

Microfinance Et Mobilisation De L'épargne Dans Le Secteur Informel. Le Cas Des Commerçantes De Vivriers De Bouake

Valoua Fofana

Assistant, Université Alassane Ouattara de Bouaké, Côte d'Ivoire

doi: 10.19044/esj.2017.v13n25p50 [URL:http://dx.doi.org/10.19044/esj.2017.v13n25p50](http://dx.doi.org/10.19044/esj.2017.v13n25p50)

Abstract

In the fight against female poverty, the access to the microfinance services of women in general and those of the informal sector, in particular, is at the center of all the debates in recent years. The dynamics generated by the Institutions of Microfinance, however, have weaknesses, including the mobilization of savings from informal traders who have received financing. This paper aims to shed more light on these problems in a socio-economic approach to the saving behavior of female entrepreneurs. The methodology adopted for this purpose is primarily qualitative and is based on individual interviews and groups carried out with a reasoned sample of 35 respondents. The analysis of the contents of the collected qualitative data made it possible to establish a correlation between the incapacity of the women to save food and a certain number of socio-economic and cultural factors. Although there are beneficiaries of institutional funding, women are generally unable to mobilize formal savings because of, among others things, the amounts of the granted loans, the precarious living conditions, the low level of the incomes, and the rigidity of the system of savings. Generally from underprivileged social categories, these women devote almost all of their modest incomes to family problems. Moreover, the method of collecting the savings developed by microfinance institutions, which consists of moving to an agency for deposits and withdrawals, appears to be constraining and constitutes a factor of demotivation for the members. Faced with these limitations, microfinance institutions are called upon to create more appropriate conditions to encourage the mobilization of formal savings among informal traders.

Keywords: Microfinance, savings, informal sector, microloan, commercial of food

Resume

Dans la lutte contre la pauvreté féminine, l'accès aux services microfinanciers des femmes en général et de celles du secteur informel en particulier est au centre de tous les débats ces dernières années. La dynamique impulsée par les Institutions de Microfinance présente toutefois des faiblesses dont la mobilisation de l'épargne auprès des commerçantes informelles ayant bénéficié de financements. La présente communication s'est proposée d'apporter un éclairage à cette problématique dans une approche socio-économique du comportement d'épargne des micro-entrepreneurs féminins. La méthodologie adoptée à cet effet est essentiellement qualitative et repose sur des entretiens individuels et de groupes réalisés auprès d'un échantillon raisonné de 35 enquêtées. L'analyse de contenu des données qualitatives collectées a permis d'établir une corrélation entre l'incapacité des femmes du vivrier à épargner et un certain nombre de facteurs socio-économiques et culturels. Bien que bénéficiaires de financements institutionnels, les femmes sont en général incapables de mobiliser une épargne formelle à cause, entre autres, des montants des prêts accordés, des conditions de vie précaire, du faible niveau des revenus, de la rigidité du système d'épargne. Issues généralement de catégories sociales défavorisées, ces femmes consacrent la quasi-totalité de leurs modestes revenus aux charges familiales. Par ailleurs, le mode de collecte de l'épargne développé par les institutions de microfinance consistant à effectuer le déplacement en agence pour les opérations de dépôts-retraits apparaît contraignant et se constitue en un facteur de démotivation pour les adhérentes. Faces à ces limites, les institutions de microfinance sont appelées à créer des conditions plus adaptées pouvant favoriser la mobilisation de l'épargne formelle auprès des commerçantes informelles.

Mots-clés: Microfinance, épargne, secteur informel, microcrédit, commerçantes de vivrier

Introduction

Dans les pays en développement, notamment en Côte d'Ivoire, les Micro et Petites Entreprises sont considérées comme les plus grands pourvoyeurs d'emplois, bien que généralement précaires. Majoritairement issues du secteur informel, l'accès au financement demeure toutefois un des problèmes majeurs de ces activités. Dans le contexte africain en général et ivoirien en particulier, les acteurs de ce secteur font partir des personnes non bancarisées et mal desservies. Concentrant encore son analyse de crédit sur la garantie ou l'expérience des affaires, sans oublier les coûts élevés associés aux prêts, le système financier traditionnel que constituent les banques (banques classiques) est encore inadapté à ce secteur bien que considéré par

des spécialistes, comme contributeur à la croissance économique dans de nombreux pays en développement (Oriza & Bénédique, 2014; Berrou & Gondard-Delcroix, 2012; Cling et al., 2012).

Découverte au début des années 1970 comme une alternative à ce système rigide de financement, la microfinance est devenue au fil des ans, un mécanisme à fort potentiel pour fournir d'importants financements aux micros et petites entreprises. Majoritairement perçue comme existante pour inclure les micros prêts, la micro épargne, la micro assurance, etc., la microfinance est placée à l'épicentre du débat sur l'inclusion financière (Robinson, 2001).

Apparues dans le champ financier et économique ivoirien au début des années 90, les Institutions de Microfinance (IMF) dominent le marché financier ces dernières années avec la naissance d'une multitude d'institutions (Microcred, Advans COTE D'IVOIRE, Atlantic Microfinance, RAOUDA FINANCE, FIDRA, etc.) aussi inventives les unes que les autres dans la mobilisation d'épargne et l'accès aux prêts adaptés aux pauvres. Contrairement aux banques, et généralement orientés vers le secteur du commerce, les mécanismes d'épargne-prêts mis en place par ces Institutions de Microfinance (IMF) ne prennent en compte que les caractéristiques particulières des cibles. Ce sont entre autres, le profil des clients, les flux de trésorerie, et l'engagement à rembourser le crédit proposé.

L'analyse de la dynamique de ces IMF est dès lors toute désignée afin d'explorer leur rôle dans la transformation socio-économique qualitative des acteurs vulnérables que sont les micro-entrepreneurs informels. La présente communication s'inscrit dans cette perspective et repose sur une étude appliquée aux commerçantes du secteur informel de Bouaké. Dans cette agglomération comme dans toutes les villes ivoiriennes, les femmes sont massivement présentes dans l'économie informelle (52%), par leurs activités commerciales diverses. Cependant, elles ont un taux de pauvreté supérieur (47,4%) à celui des hommes (45,4%). Les femmes jugées insolubles généralement par les banques, constituent de fait, une cible privilégiée des IMF à cause de la précarité de leurs conditions de vie et de travail. En conséquences, 68% des bénéficiaires des microcrédits sont très souvent des promoteurs féminins exerçant majoritairement des activités commerciales (PASI, 2000) comparativement à l'artisanat (10%) et à l'agriculture (8%) (Trazié, 2014). Dans l'espoir de relever leur niveau de vie par une augmentation de la productivité de leurs activités, les petites commerçantes de Bouaké ont recours aux microcrédits, service privilégié des IMF.

Cependant, le secteur de la microfinance ayant évolué ces dernières années, les conditions d'accès aux microcrédits ne sont plus adaptées à leur situation. A l'instar des autres villes de la Côte d'Ivoire, les IMF de la ville de Bouaké sont régies par de nouvelles règles recommandant, souvent, à

leurs clientes 6 mois d'ancienneté dans l'exercice de leurs activités, l'ouverture et l'alimentation d'un compte au sein de leurs structures sur un trimestre, par exemple, avant de solliciter un prêt. Désormais, les microcrédits ne seraient plus destinés ainsi à la création mais au renforcement ou au développement d'une activité génératrice de revenus. Par ailleurs, les Taux d'intérêt appliqués paraissent excessifs avec des pratiques de recouvrement abusives. Quels peuvent être alors les effets induits de ces dispositions sur la mobilisation des ressources chez ces femmes ? Vue sous cet angle, la microfinance peut-elle être considérée comme une source de mobilisation de l'épargne dans le secteur informel en général et chez les commerçantes informelles en particulier?

Cette problématique centrale fonde le fil conducteur de la présente étude. Elle vise à apporter un éclairage sur la question de la contribution de la microfinance à la capacité des micro-entrepreneuses féminines informelles à épargner. L'hypothèse de travail découlant de la problématique est que les montants des prêts accordés et les conditions de vie précaires des commerçantes informelles de vivrier ne favorisent pas une mobilisation de l'épargne chez celles-ci dans les Institutions de MicroFinance (IMF). Avant de procéder à la vérification de cette hypothèse par l'analyse des résultats de l'enquête de terrain, un bref aperçu des écrits antérieurs s'avère utile à l'appréhension du sujet.

Revue de la Littérature

Des études sur les rapports entre la microfinance et le secteur informel mettent en exergue les bénéfices sociaux retirés par les femmes ayant participé aux programmes de microfinancement (Hashemi & Sidney, 1993; Wahid, 1993). Selon ces études, les femmes bénéficiaires de microcrédits se sentent moins marginalisées. Grâce à ces financements, elles sont plus enclines à l'éducation et à l'avenir de leurs enfants. Par ailleurs, l'amélioration de leur condition de vie se traduit par l'utilisation des sources d'eau potable plus fiables, des latrines, des moyens de contraception et la régression des mariages précoces.

La micro finance, notamment en Côte d'Ivoire, se veut ainsi une alternative en procurant aux femmes pauvres, un droit au crédit afin de se constituer une épargne et investir dans des activités génératrices de revenus leur permettant d'être autonome (Sery, 2012). Ces avantages que procure la microfinance aux femmes s'inscrivent dans une logique de réduction ou d'élimination des disparités entre l'homme et la femme (Faye, 2004). Elle apparaît alors comme idoine à la situation socio-économique et aux difficultés de financements des femmes de manière générale. Mais, à travers les programmes de lutte contre la pauvreté, on a tendance à constater que la question de la pauvreté féminine est instrumentalisée et on se demande si

cette situation ne profite pas plus aux institutions financières qu'aux femmes elles-mêmes ; ce qui pose le problème des objectifs poursuivis par les uns et les autres (Sall, 2012). Cet engouement quasi généralisé pour la microfinance contraste ainsi avec l'état parcellaire des connaissances sur son efficacité en matière de lutte contre la pauvreté.

Une évaluation consistant par exemple à observer l'évolution des revenus d'un groupe d'emprunteurs et à regarder la proportion de ceux qui franchissent le seuil de pauvreté ne renseigne en rien sur l'impact du projet. Dans une contribution encore préliminaire, Morduch remet également en question l'existence d'une relation inverse entre les gains obtenus grâce au crédit et le niveau initial de revenu (Gubert, 2005). Dukenson (2011) conclut donc pour dire que la microfinance laisse peu à peu le secteur informel pour devenir un instrument de développement. En effet, le secteur de la microfinance a beaucoup évolué durant ces dernières années ; il se modernise progressivement et son évolution le pousse à se rapprocher des banques avec lesquelles il collabore déjà parfaitement. En conséquence, les conditions d'accès aux microcrédits se complexifient (conditions d'ouverture contraignantes, taux et frais de dossiers élevés, faiblesse des montants octroyés) comme le démontre bien Amadou (2010). Une étude réalisée à Mbour au Sénégal l'a amené à relever que les femmes défavorisées ont de grandes difficultés pour accéder à un premier crédit. Ces difficultés seraient liées au conditionnement du crédit à une épargne de deux mois mais aussi au paiement par le demandeur d'une caution de 20% du montant sollicité sans compter la solvabilité qui est toujours vérifiée par des calculs minutieux effectués par l'agent de crédit. Cette étude révèle ensuite une quasi - impossibilité des femmes défavorisées de sortir du gouffre dès le premier crédit qui, de surcroît, est souvent très petit.

Matériel et Méthodes

Cadre d'étude

La commune de Bouaké a servi de cadre à cette étude. Deuxième grande ville de Côte d'Ivoire après Abidjan, elle est située au centre, dans la vallée du Bandama, à 350 km environ au nord d'Abidjan et à 100 km au nord-est de Yamoussoukro, la Capitale politique. Desservie par la ligne des chemins de fer Abidjan-Niger qui relie Abidjan à Ouagadougou au Burkina Faso, Bouaké constitue un carrefour commercial. La commune abrite, en effet, un marché de renommée sous-régionale appelé Marché de Gros de Bouaké (MGB) spécialisé dans la commercialisation des produits vivriers et agro-alimentaires dont les plus importants en termes de tonnage sont notamment les noix (17 240 T), les féculents (13 861 T) et les céréales (10 486,30 T).

Les activités commerciales sont largement dominées par le secteur informel. Dans ce secteur caractérisé par un défaut de structuration et d'organisation, le petit commerce, l'activité la plus dynamique, occupe une grande partie de la population active de la commune. Malgré sa renommée nationale et internationale, le Marché de Gros de Bouaké fonctionne dans l'informel au point où il constitue une contrainte pour la mobilisation des recettes fiscales communales. Avec ses 431 magasins de vente et un entrepôt de 1 000 m² pour le stockage des produits vivriers regroupés en 09 filières, la présence de plusieurs autres services utiles et des dispositifs de sécurité, les acteurs de ce marché ont des difficultés d'accès au financement institutionnel.

Collecte des Données

L'approche adoptée pour la conduite du recueil des données est essentiellement qualitative. Elle a consisté en la recherche documentaire, aux récits de vie, aux entretiens individuels approfondis et entretiens de groupes (Focus group). La recherche documentaire nous a permis d'obtenir des informations sur les facteurs et le contexte qui ont favorisé l'émergence et le développement des Institutions de MicroFinance.

Au-delà des mécanismes de fonctionnement et d'octroi des prêts, l'analyse de contenu des écrits a été l'occasion pour nous de forger notre propre opinion sur le rôle socioéconomique de la microfinance en rapport avec le secteur informel. La population enquêtée est essentiellement composée de commerçantes grossistes et détaillantes appartenant à la Coopérative des Femmes du Vivrier de Bouaké avec Conseil d'Administration (COOP-CA COFEMVIB). En plus d'être membre de la Fédération Nationale des Coopératives du vivrier de côte d'Ivoire (FENACVI-CI), cette coopérative joue un grand rôle dans la commercialisation et la distribution des produits vivriers dans la région du centre ivoirien, dans toute la Côte d'Ivoire et dans la sous-région ouest-africaine. L'échantillonnage raisonné a été appliqué dans le choix des enquêtées. Qu'elles soient grossistes ou détaillantes, les participantes ont été sélectionnées selon leur appartenance à la coopérative et leur adhésion à une Institution de microfinance. Au terme de ce processus, un échantillon de 35 commerçantes (10 grossistes et 25 détaillantes) a été constitué selon qu'elles aient bénéficié de financement, qu'elles soient en attente, qu'elles n'en aient pas bénéficié ou qu'elles n'aient fait aucune demande.

Les entretiens individuels avec les femmes ont porté sur leurs activités économiques, leurs rapports avec les Institutions de MicroFinance, les changements probables intervenus dans leur activité en rapport les services microfinanciers, la mobilisation de l'épargne dans leur activité, les difficultés de financements, leurs conditions de vie socio-économiques, etc.

Ces entretiens ont été approfondis avec des récits de vie recueillis auprès des femmes qui ont voulu volontiers, relater leurs expériences personnelles des services microfinanciers en rapport avec leurs itinéraires de vie socioéconomique. Nous n'avons pas manqué de recourir à un entretien de groupe (focus groups) afin de confronter les points de vues des participantes dans l'optique d'une analyse approfondie de la problématique. Par ailleurs des entretiens semi-directifs ont eu lieu avec les gestionnaires de deux structures de micro-finance (Atlantic Microfinance et Microcred) sur les mécanismes de financement de leurs institutions respectives.

Traitement et Analyse des Données Collectées

Les données documentaires et empiriques ont fait l'objet d'une analyse de contenu thématique. Elle a consisté à retranscrire les données qualitatives (documents écrits, compte-rendu, récits, réponses aux questions) recueillies puis à les coder suivant une grille d'analyse élaborée sur la base des questions des guides d'entretien, des objectifs et hypothèses de l'étude, avant de les soumettre à l'analyse sémantique. Les comportements, les mots, les gestes ainsi que les sous-entendus lors des interviews ont été pris en compte. Au terme de ce processus, la triangulation des données et des sources a permis une analyse différenciée des mécanismes et des conditions par lesquels les IMF participent à la mobilisation de l'épargne dans le secteur informel dans une approche socioéconomique développée par Lévesque et Mendell (1999).

Résultats

Adhésion des Commerçantes Informelles de Vivrier aux Institutions de Microfinance

Ne disposant généralement pas de capital suffisant pour commencer une activité substantielle, beaucoup de femmes commencent par le petit commerce. Les commerçantes du vivrier de Bouaké n'échappent pas à cette réalité. Exerçant dans l'informel, elles sont conscientes de leurs problèmes de financement. Dans ce contexte financier rude défavorable à la réussite de leurs activités, elles mettent en place des stratégies visant entre autres à adhérer aux Institutions de MicroFinance (IMF) afin de développer leur commerce d'autant plus que le crédit de fonctionnement reste le principal produit sinon l'essentiel de ces institutions; celles-ci étant considérées comme le moyen approprié pour les groupes sociaux défavorisés, touchés par l'exclusion financière d'accéder à la ressource financière permettant le passage des conditions de production précaires et désagréables à celles plus stables et recommandables. La plupart des commerçantes de la coopérative des femmes du vivrier du marché de gros de Bouaké enquêtées ont exprimé un besoin de financement pour améliorer le niveau de productivité de leurs

activités. Pour ce faire, il leur a fallu adhérer, par l'ouverture d'un compte, à une IMF. Nous avons recueilli les motivations de quelques-unes. La volonté de mobiliser des ressources financières nécessaires à la sécurité financière par la couverture des charges familiales est un facteur de motivation comme le souligne cette membre de la coopérative :

«J'ai ouvert un compte à Microcred pour demander un crédit parce que mes revenus sont insuffisants. Je voulais agrandir mon commerce d'igname pour gagner plus d'argent et subvenir aux besoins de ma famille » (Kouadio, 45 ans, commerçante détaillantes d'igname).

Ce sentiment de sécurité recherché par les femmes est partagé par cette autre membre sauf qu'elle ne veut pas perdre son réseau de clientèle tout en espérant avoir un local grâce à un financement : *« J'ai commencé mon commerce de vivriers avec un budget 100 000 CFA que mon mari m'a fait don pour que je l'aide au foyer en m'occupant de moi-même ainsi que des enfants quand c'est dur chez lui. Avec cet argent, j'allais acheter de la marchandise dans les villages environnants que je revendais sur le marché. Mon commerce marchait bien. Mais je n'arrivais plus à satisfaire mes clients quand les produits manquaient dans les villages situés près de Bouaké. Il me fallait donc un peu plus d'argent car le transport coûte cher. La présidente de la coopérative m'a donc proposé d'ouvrir un compte dans une microfinance et qu'on a besoin des femmes comme moi. On peut même m'aider à avoir un magasin dans le marché. J'ai donc ouvert mon compte à BROMALAH » (Koné, 35 ans, Commerçante grossiste de céréales).*

Cette autre membre a une motivation toute différente des précédentes. Son adhésion semble plus un effet de mode ou d'imitation : *« Je me suis toujours bien débrouillée dans mon commerce de fruits. Le financement ne m'a jamais intéressé mais je rêve d'être une grande dame, une grande commerçante. Bien que mon mari ne soit pas d'accord à cause des conditions difficiles de remboursement, j'ai adhéré à **Atlantic Microfinance** tellement on m'a parlé de ses bienfaits » (Koffi, 25 ans, commerçante détaillante de banane).*

En somme, bien qu'elles appartiennent à la même coopérative, les besoins d'adhésion des femmes diffèrent les uns des autres mais sont généralement de trois ordres. En fonction de leur pertinence, les sources de motivations des adhérentes peuvent être classifiées par ordre de priorité de la manière suivante : (i) les besoins sociaux (subvenir aux besoins de leur progéniture), (ii) les besoins en fonds pour les Activités Génératrices de Revenus (le commerce dans le cas de nos enquêtées) et (iii) les besoins du conjoint (assistance à la gestion du foyer). Par ailleurs le choix d'une Institution de Microfinance pour l'ouverture d'un compte est influencé par sa capacité à répondre à leurs besoins de financement. Toutefois, la réalisation d'une épargne est un préalable à toute sollicitation de crédit.

Capacité des Femmes à épargner Après Adhésion

Les femmes de la coopérative de vivrier de Bouaké sont conscientes que la condition principale avant de solliciter un prêt est d'alimenter leurs comptes pour la constitution d'une épargne. Selon les responsables des IMF contactés, « *le potentiel d'épargne des femmes s'observe davantage au niveau de l'épargne dite dépôt à terme (DAT) leur permettant de placer leurs fonds en vue de réaliser une activité future qu'au niveau de l'épargne dite dépôt à vue (DAV) dont le but est de sécuriser leurs fonds et d'en disposer à tout moment* ».

A l'analyse, ce choix s'explique par la nature de leurs activités. Les commerçantes de vivrier évoluant dans l'informel, la précarité des conditions de vie et de travail les incite à déposer leur épargne dans les institutions financières non pas pour les sécuriser parce qu'insuffisante mais pour pouvoir obtenir un crédit quand elles en auront besoin pour le refinancement ou le développement substantiel de leur commerce. Dans ce cas, l'épargne est forcée et comme tout demandeur de crédits, elles sont obligées de constituer des dépôts équivalents souvent au quart du montant empruntable.

En dépit de ces dispositions, certaines de nos enquêtées épargnantes ont pu constituer leurs épargnes. Les propos de Mme Kouadio sont éloquentes à cet effet : « *Je vends les fruits et d'autres produits de saisons. Pour que je puisse bien travailler, il me fallait un prêt et ça n'a pas du tout été facile. Quand je gagne un peu plus de bénéfices, je vais déposer souvent en milieu de semaine, souvent en fin de semaine. J'ai épargné plus de 125 000 FCFA dans mon compte avant que Microcred me fasse un prêt de 500 000 FCFA. C'était pas facile et j'ai failli arrêter parce que je ne gagnais pas beaucoup d'argent ; en plus j'étais seule à m'occuper de mes 3 enfants ; mon mari étant mort pendant la crise* ». Ce cas démontre que l'épargne exige des sacrifices. L'expérience de cette autre membre est tout à fait différente. « *Quand j'ai adhéré à la COOPEC, j'étais dans une tontine. C'est l'argent que j'ai gagné dans ma tontine que j'ai épargné dans mon compte. Je n'avais pas de problème parce que c'est mon mari qui me donnait l'argent de tontine. Au bout de 2 mois, j'ai pu épargner 200 000 FCFA* » (Konan, 40 ans, commerçante de bananes).

Bien que différentes, les réalités d'épargne de ces femmes montrent que la microfinance a un impact positif en termes de mobilisation de l'épargne. Elles épargnent chaque fois qu'elles le peuvent et selon le flux de leurs revenus. Mais elles ne sont motivées à épargner davantage que lorsque leur revenu est élevé. A partir de ces exemples, on pourrait dire que la microfinance a le mérite de susciter une culture de l'épargne chez les adhérentes issues de catégories sociales défavorisées que représentent ici les membres de la coopérative de vivrier de Bouaké. Ce n'est toutefois pas le cas chez toutes les adhérentes. Cette enquête dont les propos sont rendus ci-

après, n'a pas pu se constituer une épargne bien qu'ayant la volonté. *« J'avais la volonté de garder de l'argent parce que je voulais un crédit à BROMALAH. Mais quand j'ai commencé, les choses se sont compliquées. Mon commerce d'arachides et de maïs ne marche pas alors que j'ai 4 enfants et un mari qui ne travaille pas depuis la fermeture de Gonfreville. Je dois moi seule faire face aux besoins de nourriture, de santé et d'éducation des enfants sans oublier l'argent pour mon mari qui cherche un autre travail. A cause de tout ça je ne peux pas épargner pendant au moins deux mois avant demander un crédit. Le fait que le crédit dépende de l'épargne rend très difficile mon problème de crédit »* (Mariam, 38 ans, commerçante détaillante de céréales). Dans ce cas de figure, loin de constituer une opportunité, la dépendance du prêt à l'épargne se présente comme un obstacle pour les femmes. La constitution d'une épargne préalable devient de fait une désillusion pour les femmes qui ont cru qu'il suffit d'adhérer à une IMF pour avoir un crédit.

Demandes et Offres de Crédit

Après adhésion et constitution d'une épargne, les femmes ont la possibilité de demander du crédit destiné à refinancer ou développer leurs activités économiques. Mais du fait de leurs origines sociales généralement défavorables, les financements ne sont souvent pas importants pour des raisons d'insuffisance d'épargne ou d'absence de garanties légales. Les difficultés des femmes défavorisées de la coopérative dans l'accès au financement sont relatées dans les lignes qui suivent. *« Quand j'ouvrais mon compte, on a dit que je pouvais avoir le prêt que je voulais si je réussis à mettre assez d'argent de côté. Mais je n'ai pas pu épargner plus de 100 000 FCFA. Donc je n'ai pas pu être financée comme je voulais. J'ai eu à peine 300 000 FCFA. C'est tellement petit que je ne peux même pas prendre un magasin pour agrandir mon commerce »* (Fatou, 29 ans, commerçante de fruits). Pour un premier financement, cette enquêtée n'est pas satisfaite du montant du prêt que son institution de microfinance lui a accordé. Il y a toutefois une explication à la mise à disposition d'un fonds non consistant aux emprunteuses. *« En plus de la nature de leurs activités économiques, les raisons qui sous-tendent ce type de financement à petit montant sont que la majorité de nos clientes ne présentent pas de garanties solides qu'elles soient financières ou matérielles. Il s'agit surtout de biens légers pouvant être saisis en cas de non remboursement des crédits »* (Aïcha, responsable Agence). Les éclairages de cette responsable montrent bien que le problème de financement dans les microfinances n'est pas le seul fait de l'incapacité des emprunteurs et/ou emprunteuses à mobiliser une forte épargne. Il se pose aussi la question de leur solvabilité. On en déduit que, même si nos enquêtées ont suffisamment épargné, il est fort probable qu'elles ne soient

financées ou du moins qu'elles le soient en deçà de leur espérance parce qu'elles ne possèdent aucun bien à valeur égale ou supérieure au prêt sollicité. Une autre condition qui annihile les efforts d'épargne des adhérentes est le « paiement par le demandeur d'une caution » relatif au montant sollicité. *« J'ai des difficultés pour obtenir un prêt parce que je ne peux avoir la caution et les frais du crédit qu'on me demande. J'ai trop de charges en ce moment »* (Alice, 50 ans, Grossiste de noix). Les situations de faiblesse de l'épargne comme facteur d'exclusion de la population la moins aisée connaissent ici un dépassement. Il apparaît clairement dans le mécanisme d'offre de prêt des microfinances que l'épargne préalable n'est pas le seul déterminant de l'exclusion des classes sociales défavorisées. Les conditions dénoncées par les femmes entraînent les rejets des demandes de financement ou de la réduction des montants sollicités lorsqu'elles ne sont pas remplies ou le sont partiellement.

C'est pourquoi, des commerçantes de vivrier perçoivent les Institutions de Microfinance non pas comme des structures ou organisme d'aide mais plutôt comme des structures d'affaires au même titre que les banques commerciales. Cette enquête s'exprime ainsi en ces termes: *« Quand ils viennent vers nous, ils nous font croire qu'ils sont là pour notre bien ; qu'ils veulent nous aider à sortir de la pauvreté ; mais rien de tout ce qu'ils font ne convient à notre situation. Les conditions pour avoir les crédits ne correspondent pas à nos moyens. Leurs soucis c'est comment on va rembourser leurs crédits. Dans ça là, on ne peut pas dire qu'ils pensent à nous. Moi, je pense qu'ils sont des commerçants comme nous. Ils cherchent bénéfices sur notre dos au lieu de nous aider »* (Akissi, 30 ans, Commerçante Grossiste de fruits). Ces propos révélateurs d'une crise de confiance entre les institutions micro-financières et leurs adhérentes porte à croire que nos commerçantes de vivrier sont confrontées à une sorte d'illusion qu'on qualifierait de financière. L'espoir d'un développement de leurs activités semble s'évanouir dans la mise en œuvre de mesures ne favorisant pas leur catégorie socioprofessionnelle. La mise en œuvre de ces mesures décriées par les femmes défavorisées est toutefois justifiée par un responsable d'établissement financier. *« Des femmes à qui on a octroyé des crédits n'ont pas remboursé. N'ayant aucun autre moyen de rentrer dans nos fonds parce qu'elles n'avaient pas de garanties solides, nous avons abandonné les poursuites. Ce genre de situations a fait qu'il est de plus en plus difficile d'avoir des crédits même quand le demandeur a une épargne fournie ou une caution »* (N'dri, Responsable crédit). Qu'est-ce qui pourrait bien expliquer cette incapacité à rembourser les prêts ? Le point suivant nous donne un aperçu des difficultés auxquelles les femmes font face dans la rentabilisation de leurs crédits.

Impact de la Microfinance sur la Capacité des Femmes à épargner Après Financement

L'obtention d'un prêt n'est pas systématiquement synonyme de réussite dans l'exercice d'une activité. Les femmes du vivrier connaissent ainsi des fortunes diverses dans leurs activités. Les microcrédits dont elles ont bénéficié ont permis à certaines de réussir dans leurs commerces tandis que d'autres ont rencontré des difficultés à développer les leurs. Nous avons donc en face deux réalités différentes. *« J'ai adhéré à Microcred dès son ouverture à Bouaké. J'ai bénéficié de crédits plusieurs fois. Parce que j'ai toujours remboursé à temps. Grâce à ça, je suis aujourd'hui grossiste. Je continue à épargner dans mon compte et ma situation économique s'est quelque peu améliorée »* (Konaté, 48 ans, Grossiste de féculents). Cette adhérente de première heure a su entretenir des relations de qualité fondées sur la confiance avec son IMF grâce au respect de ses engagements. Son adhésion à la microfinance lui a permis d'améliorer sa situation économique par l'augmentation du volume de son activité et la constitution d'une épargne durable.

Cette bonne perception ne signifie toutefois pas une absence d'effets négatifs de la microfinance. La nature saisonnière et potentiellement périssable des produits vivriers met la plupart de nos enquêtées en situation financière difficile en cas de retard dans l'écoulement leurs marchandises. Il ressort de nos entretiens que la récupération du fonds de roulement est le plus souvent difficile surtout quand les bénéficiaires s'effondrent dans les périodes de fortes productions. Cette situation défavorable conduit alors les commerçantes de vivrier ayant bénéficié de prêts à accuser des retards voire à arrêter les remboursements. Ayant vécu cette expérience, de nombreuses membres de la coopérative ont une mauvaise perception des services micro-financiers. *« Quand j'adhérais, je croyais pouvoir me sortir de la pauvreté. Mais je ne me suis pas retrouvée avec le crédit que j'ai eu. Au lieu de vendre pour rembourser, je prenais plutôt crédit avec mes parents et connaissances pour rembourser leur argent. Je suis tellement déçue que je n'ai même plus d'économie. En ce moment même où je vous parle je ne passe plus là-bà »* (Aïcha, 18 ans, détaillante de fruits).

« Avec la caution, le taux élevé et les conditions stressantes de remboursement, on passe notre temps à payer des crédits qui n'ont même pas servi à faire avancer notre commerce. On est vraiment déçue du microcrédit parce que ça nous a apporté plus de problèmes. Quand on entend dire que le microcrédit nous permet, nous les femmes, de sortir de la pauvreté et être indépendant, ce n'est pas vrai. Nous sommes nombreuses à avoir perdu tout ce qu'on possédait, surtout notre fonds de commerce à cause du microcrédit. On ne peut même plus économiser. Eux-mêmes ils voient, nos comptes sont vides. On n'arrive plus à mettre 5 F dedans. On est

vraiment déçu. Si on savait que c'était comme ça on n'allait pas rentrer dedans » (Propos extrait du focus group).

L'existence d'effets néfastes sur la situation des personnes bénéficiaires met en exergue, le caractère ambivalent de la microfinance ; celui de faire des heureux mais également des malheureux. A travers les difficultés rencontrées par un nombre non négligeable des femmes qui ont adhéré aux institutions de microcrédit, on se rend bien compte que leur expérience au sein de ces institutions s'est soldée par un échec. Un échec qui se traduit par un défaut de remboursement, d'épargne et même la perte totale du capital de leur activité. Cette situation malencontreuse pour les femmes s'origine en partie, dans le mécanisme de recouvrement des créances. Les acteurs du secteur informel en général et ceux du commerce en particulier constituant leurs principaux clients, les IMF répondent aux risques de solvabilité de leurs clientes (ou les compensent) par la fixation de taux d'intérêts élevés. Or, le taux d'intérêt élevé engendre le risque de surendettement chez les bénéficiaires et de faillite de leurs activités. Les chances des femmes de sortir de la pauvreté se trouvent ainsi mises en cause. Ce sont des moments de désillusions et même de regrets pour la plupart car l'aspect social mis au-devant de la politique de financement des microfinances semble disparaître ici. Comme le souligne un agent d'Institution de microfinance, *« le social dans le cadre de notre système s'arrête à l'accès au crédit. Il n'y a plus de sentiment quand il s'agit de poursuivre les bénéficiaires pour le remboursement. Nous sommes régis par des règles définies depuis la BCEAO »*.

Si nos enquêtées ont pu épargner pour avoir accès au crédit, l'activité d'épargne est quasiment nulle après obtention du financement sollicité. Ce comportement s'explique par le fait que, dans le premier cas, l'épargne est obligatoire (dépôts à vue) alors que dans le second, elle devient volontaire (dépôts à terme) et est liée au niveau des revenus et aux conditions de vie. Dans ce dernier cas, l'épargne des commerçantes de vivrier est très faible voire nulle à cause du surendettement, de la faiblesse du montant emprunté qui ne favorise pas une amélioration des conditions de production et par conséquent, induit la faiblesse des revenus tirés des activités de commercialisation. On ne peut cependant pas imputer les difficultés à épargner au seul fait des services microfinanciers.

Le comportement économique et financier des bénéficiaires peut également servir d'explication. Le financement reçu est très souvent accompagné d'une euphorie poussant les femmes à des utilisations complètement opposées à leurs projets d'activités. Cette mauvaise utilisation du crédit à laquelle s'ajoute un manque de suivi et de contrôle contribue gravement à l'effondrement de l'activité de la bénéficiaire. C'est le cas de cette dame dont une partie non négligeable des revenus est mise au service

des charges familiales. « *Quand j'ai pris mon crédit, ça allait bien. Je m'occupais de moi-même et je donnais à mes enfants tout ce qu'ils voulaient. J'envoyais même de l'argent à mes parents au village. Mais j'ai commencé à avoir des problèmes quand mon commerce ne marchait plus. Je n'arrivais plus à rembourser mon crédit. Ça s'est acculé avec les pénalités et je n'ai plus de revenus et d'épargne. Aujourd'hui, je suis obligée de demander de l'aide à mes proches pour relancer mon activité puis que je n'ai plus de fonds de roulement* » (Akissi, 28 ans, détaillante de noix). Les moments qui suivent l'obtention du crédit seraient marqués par un accroissement des revenus de l'entreprise ou de l'activité corrélé à une augmentation du niveau de vie de la bénéficiaire et du ménage auquel elle appartient. Toutefois, il arrive que cette phase d'expansion qui n'en est pas moins euphorique pour les femmes du fait de l'augmentation du revenu, connaisse une interruption. Survient alors un moment de stagnation pendant lequel l'activité manque de dynamisme, le revenu ne varie plus. Si rien n'est fait en termes d'assistance ou d'encadrement pour redresser la situation, on en arrive à un point de non-retour, comme ce fut le cas cité tantôt, marqué par une baisse des revenus et par conséquent une incapacité de remboursement du prêt et une dégradation du niveau de vie.

En définitive, la microfinance comme solution à la pauvreté en générale et à la pauvreté féminine en particulier doit être relativisée. Les objectifs poursuivis par cet instrument de développement sont certes réalistes mais les contextes socioéconomiques et culturels ne s'y prêtent pas le plus souvent. L'approche consistant pour les IMF à exiger des adhérent-e-s la constitution d'une épargne préalable avant financement peut-être, certes, perçue comme un apprentissage au maniement de l'argent, la gestion financière, à l'épargne. Mais elle n'est pas vérifiée ici.

Une chose est de financer les activités, une autre est d'assurer leur pérennité en favorisant par l'encadrement, la constitution d'une épargne et l'accumulation du capital. Or les IMF s'intéressent moins à ces étapes post-financements ou sont moins outillées pour le faire.

Discussion

La microfinance représente une source indéniable de financement pour les populations pauvres et surtout les femmes exerçant dans le secteur informel. Elle fournit des prêts de production à celles qui exploitent de très petites entreprises contribuant ainsi à réduire le désavantage des femmes en termes d'activités marchandes (Vonderlack & Schreiner, 2003). Mais l'accès à ces prêts est soumis à des conditions que toutes les femmes n'arrivent pas ou arrivent difficilement à remplir. Ces conditions fondent tout le paradoxe de la microfinance au point où le lien systématique fait entre microfinance et autonomisation des femmes ne reflète pas la réalité (Guérin & Palier, 2007).

Les femmes s'en rendent généralement compte après qu'elles aient adhéré à une institution de microfinance (IMF). Les conditions d'une épargne obligation préalable s'étendant généralement sur 2 mois au minimum, d'une expérience dans l'activité commerciale, du versement d'une caution relative au financement sollicité, des frais de dossier d'environ 2% du financement sollicité, d'aval et/ou de garantie légale, etc. constituent autant d'obstacles et de sources de désillusion pour de nombreuses adhérentes voulant faire une demande de crédit.

Contrairement aux banques classiques dont la mission est de proposer des services financiers tout en assurant le meilleur rendement possible aux actionnaires, les COOPEC ont pour objectif de rendre disponible, sur place, à l'ensemble des membres, des services financiers aux meilleures conditions, tout en permettant à la structure d'assurer ses frais de fonctionnement. Cependant, une des faiblesses relevées au niveau de ces systèmes est que l'accumulation considérable de l'épargne est peu utilisée pour l'octroi de crédit, si bien qu'ils se retrouvent parfois dans une situation de surliquidité. En plaçant une bonne partie de l'épargne collectée dans le système bancaire, elles transfèrent des ressources des pauvres vers les plus riches et des campagnes vers les villes (Jacquier, 1999).

Il en découle une incertitude face à une quelconque opportunité de financement que leur offrirait la microfinance. Dans ce cas, les clientes considérées comme les plus vulnérables se trouvent généralement dans l'incapacité de poursuivre le processus de financement. Cela remet en cause la performance sociale des Institutions de Microfinance d'autant plus que leurs clientes peuvent se retrouver plus facilement verrouillées dans une relation insatisfaisante en raison de leur vulnérabilité. L'analyse de la qualité des services et de la gouvernance de la microfinance menée par Sangaré (2013) au Mali a ainsi fait ressortir que l'épargne est un élément essentiel dans l'évaluation de la qualité et dans la satisfaction des clients de la microfinance. Le résultat le plus original de cette étude est le lien établi entre les contraintes associées au financement par la collecte de dépôts et les critères de qualité pour les clients. La liquidité de l'épargne et la rapidité de déboursement des prêts sont des critères qui comptent le plus pour les clients dans leur évaluation des services. Alors que la faiblesse des montants collectés et leur grande volatilité sont des contraintes contextuelles qui empêchent les IMF de répondre à ces attentes spécifiques.

Au nombre de ces attentes figurent les montants des financements, les taux d'intérêt, les délais et conditions de remboursement. Les financements octroyés aux commerçantes de l'informel ne répondent généralement pas à leurs espérances ; car ils ne sont couramment pas importants pour des raisons d'insuffisance d'épargne. Si des femmes qui ont identifié une opportunité d'affaires peuvent la faire fructifier si elles ont en leur possession une petite

somme d'argent, toutes les femmes qui ont connu un échec avec un microcrédit, au demeurant, n'ont pu s'empêcher de mettre en cause le niveau de financement jugé incompréhensible, déconnecté de leurs réalités et besoins. Elles sont majoritairement victimes de la fausse publicité des institutions de microfinance qui, pour les attirer, s'appuient sur les bonnes expériences en faisant passer les financements comme des symboles de réussite à l'égard des femmes.

En revanche, les méthodologies de crédits « incompréhensibles » par les femmes du secteur informel s'expliquent de plus en plus par la volonté et la capacité des clients à rembourser plus que sur les actifs pouvant être saisis en cas de non remboursement (Tivoly, 2007). On constate, en effet, depuis quelques temps que le marché des créances est en mutations avancées. Les garanties matérielles sont de moins en moins recherchées par les institutions de microfinance dans l'évaluation des prêts. Etant donné que les emprunteurs, en l'occurrence les acteurs informels sont davantage confrontés au problème crucial de garantie légale, ces institutions développent le prêt collectif. Cette « nouvelle approche » est considérée par Bastiaenen et Van Rooij (1997) comme un moyen pouvant répondre à la fois à la problématique de garanties matérielles et de coût des crédits décriés par les micro-entrepreneurs.

Effectivement, le coût des crédits sollicités est l'un des éléments contraignants pour les emprunteuses de l'informel. La question du taux d'intérêt est assez délicate. Alors que le taux nominal du crédit de la microfinance est plafonné par la BCEAO à 27% l'an, le taux nominal pratiqué va de 15 à 30% en moyenne selon les produits financiers, la durée, les zones et les institutions de microfinance. En plus de ces taux élevés, l'adhérent doit supporter un surcoût du crédit comprenant les frais de dossier, les primes d'assurance et autres frais. On constate donc que malgré son apparente simplicité, la microfinance fait supporter des coûts non négligeables à ses adhérents dont 30% au moins les estiment élevés (PNUD, 2008). Dans ces conditions et à cause de la nature, de la taille de leurs activités économiques, il leur est difficile voire impossible de réaliser des bénéfices substantiels quand ils parviennent à obtenir des prêts. Cela engendre une incapacité des femmes à épargner et des difficultés au remboursement des crédits octroyés.

L'étude menée par TRA Lou (2006) sur les groupes de caution solidaire féminins est très explicite sur ce phénomène. Il ressort de son investigation que la plupart des emprunteurs de la COOPEC (Coopérative d'Epargne et de Crédits) dans le cadre du projet « convention cadre pour le financement des groupements informels féminins » n'ont pas pu rembourser les prêts dont elles ont bénéficié. Seulement une minorité des groupes de caution solidaire (en général ceux de petite taille d'environ 30 femmes) a

réussi à rembourser les prêts. Quant aux groupes de grande taille, les taux de remboursement de la quasi-totalité (70 et 539 femmes) se sont limités respectivement à 17,68% et 23,29% soit un montant évalué à 13 792 023 milliards de francs CFA. Ce qui devrait constituer une opportunité à la fois pour l'institution prêteuse et ses emprunteuses en termes d'intérêts pour la première et de financement des activités économiques féminines pour les secondes, s'est soldé par un échec.

Les raisons du non remboursement ou difficultés au remboursement sont certes liées au coût du crédit, mais bien d'autres facteurs subsistent en revanche. Les raisons évoquées de non-respect des délais sont multiples selon une étude de Sall (2012) sur les associations féminines de microfinance au Sénégal. Celles d'ordre économique (22,6%) et d'ordre social (17,9%) représentent moins de 50%. Il apparaît en effet que les adhérents évoquent des raisons diverses qu'ils ne peuvent classer ni parmi les raisons économiques ni parmi les raisons sociales. Ces « autres raisons » pourraient être des raisons économiques ou sociales que l'adhérent à la gêne de préciser. Il est significatif que ces « autres raisons » soient relativement plus importantes chez les adhérents que chez les adhérentes. Sur la base des données de cette enquête, la chercheuse établit, de façon très résumée que 61,3% des utilisations sont des utilisations pour activités économiques alors que dans 38,7% des cas restants il s'agit d'utilisations sociales au sens général c'est-à-dire pour le compte du ménage. En termes monétaires, on retiendra que 70,6% des montants utilisés le sont pour activités économiques contre 29,4% pour le compte des ménages des adhérents. Du coup, le non remboursement des prêts est davantage lié au manque de dynamisme des activités financées qu'aux problèmes sociaux. L'incapacité à rembourser due, selon une proportion non négligeable, au délai de grâce (délai de remboursement) insuffisant (15,7%) et le taux d'intérêt élevé (31,3%), va de pair avec l'incapacité des bénéficiaires à mobiliser une épargne formelle.

Au demeurant, la mobilisation de l'épargne en rapport avec la microfinance devient hypothétique dès lors que les activités financées ne génèrent suffisamment pas de bénéfices. L'épargne continue d'être le parent pauvre des services proposés : alors que la collecte d'épargne est reconnue comme un moyen de renforcer la viabilité des institutions et comme une demande de la part des ménages, les innovations en matière de service restent encore timides (Isabelle Guérin et al., 2009). En Côte d'Ivoire, bien que le secteur de la microfinance enregistre indubitablement un nombre croissant de clients au fil des ans, on observe à contrario une tendance baissière de l'épargne collectée (N'goran & Grodji, 2013).

Vraisemblablement et contrairement à ce qu'ont pensé certains chercheurs (Guérin, 2000; Servet, 2006; Gloukoviezoff, 2008), les services financiers offerts par la microfinance n'aident véritablement pas les ménages

à gérer leur budget quotidien et à se protéger des risques et aléas de la vie ; son rôle dans la lutte contre l'exclusion financière et même sociale reste de fait ambigu. Cette ambiguïté semble favoriser les activités des banquiers ambulants qui développent l'épargne informelle et font la concurrence aux IMF. Par une stratégie de proximité, ils réussissent à gagner la confiance des gens, satisfaire les besoins d'une clientèle diversifiée relevant pour une large part d'activités économiques informelles, n'ayant pas accès aux banques classiques et peu intéressées par les COOPEC sous leurs formes actuelles, offrir des produits variés et évolutifs, aller vers ses clients, maintenir des relations personnalisées faisant appel à la confiance. La clientèle apprécie cette formule et y trouve son intérêt, notamment dans la flexibilité des dépôts et la possibilité de les réaliser à différents moments de la journée, compte tenu de ses «entrées », sans pour autant quitter ses activités. Du point de vue économique, les sommes en jeu sont loin d'être négligeables (Kalala & Ouedraogo, 2000).

Les limites de la finance formelle favoriseraient ainsi une perception positive de la finance informelle dans la mesure où, bien qu'ayant accès aux services financiers institutionnels, un nombre non négligeable de personnes est amené à recourir à des sources non institutionnelles pour couvrir leurs besoins d'épargne. Il a été d'ailleurs reconnu des années plutôt que, selon leurs activités financières, la pauvreté est moins accentuée dans les rangs des acteurs qui ont eu recours aux tontines que ceux qui ont utilisé les services bancaires et les services des institutions de microfinances. Cela n'empêche toutefois pas de souligner que les finances informelles comme les tontines, les banquiers ambulants sont considérées davantage comme une incitation efficace à épargner que comme un moyen d'obtenir du crédit (Djima, 2003). Le choix des tontines comparativement à la microfinance dans le comportement d'épargne des acteurs informel est corroboré par l'étude de Fofana et Daboné (2015). Selon ces auteurs, quel que soit leur niveau d'instruction, les actifs informels ont plus tendance à épargner au travers des tontines dont les conditions sont plus souples en termes de dépôts et/ou de retraits. Cette finance informelle se caractérise essentiellement par une grande souplesse au niveau organisationnel, engendre de faibles coûts, et repose sur des formes traditionnelles très anciennes. Les règles sont établies par les adhérents et peuvent être modifiées à tout moment quand le besoin se fait senti. Mais c'est aussi une inadéquation des systèmes financiers formels aux exigences du développement qui a favorisé le développement de ces pratiques. Par ailleurs, le choix de ces systèmes informels s'explique par le fait que cette catégorie de travailleurs est plus dans une logique d'économie de subsistance que d'économie d'accumulation qui requiert des mesures contraignantes pouvant conduire à l'identification de l'activité et même à la soumission au registre d'impôt.

En confrontant le niveau de revenu, les conditions de vie des femmes bénéficiaires et les services financiers perçus en termes de microcrédit et d'épargne (microépargne), les résultats empiriques des études appréhendent un hypothétique impact des IMF. Compte tenu de toutes ces limites, le microcrédit peut difficilement être conçu aujourd'hui en termes de lutte contre la pauvreté féminine, car le financement des femmes considérées comme pauvres, voire très pauvres, se solde souvent par un échec. On se rend ainsi compte que ces contraintes dépassent le cadre social pour s'inscrire dans celui de la finance. Loin de permettre une transformation des rapports sociaux et des conditions de vie des femmes, le microcrédit peut, dans certaines situations, augmenter la pauvreté économique des femmes ; contrairement au fait qu'on pourrait penser qu'il représente une nouvelle forme de financement du développement à travers sa capacité à créer et à développer des activités productives dans les pays pauvres. L'exemple constaté à Kolda amène à penser que le microcrédit, pour qu'il soit à la hauteur de ses attentes (socio-économiques), doit être accompagné de mesures visant à réduire les difficultés de remboursement des emprunteuses (Sall, 2012).

L'objectif de développement poursuivi par les décideurs et partenaires au développement visant à favoriser l'accès d'une majorité des ménages pauvres ou à faibles revenus et des micro-entrepreneurs à des services financiers viables et durables (Attanasso, 2009) ne peut être atteint ou est encore loin de se réaliser dans ces conditions. Car les fonds mis à disposition ne servent qu'à créer de petites activités destinées à ne donner qu'un tout petit peu d'aisance financière à leurs promoteurs, que de leur permettre de sortir véritablement de la pauvreté (Brunel, 2000).

Conclusion

Cet article s'est proposé de cerner la problématique de la mobilisation de l'épargne formelle chez les femmes en général et les commerçantes informelles de vivriers en particulier. L'analyse des comportements financiers de ces femmes du secteur informel, cibles privilégiées des institutions de microfinance a montré que, si elles ont la capacité de constituer une épargne afin d'obtenir un prêt, elles en ont moins après la création de leurs activités. L'approche socio-économique qui sous-tend cette analyse a fait ressortir plusieurs facteurs explicatifs : le montant des prêts, la petite taille des activités, la faiblesse des revenus tirés des activités, le taux de remboursement élevé et toute la pression qui l'accompagnent, les charges familiales, etc. Ces facteurs constituant les limites de la microfinance, fondent tout le paradoxe des rapports établis entre microfinance, autonomisation de la femme et lutte contre la pauvreté féminine. Reposant sur une démarche qualitative, cette étude a pu démontrer à partir d'entretiens

individuels et de focus group, que les femmes bénéficiaires de financements institutionnels continuent d'accorder une importance à l'épargne informelle à cause de sa flexibilité. La mauvaise gestion ou le manque de dynamisme de l'activité caractérisé par une absence de productivité et donc une insuffisance de revenus et/ou de bénéfices liée (très souvent) à la faiblesse du financement est un obstacle à la constitution de l'épargne. L'incapacité à alimenter leur compte d'épargne est, par ailleurs, corrélée à la rigidité du système d'épargne et de remboursement des prêts. La mobilisation de l'épargne par l'accès aux prêts n'est donc pas systématique au regard de toutes ces insuffisances. Il appartient donc aux institutions de microfinance de créer des conditions plus adaptées aux acteurs du secteur informel en l'occurrence les commerçantes afin de les amener à avoir un intérêt pour l'épargne formelle. Les mesures préconisées peuvent entre autres consister en la flexibilité dans le remboursement des prêts, à la réduction des taux d'intérêt, à la mise en place d'unités mobiles à l'image de tontiniers et/ou banquiers ambulants pouvant collecter les épargnes auprès des commerçantes au lieu d'attendre qu'elles viennent à l'agence.

References:

10. Amadou, B. (2010). *Capacité de réponse des IMF face au besoin de financement des catégories sociales défavorisées de Mbour*, Mémoire Master, Ecole Nationale des Travailleurs Sociaux (ENTSS) - Diplôme d'Etat en Travail Social (DETS), Dakar.
11. Attanasso, M.-O. (2009). *Le microcrédit aux plus pauvres (MCPP) et la formalisation du secteur informel : quelle relation?*, 3eme Journée Internationale de Microfinance à Cotonou (Bénin), ENEAM/FASEG/UAC.
12. Bastiaenen, M. & Van Rooij, P. (1997). « Guarantee funds and NGOs: Promise and pitfalls - A review of key issues », Working Paper n°18, International Labour Organisation.
13. Berrou, J.-P. & Gondard-Delcroix, C. (2012). « Dynamique des réseaux sociaux et résilience socio-économique des micro-entrepreneurs informels en milieu urbain africain » in *Mondes en développement*, (en ligne) : <https://www.researchgate.net/publication/254395088>.
14. Brunel, S. (2000). « Microcrédit : Fiction et réalité » in *Action Contre la Faim AVENTURE N°90 – AUTOMNE*.
15. Cling J-P. et al. (2012). *Secteur informel, crise et politiques publiques au Vietnam*, Document de travail UMR DIAL.

16. Djima, M. M. (2003). *Pauvreté et sources de financement dans le secteur informel urbain au Bénin*, MIMAP-Bénin, Cotonou.
17. Dukenson, Y. (2011). *Analyses des impacts de la microfinance sur le secteur informel en Haïti pendant la période 1995- 2010*, Faculté de Droit et des Sciences Économiques, Université d'état d'Haïti.
18. Faye, M. (2004). *Diagnostic approfondi du secteur de la microfinance et analyse des opportunités d'investissement*, Ministère des petites et moyennes entreprises, de l'entrepreneuriat féminin et de la Microfinance, Dakar.
19. Fofana, V. & Daboné, I. (2015). « Attitudes et comportements des travailleurs informels face aux systèmes financiers et fiscaux à Abidjan » in *Journal africain de communication scientifique et technologique*, Série science sociale et humaine N°29.
20. Guerin, I. (2000). « Microfinance dans les pays du Sud : Quelle compatibilité entre solidarité et pérennité ? », *Revue d'Economie Financière*, iss. 56.
21. Guérin, I. et al. (2009). « La microfinance est-elle socialement responsable ? Introduction », *Revue Tiers Monde* 2009/1 (n° 197), p. 5-16. DOI 10.3917/rtm.197.0005.
22. Guerin, I. & Palier, J. (2007). « Microfinance et empowerment des femmes : la révolution silencieuse aura-t-elle lieu ? » In *DIALOGUE* N°37 ; Luxembourg ; pp 27-34.
23. Gloukoviezoff, G. (2008). « La pauvreté dans les sociétés financiarisées » in *Regards croisés sur l'économie*, n° 4.
24. Gubert, F. (2005). *La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche*, IRD.
25. Hashemi, S. M. & Sidney, R. S. (1993). "Defining and Studying Empowerment of Women: A Research Note From Bangladesh." in *JSI Working Paper* No.3. Arlington, Virginia.
26. Jacquier, C. (1999). « L'épargne et le crédit solidaire dans les pays en développement », in DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. et FONTENEAU, B. (eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Editions De Boeck, Paris- Bruxelles.
27. Kalala, J-P. M. & Ouédraogo, A. (2000). *Produits et services d'épargne du secteur informel et des institutions de microfinance en Afrique de l'Ouest : Cas du Mali et du Bénin*, développement international Desjardins, Québec.
28. Lévesque, B. & Mendell, M. (1999). *L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche*, Les cahiers du CRISES/UQAM.
29. N'goran, K. P. & Grodji, K. F. (2013). « L'octroi des microcredits en côte d'ivoire: le défi de la confiance entre prêteurs et emprunteurs

- dans un contexte de fragilité politique et économique » In *European Scientific Journal*, édition vol.9, No.22.
30. Oriza, J. & Bénédicte, P. (2014). « Rôle des femmes entrepreneures dans le renforcement de l'économie sociale et solidaire en Haïti » In *Haïti Perspectives*, vol. 3, n°3.
 31. PNUD Mali (2008). *Microfinance et réduction de la pauvreté au Mali, Rapport national sur le développement humain durable*, Bamako.
 32. Robinson, M. S. (2001). *The microfinance revolution : sustainable finance for the poor*, Washington, DC: The World Bank, Pp. xlvii, 304. ISBN 0-8213-4524-9.
 33. Sall, A. (2012). *Les stratégies et initiatives des femmes dans le secteur de la microfinance. Le cas du Sénégal*, Thèse unique de Doctorat, Faculté des Sciences Humaines et Sociales – Sorbonne.
 34. Sangaré, M. (2013). *La microfinance : quels liens entre les modalités de financement et la qualité des services offerts aux clients ?*, Thèses, Université Toulouse 1 Capitole.
 35. Servet, J-M. (2006). « Banquiers aux Pieds Nus », *Odile Jacob*, Paris.
 36. Séry, A. (2012). *Le micro crédit : l'empowerment des femmes ivoiriennes*, Thèse, Université Paul Valéry-Montpellier III.
 37. Tivoly, H. (2007). *Les pratiques institutionnelles des micro-finances relatives à la lutte contre la pauvreté : l'expérience de la COOPEC dans la commune du plateau*, Mémoire de DEA, Université de Bouaké.
 38. Tra Lou, V. (2006). *Analyse des comportements de non remboursement du microcrédit: l'exemple du projet convention cadre pour le financement des groupements informels de la COOPEC de Yopougon Selmer*, Mémoire de Maîtrise, Université de Bouaké.
 39. Trazié, Y. B. (2014). *Institutions de microfinance et prêteurs informels de l'agriculture familiale en Côte d'Ivoire : de la cohabitation à la fusion*, En ligne : <https://www.researchgate.net/publication/260455381>.
 40. Vonderlack, R. & Schreiner, M. (2003). *Femmes, microfinance et épargne : quelques propositions tirées de l'analyse des pratiques informelles*, Center for Social Development, Washington University.
 41. Wahid, A.N.M. (1993). (Ed), *The Grameen Bank. Poverty relief in Bangladesh*, Boulder, CO ; Westview Press.