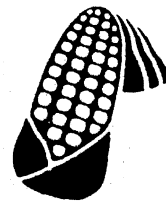




**AMÉRIQUE  
LATINE**



**D 2096 • AmL13**  
1-15 sept 1996

## ***Diffusion de l'information sur l'Amérique latine***

DIAL • 38, rue du Doyenné - 69005 Lyon - France - Tél. 04 72 77 00 26 - Fax 04 72 40 96 70

### **MOTS-CLEFS**

Femmes  
Argent  
Économie  
Entreprise  
Pauvreté  
Développement

# **DES BANQUES ET DES PRÊTS DONT LES BÉNÉFICIAIRES SONT DES FEMMES**

*En Bolivie et au Pérou comme en d'autres pays d'Amérique latine, de même qu'en Haïti, se développe tout un réseau alternatif de prêts. Des banques communales ou d'autres organismes offrent des crédits à des personnes - essentiellement des femmes - qui n'auraient jamais pu y accéder autrement. Ce système permet la création et le développement de micro-entreprises et d'activités commerciales qui améliorent les revenus et l'autonomie des femmes.*

## **BOLIVIE**

### **Des banques à El Alto**

Les banques communales surgissent dans toute la Bolivie. Elles permettent aux pauvres d'accéder au crédit - et peut-être à une vie meilleure - sans présenter les exigences d'une banque traditionnelle. Les femmes en sont les principales bénéficiaires.

Quand Angélica Sánchez n'est pas occupée à vendre des marmites et des poêles sur son étal de El Alto, elle participe aux réunions du Comité de crédits de la banque communale Pro Mujer<sup>1</sup> pour décider quels habitants de la commune peuvent recevoir un prêt. La présence d'une indienne Aymara au Comité de crédits d'une banque était quelque chose d'inimaginable en Bolivie. Mais les choses ont changé ces dernières années grâce à la créa-

tion des banques communales qui offrent des crédits à des personnes qui n'auraient pas pu franchir le seuil des élégants bureaux des banques de La Paz.

Les banques communales comblent un vide et répondent aux besoins d'une très nombreuse population migrante d'El Alto et des autres villes et villages de Bolivie. L'augmentation annuelle de 10 % de ce secteur en est la preuve.

#### **Des prêts sans caution**

Pro Mujer, qui a commencé ses activités en 1990, offre des crédits à des femmes qui n'ont pas la caution nécessaire pour accéder à un crédit traditionnel.

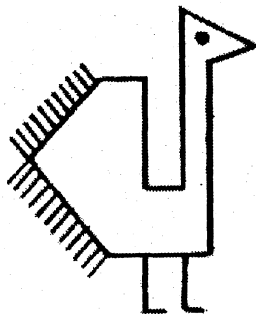
Le taux de recouvrement des crédits accordés est supérieur à 99 % et le

remboursement est garanti par des "groupes solidaires"<sup>2</sup>. Les femmes - 98 % de la clientèle - établissent leurs projets d'entreprise et décident des modalités de leurs emprunts.

Selon Lynne Patterson, cofondatrice et directrice de Pro Mujer, ces entreprises sont devenues plus efficaces et lucratives et sont très souvent à même d'embaucher une ou deux personnes dès la première année qu'elles reçoivent le prêt. "C'est incroyable de voir les femmes changer, prendre confiance et exprimer leur propre opinion", dit Lynne Patterson. De plus en plus souvent, on les entend s'exclamer avec fierté : "Maintenant, je peux donner mon point de vue", "mon mari

1. Pro Mujer : En faveur des femmes (NdT).

2. Voir également le système des "groupes solidaires" en Argentine avec Emprender, DIAL D 2018. (NdT).



m'écoute", "c'est moi qui gère l'argent de la famille".

Avant, Angélica Sánchez faisait des tissages pour aider à subvenir aux besoins de la famille. La qualification offerte par Pro Mujer lui a permis de calculer la valeur réelle de son travail et l'a préparée à entrer dans le monde de l'entreprise. Avec l'argent du prêt, elle a monté un étal de marmites et de poêles sur le marché et maintenant elle a des revenus corrects.

Après le compte rendu fait par le trésorier aux réunions qui se tiennent deux fois par semaine, Angélica Sánchez présente la situation de chaque femme de son association de solidarité. Des pièces et des billets de faible valeur sont collectés pour payer les frais des prêts et les intérêts, et maintenir les 20 % d'épargne que la banque exige de chaque groupe solidaire. Le groupe gère sa propre épargne et consent des prêts internes, créant ainsi un capital de travail supplémentaire, source de revenus.

### **Tout le monde rembourse**

Les prêts de Pro Mujer vont de 50 à 200 dollars et sont remboursables au bout de 4 mois à un taux de 4 %. "Tout le monde rembourse à temps, explique Angélica Sánchez, nous nous sommes imposé une amende de 2,5 dollars pour les retards. Personne ne veut payer une pareille somme. Nous nous entraînons si quelqu'un est malade et ne peut rembourser à temps."

Comme elle ne veut pas dépendre uni-

quement des fonds de plus en plus minces que lui attribuent les ONG américaines - Agence pour le développement international (USAID) et Catholic Relief Services - Pro Mujer est en voie d'autofinancement.

Pro Mujer connaît une forte demande, qui l'a amenée à ouvrir des bureaux dans les principales villes de Bolivie et cette année, ce sont 44 nouvelles agences locales qui vont s'ouvrir à El Alto. Avec ses 3 000 clients et ses 100 agences, Pro Mujer espère couvrir ses frais grâce aux revenus dégagés par les intérêts.

Une autre banque communale - Banque solidaire ou Banco Sol - remporte actuellement un vif succès comme banque commerciale privée. Elle propose des prêts modestes à des personnes qui traditionnellement n'ont pas accès au crédit.

Après avoir été un projet pilote pendant 6 années, Banco Sol s'est intégrée au système bancaire commercial en 1992. En 1994, elle a obtenu les plus gros gains de la banque privée bolivienne:

### **Une relation amicale**

Banco Sol place sa confiance et de l'argent entre les mains de ses clients sans les démarches bureaucratiques des autres banques. Les clients exposent verbalement leurs projets d'entreprise et présentent un groupe solidaire avec des habitants de leur quartier. Puis un fonctionnaire visite les foyers de ces personnes pour établir une relation amicale de travail.

"Nous mettons à disposition l'argent que nous avons promis, même lorsque nous devons nous le procurer à des taux plus élevés", dit Pancho Otero, gérant général de Banco Sol. D'après lui, entre 10 et 15 % de leurs 90 000 clients atteignent un rendement spectaculaire à partir de leurs emprunts. Certains d'entre eux voient leur personnel passer de 2 à 25 employés en 5

ans. De 60 à 70 % sortent de la précarité : ils ont de quoi parer aux imprévus et de quoi envoyer leurs enfants au collège ; 10 % se maintiennent et à peu près autant échouent.

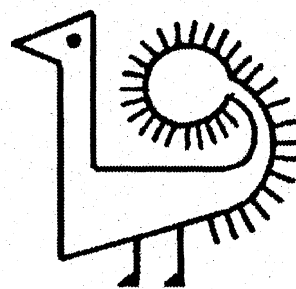
### **Nos clients sont des femmes**

Avec 33 agences dans les principales villes boliviennes, Banco Sol possède 45 millions de dollars d'actifs financiers et traite plus de 12 000 crédits par mois. Pancho Otero assure que Banco Sol attire également des investissements privés sur le marché boursier, tant auprès des banques que des entreprises.

"80 % de nos clients sont des femmes", dit Pancho Otero. "Grâce à ce qu'elles gagnent, elles améliorent l'alimentation de leurs enfants et peuvent les envoyer à l'école".

Lynne Patterson, de Pro Mujer, affirme que "les banques et le renforcement du pouvoir économique se construisent sur la base de l'estime de soi. Peu à peu les femmes modifient la façon d'éduquer leurs enfants et de gérer leur double rôle de mère et de chef d'entreprise".

*Article de Marie-Louise Stone, paru dans Noticias Aliadas, 1er février 1996 (hebdomadaire péruvien).*



*Traduction DIAL. En cas de reproduction, mentionner la source DIAL.*

# PÉROU

## Des banques communales

Cent femmes ingénieuses d'Ilo (Moquegua)<sup>1</sup>, grâce à un projet de l'Église, développent depuis avril 1995 un ensemble d'activités productives dont les bénéficiaires leur permettent d'améliorer leurs propres conditions de vie ainsi que celles de leurs familles.

Les promoteurs de cette expérience singulière, dénommée "banques communales" viennent du Centre de formation professionnelle Saint-Pierre le pêcheur, à Ilo. Leur financement provient de la Commission épiscopale d'action sociale (CEAS) et de l'apport d'autres organisations.

Par l'intermédiaire des banques communales, ces femmes ont accès au crédit, chose impossible à obtenir par leurs propres moyens. Grâce à cela leurs petits commerces se développent, leur capital de travail augmente, et elles peuvent même faire des économies. Les emprunts sont échelonnés entre 50 et 250 dollars.

Il existe 4 banques communales. Chacune d'elles est composée de 4

1. Ilo, ville péruvienne située dans la région de Moquegua.

groupes de 5 femmes et toutes les semaines chaque groupe a la responsabilité du paiement du prêt (2 % d'intérêt par mois pour chaque crédit et 10% pour un plan d'épargne).

"Petit à petit nous arrivons à satisfaire nos besoins ; si nous avons commencé avec 50 dollars, aujourd'hui nous en avons 60. Nous sommes très motivées pour continuer cette expérience car, plus qu'à survivre, nous aspirons à nous développer". Cette opinion est partagée par toutes les bénéficiaires installées dans leurs petits emplacements dans les rues, sur les marchés ou même chez elles, vendant des légumes, du poisson, de l'épicerie, des vêtements ou d'autres produits.

"Cette activité, dit Carmen de los Ríos, responsable du programme, est une forme de promotion économique et sociale des femmes. Sans tomber dans l'assistanat on encourage plutôt ces femmes à découvrir et à déployer leurs propres capacités."

### Une gestion réussie à imiter

La dynamique même de cette expérience exige que les associées se

connaissent et se cautionnent entre elles. La confiance et la solidarité sont des facteurs clés pour la bonne gestion et le développement des banques communales. Les femmes disent : "Nous échangeons nos expériences dans les affaires, nous partageons nos préoccupations et aussi les succès obtenus. Nous savons que la réussite de ce projet sert d'exemple pour d'autres camarades et peut les inciter à prendre de nouvelles initiatives".

Ces femmes courageuses - jeunes pour la plupart - cherchent à élever le niveau de vie de leurs foyers. Elles travaillent plus de 12 heures par jour et cela pendant toute la semaine. Dans 50 % des cas, elles sont le "moteur du foyer", leur époux ayant seulement du travail temporaire.

*Texte paru dans Signos, 11 avril 1996 (bimensuel de l'Institut Bartolomé de las Casas-Rímac, Pérou).*

*Traduction DIAL. En cas de reproduction, mentionner la source DIAL.*



---

# HAÏTI

## "De petits prêts qui aident les vendeuses à voir grand"

Port-au-Prince - Meyer, faubourg montagneux situé au sud-ouest d'Haïti, est si petit et éloigné qu'il ne figure même pas sur la carte. En partant de la ville la plus proche, Grand-Goave, est à une heure et demie de voiture.

Les visiteurs butent contre des nids de poule tout le long d'un chemin boueux qui serpente le long d'une rangée infinie de montagnes. Pendant la saison pluvieuse, les routes se transforment en borbier.

Les 7 000 habitants qui vivent à Meyer et dans les régions avoisinantes sont au bas de l'échelle économique d'Haïti. Coupés du reste du pays, les villageois ont très peu de terre, d'électricité et de services sociaux. Mais malgré les difficultés, les femmes de Meyer s'arrangent pour réaliser un marché achalandé.

En contrebas du chemin venant du centre de la "ville", dans un endroit assez grand, mais misérable se trouve un petit centre de santé à l'opposé

d'une église recouverte de stuc, peinte en bleue où les femmes vendent toutes sortes de produits allant du riz aux vêtements usagés et toutes autres choses pouvant être troquées contre quelques centimes de bénéfice. Elles achètent leurs marchandises aux fermiers locaux ou à des grossistes ayant accès aux marchés des grandes villes et aux récoltes, tels les pois, le maïs et le sorgho cultivés dans quelques plaines côtières d'Haïti.

Bertha Clerveau est une vendeuse qui

rêve d'agrandir son commerce. "J'aimerais vendre des marchandises à Port-au-Prince (la capitale)," affirme B. Clerveau, qui colporte du riz, de l'huile, et du sucre au marché de Meyer. Mais le voyage dure environ trois à quatre heures à l'aller comme au retour et coûte 100 gourdes (6 dollars). Six dollars, c'est beaucoup d'argent ici, étant donné le revenu annuel per capita d'environ 220 dollars.

Grâce aux prêts accordés par l'UNICEF aux petites entreprises, B. Clerveau et d'autres vendeuses ont maintenant l'opportunité, si elles ne peuvent pas se rendre à Port-au-Prince, d'acheter beaucoup plus de marchandises et de réaliser de plus gros profits.

En décembre 1995, quand le programme a commencé, 200 femmes ont reçu des prêts de 6 mois allant jusqu'à 500 gourdes (30 dollars) chacun. Les prêts, une partie du projet "Pouvoir des femmes et organisation communautaire" dirigé par l'UNICEF, sont octroyés à des vendeuses individuelles organisées en groupes de 10 femmes, au sein d'une coopérative locale et supervisés par le ministère des Affaires sociales qui gère ce projet.

Les vendeuses expérimentées peuvent emprunter 500 gourdes, les novices la moitié - et les prêts sont remboursés mensuellement avec un intérêt de 12%, qui bien qu'élevé, est mieux que les taux de 30 à 60% que les emprunteurs auraient à payer dans les rues.

De telles femmes ne seraient jamais qualifiées pour accéder à des prêts bancaires, rapporte Edele Thebeaud qui dirige ce projet de l'UNICEF. La plupart d'entre elles doivent emprunter de l'argent des usuriers et, une fois endettées, elles éprouvent des difficultés à s'en sortir.

En Haïti, de 1991 à 1994, pendant l'embargo international, les prix de certains produits de base ont augmenté de 100%, et ces prix sont encore maintenus.

Le prêt de 500 gourdes alloué à B.

Clerveau lui permet d'acheter beaucoup plus de marchandises dans un magasin proche dirigé par un prêtre local.

Françoise Délicat, mère de 7 enfants, vend des tubercules qu'elle achète à des producteurs locaux "Après avoir obtenu mon prêt, j'ai pu en acheter beaucoup plus à un meilleur prix," dit-elle, ajoutant qu'elle souhaite pouvoir emprunter un peu plus à l'avenir.

Osana Jean-Baptiste dit qu'elle aimerait faire ses remboursements tous les 90 jours au lieu de mensuellement. "Ainsi, je pourrais accumuler plus d'argent," explique-t-elle.

Les souhaits de ces femmes peuvent se concrétiser car il est prévu d'augmenter le montant des prêts octroyés aux vendeuses de Meyer et d'étendre le programme aux femmes des communautés avoisinantes.

Pour 1996, l'UNICEF a alloué 35 000 dollars au ministère des Affaires sociales pour assurer les salaires, le transport, la formation des employés et les activités des groupes communautaires aussi bien que les fournitures pour le bureau de coordination. Ce montant fait partie d'une contribution totale de 271 500 dollars de l'UNICEF pour garantir les opérations de projets à travers le district de Grand-Goavé et ce projet fait partie des efforts d'assistance de l'UNICEF au programme de développement rural en apportant des soins de santé, de l'eau potable, des écoles et d'autres services dans cette région.

L'un des buts principaux du projet est de donner aux femmes une plus grande possibilité de participer aux affaires concernant leur vie. Depuis 1990, des leaders sélectionnés dans des groupes communautaires appartenant aux neuf plus grandes associations paysannes ont reçu des formations en organisation communautaire et ils portent une attention spéciale à la participation des femmes.

Chaque mois à la petite église de Meyer, les travailleurs communau-

taires du ministère des Affaires sociales enseignent à ces groupes des techniques, par exemple : comment organiser une réunion, faire un plan d'action, écrire des règlements administratifs, s'occuper du budget et des ressources et discuter des questions telles que la discrimination sexuelle.

La formation peut aller d'une journée pour les questions sur la sexualité, à une semaine entière pour une session intitulée - Travailler avec les femmes au niveau communautaire.

Dès mars 1996, 40 groupes "mixtes" et 25 grands regroupements de femmes - un total de plus de 1 500 villageois - ont reçu cette formation. En plus, les 200 femmes de Meyer qui ont reçu des prêts, passent une semaine à apprendre les techniques de crédit et de gestion de groupe.

"Nous espérons éventuellement que ces groupes apporteront des améliorations à la communauté de Meyer" indique Eva Roger qui supervise les travailleurs communautaires pour le ministère des Affaires sociales, ce qui inclut une diversité de choses allant de la réparation des routes à la construction des écoles.

Les vendeuses de Meyer ont déjà fait des progrès et, mis à part le groupe préparé et formé, elles se montrent très prudentes dans les affaires.

Prenons le cas de Lutanieuse Lops qui a emprunté 500 gourdes en décembre. Elle dit qu'elle aimerait obtenir maintenant un plus grand prêt pour pouvoir acheter des pois juste après la récolte et les vendre à profit pendant la saison pluvieuse. Elle aimerait également vendre à crédit des produits aux femmes de Meyer.

Après avoir mûri ses plans, elle ajoute, "mais peut-être si elles font partie de la communauté, je leur donnerai un meilleur prix."

*Texte IPS*

*En cas de reproduction, mentionner la source DIAL.*

DIAL • 38, rue du Doyné - 69005 LYON • Tél. 72 77 00 26 • Fax 72 40 96 70 • E-mail : dial@globenet.gn.apc.org.

Abonnement annuel : France 410 F • Europe 455 F • Avion Amérique latine - Afrique 515 F • USA-Canada 505 F

Points rencontre à Paris : CEDAL (Centre d'Etude du Développement en Amérique latine) - 43 ter, rue de la Glacière - 75013 Paris  
Tél. (1) 43 37 87 14 - Fax (1) 43 37 87 18 et Service Droits de l'Homme - Cimade - 176, rue de Grenelle - 75007 Paris - Tél. (1) 44 18 60 50  
Fax (1) 45 55 28 13.