

**Mots-clefs :**  
**intégration sociale - classe sociale - village - société rurale**

## **Les familles les plus pauvres conservent des liens socio-culturels très solides avec la classe moyenne dominante**

### **Fiche n°30**

---

Une série de réformes foncières et de mesures de redistribution, dans le secteur de la pêche, au Sri Lanka, ont conduit à l'émergence d'une nouvelle catégorie de population dans le domaine rural, aspirant à être incorporée au processus de production externe au village. En dépit des avantages que ces réformes lui ont accordé, et des bonnes occasions de développement correspondantes - promises par la libéralisation de l'économie à la fin des années 70 -, peu de gens ont pu établir de liens véritables avec l'économie externe. Par conséquent, la majorité de ces candidats a dû faire de son mieux avec ce qui était à sa disposition, à savoir les ressources de base du village. On peut ainsi lui donner le nom de classe moyenne rurale émergente tournée vers l'intérieur. Cette classe a été en compétition directe avec les populations rurales pauvres, dans l'exploitation des ressources du village. Il va sans dire que la classe rurale émergente a eu pour cela des armes bien affûtées.

Une telle situation présente apparemment un modèle conflictuel intéressant pour résoudre le problème de la pauvreté en milieu rural. Il aurait été peut-être possible de mobiliser les populations rurales pauvres afin de les confronter aux élites rurales, plus tôt dans l'histoire du développement rural, dans la mesure où la catégorie comprenant l'élite rurale était, comparativement, de taille plus réduite. L'ancienne élite rurale, dans un village, ne dépassait pas quatre ou cinq familles. Qui plus est, cette classe sociale restait impénétrable dans la mesure où elle présentait non seulement un style de vie unique, mais où elle maintenait également une identité familiale exclusive, déconnectée du reste du village.

La classe moyenne émergente des années 90 contraste violemment avec la classe décrite ci-dessus. Un des traits distinctifs de la classe moyenne rurale émergente est qu'elle est assez importante en nombre. Généralement, elle représente 25% de la population rurale, alors que les pauvres représentent 70% de la population du village. Ainsi, il existe dans un village trois familles pauvres pour une famille de classe moyenne rurale tournée vers l'intérieur. L'influence libérale de ces familles dans les zones rurales n'est pas la seule barrière dans le combat contre la pauvreté, au niveau du village. Leurs liens intrinsèques de parenté avec les populations rurales pauvres est une contrainte structurelle supplémentaire aux efforts pour alléger la pauvreté. Mobiliser socialement les populations rurales

**Modifier la configuration du village sri lankais**

pauvres afin qu'elles s'opposent à la classe moyenne rurale émergente, dont certains membres sont leurs propres parents, est très difficile. Bien que les intérêts des deux classes sociales rurales soient contradictoires, elles s'interpénètrent socialement et culturellement, ce qui rend le modèle conflictuel inopportun et inapplicable dans le contexte socioculturel actuel de la société rurale sri-lankaise.

---

**Mots-clefs :**

**société rurale - classe sociale - structure sociale - stratégie de développement**

**Source :**

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le Développement Rural Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# Un modèle rural de "désintégration"?

## Fiche n°31

---

La société rurale dans l'État du Sri Lanka a connu un certain nombre de changements structurels depuis les 45 dernières années environ. Ces changements, qui se sont concrétisés dans l'ensemble par une redistribution des ressources de base, ont ébranlé les relations socio-politiques à l'intérieur du village. Tout en cherchant à diminuer l'influence de la classe rurale traditionnelle, en fixant certains plafonds financiers pour les propriétaires terriens, par le biais de réformes agraires et d'autres changements structurels dans le secteur de la pêche, les mesures redistributives ont permis l'émergence d'une nouvelle classe moyenne rurale.

Cette classe de *nouveaux riches*, composée d'environ 25% de la population rurale, a été dénommée "la classe moyenne rurale émergente tournée vers l'intérieur". Incapables de mettre à profit les atouts récemment acquis et les possibilités qui leur étaient offertes d'accéder à l'économie externe - c'est-à-dire la "grille économique nationale" - ses membres se sont de plus en plus tournés vers le village afin d'atteindre leurs objectifs socio-économiques. Pour cette raison, leur approche présente clairement une orientation vers *l'intérieur*.

Les pauvres représentant 70% de la population rurale, la présence de ces 25% supplémentaires (la classe rurale moyenne) aboutit indiscutablement à une très forte concurrence sur les ressources limitées du village. Il est inévitable que les pauvres soient les moins chanceux dans cette compétition. De par leurs qualités, leurs capacités et leurs expériences, les membres de la classe moyenne ont non seulement réussi à marginaliser les pauvres économiquement, mais aussi à saisir les rênes de presque toutes les institutions du village, sous couvert d'un "intégration rurale". Ce dernier point, tout spécialement, a un impact négatif sur le combat contre la pauvreté dans la mesure où aucune intervention extérieure ne peut atteindre les pauvres sans qu'elle bénéficie en premier lieu à ceux qui les contrôlent. Face à une telle situation, la seule alternative valable serait une "désintégration rurale", qui permettrait de couper à travers les réseaux de parenté, et de secouer les chaînes des populations rurales opprimées.

### **Commentaires**

*La communauté internationale des donateurs répond à la pauvreté sud-asiatique en fonction de l'idée selon laquelle le village doit être l'unité de la*

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

*mobilisation. Mais considérer que le village est une communauté bien intégrée, au maillage serré, est une illusion. Sous un vernis de chaleureuse hospitalité et d'unité se cache une compétition et des conflits tacites entre les villageois. Sachant cela, l'image idéale d'un village bien intégré doit être remise en question. En même temps, la probabilité d'une éventuelle intégration rurale semble être une perspective bien lointaine. Bien que la vie contemporaine du village soit pleine de conflits et de compétitions, certaines circonstances favorisent l'unité du village. C'est tout spécialement le cas lorsque le village a besoin d'infrastructures communes telles que des routes, des écoles, des réservoirs, ou des puits pour l'eau. La fusion des différentes classes rurales peut avoir lieu en l'occurrence, puisqu'il est tout indiqué de présenter un front uni dans de telle circonstances. Mais quand il s'agit de s'approprier les ressources limitées du village, la coopération se révèle nuisible au progrès de ces familles. Les seuls moyens dont elles disposent afin de promouvoir leur propres intérêts résident dans une attitude extrêmement compétitive. Par conséquent, un modèle rural de "désintégration" semble convenir davantage aux intérêts de familles individuellement considérées, au sein des communautés rurales.*

---

#### **Mots-clefs :**

**stratégie de développement - structure sociale - classe sociale -  
allégement de la pauvreté -  
village - exploitation**

#### **Source :**

**Sunimal FERNANDO  
People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le  
Développement Rural  
Populaire)  
64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka  
Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368  
E-mail : inasia@sri.lanka.net**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **Préparer le terrain à l'émergence de la classe moyenne rurale**

## **Fiche n°32**

---

En raison des mesures économiques et politiques prises par des gouvernements successifs, afin de redistribuer les ressources de base dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche, la domination des élites traditionnelles - détentrices des technologies afférentes à ces domaines -, s'est nettement atténuée. Ce facteur, en plus du contexte générale de l'Etat-providence, a préparé le terrain à l'émergence d'une nouvelle classe moyenne dans la société rurale au Sri Lanka.

La mobilité ascendante de toute famille ou de tout groupe, aspirant à être intégré à la classe moyenne, dépend de la réunion de certains facteurs et/ou de certains processus.

La transformation du simple accès, récemment acquis, aux ressources de base en véritables opportunités de développement économique, ne s'est pas faite automatiquement. Ce processus a nécessité l'intervention d'autres facteurs sociaux, personnels, socio-politiques et socio-historiques, afin de maximiser le potentiel des ressources de base, auxquelles ces familles avaient eu accès. Ainsi, toutes les familles n'ont pas profité des avantages récemment gagnés, pour rejoindre les rangs de la société moyenne rurale. Les familles qui ont réussi sont celles qui possédaient des qualités sociales, économiques ou politiques, alliées à un esprit d'entreprise. Avoir accès à l'information, grâce à des parents habitant en ville, à un dignitaire religieux ou un politicien, a été un des bons moyens pour parvenir à exploiter au maximum les nouvelles possibilité offertes. Les talents et les qualités innées, et tout spécialement la capacité de savoir prendre des risques calculés, de savoir s'engager dans les échanges et le commerce, ou les qualités de persuasion propres à pouvoir manipuler le système politique, ont également été utiles dans cette voie.

Les ONG sont le plus récent moyen utilisé : la capacité de tirer parti du système des ONG représente pour les pauvres une autre possibilité valable d'accéder à une ressource de base. Qui plus est, ceux dont les terrains et les maisons se trouvaient avantageusement situés près d'une route principale ont eu un atout supplémentaire par rapport aux autres, dans la mesure où ils ont eu matériellement un meilleur accès au système externe, tout comme ceux qui possédaient des qualités techniques négociables.

**Modifier la configuration du village sri lankais**

**classe moyenne - village - société rurale - mobilité rurale**

**Source :**

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le  
Développement Rural Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **Devenir membre de la classe moyenne rurale : hier et aujourd'hui**

## **Fiche n°33**

---

Au Sri Lanka, souhaiter appartenir à la classe moyenne rurale repose sur trois facteurs, à savoir l'accès à une ressource de base, l'intervention d'un ou de plusieurs facteurs extra-économiques - comme la possession d'une qualité ou d'un talent spécifique ou de tout autre avantage distinctif -, et des possibilités de développement économique fournies par l'environnement macro-économique du pays.

Avant la libéralisation de l'économie en 1977, l'environnement macro-économique restreignait plutôt le champ de l'avancement social et économique. L'éducation était l'un des moyens les plus sûrs d'accéder à la classe moyenne de cette époque. Par conséquent, ceux qui pouvaient se le permettre, investissaient beaucoup dans l'éducation de leurs enfants, dans le but que ces derniers accèdent à un emploi, ou travaillent dans le secteur de l'administration ou de la coopération publique, afin de pouvoir ainsi augmenter leurs chances d'être intégrés dans la classe moyenne rurale.

Le système des appuis politiques, dans le contexte de l'économie contrôlée, restait un autre moyen efficace de rejoindre la classe moyenne rurale, qui se prêta d'ailleurs volontiers aux manipulations de quelques élus.

La libéralisation de l'économie en 1977, qui a apporté dans son sillage une foule d'opportunités sociales et économiques, a ouvert véritablement en grand les portes de la mobilité ascendante dans le secteur rural. Elle a révélé de nouvelles perspectives de développement économique, dont les populations pauvres en milieu rural ont pu tirer parti. Ainsi, ceux qui avaient bénéficié des changements structurels survenus au cours des quarante cinq dernières années se sont, à nouveau, mis à rêver. L'ouverture de l'économie augmenta sensiblement le rythme et l'intensité de l'assimilation des populations rurales pauvres au sein de la classe moyenne.

L'explosion de l'industrie de la construction fut le point de départ vers la libéralisation de l'économie. La fourniture de matières premières, de main d'oeuvre et d'équipements simples à des projet de développement au niveau macro-économique a offert de larges opportunités aux populations rurales pauvres. L'Asie occidentale a également fait appel à cette partie de la population, pour qu'elle réponde aux propositions d'emploi. L'expérience, les connaissances et les contacts

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

acquis par conséquent lui ont été utiles pour développer sa capacité à chercher et à gérer de nouvelles formes d'investissements économiques et sociaux. Le fait d'avoir été exposées aux technologies modernes et à de nouveaux modes de production, à la fois au Sri Lanka et à l'étranger, a familiarisé ces populations aux technologies les plus récentes, aux modes de production et aux marchandises.

Puisque les membres - encore quelque peu profanes - de cette classe moyenne rurale avaient atteint un niveau de vie plus élevé, les occasions de pénétrer le secteur des services agricoles se multiplièrent également. Le commerce des biens de consommation durables, les ateliers de réparation de motocyclettes, les occasions dans le marché de la construction et les commerces correspondants (i.e. les maçons, les charpentiers, les fours à briques, les scieries, les techniciens, etc...), ouvrirent de nouveaux horizons à explorer, dans cette évolution vers le statut de classe moyenne.

---

**Mots-clefs :**

**village - classe moyenne - mobilité rurale**

**Source :**

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le Développement Rural Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **L'accès à la terre facilité pour les plus pauvres**

## **Fiche n°34**

---

Au cours des quarante cinq dernières années, la société rurale sri lankaise a subi de profonds changements structurels. Le modèle classique de la société asiatique rurale est celui de la communauté villageoise, contrôlée par une poignée de familles appartenant à l'élite possédante, liées entre elles et dominant les pauvres par des liens de dépendance économique et sociale. Cette description, cependant, est loin de correspondre, au Sri-Lanka, à un statut quo rural. Des changements radicaux ont été provoqués par la dynamique des politiques électorales - ininterrompues depuis 1947 -, par la politique de bien-être social entreprise par les gouvernements successifs depuis les années 1940, jusqu'à ce qu'elle soit progressivement modifiée depuis la fin des années 1970, et par les mesures législatives pour la redistribution des ressources et des revenus prises par les gouvernements socialistes de 1956-1965 et de 1970-1977.

La distribution des terres, effectuée par différents gouvernements, a été un des facteurs les plus décisifs pour la mutation de la société rurale sri-lankaise. Au sein d'une société majoritairement agricole, la terre est une ressource de base indispensable pour vivre et, par conséquent, exercer un certain pouvoir. Les populations rurales pauvres n'avaient pas ou très peu accès à la terre et se trouvaient asservies aux élites possédantes du village, sur la base du pouvoir que ces dernières détenaient de la possession d'une ressource primaire.

Depuis le début des années 30, la politique de donation foncière, menée avec ténacité, a ouvert aux familles sans terre l'accès à de nouveaux lots irrigués et/ou montagneux, grâce au Plans de Colonisation des Terres dans les Zones Sèches du pays (soit environ 60% de la totalité du territoire).

La loi de 1957 sur les rizières a redistribué de larges portions de ces terres qui étaient autrefois sous la coupe d'une poignée de membres de la classe possédante, les louant à des fermiers. Les réformes foncières des années 70 ont accru les redistributions de terres dans le pays. Mises à part ces réformes législatives, depuis 1956 les gouvernements successifs ont permis à des paysans sans terres d'empiéter librement sur les forêts de l'État, et de les convertir en petites fermes.

Ces empiètements étaient régularisés de temps en temps, et des droits de propriété ou d'usage étaient conférés à ces personnes. Selon une estimation nationale du nombre des paysans sans terres au Sri Lanka, préparée pour la FAO (Rome), par Sunimal Fernando (1985), de toutes les petites propriétés de paysans au Sri Lanka, 46,6% proviennent d'empiètements, alors que les terres acquises par les divers Plans de Distribution des Terres - autres que la régularisation des

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

empiétements - représentaient 19,1% jusqu'en 1983. La dérive des empiétements sur les terres de la couronne et leur régularisation ont représenté pour les pauvres deux moyens significatifs d'accès à la terre.

### **Commentaires**

*Les bénéfices de la distribution des terres, en tant que moyens d'assurer la sécurité économique, sont des mesures temporaires, dans la mesure où le système de l'héritage bilatéral, au Sri Lanka, conduit à une fragmentation des terres.*

*Par exemple, une terre de cinq acres, que possède une famille de cinq enfants, donnera suite à des terres de un acre chacune, pour chaque enfant. Ces enfants, à leur tour, transmettront à la génération suivante des terrains encore plus fragmentés. De cette manière, la terre devient fragmentée et les surfaces disponibles par exploitant diminuent.*

---

**Mots-clefs :**  
**réforme foncière - accès à la terre**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **Améliorer le sort du petit pêcheur**

## **Fiche n°35**

---

Le modèle classique de la société rurale asiatique c'est une communauté villageoise dominée par quelques familles patriciennes. La grande dimension des terres qu'elles possédaient, ou les techniques de pêche qu'elles maîtrisaient le long de la frange côtière, ont longtemps assuré leur hégémonie dans le village. Cette situation a plus ou moins divisé la communauté villageoise en deux camps. Mais la société rurale sri lankaise contemporaine n'a pas continué longtemps à supporter ce modèle. Les politiques électorales apparues depuis 1947, en plus des politiques tournées vers l'État-providence adoptées par des gouvernements successifs, ont été les instruments du changement de la société rurale au Sri Lanka. Les nouvelles politiques sociales, depuis la fin des années 70, et les mesures législatives pour la redistribution des ressources et des revenus, adoptées par les gouvernements socialistes de 1956-1965 et 1970-1977, ont également contribué de manière significative aux profonds changements structurels au sein de la société rurale.

Dans l'île de Sri Lanka la pêche représente la principale source de revenus, pour la plupart des habitants vivant près des côtes. Cependant, en dépit des immenses mers entourant le pays, le manque d'accès aux outils et aux techniques de pêche a maintenu les petits pêcheurs en état de servitude face aux riches commerçants-pêcheurs. En 1958, le gouvernement socialiste de l'époque prit la décision d'amorcer un processus de changement structurel dans les milieux de la pêche. Il chercha à briser la domination de l'élite possédante et son contrôle des revenus modestes des petits pêcheurs. Autre objectif : fournir aux ouvriers côtiers, et aux hommes d'équipage des embarcations traditionnelles, la possibilité d'avoir accès à des bateaux à moteur et à des outils modernes, grâce à une série de plans libéraux de subventions et de crédits. "Les facteurs socioculturels dans la gestion des ressources de la pêche au Sri Lanka", document rédigé par Sunimal Fernando pour la FAO (Bangkok), en 1986, a relevé qu'entre 1958 et 1983 la flottille de pêche côtière était passée de 15 704 à 27 635 bateaux. La même période avait enregistré une augmentation de 0, 76% à 52% dans la proportion des bateaux mécanisés. Entre 1958 et 1978, la production des petits marins-pêcheurs au Sri Lanka, est passée de 40 000 tonnes à 134 744 tonnes. On a pu constater une augmentation supplémentaire de 35% entre 1978 et 1983.

---

**Mots-clefs :**  
**pêche - société rurale**

***Modifier la configuration du village sri lankais***

---

**Source :**  
**Sunimal FERNANDO**  
**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le**  
**Développement Rural**  
**Populaire)**  
**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**  
**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**  
**E-mail : inasia@sri.lanka.net**

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **La classe moyenne rurale émergente en situation difficile depuis le milieu des 80's**

## **Fiche n°36**

---

L'émergence de la classe moyenne rurale ne s'est pas faite en une nuit. Elle s'est étalée sur une période d'à peu près quarante cinq ans. Le processus a débuté au tout début des années 30. Ainsi, les ressources de base et les fondements éducatifs de cette classe se sont développés très lentement. Cependant, entre 1956 et 1977, le processus d'accumulation traditionnel du capital rural a été gêné par des politiques restrictives. Le mécontentement de la population, y compris des bénéficiaires des changements structurels eux-mêmes, se manifesta par des votes de défiance à l'égard du gouvernement socialiste, celui qui, précisément, avait ouvert l'accès généralisé aux ressources de base auparavant détenues par les élites traditionnelles. La libéralisation de l'économie en 1977, cependant, fut un signe avant-coureur de l'accroissement des possibilités en matière d'activités économiques, et elle accéléra le processus d'accumulation du capital rural.

La période propice à l'accumulation du capital rural a été malheureusement de courte durée. La lune de miel a duré de 1977, jusqu'au milieu de l'année 1980. Plusieurs facteurs, au cours de la période postérieure à 1977 ont mis un terme à l'optimisme de l'environnement macro-économique. Le désintérêt pour la plupart des projets de développement de la période post-1977 (tels que le Projet Mahaweli, le Programme pour un Million de Maisons, le Projet Sri Jayawarene, etc...), l'absence d'un secteur gouvernemental ou privé d'investissements alternatifs, le déclin du tourisme, et le détournement des ressources pour des objectifs de défense nationale et de sécurité interne, sont quelques uns de ces facteurs. Leur conjonction a littéralement miné le climat macro-économique favorable de la fin des années 1970 et de la première moitié des années 80, ce qui a conduit finalement à diminuer considérablement le nombre des occasions de développement pour la classe moyenne rurale naissante.

---

Mots-clefs :

**société rurale - village - classe moyenne**

Source :

**Sunimal FERNANDO**

**People's Rural Development Association (PRDA, Association pour le**

173

***Modifier la configuration du village sri lankais***

---

**Développement Rural  
Populaire)**

**64, Horton Place, Colombo 7, Sri Lanka**

**Téléphone : 94 1 695481 ; Tele/Fax : 94 1 688368**

**E-mail : [inasia@sri.lanka.net](mailto:inasia@sri.lanka.net)**

***Modifier la configuration du village sri lankais***

*Modifier la configuration du village sri lankais*

# **ANNEXES**

## Annexe 1

# Charte REGARDS

## **REGARDS sur l'innovation en matière de lutte contre l'exclusion par la création d'entreprises**

*(...) Refusant l'installation de notre monde dans une société duale, nous sommes particulièrement attentifs aux risques que la lutte contre l'exclusion se transforme en "gestion sociale de l'exclusion" et n'enferme les exclus dans des systèmes "alternatifs" ou marginaux.*

*(...) Le rôle de tous ceux qui, sans souffrir eux-mêmes de l'exclusion, ont le désir de faire acte de solidarité est avant tout de faire largement circuler au profit des exclus eux-mêmes les expériences collectives positives de ceux-ci ; d'interpeller les dispositifs de tous ordres qui aident à l'émergence d'initiatives ; de rechercher les voies économiques, culturelles et politiques générant moins d'exclusion (...)*

in : Charte du PROGRAMME LEX 2 - FPH.

### **PREAMBULE**

A la suite des travaux du Groupe "Capitalisation d'expériences", du Programme de Lutte contre l'Exclusion (LEX 2) promu par la Fondation Charles Léopold Mayer, pour le progrès de l'homme, (FPH), nous nous sommes rendu compte de l'importance d'assurer un suivi dans le temps d'expériences connues lors de notre enquête réalisée entre 1991 et 1993. La "photo instantanée", même si elle reprend l'histoire antérieure, ne nous permet pas en effet de suivre un processus dans toute sa complexité. Nous nous proposons de tirer les enseignements appropriés, extraits d'un suivi dans le temps, afin d'aboutir à des propositions permanentes, utiles à l'émergence et au développement des expériences de lutte contre l'exclusion par l'activité économique.

### **Modifier la configuration du village sri lankais**

Cette démarche, que nous avons convenu de nommer *REGARDS*, est conçue et mise en oeuvre par des hommes et des femmes insérés dans des institutions engagées depuis de nombreuses années dans cette problématique de lutte contre l'exclusion, et qui partagent une vision de la capitalisation d'expériences comme une condition nécessaire au transfert des savoir-faire aux acteurs dans ce domaine.

## **I. OBJECTIFS**

\* Promouvoir la connaissance mutuelle entre acteurs et permettre la diffusion des innovations.

\* Analyser les raisons des blocages et/ou d'échecs des expériences, afin d'en tirer tous les enseignements. Construire une méthode de suivi participatif faisant partie de l'auto-évaluation afin d'aider les acteurs à maîtriser l'évolution de leur expérience.

\* Produire et faire circuler les informations sur les expériences révélatrices de lutte contre l'exclusion par l'économique, en termes d'accès à l'information, la formation, d'évaluation, de suivi et d'accompagnement.

*REGARDS* se veut, d'une part, un outil de suivi et d'accompagnement d'expériences dans le temps ; et, d'autre part, un espace intercontinental de concertation et de propositions, afin de capitaliser les enseignements des innovations en matière de lutte contre l'exclusion par l'activité économique.

## **II. PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT**

### **-> Loyauté et réciprocité**

Les règles de fonctionnement de *REGARDS* ont été définies et adoptées en commun accord. Elles répondent aux attentes des participants et sont respectées par tous et chacun. Tous les participants bénéficient des acquis de cette expérience. Chacun s'engage à contribuer, avec le résultat de ses travaux, à l'enrichissement mutuel dans le cadre des activités de *REGARDS*.

### **-> Transparence et rigueur**

Les initiatives prises par les membres de *REGARDS* et touchant le champ de leurs activités sont connues et analysées par le groupe dans le but de créer les synergies nécessaires entre *REGARDS* et les projets spécifiques de chaque organisme participant.

La crédibilité de *REGARDS* est directement liée à la qualité des informations, analyses et propositions que nous pourrions produire. Les membres s'engagent à y contribuer de manière constante et sans complaisance.

## **Modifier la configuration du village sri lankais**

### **->Restitution et diffusion**

L'échange, l'analyse et la confrontation d'expériences sont un puissant outil de formation, aussi chaque membre est l'ambassadeur de *REGARDS* pour contribuer à son développement et favoriser l'émergence d'autres groupes voulant s'inspirer de notre expérience.

### **-> Ouverture et élargissement**

L'information recueillie et analysée par le groupe *REGARDS* doit retourner à la source de manière à assurer son appropriation par les acteurs de chaque initiative rencontrée. La restitution de l'information permet de créer un effet miroir, nécessaire au développement d'une dynamique d'apprentissage et de capitalisation d'expériences.

## **III. LES OUTILS**

Nous adoptons la démarche et les outils du réseau DPH (Dialogues et réflexions pour le Progrès de l'Humanité) comme système de traitement de l'information. La fiche DPH est la base de collecte de l'information et le dénominateur commun à tous les participants.

Les grilles d'analyse d'expériences (Créateurs d'activité et Organismes d'appui), produites par le groupe *REGARDS*, en tant que patrimoine commun au service du projet de groupe, sont évolutives et peuvent être utilisées par ses membres avec mention de la source.

## **IV. PRODUITS ATTENDUS**

\* Des fiches de réactualisation d'expériences selon les grilles aussi complètes que possible (fiches *REGARDS*)

\* Des documents d'analyse transversale des expériences réactualisées :  
- par "pôle" (Europe, Afrique, Amérique latine),  
- par catégorie d'acteurs (les structures d'appui et les promoteurs, quel que soit le continent)

\* Des fiches DPH présentant de manière résumée une expérience réactualisée ou le résultat d'une analyse transversale.

\* Les rapports annuels et thématiques avec le résultat des travaux réalisés constitueront la carte de présentation nous permettant de donner une meilleure visibilité à nos activités.

## **Modifier la configuration du village sri lankais**

### **IV. FONCTIONNEMENT**

*REGARDS* est un lieu informel de capitalisation d'expériences basé sur la volonté de mettre en commun des informations, des outils et des méthodes de travail expérimentés dans le cadre des activités de chaque organisme participant et du groupe "Capitalisation d'expériences" (LEX 221) du programme LEX 2 de la FPH (Fondation pour le Progrès de l'Homme).

Les rencontres de confrontation des résultats des travaux menés dans tous les continents seront la vitrine tournée vers tous les acteurs concernés et qui souhaitent participer à cet effort d'analyse et de mise en perspective de notre travail.

L'animation de cet espace informel sera réalisée à tour de rôle par deux organismes participants. Le lieu de rencontre est décidé d'un commun accord d'une année sur l'autre.

### **V. LES PARTICIPANTS**

Les participants sont des personnes physiques déléguées par leurs institutions :

- Bodhigram (Inde)
- CEDAL (France) - Centre d'Etude du Développement en Amérique Latine.
- CIDR (France) - Centre International de Développement et de Recherches.
- EPICEA (France) - Epargne de Proximité pour l'Investissement dans la Création d'Entreprises et d'Activités.
- FTH (Chili) - Fundación Trabajo para un Hermano.
- GRAD (France) - Groupe de réalisation audiovisuelle de développement /...
- INASIA (Sri Lanka) - Initiatives in Research and Education for Development in Asia.
- IRED-Nord (Italie) - Innovations, Réseaux et Expériences de Développement.
- JURISTES-SOLIDARITES (Paris)
- PACS (Brésil) - Políticas Alternativas para o Cône Sul
- SUR CONSULTORES PROFESIONALES (Chili) - Centro de Estudios Sociales y

## ***Modifier la configuration du village sri lankais***

Educación.

Ces associations ont déjà en commun un travail de capitalisation d'expériences menées depuis plusieurs années, auquel elles souhaitent donner une perspective commune telle que décrite.

PARIS, Juillet 1996.

## **Le PRDA (People's Rural Development Association)**

L'Association pour le Développement Rural Populaire (PRDA, *People's Rural Development Association*), est une organisation innovante, sans but lucratif, et déclarée au Sri Lanka. Elle a été fondée en 1989 par un groupe de personnes sélectionnées et responsables, qui se regroupèrent à l'initiative de Sunimal Fernando, éminent intellectuel et praticien du développement.

La PRDA est dirigée par un conseil d'administration, dont la participation des membres dans les activités des ONG est entièrement volontaire. Les administrateurs ne dépendent pas financièrement de l'organisation, puisque chacun a sa propre source de revenus. Ce qui différencie la PRDA de la majorité des ONG qui ont fleuri ces dix dernières années. Ces dernières sont plus fréquemment animées par l'esprit d'entreprise, dirigées par des gens qui constituent des conseils ou des comités à partir d'éléments qu'ils peuvent contrôler, et qui saisissent les bonnes occasions offertes par les aires de développement pour leur propre croissance économique.

Le conseil d'administration, composé de représentants d'ONG et d'organisations populaires axées sur le développement, de représentants nationaux des communautés professionnelles et du monde des affaires au plus haut niveau, est le pilier de la PRDA. Les nombreux points de vue, qui reflètent leurs différentes disciplines et emplois, enrichissent les débats de l'organisation.

À la différence de la plupart des ONG tournées vers le développement, la PRDA se concentre sur une approche expérimentale, plutôt qu'expansionniste, du développement. Qui plus est, l'accent mis sur l'action, qui caractérise la plupart des ONG, est tempéré par une profonde réflexion menée par le conseil d'administration, qui contrôle périodiquement l'activité de l'organisation.

Soutenue par un conseil unique et motivée par un engagement profond pour le développement, la PRDA exécute un certain nombre de programmes de développement et d'aide sociale, tels que des programmes de microfinance orientés vers l'enfance dans quarante villages des districts de Puttalam et de Gampaha, respectivement dans les provinces du nord-ouest et de l'ouest du Sri Lanka.

Aujourd'hui, la PRDA est composée d'une équipe d'environ soixante personnes (seize hommes et quarante quatre femmes). Le budget annuel actuel,

***Modifier la configuration du village sri lankais***

qui s'élève à 19,5 millions de roupies (soit 330 500 US\$) profite à une population totale de 47 438 personnes. À l'intérieur de cette population, on compte un total de 8 625 familles, dont 3 750 bénéficient directement de ce budget (2 813 familles par le biais des femmes, 937 familles par celui des hommes). Le reste est composé de bénéficiaires indirects de la PRDA, et représente 4 875 famille.

## Annexe 4 : Informations sur les organismes auteurs du dossier

### 1. Bodhigram

Bodhigram Inde est une organisation qui œuvre pour un changement social équitable et une justice sociale pour tous en aidant les communautés à acquérir du pouvoir sur leur destin.

Bodhigram travaille sur le terrain auprès d'enfants, de femmes et de jeunes par le biais d'initiatives de développement et d'éducation populaire.

Cette organisation est issue de l'expérience de chercheurs, praticiens du développement et de juristes qui ont travaillé pendant une dizaine d'années pour défendre le droit des exclus.

### 2. INASIA

INASIA a pour objectif de mobiliser et renforcer les initiatives des communautés de base dans les différents pays d'Asie. INASIA veut travailler pour un monde qui respecte la diversité culturelle, politique, économique et sociale. INASIA par ses actions essaye de combattre l'exclusion sociale, économique et politique en Asie où l'ouverture des économies et l'impact des plans d'ajustement structurel n'ont fait qu'accentuer les dynamiques excluantes.

**INASIA** construit actuellement en Asie un réseau d'association qui créent, soutiennent et animent des initiatives économiques pour combattre l'exclusion.